



GESCOOP

PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE
DIRETORES E GERENTES DE COOPERATIVAS

**Realização e Coordenação:
SESCOOP/BA**

Ano: 2017

Apresentação

O Curso de Formação de Dirigentes e Gerentes de Cooperativas - GESCOOP foi desenvolvido para atender as demandas das cooperativas baianas no intuito de promover a capacitação dos seus dirigentes e gerentes, nos diversos ramos de cooperativas, nas áreas de: recursos humanos, gestão, finanças, negócios, planejamento, governança e educação cooperativista. O referido curso possui as suas disciplinas vinculadas ao Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas – PDGC e terá duas turmas, sendo uma em Salvador/BA e a outra em Ilhéus/BA.

Este curso foi demandado pelos presidentes das cooperativas durante os Encontros Regionais de Presidentes de Cooperativas realizados pelo SESCOOP/BA e atende à ação Profissionalização da Gestão Cooperativista, que está contida no Projeto Estruturador 03 – Profissionalização e Qualificação da Mão de Obra Cooperativista, integrante do Plano Anual de Trabalho – PAT 2017.

O GESCOOP é um curso composto por 10 (dez) módulos, com duração de 16 (dezesesseis) horas/módulo, totalizando 160 (cento e sessenta) horas.

Objetivo Estratégico

Promover a profissionalização da gestão cooperativista.

Objetivo Geral

Proporcionar aos participantes conhecimentos sobre a gestão empresarial com foco em cooperativas, trabalhando suas habilidades, atitudes e comportamentos, de forma estratégica, técnica e humana, necessárias e desejáveis à condução competente na gestão das cooperativas em que os participantes estão inseridos.

Objetivos Específicos do Programa

1. Aprimorar o processo de gestão das cooperativas por meio da evolução comportamental e qualificação dos dirigentes, gerentes, conselheiros, técnicos e encarregados de setor de cooperativas, desenvolvendo atitudes e habilidades necessárias para o relacionamento interpessoal com o quadro social, com a equipe de colaboradores e com o público externo, gerando entusiasmo na busca do êxito profissional e qualidade de vida.
2. Ampliar a visão desse público sobre as formas de gestão do empreendimento e negócio cooperativo na atual conjuntura econômica global e proporcionar oportunidade de discussão e análise do contexto do cooperativismo.
3. Melhorar os Índices de Desempenho do PDGC, conforme abaixo:
 - Índice Sescoop de Governança Cooperativista (ISGC) - Reflete o desempenho nas questões do Bloco Governança do Questionário de Autoavaliação.
 - Índice Sescoop de Gestão (ISG) - Reflete o desempenho nas questões do Bloco Gestão, nos oito critérios do MEG: Liderança, Estratégias e Planos, Clientes, Sociedade, Informações e Conhecimento, Pessoas, Processos e Resultados.
 - Índice Sescoop de Sustentabilidade Cooperativista (ISSC) é resultado da ponderação dos indicadores anteriores, ISGC e ISG, e é um indicativo da capacidade da cooperativa de manter-se no mercado, gerando bons resultados para todas as partes envolvidas.

Público Alvo

Dirigentes, Gerentes, Conselheiros, Técnicos e Encarregados de Setor das Cooperativas do Estado da Bahia. Serão disponibilizadas 25 vagas por turma, totalizando 50 (cinquenta) participantes, distribuídas em 02 (duas) turmas, a serem realizadas nas cidades de Salvador/BA e Ilhéus/BA.

A quantidade mínima admitida para a formação de 01 (uma) turma será de 20 (vinte) participantes e a máxima será de 25 (vinte e cinco), possibilitando assim não ultrapassar o limite máximo total de 50 (cinquenta) participantes previstos no programa.

Em caso de demanda por mais vagas em alguma turma, poderá ser feito o remanejamento de vagas de turmas que não tenha atingido a quantidade prevista em outra turma, atentando para as informações acima.

