

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE ENSINO

ANO E SEMESTRE				
2023/1				
PROFESSOR(A)				
Leydiana de Sousa Pereira				
DISCIPLINA				CÓDIGO
Processo decisório e inteligência de negócio				CAD009
CARGA HORÁRIA	CRÉDITOS	HORÁRIO	BIMESTRE	DIA DA SEMANA
30h	2	14:00 – 17:45	1º	Quinta-feira
AUTORIZA A OFERTA DE MATRÍCULA NA MODALIDADE DISCIPLINA ISOLADA?				
<input type="checkbox"/> Não <input checked="" type="checkbox"/> Sim – Número de vagas: <u> 10 </u>				
AUTORIZA OFERTA DE MATRÍCULA DE GRADUANDO NA MODALIDADE DISCIPLINA ELETIVA?				
<input type="checkbox"/> Não <input checked="" type="checkbox"/> Sim – Número de vagas: <u> 10 </u>				
A DISCIPLINA É MINISTRADA EM IDIOMA ESTRANGEIRO?				
<input checked="" type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Sim Qual:				
PROJETO(S) DE PESQUISA APROVADO(S) EM ÓRGÃO(S) DE FOMENTO QUE PODE(M) SER VINCULADO(S) À DISCIPLINA				
AGÊNCIA(S) DE FOMENTO				
NÚMERO DE PROTOCOLO DO REGISTRO/DA APROVAÇÃO NA PLATAFORMA BRASIL (se for o caso)				
EMENTA				
Dado, informação e conhecimento. Fundamentos do processo decisório. Vieses da decisão. Abordagens para a estruturação de problemas. Métodos de apoio a decisão multicritério. Ciclo da inteligência competitiva. Inteligência de negócios e gestão de conhecimento. Tecnologia da informação e tomada de decisão.				
PROGRAMA				

FUNDAMENTOS DA DECISÃO

- Conceitos e fundamentos da decisão
- Atores, estilos e níveis de decisão
- Dado, informação e conhecimento
- Anatomia e vieses da decisão
- Pensamento linear e sistêmico no processo decisório

O PROCESSO DECISÓRIO E SUAS METODOLOGIAS

- Estruturas de preferências
- Métodos de estruturação de problemas
- Métodos de apoio a decisão multicritério

INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS E COMPETITIVIDADE

- Análise de dados e ciência de dados
- Gestão do conhecimento
- Inteligência de negócios
- Gerenciamento estratégico da informação

TÓPICOS AVANÇADOS EM DECISÃO E COMPETITIVIDADE NOS NEGÓCIOS

BIBLIOGRAFIA

BÁSICA

ALMEIDA, A.T. (2013). *Processo de decisão nas organizações: Construindo Modelos de Decisão Multicritério*. 1. ed. São Paulo: Atlas.

ALMEIDA, A.T. et al. (2019). *Decisão e grupo e negociação: métodos e aplicações*. 2.ed. Interciência.

BARBIERE, C. (2020). *Governança de dados: práticas, conceitos e novos caminhos*. Rio de Janeiro: Alta Books.

BAZERMAN, M.H., MOORE, D. (2014). *Processo decisório*. 8. ed. São Paulo: Campus.

FERREIRA, G. (2013). *Negociação - Como usar a inteligência e a racionalidade*. 2. ed. São Paulo: Atlas.

GOMES, L.F.A.M.; GOMES, C.F.S. (2019). *Princípios e métodos para a tomada de decisão - enfoque multicritério*. 6.ed. São Paulo: Atlas.

GOMES, E.; BRAGA, F. *Inteligência Competitiva em Tempos de Big Data: Analisando informações e identificando tendência em tempo real*. Atlas Book, 2017.

LUECKE, R. (2010). *Tomando decisões*. 4. Ed. Rio de Janeiro: Record.

SHARDA, R., DELEN, D., TURBAN, E. (2019). *Business Intelligence e Análise de dados para gestão do negócio*. 4.ed. Porto Alegre: Bookman.

THOMPSON, L. (2009). *O negociador*. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

YU, A. (2013). *Tomada de Decisão Nas Organizações - Uma Visão Multidisciplinar*. São Paulo: Saraiva.

COMPLEMENTAR

BARRICHELO, F. (2017). *Estratégias de decisão: decida melhor com insights da teoria dos jogos*. 1. ed. São Paulo.

HAMMOND, J., KEENEY, R., RAIFFA, H. (2017). *Decisões inteligentes* – como avaliar alternativas e tomar a melhor decisão. Rio de Janeiro: Alta Books.

KAHNEMAN, D. (2012). *Rápido e devagar*: duas formas de pensar. 1.ed. Editora Objetiva.

MARTINELLI, D. (2011). *Negociação - Conceitos e Aplicações Práticas*. 2. ed; São Paulo: Saraiva.

TEXTOS E DOCUMENTOS DISPONÍVEIS NA WEB

À medida que estiverem disponíveis, os materiais serão disponibilizados em formato digital aos discentes.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO

O sistema de avaliação será contínuo durante todos os encontros da disciplina. Almeja-se desenvolver:

- Conjunto de atividades em sala de aula (totalizando 30 pontos)
- Estudos de caso via Moodle (30 pontos)
- Desenvolvimento de um projeto (40 pontos)

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

É necessário o engajamento do discente em todas as aulas e atividades propostas para o bom e completo aproveitamento da disciplina.