

# Guia de Estudos

---



## Escola de Negócios Europeia de Barcelona

Em colaboração com



Universidad  
Isabel I



asociación española  
de escuelas de negocios



Prêmio Cum  
Laude 2023:



# Bem-vindo à ENEB

A principal escola de negócios do mundo

---

Nos dedicamos a transformar vidas por meio de uma educação de alta qualidade. Reconhecida como a escola de negócios nº 1 pela Innovatec devido ao nosso ecossistema de inovação tecnológica, oferecemos um ambiente de aprendizado dinâmico e envolvente, projetado para preparar nossos alunos com as habilidades necessárias para o sucesso no competitivo mundo em que vivemos.



# Por que a ENEB?

---

A ENEB - Escola de Negócios Europeia de Barcelona se destaca como uma instituição líder em educação online, especializada em programas de Masters e de Desenvolvimento Diretivo pensados para impulsionar carreiras em escala global.

Com forte presença internacional, a ENEB oferece cursos em espanhol, inglês e português, posicionando-se como a escolha perfeita para aqueles que buscam a excelência educacional sem fronteiras.

Todos os programas formativos da ENEB concedem Certificação Universitária, através do nosso acordo com a Universidad Isabel I, o que valida a qualidade e o reconhecimento internacional dos nossos programas formativos. Ao concluir seus estudos, você estará qualificado para receber ECTS (Sistema Europeu de Transferência de Créditos) de acordo com o programa realizado.

## PRINCIPAIS PARCEIROS

---



## PARCEIROS TECNOLÓGICOS

---



## + 100 PARCEIROS

---



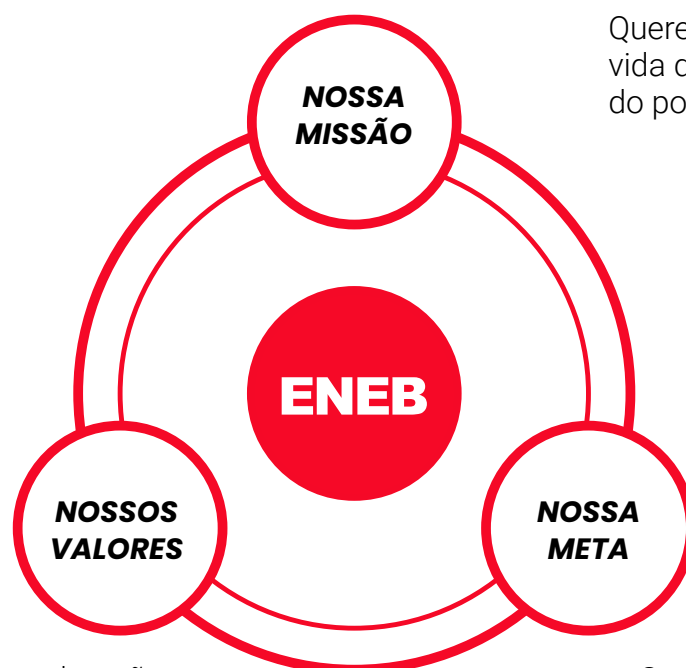


## Você é nossa missão, nossos valores e nossas metas

---

Nossa missão na ENEB é transformar a sua vida. Queremos que você tenha a capacidade de escolher seu próprio caminho e dedicar seu tempo ao que mais te apaixona, sem limites para alcançar seus objetivos. Nos vemos como a porta de entrada para os seus sonhos, oferecendo educação acessível e de alta qualidade.

Estamos comprometidos em garantir que nenhum talento seja deixado para trás e em causar um impacto positivo na nossa sociedade. Com mais de 19.000 alunos por ano, sentimos uma profunda responsabilidade de marcar uma diferença real.



Queremos transformar a vida dos nossos alunos, do ponto A ao ponto E.

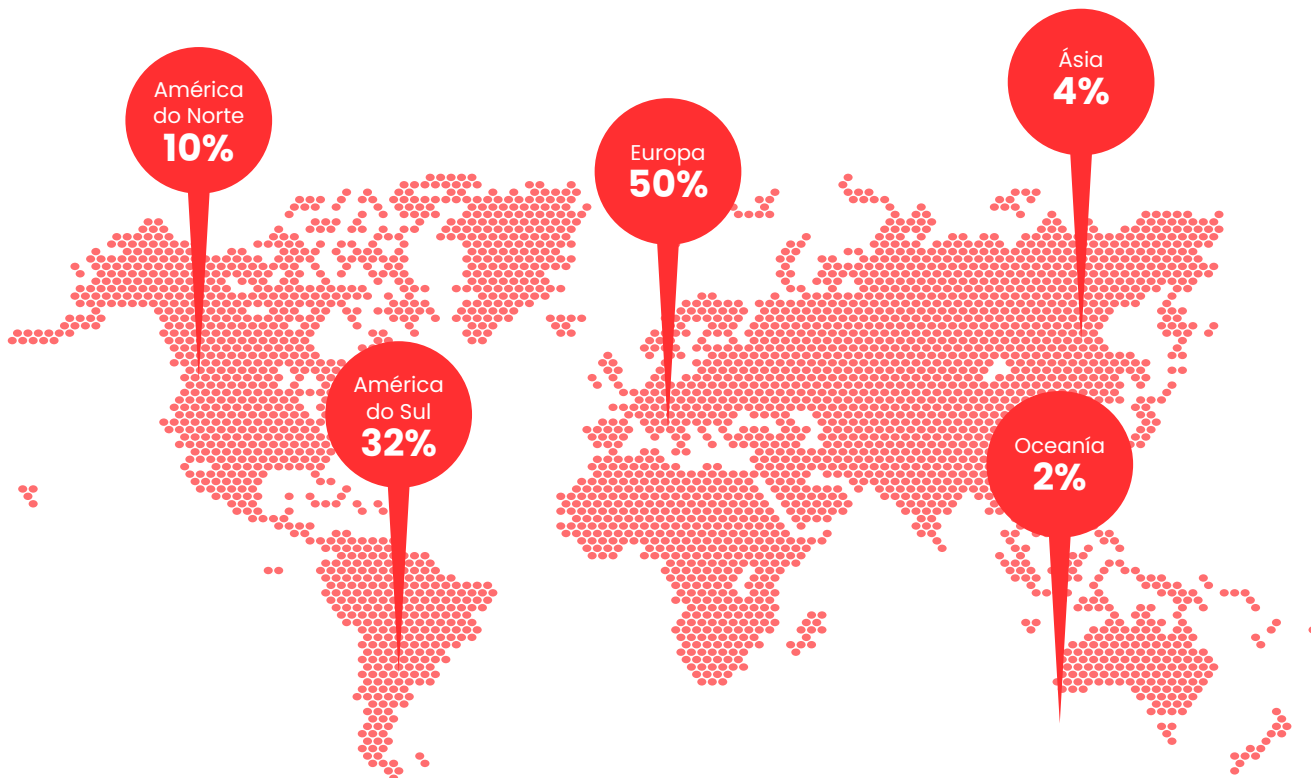
Nosso objetivo é oferecer educação a todos que realmente desejam. Nos esforçamos para quebrar barreiras porque acreditamos que a educação de alto nível deve ser acessível para todos, não apenas para poucos selecionados.

Com mais de 19.000 alunos por ano, sentimos uma profunda responsabilidade de causar um impacto significativo na sociedade.

## ENEB no mundo

---

Na ENEB, cada país representa uma nova oportunidade de transformar o mundo. Mais de 150.000 alunos em 125 países escolheram sabiamente a ENEB para moldar seu futuro e causar um impacto global.



## ENEB em números

---

Os números não são apenas números; eles são o resultado do nosso esforço e dedicação incansáveis. Na ENEB, nossos números impressionam. Refletem nosso compromisso com a excelência e mostram o impacto na educação e transformação global.



# Credenciamentos

Todos os certificados dos nossos programas formativos são emitidos pela ENEB e certificados pela Universidad Isabel I, que pertence ao Espaço Europeu de Educação Superior, garantindo a homogeneidade e a qualidade da sua formação.

Tanto os Masters como os Programas de Desenvolvimento Diretivo da ENEB têm os mais altos reconhecimentos, aprovações e homologações, assegurando a excelência educacional de seu conteúdo. São programas profissionais altamente valorizados em diversas áreas de conhecimento.

As homologações, credenciamentos, afiliações, certificações, registros e reconhecimentos da ENEB são:



Universidad  
Isabel I

Todos os nossos programas formativos são certificados pela Universidad Isabel I.



