



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

Plano de Ensino			
Universidade Federal do Espírito Santo		Campus: Goiabeiras	
Curso: Ciências Contábeis			
Departamento Responsável: Departamento de Ciências Contábeis (DCC)			
Data de aprovação (Art. N° 91): 13/10/2021			
DOCENTE PRINCIPAL: André Luis M. Fernandes			
Qualificação/link para o Currículo Lattes: http://lattes.cnpq.br/6268757633201703			
Disciplina: Consultoria em Contabilidade		Código: CON03778	
Período: <u>2021/1</u>		Turma: 01	
Pré-requisito: Contabilidade Gerencial		Carga Horária Semestral: 60 h/a	
Créditos:	Distribuição da Carga Horária Semestral		
	Teórica	Exercício	Laboratório
	60 h/a		
Ementa: Perfil do Consultor. Consultoria Autônoma. Empresas de Consultoria (Estrutura, Custos, Formas de Constituição). Conceito de "Produto" em consultoria. O Ambiente de trabalho. Como vender serviços de consultoria. Por que e como contratar serviços de consultoria. Gerenciamento dos serviços. Diagnósticos e Relatórios. Qualidade e Reciclagem profissional.			
Objetivos Específicos: Proporcionar ao aluno conhecimentos sobre a área de atuação dos consultores, os conceitos que envolvem a consultoria, a importância da postura ética na prestação de serviços de consultoria.			
Conteúdo Programático: CAP. 1: ENTENDENDO A CONSULTORIA <ul style="list-style-type: none">● Conceito e definições de consultoria● História da consultoria● Áreas de atuação● Órgãos relacionados CAP. 2: CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS <ul style="list-style-type: none">● Consultor: uma agente de mudanças● Perfil do profissional● Preparação pessoal● Comportamento do Consultor● Plano de preparação● Comportamento e imagem			



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

- Ética do consultor

CAP. 3: BUSINESS MODEL CANVAS

- Modelo de BMC

CAP. 4: COMO DESENVOLVER UM NEGÓCIO/EMPRESA EM CONSULTORIA

- O que leva a empresa a contratar um consultor
- Projeto e plano de negócios

CAP. 5: PLANO DE TRABALHO DE CONSULTORIA

- Fase de iniciação
- Fase de planejamento
- Fase de execução
- Fase de monitoramento
- Fase de finalização

CAP. 6: HONORÁRIOS DE CONSULTORIA

- Cálculo dos honorários de consultoria

CAP. 7: ESTRUTURA E MARKETING

- Estrutura de uma empresa de consultoria
- Marketing em consultoria

Metodologia:

- As aulas serão 100% online, sendo: as síncronas na plataforma *Google Meet*, e assíncronas por meio da plataforma AVA.
- As aulas síncronas serão gravadas na plataforma *Google Meet*, e disponibilizadas aos alunos na plataforma AVA.
- Conteúdos da disciplina, a serem utilizados de forma assíncrona, disponíveis na Plataforma AVA da UFES (slides, textos, artigos disponíveis na Internet, entre outros previamente indicados).
- Estudos de casos disponíveis na Plataforma AVA da UFES a serem entregues e apresentados pelos alunos.
- Tarefas dirigidas e/ou atividades como seminários, exercícios, resenhas, relatórios e etc.
- Fórum de discussão na Plataforma AVA da UFES.

