

Simulando

Informativo Semestral da Bernard Sistemas

Ano VII

Florianópolis, Fev / Ago 2005

nº 13

Torneio Gerencial consolida sucesso e torna-se referência em todo o país

Mais uma vez, o Torneio Gerencial organizado pela Bernard foi um grande sucesso. A edição 2004 reuniu mais de 400 participantes de todas as regiões do país. Na última tomada de decisões, no dia 8 de dezembro, uma virada espetacular mudou o resultado da competição. A empresa Sigma, do Rio de Janeiro, saiu do segundo lugar e faturou o título. O carioca Renato Fernandes levou para casa o prêmio de

R\$ 3 mil. Completaram o pódio a equipe Inovação, de São Paulo, comandada por Edson Saviam, Fernando Carvalho e Gled-son Magalhães, e a Scorp Co, de San-



MBA-UEM: 7º lugar e vaga no Torneio Gerencial 2005

ta Catarina, capitaneada por Rodrigo Soares. Profissionais e estudantes de todo o Brasil participaram da competição. A distribuição geográfica apresentou: São Paulo (25%), Bahia (18%), Santa Catarina (17%), Paraná (11%), Minas Gerais (8%), Rio de Janeiro (5%), Rio Grande do Sul (4,3%), Rio Grande do Norte (3%), Espírito Santo (2,5%), Ceará (1,2%), Alagoas, DF e Pará (0,5%). **pg. 3**

“Hoje os alunos exigem mais dos professores”

No “Fala Professor” desta edição, o chefe do Departamento de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Salvador (Unifacs), Manoel Joaquim Fernandes de Barros, explica como o currículo do curso de Administração foi montado tendo a simulação empresarial como mola central, quais as principais vantagens do modelo. **pg. 2**

Jogos de Empresas no treinamento varejista

A utilização da técnica e das ferramentas de simulação empresarial para treinamento e desenvolvimento profissional torna-se, a cada dia, mais comum nas grandes empresas. Em entrevista ao *Simulando*, o professor José Carlos de Souza esclarece como os Jogos de Empresas podem melhorar os rendimentos de profissionais do varejo. **pg. 4**

Universidade Salvador inova no uso dos simuladores em sala de aula

O professor Manoel Joaquim Fernandes de Barros, da Universidade de Salvador – Unifacs – falou ao **Simulando** sobre a experiência com simuladores da Bernard, que já vem desde 1999.

Simulando - Como foi a montagem do currículo tendo a simulação como mola central?

Professor - *Atendendo às exigências das Diretrizes Curriculares, refizemos a grade curricular, modulada dentro dos Jogos de Empresa. Assim, a primeira série é voltada para a área de Serviços e tem a disciplina de Gestão de Serviços, ministrada com os Jogos de Empresas, mas que precisa ser apoiada pelas disciplinas de Marketing de Serviços, Finanças, etc. A simulação serve de base para todas as disciplinas.*

S - O que muda no relacionamento professor/aluno?

P - *Todo o trabalho de sedução dos alunos que o professor precisava fazer, usando uma abordagem didático-pedagógica mais ativa, é feito hoje pelos simuladores. O caráter lúdico da ferramenta faz com que essa sedução evolua de uma maneira natural.*

S - Por que a Unifacs escolheu os

simuladores da Bernard Sistemas?

P - *Queríamos uma ferramenta que apresentasse um nível de desenvolvimento bem constituído e que nos desse uma perspectiva de continuidade. Vimos consistência na atuação da Bernard e passamos a investir nos setores Industrial, de Serviço e Comercial.*

S - Como a simulação empresarial pode ajudar os alunos a melhorarem o desempenho ?

P - *Hoje eles vêm com uma base de conhecimentos muito mais consolidada e exigem muito mais do professor. Isso não acontecia no modelo anterior, quando não trabalhávamos com os Jogos de Empresas.*

S - Qual a importância dos Cursos de Formação de professores para a qualidade das aulas com os simuladores?