International  
Education  
Evaluations

Colaboração com o IEE, para validações nos EUA e no Canadá.



CECAP

Membro da Confederación Española de Empresas de Formación.



@nced

Membro da Asociación Nacional de Centros de e-Learning y Distancia.



TRINITY  
COLLEGE LONDON

Centro de Colaboração do Trinity College London.



EFQM

Certificação de qualidade e excelência com a pontuação máxima emitida pela European Foundation for Quality Management.




ICEEX  
EXCELENCIA EDUCATIVA  
CENTRO CERTIFICADO N.º 202141

Certificado de excelência educativa.



Cambra Barcelona  
"doing business"

Câmara de Comercio de Barcelona.




Prêmio Cum laude 2022 – Melhor Escola de Negócios (avaliada pelos seus alunos).



GOBIERNO DE ESPAÑA  
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Marca registrada com o número 3.543.757 na classe 41 de Educação e Treinamento.



CLAE

Associado ao Conselho Latino-Americano de Escolas de Administração.



a3en  
asociación española de escuelas de negocios

Associado à Asociación Española de Escuelas de Negocios.

# Aprendizagem remota

A ENEB, reconhecida pelas empresas mais prestigiadas de diversos setores, adapta seus programas formativos à realidade do mercado de trabalho, permitindo que os nossos alunos se integrem perfeitamente a qualquer organização e desenvolvam uma carreira promissora.



Promovemos a inserção dos nossos alunos no mercado de trabalho através de acordos com grandes empresas, oferecendo acesso a mais de 14.000 ofertas de emprego nacionais e internacionais.

Além disso, contamos com um departamento de pesquisa de vanguarda para adaptar novas tendências ao mercado atual e um espaço de networking para estudantes, profissionais e empresários trocarem experiências e opiniões.

Na próxima página, estão algumas das empresas onde nossos alunos podem aplicar para vagas de estágio e emprego:



Flexível



Personalizado



Acessível



Online



# Nossa metodologia

---

Na ENEB, você aprende tomando decisões por meio de estudos de caso inspirados na metodologia de Harvard, elaborados por mais de 200 profissionais ativos no mercado de trabalho. Tudo dentro do nosso imersivo Metaverso! Em vez de focarmos na memorização de informações, enfatizamos a preparação de nossos alunos para a tomada de decisões de negócios no mundo real.



## PROGRAMAS ESPECIAIS

---

### “O Desafio do Food Truck”

Na ENEB, você aprende tomando decisões por meio de estudos de caso e simuladores de negócios.

Com conteúdos da Harvard Business Publishing Education e inspirados no Método de Caso de Harvard, instituição em que somos credenciados, visamos que os nossos alunos desenvolvam uma visão estratégica resolvendo problemas de negócios.



Com aulas práticas e por meio de um Campus Virtual imersivo, promovemos a experimentação e o aprendizado de maneira dinâmica, focando na preparação de gestores capazes de tomar decisões no mundo real.



## Aulas ao vivo no Metaverso

Nossas aulas ao vivo, conduzidas por profissionais, especialistas em diversas áreas do conhecimento, são realizadas através do metaverso da ENEB (NUBI). A programação varia conforme a disponibilidade dos professores e o calendário de aulas está sempre atualizado para consulta. Você terá acesso a todas as aulas, mas a sua participação não é obrigatória. De todas as formas, você poderá acessar a gravação das aulas diretamente no Campus Virtual durante todo o seu processo formativo.

Participe dessa experiência interativa e prática, explorando tópicos relevantes do mundo dos negócios em todas as suas dimensões, com professores internacionais.

Se você não puder assistir uma aula ao vivo, não se preocupe. Todas são gravadas e disponibilizadas no campus virtual logo após a sua realização, para que você não perca nenhum conteúdo e possa acessá-las a qualquer momento.

## Aprendizagem flexível

---

### Acesso 24/365

Estude no seu próprio ritmo com nossa metodologia flexível 24/365. Se você é um profissional ocupado ou tem outros compromissos, nossos programas são projetados para se adaptarem à sua vida. É possível iniciar e concluir seus estudos conforme sua conveniência, garantindo uma experiência de aprendizado adaptável e sem estresse.

### Autoavaliação e tarefas práticas

A avaliação é feita por meio da apresentação de trabalhos finais por matéria e após autoavaliações (opcionais) que ajudam a medir o seu progresso. Nossa abordagem flexível permite que você siga a ordem das matérias que melhor se adapte ao seu tempo e às suas necessidades.

## Calendário

---

Todos os nossos programas formativos têm uma data de início flexível, ou seja, começam quando você desejar e nos informar. A duração de cada formação depende do número de créditos (ECTS), variando de 1 mês para os Cursos Profissionalizantes, 5 meses para os Programas de Desenvolvimento Diretivo, 9 meses para os Masters, 12 meses para a opção de MBA + Master e 14 meses para o Global MBA.

“

**Graças ao nosso  
Método  
24/7**

**responderemos a todas  
as suas perguntas e  
dúvidas durante todo o  
seu processo formativo.**



# O que oferecemos:

- Sessões de boas-vindas
- Aulas ao vivo em nosso metaverso NUBI com profissionais ativos e altamente qualificados
- Apoio da nossa equipe de secretaria através do metaverso
- Possibilidade de estágios em empresas
- Parcerias com outras escolas e empresas
- Registro em nosso banco de empregos
- Oportunidades de networking e acesso à comunidade ENEB
- Carteirinha de estudante



# Presidente de classe

---

Na ENEB, como parte do compromisso e da excelência com os alunos de todo o mundo, todos os programas contam com presidentes de t que são os principais guias e apoiadores dentro da instituição, além de desempenharem um papel fundamental na promoção de uma rede de contatos robusta, projetada para expandir suas oportunidades profissionais e acadêmicas.

Todos alunos estão convidados a se conectarem com esses líderes e estarem atualizados sobre os últimos desenvolvimentos e oportunidades em nossa comunidade acadêmica. Eles oferecerão recursos valiosos e conselhos estratégicos para maximizar seu potencial de empregabilidade e sucesso acadêmico.

Conecte-se, colabore e cresça conosco!



**Saqib Achakzai**

*MBA*

Diretor sênior da Deloitte em Londres, é um revisor oficial de contas com mais de quinze anos de experiência em serviços financeiros. A sua experiência inclui transformação empresarial, conformidade e auditorias financeiras para clientes no Reino Unido, nos EUA e no Médio Oriente.



**Patrick Linton**

*Master em BI & Business Analytics*

Com mais de 33 anos de experiência em matéria de aplicação da lei, especializou-se em ciber-forense, ciber-segurança e gestão de riscos. Reconhecido pela sua liderança, capacidade de comunicação e capacidade analítica, apoiadas por uma vasta formação e certificação em várias disciplinas relacionadas com o ciberespaço.



**Roner Chichirita**

*MBA & Master em Big Data e BI*

Enfermeiro nas Filipinas, trabalha em um grande hospital alemão e atualmente estuda no MBA & Master em Big Data e Business Intelligence, na ENEB. O seu objetivo como Presidente de Classe é melhorar as suas capacidades de liderança e ajudar os estudantes. Além disso, trabalha como consultor fiscal para a comunidade filipina em Hamburgo e como hobby, gosta de construir móveis IKEA e criar páginas Web.



**Steven Poole**

*MBA & Master em Supply Chain Management*

Steven Poole é um líder reconhecido no setor ferroviário australiano, com mais de 20 anos de experiência. Atua como investigador principal no maior operador ferroviário da Austrália. Na área de Segurança do Trabalho, ele conseguiu reduções notáveis nos índices de incidentes e lesões, além de melhorias significativas no desempenho das equipes através da gestão de pessoas.



**Samir Bouazzi**

*MBA & Master em Gestão de Equipes*

Profissional experiente em TI, vendas e desenvolvimento de negócios, licenciado em Ciências da Computação na Tunísia. Geriu projetos em todos os continentes e atualmente atua como Supervisor de Seção na Darwish Holding, no Catar, onde impulsiona o crescimento das vendas e promove a excelência da equipe. Seu empenho na satisfação do cliente, nas estratégias inovadoras e no desenvolvimento da equipe fazem dele um trunfo valioso como Presidente de Classe.




## O que esperamos dos alunos?

---

O sucesso é o resultado de um esforço constante. Não há atalhos para a excelência. Dedique-se totalmente a cada tarefa e projeto, e os seus resultados falarão por si.