RESUMO DAS ATIVIDADES SÍNCRONAS E ASSÍNCRONAS

Atividade	Horas	%
Síncrona	36	60%
Assíncrona	24	40%
Total	60	100%

Critérios / Processo de avaliação da aprendizagem:

A avaliação se dará da seguinte maneira:

- A média parcial (MP) será computada a partir da média aritmética simples entre a avaliação parcial 1 (AP1) e avaliação parcial 2 (AP2).

$$MP = \frac{AP1 + AP2}{2}$$



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

- Avaliação parcial 1:

$$AP1 = \frac{CP1 (30\%)+CP2(50\%)+Fórum1 (20\%)}{2}$$

- Avaliação parcial 2:

$$AP2 = \frac{CP3 (80\%)+Fórum2 (20\%)}{2}$$

- A média final (MF) será computada a partir da média aritmética simples entre a média parcial (MP) e a nota da prova final (PF).

$$MF = \frac{MP + PF}{2}$$

Legenda:

MP: Média Parcial

AP1: Avaliação Parcial 1

AP2: Avaliação Parcial 2

CP1: Caso Prático 1 – atividade prática

CP2: Caso Prático 2 – atividade prática

SEM: Seminário – apresentação das normas de Auditoria

PF: Prova Final - contendo questões objetivas e subjetivas / práticas

MF: Média Final

- Para aprovação sem a necessidade de realização da Prova Final o aluno deverá ter Média Parcial maior ou igual a 7 (sete) pontos.
- Para aprovação na Prova Final o aluno deverá atingir como Média Final a nota mínima de 5 (cinco) pontos.
- A Prova Final ocorrerá na modalidade síncrona (ao vivo) por meio de plataforma digital em forma de questionário contendo perguntas livres e de múltipla escolha. A avaliação será disponibilizada ao aluno no horário do início das aulas, previamente agendada, devendo ser concluída impreterivelmente até o final da aula. O estudante que não conseguir acesso ou por outro motivo não realizar a avaliação deverá contactar o professor via e-mail institucional andre.fernandes@ufes.br.
- A Prova final acontecerá no dia 28/03/2022 de acordo com o Calendário Acadêmico da UFES.

Observação:

- Os alunos deverão observar as normas da Universidade referentes à frequência e faltas às aulas.
- A liberdade de escolha de exposição da imagem e da voz NÃO ISENTA o aluno de realizar as atividades originalmente propostas ou alternativas para que obtenham as notas referidas da disciplina.
- Todas as gravações de atividades síncronas serão previamente informadas aos alunos.
- Somente poderão ser gravadas pelos alunos as atividades síncronas propostas mediante concordância prévia dos professores e colegas, sob as penas legais.
- Não é permitido disponibilizar, por quaisquer meios digitais ou físicos, os dados, a imagem e a voz de colegas e do professor, sem autorização específica para a finalidade pretendida.
- Os materiais disponibilizados no ambiente virtual possuem licença de uso e distribuição



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

específica, sendo vedada a distribuição do material cuja a licença não permita ou sem a autorização prévia dos professores para o material de sua autoria

Bibliografia Básica:

- FERNANDES, André Luis Milagres. Consultoria em contabilidade. Vitória: UFES, Núcleo de Educação Aberta e a Distância, 2013.146p.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas. 2. ed. Atlas, 2014. Xx 217 p. Número de chamada: 659.2 048m 12. ed. M798c 2.ed. (6 exemplares).

Bibliografia Complementar:

- BERTH, Anelio. Diagnóstico empresarial: teoria e prática. São Paulo: 2. ed. Juruá. 2015.
- BLOCK, Peter. Consultoria Infalível. Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. MBooks. 2012.
- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opiniao.php?codigo=aop0130, acesso: julho de 2018.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de P. R. Manual de consultoria empresarial – 13. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- WEISS, Alan. A Bíblia da Consultoria: métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Afonso Celso da Cunha Serra (tradução). Autêntica Business. 2017.

Observações:

- BERTH, Anelio. Diagnóstico empresarial: teoria e prática. São Paulo: 2. ed. Juruá. 2015.
- BLOCK, Peter. Consultoria Infalível. Um Guia Prático, Inspirador e Estratégico. 3 ed. MBooks. 2012.
- GUEDES, S.M.P. Como construir uma boa imagem pessoal e profissional. http://www.psicologia.pt/artigos/ver_opiniao.php?codigo=aop0130, acesso: julho de 2018.
- IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização. Disponível em: <http://www.ibco.org>.
- OLIVEIRA, Djalma de P. R. Manual de consultoria empresarial – 13. ed. São Paulo: Atlas, 2015.
- WEISS, Alan. A Bíblia da Consultoria: métodos e técnicas para montar e expandir um negócio de consultoria. Afonso Celso da Cunha Serra (tradução). Autêntica Business. 2017.
- Consultoria empresarial / organizador Ovanildo Gonçalves de Souza. – São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Acervo/Publicacao/35791#>. Acesso em: 2021 ago. 05.



