

ANEXO VII – CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS DAS PROVAS DE CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS

ESPECIALISTA SÊNIOR EM PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS

1. Administração e Gestão Pública. Formação do Estado e da Administração Pública. Modelos teóricos de Administração Pública: patrimonialista, burocrático e gerencial. Pacto Federativo e relações intergovernamentais. Evolução dos modelos/paradigmas de gestão – a nova gestão pública. Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (1995). Conceitos de eficiência, eficácia e efetividade aplicados à Administração Pública. Instrumentos gerenciais contemporâneos: avaliação de desempenho e resultados; sistemas de incentivos e responsabilização; flexibilidade organizacional; trabalho em equipe; mecanismos de rede.

2. Gestão de Projetos e de Processos. Gestão de projetos, Elaboração, análise e avaliação de projetos. Principais características dos modelos de gestão de projetos. Projetos e suas etapas. Gestão de processos: Conceitos da abordagem por processos; Técnicas de mapeamento, análise e melhoria de processos. *Business Process Management (BPM)*.

3. Economia. Economia do Setor Público: Evolução das Funções do Governo. Papel do Governo na economia: estabilização econômica, promoção do desenvolvimento. Papel da Política Fiscal: comportamento das contas públicas nos últimos anos, conceitos e financiamento do déficit público no Brasil. Planos de Estabilização e a economia brasileira contemporânea.

4. Comércio e Relações Internacionais. Noções e atualizações na área de comércio internacional e desenvolvimento econômico. Globalização e regionalismo econômico e questões comerciais contemporâneas. Tarifas, subsídios e efeitos sobre o comércio. Política comercial. Acordos nacionais e internacionais. Atualização e conhecimento sobre agências e organismos internacionais, suas estruturas, indicadores, governança e boas práticas.

5. Prospecção de Investimentos. Prospecção de clientes e Fidelização (Avaliar, quantificar, planejar e implementar a Prospecção). Estruturação do processo de prospecção, tipos e formas de prospecção, desenvolvimento de técnicas de prospecção por atração. Estratégia, Gestão e Inteligência Competitiva. Qualificação e mapeamento de *suspects* e *leads*, construção de scripts de prospecções, ferramentas e técnicas de prospecção.

6. Estudos e Rankings sobre Ambiente Econômico a nível Municipal: Doing Business (Banco Mundial), Urban Systems. Índice de Cidades Empreendedoras da Endeavor e ENAP, Ranking de Competitividade dos Municípios (CLP), Melhores Capitais para Investir (Kearney).

ESPECIALISTA SÊNIOR JURÍDICO

1. Noções de Administração e Gestão Pública. Formação do Estado e da Administração Pública. Modelos teóricos de Administração Pública: patrimonialista, burocrático e gerencial. Pacto Federativo e relações intergovernamentais. Evolução dos modelos/paradigmas de gestão – a nova gestão pública. Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (1995). Conceitos de eficiência, eficácia e efetividade aplicados à Administração Pública. Instrumentos gerenciais contemporâneos: avaliação de desempenho e resultados; sistemas de incentivos e responsabilização; flexibilidade organizacional; trabalho em equipe; mecanismos de rede.

2. Noções de Prospecção de Investimentos. Prospecção de clientes e Fidelização (Avaliar, quantificar, planejar e implementar a Prospecção). Estruturação do processo de prospecção, tipos e formas de prospecção, desenvolvimento de técnicas de prospecção por atração. Estratégia, Gestão e Inteligência Competitiva. Qualificação e mapeamento de *suspects* e *leads*, construção de scripts de prospecções, ferramentas e técnicas de prospecção.

3. Direito Empresarial. Fundamentos de Direito para Gestão Empresarial, Do Direito de Empresa. Do conceito de Empresa. Do Microempreendedor Individual, Do Pequeno Empresário, Da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, Da Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI). Disposições gerais, Registro Empresarial e sua legislação.