P - *A principal vantagem é poder discutir com o desenvolvedor da ferramenta. O software é um excelente suporte, mas o mais importante é agregar uma comunidade interessada nessa tecnologia educacional e discutir formas interessantes e motivadoras da utilização dessa tecnologia.*

Leia a íntegra da entrevista no site www.bernard.com.br

Torneio Gerencial 2004: três meses de disputa acirrada e aprendizado

Além de lutar para manter suas Empresas entre as melhores e conquistar os R\$ 6 mil em prêmios, os participantes do Torneio Gerencial 2004 estavam em busca de muito mais. Estudantes ou profissionais, eles buscavam conhecimento, desenvolvimento, aprimoramento de suas habilidades gerenciais. Encontraram o que queriam através da técnica de simulação empre-

sarial, que lhes permitiu unir teoria e prática de forma lúdica. Em 2005, poderão colocar seus conhecimentos novamente à prova. A Bernard Sistemas já prepara a edição deste ano do Torneio, e promete novidades. Abaixo, alguns participantes de- põem sobre a experiência vivida ao longo de três meses de competição e falam um pouco do que aprenderam com os simuladores.

Renato Fernandes Fonseca - Empresa Sigma, 1ª colocada:

“O Torneio foi ótimo. Serviu para aprender, na prática, o que já aprendo na teoria. Por exemplo, como interpretar o Fluxo de Caixa e o Balanço Patrimonial, e como utilizar essas interpretações a meu favor. Esse foi meu segundo torneio de simulação empresarial, o primeiro realizado pela Bernard, mas agora quero participar de muitos outros”.



Equipe Inovação, 2ª colocada:

“Existe muita complexidade no que se refere ao não saber exatamente quais decisões nossos concorrentes vão tomar. Não podíamos nem mesmo acompanhar os números dos concorrentes que estavam em outros grupos, o que dificultava bastante nosso trabalho. Era preciso ter serenidade e cuidado para não cometer erros que pudessem custar a perda de pontos e até mesmo a falência”.



Rodrigo Luiz Soares, empresa Scorp Co, 3ª colocada:

“Com certeza este tipo de atividade prepara melhor os indivíduos para o mercado de trabalho, porque fornece uma experiência de análise de mercado, de elaboração de expectativas de oportunidades e riscos, e tomadas de decisão mais eficazes”.



Simulação empresarial tem muito a ensinar aos profissionais do varejo

Os Cursos in Company ministrados com os simuladores desenvolvidos pela Bernard estão ganhando o Brasil. O professor José Carlos de Souza, que atualmente dá aulas no curso de Administração da USP, fala ao *Simulando* sobre a experiência de 10 anos ministrando Cursos in Company para grandes empresas e organizações nacionais e internacionais.

Simulando - Como a aplicação de cursos com a utilização dos simuladores pode ajudar profissionais do varejo a melhorarem seus rendimentos?

José Carlos - Normalmente, a especialização do varejista é fragmentada. São pessoas com especialização nas áreas de Compras, Vendas, Merchandising. A simulação permite aquilatar, na performance do negócio como um todo, os efeitos das decisões que se toma em cada uma dessas áreas. Tudo isso, em um mercado competitivo.

S - Quanto à motivação, o que a simulação pode trazer de benefícios para resultados futuros?

J.C - Primeiro, existe a motivação gerada pela própria competição dentro do varejo, que a simulação reproduz de forma muito fiel. Segundo, aquela gerada pela perspectiva de um negócio real que se começa a enxergar na dinâmica. Não é difícil existirem pessoas que, mesmo atuando

no varejo, sintam-se estimuladas a desenvolver alguma atividade tendo em vista aquilo que conseguiram perceber na simulação ou que associaram com sua própria experiência profissional.

S - Porque, na sua opinião, mais e mais empresas buscam um treinamento de qualidade na simulação empresarial?

J.C - Percebo que a simulação é uma forma muito profícua de se aplicar e perceber os conhecimentos previamente adquiridos no curso. Costumo, inclusive, induzir meus clientes a introduzir uma simulação ao final do curso, de



José Carlos não abre mão da simulação nos Cursos

modo que se possa fazer uma amarração melhor entre o conceito e a aplicação.

Leia a íntegra da entrevista com o professor José Carlos de Souza no site www.bernard.com

Simulando

Informativo semestral da Bernard Sistemas

Tiragem: 5 mil exemplares

Jornalista responsável: Marcos Franzoni

E-mail: simulando@bernard.com.br

Site: www.bernard.com.br **Fone:** (48) 334 9500