

**EDITAL CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM MARKETING E CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
nº 02/2016**

A Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Marketing e Coordenação do Curso de Graduação em Administração tornam pública a realização de inscrições ao processo seletivo para contratação de Professor nas disciplinas de “**Negociação e Conflito**”, “**Tópicos Especiais em Administração**”, “**Comportamento Organizacional**” e “**Gerenciamento de Custos e Formação de Preços**”, atendendo às necessidades desta Instituição de Ensino, pelo regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), conforme segue:

1. INSCRIÇÕES: de **17/06/2016** até as **13 horas do dia 24/06/2016**, no Núcleo de Apoio Docente do CESUSC (NAD), na Rodovia SC 401/Km 10 – Trevo de Santo Antônio de Lisboa – Florianópolis – SC.

2. VAGA E REGIME DE TRABALHO:

Disciplina	Vagas	Regime de Trabalho
Negociação e Conflito	01	Horista, com 02 horas aula
Tópicos Avançados	01	Horista, com 02 horas aula
Comportamento Organizacional	01	Horista, com 02 horas aula
Gerenciamento de Custos e Formação de Preços	01	Horista, com 04 horas aula

3. SELEÇÃO: **30/06/2016 a 07/06/2016**, no local das inscrições, de acordo com calendário a ser divulgado em 29/06/2016, após as 20 horas, no endereço <www.cesusc.edu.br>.

4. DISTRIBUIÇÃO DA CARGA HORÁRIA: A distribuição da carga horária das disciplinas dar-se-á conforme o quadro abaixo, sem a possibilidade de alteração por parte do candidato.

Disciplina: Negociação e Conflito

	SEGUNDA-FEIRA	TERÇA-FEIRA	QUARTA-FEIRA	QUINTA-FEIRA	SEXTA-FEIRA
19h					
19h50					
20h50				AULA	
21h40				AULA	

Disciplina: Tópicos Avançados

	SEGUNDA-FEIRA	TERÇA-FEIRA	QUARTA-FEIRA	QUINTA-FEIRA	SEXTA-FEIRA
19h			AULA		
19h50			AULA		
20h50					
21h40					

Disciplina: Comportamento Organizacional

	SEGUNDA-FEIRA	TERÇA-FEIRA	QUARTA-FEIRA	QUINTA-FEIRA	SEXTA-FEIRA
19h					
19h50					
20h50				AULA	
21h40				AULA	

Disciplina: Gerenciamento de Custos e Formação de Preços

	SEGUNDA-FEIRA	TERÇA-FEIRA	QUARTA-FEIRA	QUINTA-FEIRA	SEXTA-FEIRA
19h					
19h50					
20h50				AULA	AULA
21h40				AULA	AULA

5. TITULAÇÃO EXIGIDA:

Para as disciplinas de “Negociação e Conflito”, “Tópicos Especiais em Administração”, “Comportamento Organizacional” e Especialização, Mestrado ou Doutorado em Administração ou Psicologia realizado em Instituição reconhecida pela CAPES. Experiência docente no magistério superior de no mínimo 2 (dois) anos.

Para a disciplina de Gerenciamento de Custos e Formação de Preços: Especialização, Mestrado ou Doutorado em Administração ou Economia realizado em Instituição reconhecida pela CAPES. Experiência docente no magistério superior de no mínimo 2 (dois) anos.

6. TIPOS DE PROVAS: Títulos, Didática e Entrevista.

7. DOCUMENTAÇÃO EXIGIDA: *Currículo Lattes* (cópia documentada, inclusive de produção acadêmica dos anos, 2014, 2015 e 2016), Cédula de Identidade e CPF (cópia autenticada em Cartório) e Diploma de Graduação e Mestrado/Doutorado (cópias autenticadas em cartório), ficha de inscrição e uma foto 3x4 recente.

Ao realizar a inscrição, o candidato receberá cópia das Ementas e/ou Planos de Ensino da disciplina, que será objeto da Prova Didática e Entrevista.

8. PROCESSO DE SELEÇÃO

8.1 A seleção será realizada em 3 (três) fases sucessivas, todas de caráter obrigatório:

- Prova de Títulos – classificatória;
- Prova Didática – eliminatória;
- Entrevista – eliminatória.

8.2 A prova de títulos será realizada mediante análise do *Currículo Lattes*, instruído com documentação fundamentada nos indicadores do Sistema Nacional de Avaliação do Ensino Superior (SINAES).

