



CURSO DE
FORMAÇÃO EM
PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO

1. APRESENTAÇÃO

Apresentamos esta proposta para a realização do Curso de Planejamento Estratégico – 16 horas-aula, com foco na formação de gestores, técnicos e profissionais interessados em aprimorar suas competências em gestão estratégica, análise de cenários e formulação de planos organizacionais de médio e longo prazo.

O curso combina teoria aplicada, estudo de casos e exercícios práticos, com base em metodologias consolidadas de planejamento estratégico, gestão por resultados e inovação institucional.

2. OBJETIVOS DO CURSO

Compreender os fundamentos conceituais e metodológicos do planejamento estratégico;

Aplicar ferramentas de diagnóstico situacional (SWOT, Matriz de Stakeholders);

Formular objetivos, metas e indicadores estratégicos (OKRs e Balanced Scorecard);

Estruturar planos de ação com foco em resultados e monitoramento contínuo;

Estimular a cultura de planejamento, inovação e melhoria contínua na organização.

3. PÚBLICO-ALVO

Gestores públicos e privados, líderes de equipes, coordenadores de projetos, técnicos administrativos, consultores, empreendedores e profissionais envolvidos em processos de planejamento e gestão organizacional, e todos aqueles interessados em aprender sobre o processo de planejamento estratégico.

4. CARGA HORÁRIA E FORMATO

Carga horária total: 16 horas-aula

Formato: presencial

Duração: 2 dias de 8h-aula ou 4 encontros de 4h-aula

Metodologia: aulas expositivas dialogadas, estudos de caso, dinâmicas em grupo, simulações e elaboração de plano estratégico simplificado.

5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1 – Fundamentos e Visão Estratégica (4h)

Conceitos de planejamento, gestão e estratégia. Tipos e níveis de planejamento. Definição de missão, visão e valores. Mapa estratégico e objetivos-chave.

Módulo 2 – Diagnóstico Situacional (4h)

Análise de ambiente interno e externo. Ferramentas de diagnóstico (SWOT, Matriz de Stakeholders, 5 Forças de Porter)

Módulo 3 – Formulação Estratégica (4h)

Estruturação de indicadores e metas (BSC, OKR). Escolha de estratégias e priorização

Módulo 4 – Implementação e Monitoramento (4h)

Elaboração de planos de ação. Governança e acompanhamento da execução. Comunicação e engajamento organizacional. Revisão e adaptação de estratégias

6. MATERIAIS E RECURSOS DIDÁTICOS

Apostila digital (PDF) com estudos de caso e ferramentas de aplicação

Guias de autodiagnóstico de estilo de negociação

Roteiros de simulações e exercícios práticos

Certificado de conclusão (16h)

7. PROFESSOR:

Geraldo Sardinha Almeida. Bacharel em Matemática pela Universidade Federal Fluminense (UFF), com mestrado em Ciências Estatísticas pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), mestrado em Administração pela Universidade de Brasília (UnB), doutorado em Desenvolvimento Sustentável pelo Centro de Desenvolvimento Sustentável (CDS/UnB) e Pós-doutorado em Economia pela UnB. Consultor empresarial nas áreas de Planejamento Estratégico e Gestão Orientada para Resultados, com mais de 25 anos de experiência, tendo prestado serviços para diversas empresas públicas e privadas, tais como: Fundação Banco do Brasil; Associação dos Magistrados do Brasil – AMB; Rede Lanagro do Ministério da Agricultura – MAPA, GEAP, FUBRA, INSS, IOS Group, CDT, Agência Espacial Brasileira – AEB e Bancorbras. Atualmente é professor convidado da Fundação Getúlio Vargas, onde ministra as disciplinas de Planejamento Estratégico, Negociação e Administração de Conflitos e Mercado de Capitais, pesquisador colaborador no Departamento de Economia da UnB e consultor empresarial.