Regras do Programa

1. Para participar do programa, as cooperativas deverão estar registradas, regulares e adimplentes junto à OCEB e ao SESCOOP/BA.
2. Os participantes deverão possuir escolaridade mínima de nível médio completo.
3. Terá direito ao certificado o participante que comparecer em todos os módulos ou obter frequência mínima equivalente a 75% das aulas, com justificativa prévia.
4. Caso haja participante interessado em realizar o módulo em que se ausentou em outra turma, poderá fazê-lo mediante autorização da coordenação.
5. Será considerado presente ao módulo o participante que assinar as listas de presença.
6. Caso o participante desista de participar do curso após a realização do primeiro módulo, poderá ser substituído por outra pessoa dentro do perfil do curso. Após a realização do segundo módulo, não será permitida a inclusão de outras pessoas.
7. Os materiais como: caneta, bloco de anotações e pasta serão entregues apenas uma vez, quando da realização do primeiro módulo, devendo o participante mantê-lo em bom estado de uso até o final do curso.
8. As despesas com hospedagem, traslado e alimentação dos participantes não serão custeadas pelo SESCOOP/BA.

Metodologia

A metodologia a ser utilizada engloba: aula expositiva, exposição dialogada, trabalho em grupo, estudo de caso, enfoque participativo, outros (recursos audiovisuais). As disciplinas estão aliadas ao Programa de Desenvolvimento da Gestão das Cooperativas – PDGC.

Período de Realização e Horário

O curso será realizado no período de agosto de 2017 a fevereiro de 2018. As disciplinas serão ministradas uma vez ao mês, em dois dias corridos, das 8h às 18h, totalizando 16 horas por encontro.

Período de Inscrição

O período de inscrição ocorrerá de 05 de julho a 16 de agosto de 2017, limitando-se a 02 (duas) vagas por cooperativa. Após este período, as vagas remanescentes serão preenchidas pelas cooperativas demandantes, por ordem de solicitação.

O candidato deverá realizar a sua inscrição em nosso site, acessando o <http://www.bahiacooperativo.coop.br/>.

Após a inscrição, o candidato receberá um e-mail de confirmação, aprovando a sua inscrição e solicitando o pagamento da taxa.

Forma de Pagamento

Para participar do GESCOOP, é necessário realizar o pagamento da taxa de inscrição no valor de R\$ 500,00 (quinhentos reais), através de depósito bancário na conta do SESCOOP/BA, em dinheiro ou em cheque nominal ao SESCOOP/BA.

O pagamento poderá ser realizado à vista ou parcelado em até 02 (duas) vezes, sendo a primeira parcela paga no ato da inscrição e a segunda paga em até 30 (trinta) dias após a primeira. Ressaltamos que a primeira parcela deverá ser paga até 04 (quatro) dias antes da realização do primeiro módulo, a fim de evitar o cancelamento da inscrição.

Módulos

O curso contemplará os seguintes módulos:

- **Módulo I - Cooperativismo Contemporâneo (16h)**
⇒ Baseado no módulo Sociedade e Clientes – PDGC
- **Módulo II - O Fator Humano como Chave para a Competitividade (16h)**
⇒ Baseado no módulo Liderança e Pessoas - PDGC
- **Módulo III - Governança Corporativa em Cooperativa (16h)**
⇒ Baseado no módulo Boas Práticas de Governança – PDGC
- **Módulo IV - Oratória aplicada à Gestão (16h)**
- **Módulo V- Planejamento Estratégico (16h)**
⇒ Baseado no módulo Estratégias e Planos – PDGC
- **Módulo VI - Plano de Negócios (16h)**
- **Módulo VII - Ferramenta de Gestão de Projetos (16h)**
- **Módulo VIII - Gestão Financeira (16h)**
- **Módulo IX - Técnicas de Negociação (16h)**
- **Módulo X - Contabilidade Gerencial (16h)**

Estrutura Programática

Módulo I - Cooperativismo Contemporâneo (Baseado nos módulos Sociedade e Clientes, do PDGC)

Objetivos Particulares: Gerar, aos participantes, oportunidades de:

- Compreender e analisar o Cooperativismo na sua finalidade, suas funções, estrutura, fundamentos filosóficos, ideologia e seus critérios.
- Conhecer a potencialidade do impacto do Cooperativismo na economia global, local e individual.