-  Participação Ativa
-  Presença Visível
-  Maximizar Oportunidades
-  Perseverança
-  Criação De Comunidade
-  Networking Ativo
-  Liderança Exemplar
-  Esforço Constante

---

“Não poderia estar mais feliz com meus estudos na ENEB. A plataforma on-line inclui conteúdo atual, aplicável aos cenários da vida real e a qualidade do Master superou todas as minhas expectativas.”



“Estou impressionada com o profissionalismo e a dedicação de toda a equipe da escola. Dos membros do corpo docente à equipe administrativa, cada interação e aspecto da minha experiência tem sido excelente”.

# Certificações

Aqui estão os exemplos dos certificados da ENEB e da Universidad Isabel I, que poderão ser emitidos dependendo do seu programa formativo.



# Certificado de conclusão



# Programa de estágio

A ENEB, reconhecida pelas empresas mais prestigiadas de diversos setores, adapta seus programas formativos à realidade do mercado de trabalho, permitindo que os nossos alunos se integrem perfeitamente a qualquer organização e desenvolvam uma carreira promissora.

Para promover a inserção laboral dos nossos alunos, mantemos acordos com grandes empresas, oferecendo acesso a mais de 14.000 ofertas de estágio e emprego, nacionais e internacionais.

## Caráter Internacional

Todos os alunos com foco em negócios internacionais, ciências empresariais, administração de empresas e áreas afins podem se candidatar para um estágio internacional por meio de nosso parceiro Worldwide Internships, nos Estados Unidos, México, República Dominicana, Espanha, França, Tailândia, China, Malásia, Emirados Árabes Unidos, Nova Zelândia e outros países.

Contamos com um departamento de pesquisa de vanguarda para adaptar nossas formações as novas tendências e ao mercado atual, além de um espaço de networking para estudantes, profissionais e empresários trocarem experiências e perspectivas.

Abaixo estão algumas empresas onde os nossos estágios podem ser realizados:





## Oportunidades de Trabalho

---

A ENEB é uma porta de entrada para oportunidades em empresas de alto prestígio em diversos setores. Nossos programas, alinhados às demandas do mercado atual, capacitam os alunos para prosperar e avançar profissionalmente.

Firmamos parcerias estratégicas que proporcionam acesso exclusivo a uma vasta rede com mais de 14.000 ofertas de emprego. O registro é opcional e mantemos a mais estrita confidencialidade de acordo com a legislação europeia para privacidade e proteção de dados pessoais, em conformidade com o Regulamento Europeu de Proteção de Dados RGPD 2016/679 e o RD 1720/2007.

Ao se inscreverem, nossos alunos recebem suporte personalizado para a elaboração de currículos e cartas de apresentação, aumentando suas chances de sucesso nas seleções.



# Bolsas e ajudas

Conscientes de que a educação deve estar disponível para todos, a ENEB dispõe de um sistema de bolsas de estudos para alunos de Masters e PDDs. As vagas são limitadas e se concedem por ordem de inscrição. Oferecemos as seguintes bolsas de estudo:

**Bolsa de estudos direta:** aberta de forma limitada em cada período de inscrição. Obtenha sua bolsa de estudos direta sem a necessidade de trâmites administrativos.

**Bolsa de estudos para excelência acadêmica:** destinada aos alunos com um perfil de excelência em méritos acadêmicos e profissionais.

**Bolsa para o talento empreendedor:** destinada a todos os empresários que desejam aplicar seus estudos profissionalmente.

**Bolsa para mulheres e promoção da igualdade:** voltada para candidatas que buscam crescimento profissional e formação de alto nível. Na ENEB, promovemos a igualdade de gênero e apoiamos a inserção das mulheres no mercado de trabalho.

**Subvenção executiva:** destinada a profissionais em posições gerenciais que precisam de formação contínua no ambiente empresarial.

**Bolsa empresa:** destinada a todos os profissionais que desejam impulsionar suas carreiras e aspiram cargos de alta direção.

**Bolsa de estudos para autônomos:** voltada para profissionais autônomos que desejam estudar para aprofundar seus conhecimentos e adquirir habilidades para expandir seus negócios.

**Bolsa PMEs:** destinada a empresários que desejam adquirir conhecimentos para contribuir com o crescimento de suas empresas.

**Bolsa de Integração ao emprego (para desempregados):** para quem busca ensino de qualidade com o objetivo de voltar ao mercado de trabalho.

**Bolsa de estudos para a mobilidade geográfica:** destinada a alunos que desejam estudar em qualquer lugar do mundo e adquirir uma visão global do ambiente empresarial.

# Temos o compromisso de tornar a educação acessível para todos

Na ENEB, nos dedicamos a democratizar a educação por meio da acessibilidade e qualidade excepcionais. Nosso compromisso nos leva a investir na criação de oportunidades para que cada aluno prospere e se destaque, independentemente de restrições financeiras.



“A ENEB não apenas me ofereceu a chance de concluir meu Master por um preço imbatível como também proporcionou a flexibilidade que eu precisava para atingir meus objetivos. Essa experiência realmente transformou minha vida, abrindo portas para novas oportunidades e direcionando meu futuro.”

“Encontrei tudo o que precisava na ENEB: conteúdo de qualidade em um formato que me permitiu equilibrar trabalho, vida pessoal e estudos, a um preço que eu podia pagar.”



A photograph of two young women sitting on concrete steps in front of a modern building with large glass windows. The woman on the left is wearing a light blue shirt and jeans, holding a brown folder. The woman on the right is wearing a light pink shirt and a long skirt, holding a tablet. The scene is bathed in a warm, orange-red light, suggesting sunset or sunrise. A large, semi-transparent red circle is overlaid on the left side of the image.

**MBA - Master em Administração  
e Direção de Empresas + Master  
em Gestão de Vendas e  
Marketing**

### **INTRODUÇÃO**

O MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Gestão de Vendas e Marketing é um programa de dupla titulação destinado a profissionais que buscam uma formação abrangente em gestão empresarial e habilidades de marketing e vendas. Combina conhecimentos e experiência em gestão empresarial com as técnicas mais avançadas na área de marketing e vendas, permitindo aos alunos adquirir uma visão estratégica e global da gestão empresarial, bem como desenvolver competências em áreas específicas de marketing e vendas.

Escolha formar-se na ENEB, uma das escolas de negócios à distância mais relevantes da Europa que lhe permite formar ao mais alto nível, a partir de qualquer lugar e com o apoio diário de todos os professores e tutores.

### **DUAS TITULAÇÕES**

Após a conclusão dos estudos, você poderá obter um diploma duplo emitido pela Escola de Negócios Europeia de Barcelona, aprovado e certificado pela Universidade Isabel I:

- MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Gestão de Vendas e Marketing

Além disso, você obterá um Diploma de Especialização em Inovação e Gestão de Projetos emitido pela Escola de Negócios Europeia de Barcelona. Este diploma certifica a aquisição de competências essenciais nestas áreas estratégicas, elevando significativamente o seu perfil profissional e melhorando as suas oportunidades de emprego no competitivo mercado de trabalho atual.

### **QUEM É O PÚBLICO-ALVO?**

O MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Gestão de Vendas e Marketing tem como objetivo:

- Graduados universitários: O programa é destinado a graduados universitários que desejam adquirir habilidades avançadas em gestão de negócios e marketing.
- Profissionais de marketing e vendas: O programa é indicado para profissionais de marketing e vendas que desejam atualizar suas habilidades e conhecimentos em gestão comercial e marketing.
- Profissionais de negócios: O programa é direcionado a profissionais de negócios que desejam adquirir competências em liderança, estratégia e gestão de equipes com foco na área comercial e marketing.
- Empreendedores: O programa é indicado para empreendedores que desejam adquirir habilidades de gestão empresarial e marketing para administrar seus próprios negócios.
- Profissionais em Transição de Carreira: O programa pode ser indicado para profissionais em transição de carreira que desejam mudar sua trajetória profissional para gestão empresarial e marketing, principalmente nas áreas comercial e de vendas.

