



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):			
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>2023/01</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: O que é consultoria, perfil do consultor, áreas de atuação, empresas de consultoria (estrutura, custos, formas de constituição), prestação de serviços e como contratar seus serviços de consultoria bem como elaborar relatórios e a preocupação com a 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">• Entendendo a Consultoria• História da Consultoria• Áreas de Atuação• ÓrgãosRelacionados à Consultoria Contábil CAP. 2: CONSULTOR, UM AGENTE DE MUDANÇAS <ul style="list-style-type: none">• Consultor: umaagente de mudanças• Perfil do profissional• Preparação pessoal• Comportamento do Consultor• Plano de preparação• Comportamento e imagem• Ética do consultor			



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

CAP. 3: BUSINESS MODEL CANVAS

- Modelo de BMC

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

- O que leva a organização a contratar um Consultor
- Projeto de Negócios
- 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

- Honorários de Consultoria
- Modelos de cobrança de honorários
- Cálculo dos honorários de Consultoria

CAP. 7: ESTRUTURA E MARKETING

- Estrutura da empresa de Consultoria
- Plano de marketing de Consultoria
- Criando e fomentando a marca
- Diretrizes para alianças eficazes
- Efetivando parcerias com os clientes
- Insucesso na venda de serviços

Metodologia:

- Aulas em Sala de aula e online na plataforma *Google Meet* ou semelhantes (se houver necessidade), de acordo com o cronograma anexo, com interação dos alunos.
- Conteúdo da matéria disponível 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.

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:

$$AP1 = \frac{AP1(60\%) + CP1(40\%)}{2}$$

- Avaliação parcial 2:

$$AP2 = \frac{CP2(100\%)}{1}$$

- 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

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 e número de faltas abaixo do máximo permitido pela UFES.
- Para aprovação na Prova Final o aluno deverá atingir como Média Final a nota mínima de 5 (cinco) pontos.

Observação:

- Os alunos deverão observar as normas da Universidade referentes à frequência e faltas às aulas.
- Os materiais disponibilizados no ambiente virtual possuem licença de uso e distribuição específica, sendo vedada a distribuição do material cuja a licença não permita o uso 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).



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

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.
- CUNHA, Jeferson Luis Lima. Consultoria Organizacional. [livro eletrônico] – Curitiba: InterSaberes, - (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	Horário	Conteúdo
1	14-mar	Terça	19h às 21h	Boas vindas e apresentação do professor Apresentação do Plano de Ensino: Apresentação da metodologia de ensino e faltas: > espaço para sanar dúvidas dos alunos. Apresentação dos alunos



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

2	17-mar	Sexta	21h às 23h	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria 1.1 - Entendendo a Consultoria 1.2 - História da Consultoria 1.3 - Áreas de Atuação 1.4 - Órgãos Relacionados à Consultoria Contábil
3	21-mar	Terça	19h às 21h	Capítulo 1 - Entendendo a consultoria 1.1 - Entendendo a Consultoria 1.2 - História da Consultoria 1.3 - Áreas de Atuação 1.4 - Órgãos Relacionados à Consultoria Contábil
4	24-mar	Sexta	21h às 23h	Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. 2.3 - Preparação pessoal 2.4 - Comportamento do Consultor 2.5 - Plano de Preparação 2.6 - Comportamento e Imagem 2.7 - Ética do Consultor > APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 1.1: Planejamento da carreira de consultor.
5	28-mar	Terça	19h às 21h	Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. 2.3 - Preparação pessoal 2.4 - Comportamento do Consultor 2.5 - Plano de Preparação 2.6 - Comportamento e Imagem 2.7 - Ética do Consultor
6	31-mar	Sexta	21h às 23h	Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. 2.3 - Preparação pessoal 2.4 - Comportamento do Consultor 2.5 - Plano de Preparação 2.6 - Comportamento e Imagem 2.7 - Ética do Consultor
7	4-abr	Terça	19h às 21h	Capítulo 2 – Consultor: um agente de mudanças 2.1 - Consultor: um agente de mudanças 2.2 - Perfil do profissional. 2.3 - Preparação pessoal 2.4 - Comportamento do Consultor 2.5 - Plano de Preparação 2.6 - Comportamento e Imagem 2.7 - Ética do Consultor
8	11-abr	Terça	19h às 21h	Capítulo 3 – Business ModelCanvas > APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 1.2: Avaliação Estratégica.