- Compreender as tendências do Cooperativismo Contemporâneo.
- Refletir e conhecer as teorias institucionais do Cooperativismo Contemporâneo.
- Compreender e conhecer a evolução do Cooperativismo nacional e internacional.
- Refletir sobre a relação dos associados com a cooperativa e o mercado.
- Analisar a importância da Comunicação e da Educação Cooperativista para o desenvolvimento e bom funcionamento da Cooperativa.
- Compreender o papel da cooperativa na estrutura social e de poder.
- Compreender a organização e funcionamento do Quadro Social.

Conteúdo Programático:

- Globalização e Evolução do Pensamento Cooperativo.
- A essência da doutrina e da filosofia cooperativista.
- Tendências do Cooperativismo Contemporâneo:
 - ✓ gestão empresarial
 - ✓ gestão social
 - ✓ formação do sentido empreendedor no cooperativismo
 - ✓ cooperativismo solidário contemporâneo
- Quadros teóricos institucionalistas na análise do cooperativismo contemporâneo:
 - ✓ teoria da agência
 - ✓ teoria dos direitos de propriedade
 - ✓ teoria dos custos de transação
- Quadros evolutivos do cooperativismo nacional e internacional.
- A cooperação e a atuação dos associados na cooperativa e no mercado.
- A cooperativa como sistema social e sua estrutura de poder.
- A importância da comunicação e da educação cooperativista nas cooperativas.
- Referencial histórico da educação cooperativista e da organização do quadro social nas cooperativas brasileiras.
- O que é e objetivos da educação cooperativista e da organização do quadro social.
- Educação cooperativista e organização do quadro social (considerações).
- O que é, para que serve e as diversas formas de organização do quadro social.

- O papel do associado não dirigente na gestão da cooperativa.
- Vantagens, dificuldades e desafios do trabalho educativo e a importância do conhecimento para renovação do quadro social.
- A aplicação da educação cooperativa como instrumento de transparência da gestão nas cooperativas e melhoria do processo de confiança e participação.
- Debates para esclarecimentos de dúvidas dos participantes (questões para discussão, considerando a realidade e o dia a dia das cooperativas participantes).

Módulo II - O Fator Humano como Chave para a Competitividade (Baseado nos Módulos Liderança e Pessoas, do PDGC)

Objetivos Particulares:

- Promover a compreensão conceitual de Gestão de Pessoas como um dos aspectos que compõe o sistema organizacional e de alto impacto nos resultados estratégicos.
- Refletir sobre o contexto atual do mercado de trabalho, os seus impactos na captação e retenção de talentos e as práticas adotadas pelas cooperativas de crédito para fazer frente a estes desafios.
- Criar condições para que os participantes compreendam e reflitam sobre os processos de liderança e motivação como fatores críticos de sucesso na construção da performance de grupos de trabalho e na retenção de talentos.
- Exercitarem atitudes, habilidades e comportamentos que lhes assegurem atuações eficazes, conduta ética e relações saudáveis junto a seus pares, gestores e conselhos.

Conteúdo Programático:

- Importância do tema no contexto atual de mercado.
- Valores, Competências e Desempenho.
- Valores da Organização.
- Gestão de RH.
- Gestão do Conhecimento.

- O capital intelectual nas organizações.
- Participação e Comprometimento.
- As competências dos indivíduos para o crescimento da organização.
- Competências essenciais para a função.
- Os desafios profissionais.
- A arte de selecionar talentos e Como reter talentos.

Módulo III - Governança Corporativa em Cooperativa (Baseado no Módulo Boas Práticas de Governança, do PDGC)

Objetivos Particulares: Gerar, aos participantes, oportunidades de:

- Aprofundar a compreensão e a vivência da Governança Corporativa Cooperativa, enquanto inerente à cultura organizacional.
- Refletir sobre Governança Corporativa, as dificuldades, cuidados e limites de atuação das cooperativas no ambiente competitivo.
- Compreender o processo de mudança por meio da Governança.
- Avaliar como a governança nas cooperativas pode melhorar o processo decisório, o relacionamento com o cooperado e os resultados financeiros, dentre outros.
- Propiciar o conhecimento dos conceitos de governança corporativa bem como suas aplicações práticas nas organizações e no mercado de capitais, entendendo seu impacto no valor e na sustentabilidade da empresa, nos stakeholders e na tomada de decisão dos investidores.