## **OBJETIVOS**

O plano de estudos do MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Gestão de Vendas e Marketing visa dotar o aluno dos seguintes conhecimentos e competências:

- Desenvolver competências na gestão empresarial e na área de marketing e vendas.
- Proporcionar uma visão global e estratégica da gestão empresarial.
- Treinar os alunos na tomada de decisões de negócios.
- Formar líderes capazes de dirigir equipes e empresas.
- Adquirir conhecimentos e ferramentas para planejamento e gestão estratégica de marketing e vendas.
- Conhecer e aplicar técnicas de análise e medição de mercado.
- Compreender e aplicar ferramentas e técnicas de criação e gestão de marcas.
- Desenvolver habilidades em gestão de vendas e atendimento ao cliente.
- Conhecer e aplicar ferramentas e técnicas de marketing digital e mídias sociais.
- Promover o pensamento crítico e a capacidade de resolver problemas complexos em ambientes de negócios.

## **OPORTUNIDADES DE CARREIRA**

- Diretor de Marketing: Responsável por desenhar e direcionar a estratégia de marketing da empresa, bem como supervisionar o desenvolvimento e lançamento de produtos ou serviços ao mercado.
- Gerente Comercial: Responsável pelo planejamento e direcionamento da estratégia comercial da empresa, incluindo a concepção e implementação de planos de vendas e distribuição.
- Diretor de Vendas: Responsável por liderar e supervisionar a equipe de vendas, estabelecendo objetivos e estratégias de vendas, bem como garantir o cumprimento dos objetivos de vendas da empresa.

## **ADMISSÃO**

Para se inscrever em qualquer um de nossos programas de master, os candidatos devem atender aos seguintes requisitos:

- Possuir um título de graduação, como Bacharelado, Arquitetura, Engenharia (Superior ou Técnica), Diploma ou outra qualificação equivalente.
- Ser estudante em busca de uma carreira universitária ou formação superior equivalente.
- Ser um profissional com experiência ou projeção na área de atuação correspondente ao programa.
- Caso você não atenda a nenhuma das condições mencionadas, entre em contato com a escola. O departamento de admissões analisará sua situação específica de forma personalizada.

# PLANO DE ESTUDOS

## **BLOCO 1: MARKETING**

- Módulo 1. O novo papel do consumidor
- Módulo 2. A marca
- Módulo 3. O cliente ideal
- Módulo 4. Jornada do cliente
- Módulo 5. Tipos de marketing

## **BLOCO 2: E-COMMERCE**

- Módulo 1. Venda online
- Módulo 2. Loja virtual
- Módulo 3. Aplicativos móveis
- Módulo 4. Do interessado ao comprador
- Módulo 5. Web analytics
- Módulo 6. Experiência do usuário
- Módulo 7. Campanhas digitais
- Módulo 8. Pagamento por celular
- Módulo 9. Landing page

## **BLOCO 3: GESTÃO DE TALENTOS**

- Módulo 1. Seleção de pessoal
- Módulo 2. Planejamento e avaliação de equipes
- Módulo 3. Gestão de desempenho
- Módulo 4. Treinamento de pessoal
- Módulo 5. Métricas de RH
- Módulo 6. Modelos de gestão

## **BLOCO 4: GESTÃO DE OPERAÇÕES**

- Módulo 1. Estratégia empresarial
- Módulo 2. Gestão de operações
- Módulo 3. A demanda
- Módulo 4. Desenvolvimento de produtos
- Módulo 5. Sistemas de operações
- Módulo 6. Planejamento e gestão de processos
- Módulo 7. Planejamento operacional
- Módulo 8. O fator humano na gestão de operações

## **BLOCO 5: POSICIONAMENTO WEB**

- Módulo 1. Como atrair clientes
- Módulo 2. SEO: Otimização orgânica
- Módulo 3. SEM: Otimização paga
- Módulo 4. Automação de vendas
- Módulo 5. Growth hacking
- Módulo 6. Automação de marketing
- Módulo 7. Psicologia no marketing

## **BLOCO 6: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**

- Módulo 1. A digitalização empresarial
- Módulo 2. Inteligência artificial (IA)
- Módulo 3. Internet das coisas (IoT)
- Módulo 4. Blockchain
- Módulo 5. Big Data e Business Intelligence (BI)
- Módulo 6. Computação em nuvem (cloud)
- Módulo 7. Automação e robótica industrial
- Módulo 8. Cibersegurança

## **BLOCO 7: PLANO DE NEGÓCIOS**

- Módulo 1. Visão, missão e valores
- Módulo 2. Planejamento estratégico
- Módulo 3. Modelo de negócios
- Módulo 4. Análise estratégica

## **BLOCO 8: PROJECT MANAGEMENT**

- Módulo 1. O papel do Project Manager
- Módulo 2. Gestão de equipe
- Módulo 3. Comunicação interna
- Módulo 4. Gestão de projetos

## **BLOCO 9: TOMADA DE DECISÕES**

- Módulo 1. Definição do problema
- Módulo 2. Seleção de critérios e técnicas
- Módulo 3. Desenvolvimento de alternativas
- Módulo 4. Análise
- Módulo 5. Decisão
- Módulo 6. Plano de ação
- Módulo 7. Exemplos de problemas

## **BLOCO 10: GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS**

- Módulo 1. Gestão estratégica em Recursos Humanos
- Módulo 2. Comunicação estratégica
- Módulo 3. Cultura organizacional
- Módulo 4. Ética empresarial
- Módulo 5. Flexibilidade laboral

## **BLOCO 11: GESTÃO CONTÁBIL**

- Módulo 1. O balanço patrimonial
- Módulo 2. Demonstração de resultados
- Módulo 3. Fluxo de caixa
- Módulo 4. Lançamentos contábeis
- Módulo 5. Contabilidade avançada
- Módulo 6. Impostos

## **BLOCO 12: CONTABILIDADE GERENCIAL**

- Módulo 1. Contabilidade de custos
- Módulo 2. Contas gerenciais
- Módulo 3. Capital de giro
- Módulo 4. Dívida financeira líquida

## **BLOCO 13: ESTRATÉGIA DE MARKETING**

- Módulo 1. Estratégia de marketing
- Módulo 2. A chave do marketing
- Módulo 3. Análise de mercado
- Módulo 4. Estratégia de marketing avançada
- Módulo 5. Plano de ação
- Módulo 6. Canais de marketing
- Módulo 7. Preço alvo

## **BLOCO 14: MARKETING ANALYTICS**

- Módulo 1. Como otimizar seu site
- Módulo 2. Gestão de tráfego web
- Módulo 3. Marketing de afiliados e sua medição
- Módulo 4. Google Data Studio

## **BLOCO 15: ESTRATÉGIA EM REDES SOCIAIS**

- Módulo 1. Redes sociais
- Módulo 2. Plano de ação para redes sociais
- Módulo 3. Estratégia nas redes sociais
- Módulo 4. Ferramentas
- Módulo 5. Ouça seu público
- Módulo 6. Gere vendas com suas redes

## **BLOCO 16: DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL**

- Módulo 1. Canais comerciais
- Módulo 2. Distribuição comercial e direito à concorrência
- Módulo 3. Política comercial e regulamentação
- Módulo 4. Comércio internacional
- Módulo 5. Comércio exterior
- Módulo 6. Gestão de Incoterms
- Módulo 7. Internacionalização de empresas

## **BLOCO 17: METODOLOGIAS ÁGEIS**

- Módulo 1. Gestão de produtos
- Módulo 2. Lean startup
- Módulo 3. Agile management

## **EXPLORANDO O PLANO DE ESTUDOS**

### **BLOCO 1. MARKETING**

A seção de Marketing estabelece a base para a compreensão dos princípios e práticas do marketing moderno. Ela explora a evolução do papel do consumidor, a importância do gerenciamento da marca e as estratégias para atrair e envolver os clientes de forma eficaz. Esta seção foi criada para fornecer uma visão geral abrangente dos fundamentos do marketing e dos conceitos essenciais que impulsionam campanhas de marketing bem-sucedidas.

#### **Módulo 1. Novo papel do consumidor**

Esse tema aborda como o papel do consumidor mudou na era digital. Ele explora as mudanças no comportamento do consumidor, incluindo o aumento dos canais digitais e a crescente influência da mídia social e das avaliações on-line. Os alunos aprenderão sobre as expectativas do consumidor moderno e como as empresas podem adaptar suas estratégias para atender a essas novas demandas.

#### **Módulo 2. A marca**

Neste tópico, os alunos aprenderão sobre o conceito de identidade da marca e sua importância no marketing. Ele abrange os elementos que compõem uma marca, como os valores, o posicionamento e a diferenciação da marca. O tópico se concentra em como criar uma forte presença de marca e gerenciar o patrimônio da marca para atingir os objetivos comerciais.