4. Direito Tributário. Limitações ao Poder de Tributar (Princípios Tributários e Imunidades Tributárias). Competência Tributária. Impostos de Competência dos Municípios. Repartição das Receitas Tributárias. Legislação Tributária. Vigência da Legislação Tributária. Aplicação da Legislação Tributária. Interpretação e Integração da Legislação Tributária.

5. Direito Administrativo. Organização Administrativa: administração: direta e indireta; autarquias, fundações públicas; empresas públicas; sociedades de economia mista; entidades paraestatais Princípios Constitucionais da Administração Pública. Serviços públicos e intervenção no domínio econômico: conceito e natureza, modalidades e formas de prestação, o perfil moderno do serviço público. Licitação: conceito e princípios. Contratos administrativos: conceito, características e interpretação. Reequilíbrio econômico-financeiro. Modalidades de acordos administrativos: Concessões de serviço público. Parcerias Público-Privadas. Contrato de Gestão. Convênios e consórcios administrativos. Regimes de parcerias.

6. Direito Urbanístico. Lei Federal 10.257/2001 – Estatuto da Cidade: histórico, diretrizes gerais da Política Urbana. O Plano Diretor: Importância, Características, Objetivos, Perfil. Instrumentos para o cumprimento da Função Social da Cidade e da propriedade: Parcelamento, edificação ou utilização compulsórios. Instrumentos de Regularização Fundiária: Zonas Especiais de Interesse Social. Usucapião especial de imóvel urbano. Instrumentos Urbanísticos: Outorga onerosa do direito de construir; Direito de Superfície; Direito de Perempção; Operações urbanas consorciadas; Estudo de Impacto de Vizinhança.

ESPECIALISTA PLENO COMUNICAÇÃO

1. Técnicas de redação jornalística. Técnicas de reportagem, entrevista e pesquisa jornalística. Conceitos de notícia, pauta e apuração. Técnica de produção e edição para produtos jornalísticos impressos, radiofônicos e audiovisuais.

2. Jornalismo em plataformas digitais: planejamento, produção, instrumentos e estratégias de divulgação. Domínio instrumental voltado à fotografia e edição de imagem. Métricas de avaliação em mídias sociais. Estratégias de divulgação na comunicação digital.

3. Assessoria de imprensa: atividade, planejamento, ferramentas e avaliação e Comunicação Institucional: conceito e aplicações, Conceito de comunicação integrada. *Mídia training*.

4. Comunicação interna: conceito, objetivos, planejamento e ferramentas.

5. Planejamento de Marketing. Organização de eventos: planejamento, avaliação, Cerimonial e Protocolo. Públicos: estudo e segmentação.

6. Gerenciamento de crises: técnicas e ferramentas. Identidade organizacional, imagem e reputação.

ESPECIALISTA PLENO LICENCIAMENTO

1. Noções de Administração e Gestão Pública. Formação do Estado e da Administração Pública. Pacto Federativo e relações intergovernamentais. Evolução dos modelos/paradigmas de gestão – a nova gestão pública. Conceitos de eficiência, eficácia e efetividade aplicados à Administração Pública. Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (1995).

2. Direito Urbanístico. Lei Federal 10.257/2001 – Estatuto da Cidade: histórico, diretrizes gerais da Política Urbana. O Plano Diretor: Importância, Características, Objetivos, Perfil. Instrumentos para o cumprimento da Função Social da Cidade e da propriedade: Parcelamento, edificação ou utilização compulsórios. Instrumentos de Regularização Fundiária: Zonas Especiais de Interesse Social. Usucapião especial de imóvel urbano. Instrumentos Urbanísticos: Outorga onerosa do direito de construir; Direito de Superfície; Direito de Perempção; Operações urbanas consorciadas; Estudo de Impacto de Vizinhança.

3. Legislação Urbanística do Município do Recife. Lei Orgânica do Município do Recife. Plano Diretor da Cidade do Recife (Lei Complementar nº 02/2021). Lei do Uso e Ocupação do Solo da Cidade do Recife (Lei nº 16.176/1996 e alterações posteriores).