Conteúdo Programático

- O que é governança corporativa e por que a importância atual do tema.
- Principais modelos de governança corporativa.
- O ambiente brasileiro da governança corporativa.
- Diferenças entre proprietários e gestores: os problemas de agência.
- Princípios e melhores práticas de governança corporativa.
- As questões de governança em organizações sem fins lucrativos e de autogestão.

- Assembleias e Conselhos: reduzindo o custo da decisão coletiva.
- Natureza e questões centrais da governança das cooperativas.
- Impacto da legislação sobre a governança das cooperativas.
- A importância das assembleias e conselhos na governança.
- Relações entre conselho e o executivo principal.
- Construindo princípios de boa governança para as cooperativas no Brasil.
- A situação da Governança Cooperativa no Brasil.
- Diretrizes de governança para cooperativas.
- Fundamentos Éticos da Decisão: Ética e Decisão e Racionalidade na Decisão.
- Processos Decisórios e Estratégias Corporativas.
- Informação e Decisão: Gestão Estratégica da Informação e Ecologia da Informação e Processos de Tomada de Decisão.
- Estratégia e Decisão: Decisões Orientadas pelo Mercado e de Volta aos Conceitos: Foco Mercadológico, Foco Humano. Sistemas de Informação e Gestão do Conhecimento: Gestão do Conhecimento como Prática de Decisão e Sistemas de Informações Gerenciais.
- Organização do Quadro Social.

Módulo IV - Oratória aplicada à Gestão

Objetivos Particulares: Gerar, ao participante, oportunidades de:

- Desenvolver práticas de atitudes e habilidades favoráveis ao processo de gestão e de influência junto a interlocutores e recomendadas pela Arte da Oratória.
- Fazer o participante romper suas limitações na comunicação, tornando-se muito mais carismático e autoconfiante, ao falar em público.
- Proporcionar ganho na confiança e segurança pessoal do participante, transformando o desconforto de falar em público no prazer de se apresentar para plateias.

Conteúdo Programático

- Técnicas para superar o medo e o nervosismo sem traumas.
- Emoção aplicada à comunicação.

- Gestos, postura e apresentação pessoal.
- Entonação, dicção e voz.
- Construindo a melhor imagem.
- Uso adequado de microfone.
- Comunicação: ferramenta de convencimento.
- Ferramentas de marketing pessoal.
- Técnicas para falar de improviso.
- Como fazer boas apresentações.

Módulo V- Planejamento Estratégico (Baseado no Módulo Estratégias & Planos, do PDGC)

Objetivos Particulares: Gerar, ao participante, oportunidades de:

- Compreender a origem do pensamento e planejamento estratégico.
- Refletir sobre as dificuldades, cuidados e limites de atuação das cooperativas no ambiente competitivo.
- Avaliar como a gestão estratégica nas cooperativas pode melhorar o processo decisório, o relacionamento com o cooperado e os resultados financeiros, dentre outros.
- Conhecer conceitos e ferramentas de planejamento estratégico e gestão.
- Conhecer conceitos e ferramentas de análise ambiental.
- Compreender a metodologia e ferramentas de implementação de estratégia.
- Elaborarem conceitos relacionados a gestão de processos como base para a aprendizagem das ferramentas e técnicas de gestão.
- Exercitarem a aplicação das ferramentas e técnicas usadas na gestão de processos.
- Conscientizarem-se dos benefícios e formas de aplicação da gestão de processos em uma organização.

Conteúdo Programático

- Planejamento e Gestão Estratégica.

- Estrutura Geral de Planejamento Estratégico:
 - ✓ Visão
 - ✓ Missão
 - ✓ Negócio
 - ✓ Filosofia e Políticas Empresariais
 - ✓ Objetivos
 - ✓ Metas
 - ✓ Orçamento
- Análise do Ambiente Interno e do Ambiente Externo.
- Modelo das Cinco Forças de Porter.
- Vantagens Competitivas.
- Estratégias Competitivas.
- Visão Estratégica do Negócio.
- Estudo de Caso: Planejamento Empresarial de Cooperativa.

