

CURSO: ODONTOLOGIA		CAMPUS: VARGINHA	
SEMESTRE: 2	ANO: 2022	C/H: 33	AULAS: 40
DISCIPLINA: ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:			
<ul style="list-style-type: none"> - Delinear as áreas de atuação do Cirurgião-Dentista - Descrever o papel dos Conselhos de Odontologia e suas competências. - Planejar a estruturação física, funcional, pessoal e a logística operacional da gestão clínica e administrativa do consultório odontológico. - Aplicar as estratégias de Empreendedorismo e Marketing Odontológico. 			
EMENTA: Áreas de atuação do Cirurgião Dentista e o Mercado de trabalho. Conselhos e entidades de classe. Cursos de Pós-graduação, Vigilância sanitária na prática odontológica. Estruturação e montagem do consultório odontológico. Tributos municipais, estaduais e federais de interesse para o Cirurgião-Dentista. Gestão e Empreendedorismo. Marketing Odontológico. Cooperativas e convênios odontológicos. Prevenção de doenças posturais.			
METODOLOGIA:	Exposição Dialogada:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Estudo de caso: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Trabalho de grupo:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Seminário: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Debate:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Painel: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	TBL:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Fórum/Chat: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	PBL:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	PBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Aula invertida:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Tempestade Cerebral (Brainstorming): SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Mapa Conceitual:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Dramatização/ Role Play: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
RECURSOS AUXILIARES:	Computador:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	AVA*: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Vídeos:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Atividades clínicas: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Projeto Multimídia:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Lousa: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Álbuns Seriados:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Internet: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Slides:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Laboratório: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Manequins:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Vídeo conferência: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Lousa Eletrônica:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Prancheta Digitalizadora: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
*Ambiente Virtual de Aprendizagem			
AVALIAÇÃO:	Discursiva:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Prática: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Múltipla escolha:	SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Trabalhos de pesquisa: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Oral:	SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:			
Nigre, André Luis. O atuar do cirurgião-dentista . 2. ed. : Rubio, 2015.			
Tomaz, Plínio Augusto Rehse. Marketing para dentistas . : Navegar Editora, 2011.			
Silva, Ricardo Henrique Alves da. Orientação profissional para o . São Paulo - SP - Brasil: Santos, 2010.			
Kotler, Philip. Administração de marketing . 14. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2012.			
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:			
Barros, Olavo Bergamaschi. Ergonomia 1 . São Paulo - SP - Brasil: Pancast, 1991.			
Dornelas, José Carlos Assis. Empreendedorismo . 6. ed. : Empreende/Atlas, 2016.			
Kriger, Leo. Saúde coletiva . São Paulo - SP - Brasil: Artes Médicas, 2013.			
Barros, Olavo Bergamaschi. Ergonomia 2 . São Paulo - SP - Brasil: Pancast, 1991.			
Hoji, Masakazu. Administração financeira na pr . 2. ed. São Paulo - SP - Brasil: Atlas, 2009.			
COBRA, Marcos. Administração de Marketing no Brasil . 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.			

SEMESTRE: 2	ANO: 2022	C/H: 33	AULAS: 40
CURSO: ODONTOLOGIA		CAMPUS: VARGINHA	
DISCIPLINA: ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
CONTEÚDOS			
<p>1. ÁREAS DE ATUAÇÃO DO CIRURGIÃO DENTISTA E O MERCADO DE TRABALHO</p> <p>1.1. Serviço Público</p> <p>1.2. Consultório Particular</p> <p>1.3. Clínicas</p> <p>1.4. Prestação de serviços</p> <p>1.5. Contratos de trabalho</p> <p>1.6. Situação atual do mercado de trabalho</p> <p>2. CONSELHO E ENTIDADES DE CLASSE</p> <p>2.1. Função</p> <p>2.2. Atuação</p> <p>3. CURSOS DE PÓS GRADUAÇÃO</p> <p>3.1. Lato Sensu</p> <p>3.2. Stricto Sensu</p> <p>3.3. Aperfeiçoamentos</p> <p>4. VIGILÂNCIA SANITÁRIA NA PRÁTICA ODONTOLÓGICA</p> <p>5. ESTRUTURAÇÃO E MONTAGEM DO CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO</p> <p>5.1. Localização geográfica</p> <p>5.2. Projeto arquitetônico</p> <p>5.3. Organização dos espaços físicos do consultório</p> <p>5.3.1. Espaço Físico</p> <p>5.3.2. Distribuição dos equipamentos</p> <p>5.3.3. Sala de Espera</p> <p>5.3.4. Sala Clínica</p> <p>5.3.5. Instalações Gerais</p> <p>5.4. Alvarás de funcionamento</p> <p>6. TRIBUTOS MUNICIPAIS, ESTADUAIS E FEDERAIS DE INTERESSE PARA O CIRURGIÃO-DENTISTA</p> <p>6.1. FGTS, INSS, ISS, IR</p> <p>6.2. Relativos aos Conselhos de Classe</p> <p>7. GESTÃO E EMPREENDEDORISMO</p> <p>7.1. Cálculo da hora clínica</p> <p>7.2. Custos Fixos</p> <p>7.3. Custos Variáveis</p> <p>7.4. Pró-labore</p> <p>7.5. Lucro</p> <p>7.6. Pessoa física e pessoa jurídica</p> <p>7.7. Softwares para gerenciamento do consultório</p> <p>7.8. Cálculo dos custos finais para montagem do consultório</p> <p>8. MARKETING ODONTOLÓGICO</p> <p>8.1. Definição do público Alvo</p> <p>8.2. Marketing interpessoal</p> <p>8.2.1. Relações pessoais</p> <p>8.2.2. Comportamento de compra</p> <p>8.2.3. Atendimento ao cliente</p> <p>8.2.4. Relacionamento com a equipe</p> <p>8.3. Propaganda e Publicidade</p> <p>8.4. Produto final</p> <p>8.4.1. Qualidade</p> <p>8.4.2. Características do serviço</p> <p>8.4.3. Garantias</p> <p>8.5. Rotinas administrativas</p> <p>8.5.1. Tempo de demora para a conclusão do serviço</p> <p>9. COOPERATIVAS E CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS</p> <p>10. PREVENÇÃO DE DOENÇAS POSTURAS</p>			