4. Estudos e Rankings sobre Ambiente Econômico: Doing Business (Banco Mundial), Urban Systems. Índice de Cidades Empreendedoras da Endeavor e ENAP, Ranking de Competitividade dos Municípios (CLP), Melhores Capitais para Investir (Kearney).

ESPECIALISTA PLENO EM PLANEJAMENTO E PROSPECÇÃO

1. Gestão de Projetos e de Processos. Gestão de projetos, Elaboração, análise e avaliação de projetos. Principais características dos modelos de gestão de projetos. Projetos e suas etapas. Gestão de processos: Conceitos da abordagem por processos; Técnicas de mapeamento, análise e melhoria de processos. *Business Process Management (BPM)*.

2. Prospecção de Investimentos. Prospecção de clientes e Fidelização (Avaliar, quantificar, planejar e implementar a Prospecção). Estruturação do processo de prospecção, tipos e formas de prospecção, desenvolvimento de técnicas de prospecção por atração. Estratégia, Gestão e Inteligência Competitiva. Qualificação e mapeamento de *suspects* e *leads*, construção de scripts de prospecções, ferramentas e técnicas de prospecção.

3. Empreendedorismo. Técnicas de Negociação e Governança Corporativa. Gestão de Estratégias de Mercado e Negócios. Fundamentos do Marketing e Marketing Direto e Relacionamento. Ferramentas de análise de ambiente externo e interno Análise do macroambiente Análise setorial Cenários. Implementação Objetivos, diretrizes e ações estratégicas.

4. Planejamento estratégico. Conceitos, princípios, partes e tipos de planejamento. Processo de planejamento estratégico e metodologias de elaboração. Críticas ao planejamento estratégico. Análise dos stakeholders envolvidos nos processos.

5. Estudos e Rankings sobre Ambiente Econômico a nível Municipal: Doing Business (Banco Mundial), Urban Systems. Índice de Cidades Empreendedoras da Endeavor e ENAP, Ranking de Competitividade dos Municípios (CLP), Melhores Capitais para Investir (Kearney).

ESPECIALISTA JÚNIOR

1. Noções de Administração e Gestão Pública. Formação do Estado e da Administração Pública. Pacto Federativo e relações intergovernamentais. Evolução dos modelos/paradigmas de gestão – a nova gestão pública. Conceitos de eficiência, eficácia e efetividade aplicados à Administração Pública. Plano Diretor da Reforma do Aparelho do Estado (1995).

2. Noções de Empreendedorismo. Técnicas de Negociação e Governança Corporativa. Gestão de Estratégias de Mercado e Negócios. Fundamentos do Marketing e Marketing Direto e Relacionamento. Ferramentas de análise de ambiente externo e interno Análise do macroambiente Análise setorial Cenários. Implementação Objetivos, diretrizes e ações estratégicas.

3. Noções de Prospecção de Investimentos. Prospecção de clientes e Fidelização (Avaliar, quantificar, planejar e implementar a Prospecção). Estruturação do processo de prospecção, tipos e formas de prospecção, desenvolvimento de técnicas de prospecção por atração. Estratégia, Gestão e Inteligência Competitiva. Qualificação e mapeamento de *suspects* e *leads*, construção de scripts de prospecções, ferramentas e técnicas de prospecção.

4. Ferramentas Gerenciais. Elaboração de Fluxogramas, Cronogramas e Planos de Ação. Estruturação de banco de dados. Armazenamento, classificação e identificação de registros e informações. Elaboração de Relatórios e Desenvolvimento de Painel Gerencial.

5. Estudos e Rankings sobre Ambiente Econômico a nível Municipal: Doing Business (Banco Mundial), Urban Systems. Índice de Cidades Empreendedoras da Endeavor e ENAP, Ranking de Competitividade dos Municípios (CLP), Melhores Capitais para Investir (Kearney).