Módulo VI - Plano de Negócios

Objetivos Particulares:

- Traduzir em práticas os conceitos sobre a visão sistêmica e estratégica, bem como exercitar as habilidades requeridas aos níveis médios e altos de gestão, aplicadas à direção do sistema corporativo cooperativo de uma cooperativa, favorecendo um posicionamento competente e diferenciado no mercado.
- Preparar o participante para realizar diagnóstico externo e interno da cooperativa.
- Capacitar o participante para elaborar um plano estratégico para a cooperativa.

Conteúdo Programático

- Tipos de empreendedores e estágios do empreendimento.
- Características essenciais de um Plano de Negócios.
- Como elaborar um bom Plano de Negócios.
- Apresentação e discussão da multiplicidade de oportunidades existentes.

- Metodologia de elaboração e análise de Plano de Negócios.
- Metodologia de elaboração e análise Econômico-Financeira do Plano de Negócios.
- Desenvolvimento de um exemplo em classe, com aplicação das metodologias apresentadas.
- Refinamentos de análise e quantificação de risco.

Módulo VII - Ferramenta de Gestão de Projetos

Objetivos Particulares:

- Apresentar conceitos relacionados a gestão de projetos como base para a aprendizagem das ferramentas e técnicas de gestão.
- Apresentar as ferramentas e técnicas usadas na iniciação de um projeto.
- Apresentar os processos da área de conhecimento de integração para a gestão de um projeto.
- Apresentar os processos da área de conhecimento de escopo para a gestão de um projeto.
- Apresentar os processos da área de conhecimento de tempo para a gestão de um projeto.
- Apresentar os processos das áreas de conhecimento de custo e risco para a gestão de um projeto.
- Apresentar os processos das demais áreas de conhecimento para a gestão de um projeto.

Conteúdo Programático

- Análise Estratégica do Ambiente Competitivo de Negócios.
- Análise das Forças Competitivas no Ambiente Setorial.
- Desenho de cenários.
- Matriz Estratégica: Revisão.
- Decisões de rotina-gerenciamento da rotina.
- Decisões especiais – solução de problemas.
- Caso teórico de solução de problemas.
- O Planejamento Estratégico como Projeto.
- Custeios do Projeto.

Módulo VIII - Gestão Financeira

Objetivos Particulares: Proporcionar ao participante oportunidade de:

- Conhecer as noções e técnicas da Análise Econômica e Financeira, de forma a preparar-se para atuar com eficiência e eficácia no cargo de gestor da Cooperativa.
- Desenvolver a compreensão da Cooperativa como negócio, para poder atuar estratégica e competitivamente.
- Desenvolver habilidade técnica que lhe auxilie na administração e tomada de decisões na Cooperativa, de maneira coletiva e colaborativa.
- Contribuir para maior efetividade da atuação dos gestores sobre a segurança e garantias nas operações de suas Cooperativas.

Conteúdo Programático

O mercado na conjuntura atual Nacional e Mundial

- Os macro movimentos das principais economias do planeta: economia americana, dos principais players europeus, japonesa, chinesa, bem como de outros países emergentes e o impacto destes movimentos na economia brasileira.
- A economia brasileira: indicadores e movimentos macroestratégicos e a inter-relação destes com o mercado cooperativista.
- Mercado Cooperativista: captação de recursos, despesas administrativas, riscos financeiros, taxa de crescimento, principais necessidades dos cooperados, dentre outras variáveis importantes para o bom desempenho das cooperativas.

Conceitos Básicos de Demonstrações Financeiras

- Aprendendo a conhecer os conceitos básicos de balanço e demonstrações financeiras: ativo, passivo, patrimônio líquido, permanente, outras obrigações, Fates e as principais mutações dos balanços.
- Conhecendo as principais decisões financeiras no dia-a-dia.