#### **Módulo 3. O cliente ideal**

Este tópico explora o processo de definição e compreensão do cliente ideal para uma empresa. Os alunos aprenderão a criar perfis de clientes, identificar públicos-alvo e adaptar os esforços de marketing para atender às necessidades e preferências desses clientes ideais.

#### **Módulo 4: Jornada do cliente**

Aqui os alunos estudarão os estágios da jornada do cliente, desde a conscientização até a tomada de decisão. Este tópico aborda técnicas para mapear a jornada do cliente, compreender os pontos de contato e criar estratégias para melhorar a experiência do cliente em cada estágio.

#### **Módulo 5: Tipos de marketing**

Este tópico apresenta vários tipos de estratégias e técnicas de marketing. Os alunos explorarão diferentes abordagens de marketing, como marketing de entrada e de saída, marketing de conteúdo e marketing experimental. O foco está em entender quais tipos de marketing são mais eficazes para diferentes objetivos comerciais.

## **BLOCO 2. E-COMMERCE**

A seção E-Commerce concentra-se nas estratégias e tecnologias envolvidas na realização de negócios on-line. Os alunos aprenderão sobre processos de vendas on-line, gerenciamento de lojas on-line e métodos de conversão de leads em clientes. A seção abrange aspectos operacionais e estratégicos do comércio eletrônico.

### **Módulo 1. Venda online**

Este tópico aborda os conceitos básicos de vendas on-line, incluindo a configuração de uma loja on-line, o gerenciamento de listagens de produtos e estratégias para aumentar as vendas on-line. Os alunos aprenderão sobre plataformas de comércio eletrônico e técnicas para impulsionar o tráfego e as vendas.

### **Módulo 2. Loja web**

Os alunos aprenderão a projetar e gerenciar uma loja virtual, concentrando-se nos aspectos técnicos e operacionais dos sites de comércio eletrônico. Essa disciplina inclui o desenvolvimento de sites, o design da interface do usuário e o gerenciamento de transações on-line.

### **Módulo 3. Aplicativos móveis**

Este tópico explora a função dos aplicativos móveis no comércio eletrônico. Os alunos aprenderão sobre o desenvolvimento de aplicativos móveis, o design da experiência do usuário para plataformas móveis e estratégias para envolver os clientes por meio de aplicativos móveis.

### **Módulo 4. Do interessado a comprador**

Os alunos aprenderão estratégias para converter leads em clientes. Esse tópico aborda técnicas de geração de leads, nutrição de leads e o uso de funis de vendas e sistemas de CRM para gerenciar e fechar vendas.

### **Módulo 5. Web Analytics**

Este tópico apresenta ferramentas e técnicas de análise da Web para medir o desempenho do site. Os alunos aprenderão a coletar, analisar e interpretar dados da Web para informar as decisões de marketing e otimizar as estratégias de vendas on-line.

### **Módulo 6. Experiência do usuário**

Os alunos explorarão as práticas recomendadas para projetar uma experiência positiva para o usuário em sites de comércio eletrônico. Esse tópico aborda os princípios de design da experiência do usuário, incluindo usabilidade, acessibilidade e criação de interfaces de usuário intuitivas.

### **Módulo 7. Campanhas digitais**

Este tópico aborda a criação e o gerenciamento de campanhas de marketing digital. Os alunos aprenderão sobre planejamento, execução e avaliação de campanhas, incluindo estratégias para publicidade on-line, marketing por e-mail e promoções em mídias sociais.

## **Módulo 8. Pagamento por celular**

Os alunos aprenderão sobre sistemas e tecnologias de pagamento móvel. Esse tópico abrange vários métodos de pagamento móvel, considerações de segurança e a integração de soluções de pagamento em plataformas de comércio eletrônico.

## **Módulo 9. Landing Page**

Este tópico se concentra na criação de páginas de destino eficazes para campanhas de marketing e comércio eletrônico. Os alunos aprenderão sobre as práticas recomendadas para páginas de destino, incluindo design, conteúdo e estratégias de call-to-action para maximizar as conversões.

## **BLOCO 3. GESTÃO DE TALENTOS**

Nesta seção, você aprenderá sobre os processos essenciais para gerenciar e desenvolver talentos nas organizações. Você abordará práticas de recrutamento, avaliação e gerenciamento de desempenho, desenvolvimento de pessoal, medição de métricas de RH e modelos de liderança eficazes.

### **Módulo 1. Seleção de pessoal**

Este tópico aborda o processo de recrutamento e seleção, concentrando-se nas práticas recomendadas para identificar e atrair talentos que se alinham aos objetivos organizacionais. Você aprenderá sobre técnicas de recrutamento, entrevistas e avaliação de candidatos.

### **Módulo 2. Planejamento e avaliação de equipes**

Você aprenderá a planejar e avaliar a composição e o desempenho das equipes dentro da organização. O foco está na criação de equipes eficazes, na avaliação de seu funcionamento e no desenvolvimento de planos para melhorar a colaboração e o desempenho.

### **Módulo 3. Gestão de desempenho**

Este tópico explora as melhores práticas para gerenciar o desempenho e o desenvolvimento dos funcionários. Você aprenderá sobre sistemas de avaliação de desempenho, feedback construtivo e estratégias para melhorar o desempenho individual e coletivo.

### **Módulo 4. Treinamento de pessoal**

O treinamento da equipe é essencial para desenvolver e aprimorar as habilidades dentro da organização. Este tópico abrange o projeto e a implementação de programas de treinamento, métodos de treinamento e a avaliação da eficácia do treinamento.

### **Módulo 5. Métricas de RH**

Aqui você explorará o uso de métricas de RH para medir e aprimorar o gerenciamento de talentos. Você aprenderá sobre as principais métricas de RH, como coletá-las e analisá-las e como usá-las para tomar decisões informadas.

### **Módulo 6. Modelos de gestão**

Este tópico apresenta vários modelos de liderança e sua aplicação no gerenciamento de talentos. Você aprenderá sobre estilos de liderança, abordagens de gerenciamento e como aplicar esses modelos para gerenciar equipes de forma eficaz.

## **BLOCO 4. GESTÃO DE OPERAÇÕES**

A gestão de operações envolve o gerenciamento das atividades cotidianas de uma organização para atingir seus objetivos estratégicos. Esta seção aborda estratégias e práticas para planejar, gerenciar e otimizar as operações comerciais.

### **Módulo 1. Estratégia empresarial**

Aprenda a criar e implementar estratégias de negócios que orientem o sucesso organizacional. Este tópico abrange o desenvolvimento de planos estratégicos, o alinhamento de recursos com os objetivos de negócios e a adaptação às mudanças no ambiente de negócios.

### **Módulo 2. Gestão de operações**

Este tópico se concentra no gerenciamento eficaz das operações diárias de uma empresa. Você aprenderá sobre planejamento e controle de operações, gerenciamento da cadeia de suprimentos e técnicas para melhorar a eficiência operacional.

### **Módulo 3. A demanda**

Saiba como gerenciar a demanda dentro da organização. Este tópico aborda técnicas de previsão de demanda, estratégias de gerenciamento de estoque e alinhamento da capacidade com as necessidades dos clientes.

### **Módulo 4. Desenvolvimento de produtos**

Este tópico explora o processo de desenvolvimento de produtos, da ideia ao lançamento. Você aprenderá sobre o gerenciamento do ciclo de vida do produto, o planejamento de recursos e a coordenação das atividades de desenvolvimento.

### **Módulo 5. Sistemas de operações**

Os sistemas de operações são essenciais para o gerenciamento eficiente das atividades comerciais. Este tópico aborda a seleção, a implementação e a otimização dos sistemas de operações, incluindo a tecnologia da informação e os sistemas de automação.

### **Módulo 6. Planejamento e gestão de processos**

Este tópico se concentra no planejamento e no gerenciamento de processos de negócios. Você aprenderá sobre design de processos, otimização de fluxo de trabalho e técnicas para melhorar a qualidade e a eficiência das operações.

### **Módulo 7. Planejamento operacional**

O planejamento operacional envolve a criação de planos detalhados para orientar as atividades diárias da organização. Este tópico abrange o planejamento de recursos, a programação de tarefas e o gerenciamento de capacidade para garantir que a organização atinja seus objetivos operacionais.

### **Módulo 8. O fator humano na gestão de operações**

Este tópico explora a função do fator humano no gerenciamento de operações. Você aprenderá sobre motivação dos funcionários, gerenciamento de mudanças e técnicas para envolver e capacitar os funcionários para melhorar o desempenho operacional.