8.3 A prova didática consistirá de uma aula com duração mínima de 15 (quinze) e máxima de 30 (trinta) minutos cujos conteúdos estão descritos no quadro abaixo. Cabe ao candidato a escolha de um dos conteúdos:

Disciplinas	Ementa
Negociação e Conflito	O que é negociação: processos, objetivos e resultados. Fases do processo de negociação, Variáveis que determinam a eficácia na negociação. Modelo sistêmico do processo negocial. A escalada na negociação. Impasses na negociação. Métodos "Ganha-Ganha", "Perde-Perde", "Ganha-Perde". Obstáculos à resolução de problemas. Técnicas de persuasão. Conflito: conceitos, características, origem e evolução dos conflitos. O conflito nas organizações: principais elementos envolvidos. Fontes de conflitos nas organizações. Estratégias de resolução de conflitos com públicos internos e externos. Competências para evitar e resolver conflitos. Criação de um clima favorável à solução do conflito. Estilos de Comunicação e a Gestão e Prevenção de Conflitos.
Tópicos Especiais em Administração	Esta disciplina trabalhará com temas que não tenham sido abordados durante o curso como eixo transversal ao desenvolvimento do autoconhecimento, de competências pessoais e interpessoais de competências para o mercado de trabalho. O objetivo da disciplina é preparar o discente tanto teoricamente quanto psicologicamente para o exercício profissional bem como promover o interesse pela formação continuada e planejamento de carreira profissional.
Comportamento Organizacional	Conceito de psicologia. Psicologia como ciência. Adaptação do homem ao trabalho. O estudo da personalidade. Aspectos motivacionais no trabalho. O relacionamento humano na empresa. Comunicação interpessoal. Comportamento humano, ajustamento e produtividade. Tópicos especiais de relações humanas. O grupo humano, as organizações e o trabalho. A psicologia do trabalho humano. Aspectos psicológicos das atividades industriais e comerciais. Aspectos psicológicos dos acidentes de trabalho. Aspectos psicológicos de chefia. Técnica de entrevista. Avaliação Psicológica.
Gerenciamento de Custos e Formação de Preços	Conceitos, classificações e nomenclaturas de custos; departamentalização e centro de custos; definição de bases de rateio e metodologia de aplicação de custos indiretos; custos de materiais diretos; custos de mão-de-obra; custeio baseado em atividade (Activity Based Costing); Análise Custo, Volume e Lucro; ponto de equilíbrio, Efeitos dos Tributos sobre custos e preços, formação de preços.

8.3.1 Não serão fornecidas quaisquer outras informações sobre o ponto acima indicado.

8.3.2 A prova didática será pública, podendo o candidato utilizar recursos de multimídia disponíveis no local.

8.4 A Banca Examinadora será composta pela Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Marketing, Coordenação do Curso de Graduação em Administração e Assessoria Pedagógica.

9. CRONOGRAMA DAS PROVAS

9.1A prova de títulos será realizada no dia 30/06/2016. Após as 20 horas, serão divulgados, pelo endereço <www.cesusc.edu.br>, os nomes dos aprovados nessa fase e o cronograma para a realização da prova didática.

9.2 A prova didática será realizada nos dias 05/07/2016 e 07/07/2016, na Faculdade Cesusc, conforme cronograma a ser publicado em 30/06/2016, no endereço <www.cesusc.edu.br> após as 20 horas.

9.3 A entrevista será efetuada pela Banca Examinadora logo após o término da prova didática em calendário a ser definido. A entrevista terá como base os temas da área de conhecimento exigida no processo seletivo e levará em conta, além dos aspectos profissionais, a cultura geral, o projeto de vida acadêmica do candidato e sua disponibilidade de tempo para trabalho na Instituição conforme item 4 deste edital.

10. CLASSIFICAÇÃO: o candidato **será considerado aprovado se obtiver o mínimo de 70 (setenta) pontos em escala de 0 a 100, na média geral**, resultante da média ponderada dos pontos obtidos nas provas de título e didática, e se for aprovado na entrevista. O resultado do presente processo seletivo será divulgado até o dia 05/02/2015, pelo endereço <www.cesusc.edu.br>.

NÃO PODERÃO SER INTERPOSTOS RECURSOS NAS DECISÕES DA BANCA EXAMINADORA.

Os casos omissos no presente edital serão decididos pela Banca Examinadora.

PUBLIQUE-SE.

Florianópolis, 16 de junho de 2016.

Fabiano Lehmkuhl Gerber
Coordenador do Curso de Tecnologia em
Marketing

Kelly Cristina de Oliveira Costa
Coordenadora do Curso de Administração