Noções Gerenciais de Balanço de Cooperativa

- Lidando com as particularidades de uma cooperativa, nas diversas formas de balanços apresentados.
- Os diversos papéis dos cooperados que compõem partes da cadeia de negócios de uma cooperativa e as melhores estratégias de lidar com estes, de acordo com os seus interesses.
- O equilíbrio entre atratividade e sustentabilidade na distribuição das sobras (promover o debate entre os participantes).

Avaliação de Desempenho de Negócio

- Os indicadores de desempenho de uma cooperativa, enquanto negócio, de acordo com o perfil de cooperados que compõem o quadro de associados (análise vertical, horizontal e indicadores de eficiência administrativa, liquidez, rentabilidade, dentre outros inerentes ao bom desempenho do negócio).

Os Riscos que envolvem a cooperativa

- Aprendendo os diversos tipos de riscos que impactam no negócio, dentre eles o risco sistêmico, de crédito, de mercado, operacional, legal, ambiental, de liquidez e de imagem.

As tendências de negócio da cooperativa

- Avaliando as principais tendências que envolvem a cooperativa no curto, médio e longo prazos: despesas administrativas, provisões em liquidação e fatores internos e externos que envolvem o crescimento dos negócios.

Aprendendo a lidar com o negócio da cooperativa e tomar decisões

- A análise dos principais fatores estratégicos, no ambiente interno ou externo, nas decisões do dia-a-dia do Conselho de Administração para aumentar a velocidade da decisão, com uma qualidade cada vez maior no longo prazo, e que venha beneficiar o cooperado, o desenvolvimento regional sustentado, dentro de uma margem de segurança e rentabilidade para a cooperativa.

Módulo IX - Técnicas de Negociação

Objetivos Particulares: Proporcionar ao participante oportunidade de:

- Desenvolver as habilidades de negociação.
- Aumentar seu poder de influência internamente em sua Cooperativa, ou externamente, em outras organizações e clientes, desenvolvendo competências que melhoram o processo de negociação, de tomada de decisão e de gestão de conflitos.
- Desenvolver a capacidade de viabilizar um ponto de consenso entre diferentes partes, no qual todas cheguem a resultados positivos e mutuamente aceitáveis, ainda que, inicialmente, tenham diferentes pontos de vista e interesses não alinhados.
- Melhorar a flexibilidade nas escolhas de estratégias negociais para diferentes situações.
- Conhecer-se como negociador, antecipando reações e compensando pontos fracos.
- Melhorar a eficácia nas negociações.
- Saber posicionar-se numa situação de negociação com vários interlocutores.
- Preparar e conduzir negociações entre equipes.

Conteúdo Programático

- 07 princípios para conduzir Negociações Bem Sucedidas.
- Metodologia e eficácia no processo das negociações.
- Estratégias e táticas: posso fazer - devo evitar.
- Visão de repercussões – como compatibilizar objetivos.
- O Planejamento, o roteiro da reunião e os recursos.
- O Raciocínio estratégico e resultados do negócio.
- Estratégias e táticas do método Ganha-Ganha.
- Adaptação ao Estilo do outro – flexibilidade.
- Auto-avaliação do desempenho atual em negociação.
- Perfil Ideal do negociador - área cooperativista.
- Atuação profissional dos negociadores: Afinal, quais são as necessidades/expectativas e problemas.

- Atitudes que favorecem resultados positivos.
- Conquista do direito de avançar - método da “Baixa Pressão”.
- Adequação da proposta – eficácia dos resultados.
- Motivação como fator de resultados em negociações.
- Pró-atividade - O Poder de “fazer acontecer”.
- Objeções - Concessões - Fechamento - “amarrações”.

Módulo X - Contabilidade Gerencial

Objetivos Particulares: Proporcionar ao participante oportunidade de:

- Contribuir para maior eficiência e eficácia de sua atuação, junto à Cooperativa, sobretudo nas áreas contábil, de custo e financeira e no processo de Avaliação de Desempenho da Cooperativa.
- Ampliar a efetividade de sua atuação sobre a segurança e garantias nas operações de suas Cooperativas.
- Desenvolver conhecimentos e habilidades sobre o processo de globalização financeira e sua influência na atualização das normas contábeis no Brasil.
- Aperfeiçoar sua interpretação do ambiente dos negócios e conhecer instrumentos que o auxiliem em suas funções gerenciais.