## **BLOCO 5. POSICIONAMENTO NA WEB**

A otimização de mecanismos de busca (SEO) envolve estratégias para melhorar a visibilidade de um site nos mecanismos de busca. Esta seção aborda técnicas para melhorar a presença on-line e atrair clientes.

### **Módulo 1. Como atrair clientes**

A atração de clientes on-line envolve estratégias para aumentar o tráfego do site e atrair clientes potenciais. Este tópico aborda técnicas como marketing de conteúdo, otimização de mecanismos de pesquisa e alcance de mídia social para atrair visitantes para um site.

### **Módulo 2. SEO: Otimização orgânica**

A otimização orgânica se concentra em melhorar a classificação de um site nos resultados dos mecanismos de busca sem publicidade paga. Este tópico explora os métodos de otimização do conteúdo, da estrutura e das palavras-chave do site para obter classificações mais altas nos mecanismos de pesquisa e atrair mais visitantes.

### **Módulo 3. SEM: Otimização paga**

O marketing de mecanismo de busca (SEM) envolve o uso de publicidade paga para melhorar a visibilidade de um site. Este tópico aborda estratégias para a criação de campanhas eficazes de SEM, incluindo a seleção de palavras-chave, a criação de anúncios e o gerenciamento de orçamento para atingir os objetivos de marketing.

### **Módulo 4. Automação de vendas**

A automação de vendas envolve o uso de tecnologia para otimizar os processos de vendas. Este tópico explora ferramentas e técnicas para automatizar tarefas como geração de leads, acompanhamento e relatórios de vendas para aumentar a eficiência e a receita.

### **Módulo 5. Growth Hacking**

O growth hacking é uma abordagem estratégica para alcançar um crescimento rápido nos negócios. Este tópico aborda técnicas inovadoras para expandir um negócio, incluindo estratégias criativas de marketing, experimentos orientados por dados e aproveitamento da tecnologia para o crescimento.

### **Módulo 6. Automação de Marketing**

A automação de marketing envolve o uso de software para gerenciar tarefas e campanhas de marketing. Este tópico explora ferramentas para automatizar tarefas como marketing por e-mail, gerenciamento de mídia social e gerenciamento de leads para melhorar a eficiência e a eficácia.

### **Módulo 7. Psicologia no Marketing**

A psicologia no marketing examina como o comportamento do consumidor e os processos de tomada de decisão influenciam as estratégias de marketing. Esse tópico abrange conceitos como motivação do consumidor, percepção e vieses de decisão para desenvolver campanhas de marketing eficazes.

## **BLOCO 6. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**

Esta seção examina o impacto das tecnologias digitais nas operações de hotelaria e no gerenciamento de receitas, destacando estratégias para aproveitar as inovações digitais para melhorar as experiências dos clientes e a eficiência operacional.

### **Módulo 1. A digitalização Empresarial**

Este tema apresenta estratégias de transformação digital para integrar tecnologias digitais às operações de hotelaria e ao gerenciamento de receitas. As discussões incluem a digitalização de processos, o aprimoramento da prestação de serviços por meio de plataformas digitais e o aproveitamento da análise de dados para a tomada de decisões informadas.

### **Módulo 2. Inteligência Artificial (IA)**

Aqui, você explorará as aplicações da inteligência artificial (IA) na hotelaria e no gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem melhorias no atendimento ao cliente orientadas por IA, análise preditiva para previsão de demanda e otimização da eficiência operacional por meio de soluções baseadas em IA.

### **Módulo 3. Internet das Coisas (IoT)**

Esse tema examina a Internet das Coisas (IoT) e seus aplicativos para aprimorar os processos operacionais nos setores de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem dispositivos inteligentes habilitados para a IoT, conectividade de dados e aproveitamento de dados da IoT para obter insights e tomar decisões em tempo real.

### **Módulo 4: Blockchain**

Neste curso, você estudará a tecnologia blockchain e suas possíveis aplicações para melhorar a transparência e a segurança nas operações de hospitalidade e no gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem sistemas de transações baseados em blockchain, gerenciamento da cadeia de suprimentos e melhoria da confiança e da rastreabilidade nos processos de negócios.

### **Módulo 5: Big Data e Business Intelligence (BI)**

Aqui, você explorará as ferramentas de análise de big data e business intelligence (BI) para extrair insights acionáveis de grandes conjuntos de dados nos setores de hospitalidade e revenue management. Os tópicos incluem a tomada de decisões orientada por dados, a análise preditiva e a otimização das experiências dos clientes por meio de estratégias orientadas por BI.

### **Módulo 6. Computação em Nuvem (cloud)**

Este tópico aborda soluções de computação em nuvem e seus benefícios para operações de hotelaria e gerenciamento de receitas. As discussões incluem infraestrutura baseada em nuvem, escalabilidade, armazenamento de dados e aproveitamento de plataformas de nuvem para soluções de TI flexíveis e econômicas.

### **Módulo 7. Automação e Robótica Industrial**

Aqui, você estudará as aplicações da automação industrial e da robótica para otimizar os processos operacionais nos setores de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem automação

de processos robóticos (RPA), automação na prestação de serviços e melhoria da eficiência por meio de tecnologias robóticas.

### **Módulo 8. Cibersegurança**

Esse tema examina os princípios de segurança cibernética e as práticas recomendadas para proteger ativos digitais e dados de clientes em operações de hospitalidade e gerenciamento de receitas. As discussões incluem estruturas de segurança cibernética, regulamentos de privacidade de dados e estratégias para atenuar ameaças e vulnerabilidades cibernéticas.

## **BLOCO 7. PLANO DE NEGÓCIOS**

Nesta seção, você explorará os princípios fundamentais da estratégia de negócios, que são essenciais para orientar a direção de longo prazo e o sucesso de uma empresa. O foco está em entender como definir a visão, a missão e os valores de uma organização e como desenvolver um plano estratégico que se alinhe a esses elementos. Você aprenderá a analisar o ambiente interno e externo de uma empresa para criar estratégias eficazes, criar um modelo de negócios que apoie os objetivos da empresa e monitorar a implementação do plano estratégico para garantir que as metas sejam alcançadas.

### **Módulo 1: Visão, missão e valores**

Este tópico aborda os componentes essenciais da base estratégica de uma empresa. A declaração de visão descreve o que a empresa almeja alcançar em um futuro de longo prazo, servindo como fonte de inspiração e orientação para decisões estratégicas. A declaração de missão define o objetivo atual da empresa, incluindo suas funções principais e o mercado-alvo. Os valores são os princípios orientadores que moldam a cultura da empresa e informam os processos de tomada de decisão.

### **Módulo 2. Planejamento estratégico**

Aqui você aprenderá a criar um plano estratégico abrangente. Isso envolve a definição de objetivos específicos e mensuráveis e a identificação das ações necessárias para atingir esses objetivos. O plano estratégico inclui a avaliação dos pontos fortes e fracos internos da organização, bem como das oportunidades e ameaças externas, para desenvolver uma abordagem estruturada para o crescimento e o sucesso futuros.

### **Módulo 3. Modelo de Negócios**

Este tópico explora os componentes de um modelo de negócios, que explica como uma empresa gera valor e obtém receita. Você examinará diferentes tipos de modelos de negócios, incluindo propostas de valor, fluxos de receita e estruturas de custo, para entender como esses elementos trabalham juntos para apoiar os objetivos estratégicos de uma empresa.

### **Módulo 4. Análise estratégica**

Neste tópico, você estudará várias ferramentas e técnicas para avaliar os recursos internos de uma empresa e seu ambiente externo. Métodos como a análise SWOT são usados para identificar pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças, fornecendo percepções que informam as decisões e o planejamento estratégicos.

## **Módulo 5. Monitoramento do planejamento estratégico**

Este tópico se concentra em técnicas para rastrear e avaliar a eficácia do plano estratégico. Você aprenderá a estabelecer métricas de desempenho, coletar e analisar dados e fazer ajustes para garantir que os objetivos estratégicos sejam atingidos e que a organização continue no caminho do sucesso.

## **BLOCO 8. PROJECT MANAGEMENT**

Esta seção abrange as habilidades e técnicas essenciais necessárias para o gerenciamento eficaz de projetos. Você aprenderá a iniciar, planejar, executar e encerrar projetos com sucesso, garantindo que os projetos atinjam seus objetivos dentro do prazo e do orçamento. Ao dominar esses conceitos, você estará preparado para liderar projetos e apresentar resultados em vários contextos comerciais.