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

- CUNHA, Jeferson Luis Lima. Consultoria Organizacional. [livro eletrônico] – Curitiba: InterSaber, - (2013. Série Administração e Negócios). ISBN 978-85-8212-730-8. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br/Acervo/Publicacao/9963>. Acesso em: 2021 ago. 05.
- BUCHSBAUM, Paulo; BUCHSBAUM, Marcio. Negócios S/A: Administração na prática. - São Paulo: Cengage Learning, 2012. Bibliografia. ISBN 978-85-221-2638-5. Disponível em: <https://cengagebrasil.vitalsource.com/reader/books/9788522126385/pageid/0>. Acesso em: 2021 ago. 05.

Cronograma*:

	Aula	Data	Dia	Formato	Horário	Conteúdo
20 21	1	5-nov	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	Boas vindas e apresentação do professor Apresentação do Plano de Ensino: > leitura do PE de forma geral; Apresentação da metodologia de ensino e faltas: > contextualização da forma com a qual os alunos vão interagir com o professor e com os conteúdos da disciplina; > apresentação da forma de alocação de presenças e faltas; > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação dos alunos
	2	9-nov	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria 1.1 - Conceito e definições de consultoria. 1.1.1 - Porque estudar consultoria de organizações. 1.2 - Breve história da consultoria no mundo. 1.2.1 - Desenvolvimento da consultoria no Brasil. > Fórum de discussão 1.1: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.
	3	12-nov	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	1.1 - Conceito e definições de consultoria. 1.1.1 - Porque estudar consultoria de organizações. 1.2 - Breve história da consultoria no mundo. 1.2.1 - Desenvolvimento da consultoria no Brasil.
	4	16-nov	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	1.3 - Áreas de atuação 1.4 - Órgãos relacionados à consultoria contábil. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
	5	19-nov	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	1.3 - Áreas de atuação 1.4 - Órgãos relacionados à consultoria contábil. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

6	23-nov	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. > Fórum de discussão 1.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	
7	26-nov	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. > Fórum de discussão 1.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.	
8	30-nov	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	2.3 - Preparação pessoal 2.3.1 - Características comportamentais 2.3.1 - Características do conhecimento 2.3.1 - Características de habilidade	
9	3-dez	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	2.3 - Preparação pessoal 2.3.1 - Características comportamentais 2.3.1 - Características do conhecimento 2.3.1 - Características de habilidade	
10	7-dez	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	CASO PRÁTICO 1: Planejamento da carreira de consultor. CASO PRÁTICO 2: Avaliação Estratégica. > Aula BM Canvas. > Apresentação do Caso prático 1 e 2. > Apresentação SharkTank. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos	
11	10-dez	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	CASO PRÁTICO 1: Planejamento da carreira de consultor. CASO PRÁTICO 2: Avaliação Estratégica. > Aula BM Canvas.	
12	14-dez	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	2.4 - Comportamento do consultor 2.4.1 - Comportamento: Pontos Fortes	
13	17-dez	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	2.4 - Comportamento do consultor 2.4.2 - Comportamento: Pontos de Melhorias	
20 22	14	11-jan	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor > Fórum de discussão 1.3: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