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

9	14-abr	Sexta	21h às 23h	Capítulo 3 – Business ModelCanvas > Apresentação <i>SharkTank</i> .
10	18-abr	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor 4.2 - Projeto de Negócios 4.3 - Plano de Negócios > Vídeos Estratégia e Vantagem Competitiva e "Para entender a vantagem competitiva" - Diego Barreto
11	25-abr	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor 4.2 - Projeto de Negócios 4.3 - Plano de Negócios
12	28-abr	Sexta	21h às 23h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor 4.2 - Projeto de Negócios 4.3 - Plano de Negócios
13	2-mai	Terça	19h às 21h	Capítulo 4 - Como desenvolver um negócio de Consultoria 4.1 - O que leva a organização a contratar um Consultor 4.2 - Projeto de Negócios 4.3 - Plano de Negócios
14	5-mai	Sexta	21h às 23h	PROVA 01 > ENTREGA - CASO PRÁTICO 1: Avaliação Estratégica - DATA: 07/05/2023
15	9-mai	Terça	19h às 21h	> Correção da Prova 01 e espaço para sanar dúvidas dos alunos > APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 2: Proposta de Consultoria
16	12-mai	Sexta	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
17	16-mai	Terça	19h às 21h	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



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

18	19-mai	Sexta	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
19	23-mai	Terça	19h às 21h	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
20	26-mai	Sexta	21h às 23h	Capítulo 6 - Honorários de Consultoria 6.1 - Honorários de Consultoria 6.2 - Modelos de cobrança de honorários 6.3 - Cálculo dos honorários de Consultoria
21	30-mai	Terça	19h às 21h	Capítulo 6 - Honorários de Consultoria 6.1 - Honorários de Consultoria 6.2 - Modelos de cobrança de honorários 6.3 - Cálculo dos honorários de Consultoria
22	2-jun	Sexta	21h às 23h	Capítulo 6 - Honorários de Consultoria 6.1 - Honorários de Consultoria 6.2 - Modelos de cobrança de honorários 6.3 - Cálculo dos honorários de Consultoria
23	6-jun	Terça	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 7.4 - Diretrizes para alianças eficazes 7.5 - Efetivando parcerias com os clientes; 7.6 - Insucesso na venda de serviços
24	13-jun	Terça	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 7.4 - Diretrizes para alianças eficazes 7.5 - Efetivando parcerias com os clientes; 7.6 - Insucesso na venda de serviços



Universidade Federal do Espírito Santo
Pró-Reitoria de Graduação

25	16-jun	Sexta	21h às 23h	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 7.4 - Diretrizes para alianças eficazes 7.5 - Efetivando parcerias com os clientes; 7.6 - Insucesso na venda de serviços
26	20-jun	Terça	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 7.4 - Diretrizes para alianças eficazes 7.5 - Efetivando parcerias com os clientes; 7.6 - Insucesso na venda de serviços
27	23-jun	Sexta	21h às 23h	> ENTREGA E APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 2: Proposta de Consultoria
28	27-jun	Terça	19h às 21h	> ENTREGA E APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 2: Proposta de Consultoria
29	30-jun	Sexta	21h às 23h	> ENTREGA E APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 2: Proposta de Consultoria
30	4-jul	Terça	19h às 21h	> ENTREGA E APRESENTAÇÃO - CASO PRÁTICO 2: Proposta de Consultoria
34	18-jul	Terça	19h às 21h	> PROVA FINAL

RESUMO DAS ATIVIDADES AVALIATIVAS

Avaliação	Atividade	Data de aplicação	Tipo	Pontos	Modo de Entrega
AP1	Caso Prático 01	07/05/2023	Avaliativa	40%	Síncrona
	Prova 01	05/05/2023		60%	Síncrona
AP2	Caso Prático 02	De 23/06 a 04/07/2023	Avaliativa	100%	Síncrona
PF	PROVA FINAL	18/06/2023	Avaliativa	100%	Síncrona