### **Módulo 1. O papel do Project Management**

Explorar a função do gerente de projetos e as principais responsabilidades associadas ao cargo. Conheça as habilidades necessárias para um gerenciamento de projetos bem-sucedido, incluindo liderança, comunicação e solução de problemas.

### **Módulo 2. Gestão de equipes**

Entenda os princípios do gerenciamento eficaz de equipes. Saiba como criar e liderar equipes, promover a colaboração e resolver conflitos para garantir o sucesso do projeto e atingir os objetivos da equipe.

### **Módulo 3. Gestão e comunicação interna**

Aprofunde-se em estratégias para gerenciar a dinâmica da equipe e a comunicação eficaz. Saiba como facilitar o diálogo aberto, fornecer feedback construtivo e manter a coesão da equipe durante todo o ciclo de vida do projeto.

### **Módulo 4. Gestão de projetos**

Aprenda os principais processos e metodologias de gerenciamento de projetos. Explore a iniciação, o planejamento, a execução, o monitoramento e o encerramento de projetos, além de ferramentas e técnicas para gerenciar o escopo, o tempo, o custo e a qualidade.

## **BLOCO 9. TOMADA DE DECISÕES**

Esta seção se aprofunda no processo de tomada de decisão em um contexto de negócios. Você aprenderá a definir problemas, selecionar critérios e técnicas, desenvolver alternativas, analisar opções, tomar decisões e criar planos de ação. Exemplos práticos aumentarão sua compreensão desses conceitos.

### **Módulo 1. Definição do problema**

Aprender a definir e enquadrar problemas com precisão. Entenda a importância da definição do problema no processo de tomada de decisão e como identificar as causas principais.

### **Módulo 2. Seleção de critérios e técnicas**

Explora os critérios e técnicas usados na tomada de decisões. Aprender a selecionar critérios apropriados e aplicar técnicas de tomada de decisão para avaliar opções e tomar decisões informadas.

### **Módulo 3. Desenvolvimento de Alternativas**

Entender como gerar e desenvolver soluções alternativas. Aprender técnicas criativas de solução de problemas e como avaliar a viabilidade de diferentes opções.

### **Módulo 4. Análise**

Aprender a analisar alternativas usando uma variedade de ferramentas e técnicas. Compreender a importância da análise de dados, da avaliação de riscos e do planejamento de cenários no processo de tomada de decisões.

### **Módulo 5. Decisão**

Explore o processo de tomada de decisão analítica. Aprenda sobre modelos de tomada de decisão, o papel da intuição e como tomar decisões sob incerteza.

### **Módulo 6. Plano de Ação**

Aprender a criar e implementar um plano de ação. Entenda as etapas envolvidas na tradução de decisões em etapas acionáveis, atribuindo responsabilidades e definindo cronogramas.

### **Módulo 7. Exemplos de Problemas**

Examina exemplos reais de problemas comerciais e os processos de tomada de decisão usados para resolvê-los. Aprenda com estudos de caso e cenários práticos a aplicar os conceitos de tomada de decisão de forma eficaz.

## **BLOCO 10. GESTÃO ESTRATÉGICA DE PESSOAS**

Esta seção concentra-se nas práticas estratégicas de gestão de recursos humanos essenciais para promover o sucesso organizacional e o envolvimento dos funcionários nos setores de hotelaria e revenue management.

### **Módulo 1. Gestão estratégica em Recursos Humanos**

O gerenciamento estratégico de recursos humanos é apresentado como um componente essencial do sucesso organizacional. Esse tópico abrange o alinhamento das práticas de recursos humanos com os objetivos comerciais, o planejamento da força de trabalho, a aquisição de talentos e as estratégias para melhorar o desempenho e a retenção dos funcionários.

### **Módulo 2. Comunicação estratégica**

Aqui você explorará estratégias de comunicação eficazes adaptadas aos contextos de hotelaria e revenue management. Os tópicos incluem estruturas de comunicação interna, envolvimento das partes interessadas e aproveitamento dos canais de comunicação para facilitar o alinhamento organizacional e o envolvimento dos funcionários.

### **Módulo 3. Cultura organizacional**

Este tema examina o papel da cultura organizacional na formação de comportamentos e desempenho no local de trabalho em ambientes hoteleiros e de gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem a definição de valores organizacionais, a criação de um ambiente de trabalho positivo e o aproveitamento da cultura como um ativo estratégico para atingir as metas comerciais.

#### **Módulo 4. Ética empresarial**

Neste tópico, você explorará considerações e princípios éticos aplicáveis às práticas de hotelaria e revenue management. As discussões incluem estruturas de tomada de decisões éticas, responsabilidade social corporativa e a promoção da integridade e da responsabilidade nas operações organizacionais.

#### **Módulo 5. Flexibilidade laboral**

Aqui você estudará estratégias para gerenciar a flexibilidade do trabalho nos setores de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Os tópicos incluem a programação da força de trabalho, políticas de trabalho remoto e a criação de um ambiente de trabalho ágil que apoie o desempenho dos negócios e o bem-estar dos funcionários.

### **BLOCO 11. GESTÃO CONTÁBIL**

Esta seção apresenta os principais conceitos e práticas da contabilidade gerencial. Você aprenderá a preparar e interpretar demonstrações financeiras, gerenciar o fluxo de caixa e compreender os princípios contábeis avançados. Essas habilidades são essenciais para tomar decisões financeiras informadas e gerenciar a saúde financeira de uma organização.

#### **Módulo 1: O Balanço Patrimonial**

Aprender a preparar e analisar um balanço patrimonial. Compreender os componentes do balanço patrimonial, incluindo ativos, passivos e patrimônio líquido, e como usar essas informações para tomar decisões financeiras.

#### **Módulo 2. A demonstração de resultados**

Explorar a preparação e a interpretação das demonstrações de lucros e perdas. Aprender a analisar receitas, despesas e lucratividade para avaliar o desempenho financeiro e tomar decisões estratégicas.

#### **Módulo 3. Demonstrações de fluxo de Caixa**

Compreender a importância dos demonstrativos de fluxo de caixa na gestão financeira. Aprender a preparar demonstrativos de fluxo de caixa, analisar fluxos de caixa de atividades operacionais, de investimento e de financiamento e gerenciar a liquidez.

#### **Módulo 4. Lançamentos contábeis**

Aprenda os fundamentos dos lançamentos contábeis. Explore como registrar transações financeiras, manter registros financeiros precisos e garantir a conformidade com os padrões contábeis.

#### **Módulo 5. Contabilidade avançada**

Aprofunde-se em tópicos avançados de contabilidade, incluindo consolidações, padrões internacionais de contabilidade e transações financeiras complexas. Aprenda a aplicar princípios contábeis avançados em uma variedade de cenários de negócios.

## **Módulo 6. Impostos**

Explore os fundamentos da tributação e do gerenciamento de impostos. Conheça os diferentes tipos de impostos, estratégias de planejamento tributário e requisitos de conformidade para pessoas físicas e jurídicas.

## **BLOCO 12. CONTABILIDADE GERENCIAL**

Esta seção enfoca a função da contabilidade gerencial na tomada de decisões organizacionais. Você aprenderá a analisar custos, gerenciar o capital de giro e avaliar o desempenho financeiro. Essas habilidades o ajudarão a tomar decisões estratégicas que apoiem os objetivos comerciais e melhorem os resultados financeiros.

### **Módulo 1: Contabilidade de custos**

Aprender os princípios da contabilidade de custos e sua função na gestão financeira. Compreender o comportamento dos custos, os métodos de alocação de custos e como usar os dados de custos para a avaliação orçamentária e de desempenho.

### **Módulo 2: Contas gerenciais**

Explorar a preparação e o uso de contas gerenciais. Aprenda a gerar relatórios financeiros, analisar o desempenho financeiro e apoiar os processos de tomada de decisões estratégicas.

### **Módulo 3: Capital de giro**

Entenda o gerenciamento do capital de giro para garantir a eficiência operacional. Aprenda sobre gestão de caixa, controle de estoque e gestão de contas a receber e a pagar.

### **Módulo 4. Dívida financeira líquida**

Saiba mais sobre a dívida financeira líquida e suas implicações para a saúde financeira. Entenda como calcular a dívida financeira líquida, analisar os níveis de dívida e gerenciar a dívida para otimizar o desempenho financeiro.