15	14-jan	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	2.5 Plano de Preparação 2.6 Comportamento e Imagem 2.7 Ética do Consultor
16	18-jan	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	Capítulo 3 - Business Model Canvas Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 1 - ALUNOS Planejamento da carreira de consultor. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
17	21-jan	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	Planejamento da carreira de consultor. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
18	25-jan	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor > Fórum de discussão 1.4: Assista o vídeo no youtube "Para entender a vantagem competitiva" do autor Diego Barreto e após identifique uma empresa que entende possuir VC, justifique sua escolha.
19	28-jan	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor
20	1-fev	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 2 - ALUNOS > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
21	4-fev	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	4.2 Projeto de negócios 4.3 Plano de negócios
22	8-fev	Terça	Web Meet 21:00hs	21h às 23h	Capítulo 5 - Plano de Trabalho de Consultoria 5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização CASO PRÁTICO 3: Plano de Trabalho de Consultoria. > Fórum de discussão 2.1: Faça uma Análise Swot para sua empresa de consultoria. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

23	11-fev	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
24	15-fev	Terça	Web Meet 21:00hs	21h às 23h	5.1 Fase de iniciação 5.2 Fase de planejamento 5.3 Fase de execução 5.4 Fase de monitoramento 5.5 Fase de finalização > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos > Fórum de discussão 2.2: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.
25	18-fev	Sexta	Web Meet 19:00hs	21h às 23h	Capítulo 6 - Honorários de Consultoria 6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
26	22-fev	Terça	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
27	25-fev	Sexta	Web Meet 21:00hs	21h às 23h	6.1 Cálculo dos honorários de Consultoria > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos > Fórum de discussão 2.3: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo.
28	4-mar	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	Capítulo 7 - Estrutura e Marketing em Consultoria 7.1 Estrutura da empresa de Consultoria 7.2 Plano de marketing de Consultoria 7.3 Criando e fomentando a marca > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
29	8-mar	Terça	Web Meet 21:00hs	21h às 23h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
30	11-mar	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	Entrega e Apresentação do CASO PRÁTICO 3 - ALUNOS > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos



**Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação**

31	15-mar	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Fórum de discussão 2.4: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
32	18-mar	Sexta	Web Meet 19:00hs	19h às 21h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Fórum de discussão 2.4: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
33	22-mar	Terça	AVA Youtube	21h às 23h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Fórum de discussão 2.4: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
34	25-mar	Sexta	Síncrona AVA	21h às 23h	7.4 Diretrizes para alianças eficazes 7.5 Efetivando parcerias com os clientes 7.6 Insucesso na venda de serviços > Fórum de discussão 2.4: participação dos alunos no fórum/chat de discussão sobre os temas abordados no capítulo. > Correção dos exercícios e espaço para sanar dúvidas dos alunos
35	28-mar	Terça	Síncrona AVA	21h às 23h	PROVA FINAL

RESUMO DAS ATIVIDADES AVALIATIVAS

Avaliação	Atividade	Data de aplicação e/ou Postagem no Moodle		Tipo	Pontos	Modo de Entrega e Correção
AP1	Fórum de discussão 1.1	09/11/2021		Participação do aluno no fórum	20% da AP1	AVA/Moodle
	Fórum de discussão 1.2	23/11/2021				
	Fórum de discussão 1.3	11/01/2022				
	Fórum de discussão 1.4	25/01/2022				
	Caso Prático 01	18/01/2022	Entrega e Apresentação do Caso Prático 1	30% da AP1		
	Caso Prático 02	01/02/2022	Entrega e Apresentação	50% da	Google Meet	



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

			do Caso Prático 2	AP1	
AP2	Fórum de discussão 2.1	08/02/2022	Participação do aluno no fórum	20% da AP2	AVA/Moodle
	Fórum de discussão 2.2	15/02/2022			
	Fórum de discussão 2.3	25/02/2022			
	Fórum de discussão 2.4	18/03/2022			
	Caso Prático 03	11/03/2022	Entrega e Apresentação do Caso Prático 3	80% da AP2	Google Meet
PF	PROVA FINAL	28/03/2022	Modalidade síncrona	100% da PF	AVA/Moodle