Conteúdo Programático

- Princípios de Contabilidade praticados no Brasil.
- Contabilidade aplicada às cooperativas.
- Plano de Conta.
- Balancetes e Balanços Patrimoniais.
- Demonstrações de Resultado.
- Escrituração dos livros contábeis – Diário e Razão.
- Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.

- Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos.
- Relatórios Gerenciais em reais, dólar ou outra moeda.
- Equivalência Patrimonial.
- Orçamento empresarial.
- Análise Financeira de Cooperativas.
- A importância da análise das demonstrações financeiras para a tomada de decisões.
- A análise dos custos como ferramenta para a identificação de oportunidades e maximização dos resultados da empresa.
- Elaboração de Prestação de contas nas Assembleias.
- Normas Brasileiras de Contabilidade.
- Análise de índices.

A pessoa física ou jurídica contratada para a ministração das aulas deverá cumprir as seguintes obrigações:

- I. Cumprir o calendário das aulas estabelecido pelo contratante.
- II. Responsabilizar-se pela realização das aulas (em sala).
- III. Apresentar para o SESCOOP/BA material didático, a exemplo de apostilas, slides, módulos, com no mínimo de 15 dias de antecedência, da realização de cada aula, perante a Gerência de Desenvolvimento de Cooperativas.
- IV. Apresentar os conteúdos utilizando a metodologia participativa, e não somente baseada na exposição do conteúdo proposto.
- V. Apresentar, ao final de cada módulo, relatório circunstanciado, ressaltando pontos positivos e negativos destes.
- VI. Participar de reuniões com a coordenação, quando necessário.
- VII. Incluir a logomarca do SESCOOP/BA em todos os materiais didáticos, bem como utilizar o slide padrão do SESCOOP/BA.

Cronograma de Aulas

GESCOOP 2017/2018			
Salvador		Ilhéus	
DATA	MÓDULO	DATA	MÓDULO
21 e 22/08	Módulo I - Cooperativismo Contemporâneo (Baseado no módulo Sociedade e Clientes – PDGC)	24 e 25/08	Módulo I - Cooperativismo Contemporâneo (Baseado no módulo Sociedade e Clientes – PDGC)
11 e 12/09	Módulo II - O Fator Humano como Chave para a Competitividade (Baseado no módulo Liderança e Pessoas - PDGC)	14 e 15/09	Módulo II - O Fator Humano como Chave para a Competitividade (Baseado no módulo Liderança e Pessoas - PDGC)
02 e 03/10	Módulo III - Governança Corporativa em Cooperativa (Baseado no módulo Boas Práticas de Governança – PDGC)	05 e 06/10	Módulo III - Governança Corporativa em Cooperativa (Baseado no módulo Boas Práticas de Governança – PDGC)
23 e 24/10	Módulo IV - Oratória aplicada à Gestão	26 e 27/10	Módulo IV - Oratória aplicada à Gestão
06 e 07/11	Módulo V - Planejamento Estratégico (Baseado no módulo Estratégias e Planos – PDGC)	09 e 10/11	Módulo V - Planejamento Estratégico (Baseado no módulo Estratégias e Planos – PDGC)
27 e 28/11	Módulo VI - Plano de Negócios	30/11 e 01/12	Módulo VI - Plano de Negócios
11 e 12/12	Módulo VII - Ferramenta de Gestão de Projetos	14 e 15/12	Módulo VII - Ferramenta de Gestão de Projetos
08 e 09/01/2018	Módulo VIII - Gestão Financeira	11 e 12/01/2018	Módulo VIII - Gestão Financeira
29 e 30/01/2018	Módulo IX - Técnicas de Negociação	01 e 02/02/2018	Módulo IX - Técnicas de Negociação
19 e 20/02/2018	Módulo X - Contabilidade Gerencial	22 e 23/02/2018	Módulo X - Contabilidade Gerencial