## **BLOCO 13. ESTRATÉGIAS DE MARKETING**

Esta seção aprofundará sua compreensão das estratégias de marketing que impulsionam o sucesso dos negócios. Você aprenderá a desenvolver planos de marketing abrangentes, analisar mercados e aplicar estratégias eficazes para atingir as metas de negócios. Esta seção o capacita com habilidades avançadas para criar e executar estratégias de marketing.

### **Módulo 1: Estratégias de marketing**

Descubra os fundamentos da estratégia de marketing, inclusive como estabelecer objetivos, definir mercados-alvo e desenvolver planos para atingir metas de negócios. Saiba como criar estratégias que impulsionem o crescimento e o sucesso.

### **Módulo 2. A chave do marketing**

Explore os princípios e práticas essenciais do marketing. Entenda como desenvolver uma proposta de valor exclusiva, criar mensagens de marketing eficazes e usar esses elementos para obter uma vantagem competitiva.

### **Módulo 3. Análise de mercado**

Saiba como realizar uma análise abrangente do mercado. Explore técnicas para analisar tendências de mercado, entender as necessidades dos clientes e identificar oportunidades de crescimento.

### **Módulo 4. Estratégias de marketing avançado**

Mergulhe em conceitos avançados de estratégias de marketing. Aprenda sobre estruturas estratégicas, posicionamento competitivo e abordagens inovadoras de marketing em um ambiente de negócios dinâmico.

### **Módulo 5. Plano de ação**

Entenda como desenvolver e implementar um plano de ação de marketing detalhado. Aprender a traduzir estratégias de marketing em etapas acionáveis, definir prioridades e alocar recursos de forma eficaz.

### **Módulo 6. Canais de marketing**

Explore os diferentes canais de marketing e sua função para atingir o público-alvo. Saiba como selecionar e gerenciar canais para obter o máximo impacto, incluindo métodos de marketing digital, tradicional e direto.

### **Módulo 7. Preço-alvo**

Saiba como definir e gerenciar preços-alvo para produtos e serviços. Explore estratégias de preços, incluindo preços baseados em custos, preços baseados em valor e preços competitivos, e entenda seu impacto sobre as vendas e a lucratividade.

## **BLOCO 14. MARKETING ANALYTICS**

Esta seção apresenta as ferramentas e técnicas usadas na análise de marketing. Você aprenderá a otimizar sua presença on-line, gerenciar o tráfego da Web e medir a eficácia dos esforços de marketing. Essas habilidades o ajudarão a tomar decisões baseadas em dados e a melhorar o desempenho do marketing.

### **Módulo 1. Como otimizar seu site**

Aprenda estratégias para otimizar seu website para melhorar a experiência do usuário e aumentar as conversões. Explore técnicas para melhorar a velocidade do site, a usabilidade e a classificação nos mecanismos de pesquisa.

### **Módulo 2. Gestão de tráfego web**

Entenda como gerenciar e analisar o tráfego da Web para atingir os objetivos de marketing. Conheça as fontes de tráfego, as métricas e as ferramentas para monitorar e aumentar as visitas ao site.

### **Módulo 3. Marketing de afiliados e sua medição**

Explore os princípios do marketing de afiliados e como medir sua eficácia. Aprenda sobre programas de afiliados, controle de desempenho e otimização de relacionamentos com afiliados.

## **Módulo 4: Google Data Studio**

Aprenda a usar o Google Data Studio para visualização e apresentação de dados. Explore como criar painéis, analisar métricas de marketing e apresentar dados em um formato claro e prático.

## **BLOCO 15. ESTRATÉGIA EM REDES SOCIAIS**

A seção Estratégia de mídia social enfatiza o desenvolvimento e a execução de planos eficazes de marketing de mídia social. Abrange estratégias para criar uma forte presença on-line, interagir com o público e aproveitar as plataformas de mídia social para o crescimento dos negócios.

### **Módulo 1. Redes sociais**

Este tópico explora várias plataformas de mídia social e seus usos para o marketing. Abrange as características de diferentes redes, estratégias para seleção de plataformas e abordagens para criar uma presença na mídia social.

### **Módulo 2. Plano de ação para redes sociais**

O tópico Plano de Ação de Mídia Social concentra-se na criação de planos estruturados para os esforços de marketing de mídia social. Os alunos aprenderão a definir metas, desenvolver estratégias e implementar ações para campanhas bem-sucedidas de mídia social.

### **Módulo 3. Estratégia nas redes sociais**

Este tópico aborda o desenvolvimento de estratégias abrangentes de mídia social. Ele inclui métodos para definir objetivos, identificar públicos-alvo e criar conteúdo que se alinhe aos objetivos comerciais.

### **Módulo 4. Ferramentas**

Neste tópico, os alunos explorarão várias ferramentas e plataformas usadas para gerenciar e otimizar os esforços de mídia social. Isso inclui ferramentas para programar postagens, analisar métricas de interação e monitorar menções à marca. Os alunos aprenderão sobre diferentes ferramentas de gerenciamento de mídia social, como Hootsuite, Buffer e Sprout Social, e como aproveitar essas ferramentas para otimizar suas estratégias de mídia social e medir a eficácia das campanhas.

### **Módulo 5. Ouça seu público**

Este tópico se concentra em técnicas para entender e responder às necessidades e opiniões do seu público de mídia social. Ele aborda métodos de coleta de feedback, monitoramento de conversas e análise de sentimentos para aprimorar as estratégias de mídia social e atender às preocupações dos clientes de forma eficaz.

### **Módulo 6. Gere vendas com suas redes**

Aqui, os alunos aprenderão estratégias para converter as interações nas mídias sociais em oportunidades de vendas. Isso inclui técnicas para criar ofertas atraentes, direcionar o tráfego para as páginas de vendas e usar as plataformas de mídia social como canais de vendas para aumentar a receita e atingir as metas de marketing.

## **BLOCO 16. DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL**

Esta seção aborda os princípios e as práticas da distribuição comercial. Ela explora os canais de comércio, a lei de distribuição e concorrência, as políticas comerciais, o comércio internacional, o comércio exterior, o gerenciamento de Incoterms e a internacionalização de empresas.

### **Módulo 1. Canais comerciais**

Aprenda sobre os diferentes tipos de canais de distribuição comercial, incluindo canais diretos e indiretos, e como selecioná-los e gerenciá-los.

### **Módulo 2. Distribuição comercial e direito da concorrência**

Compreender os aspectos legais da distribuição comercial, incluindo a lei da concorrência, regulamentos antitruste e requisitos de conformidade.

### **Módulo 3. Política comercial e regulamentação**

Estude as políticas e regulamentações comerciais que afetam a distribuição do comércio, incluindo tarifas, acordos comerciais e regulamentações de importação/exportação.

### **Módulo 4. Comércio internacional**

Explora os princípios do comércio internacional, incluindo a dinâmica do mercado global, barreiras comerciais e estratégias de comércio internacional.

### **Módulo 5. Comércio exterior**

Entenda os processos e desafios do comércio exterior, incluindo logística, procedimentos alfandegários e métodos de pagamento internacional.

### **Módulo 6. Gestão Incoterms**

Saiba mais sobre os Incoterms (Termos Comerciais Internacionais), sua importância no comércio internacional e como usá-los para gerenciar as responsabilidades de remessa e entrega.

### **Módulo 7. Internacionalização de empresas**

Estuda as estratégias e os desafios da expansão internacional das empresas, incluindo estratégias de entrada no mercado, gerenciamento intercultural e marketing global.

## **BLOCO 17. METODOLOGIAS ÁGEIS**

As metodologias ágeis são essenciais para o gerenciamento de projetos em ambientes dinâmicos, permitindo flexibilidade e resposta rápida às mudanças. Esta seção aborda os princípios e as práticas do gerenciamento ágil, incluindo gerenciamento de produtos, startup enxuta e estruturas ágeis.

### **Módulo 1. Gestão de produtos**

Aprenda sobre o gerenciamento ágil de produtos, incluindo técnicas para definir a visão do produto, gerenciar o backlog do produto e agregar valor aos clientes por meio do desenvolvimento iterativo.

### **Módulo 2. Lean startup**

Entenda a metodologia de startup enxuta, que enfatiza a criação e o dimensionamento de empresas de forma eficiente, testando e repetindo rapidamente as ideias para atingir a adequação ao mercado.

### **Módulo 3. Agile Management**

Explore as estruturas de gerenciamento ágil, como Scrum e Kanban, incluindo seus princípios, funções, eventos e artefatos, e como aplicá-las aos seus projetos para aumentar a eficiência e a flexibilidade.