

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

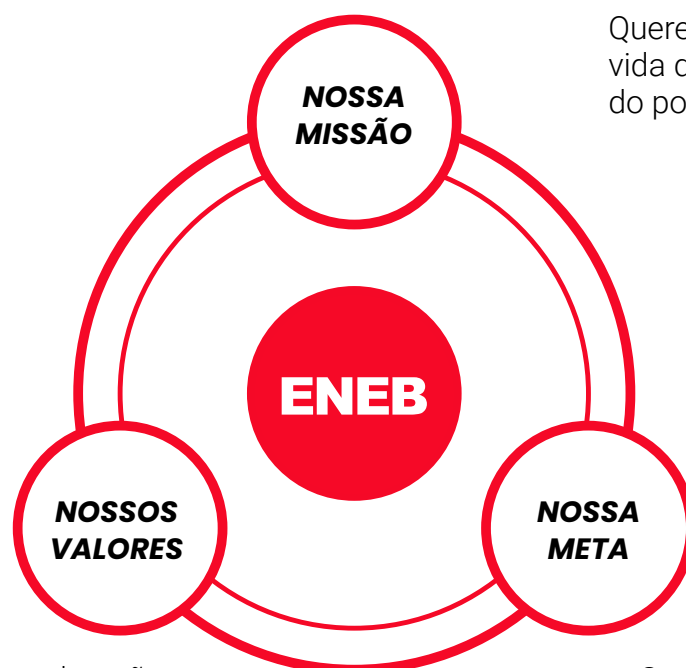




Você é nossa missão, nossos valores e nossas metas

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.



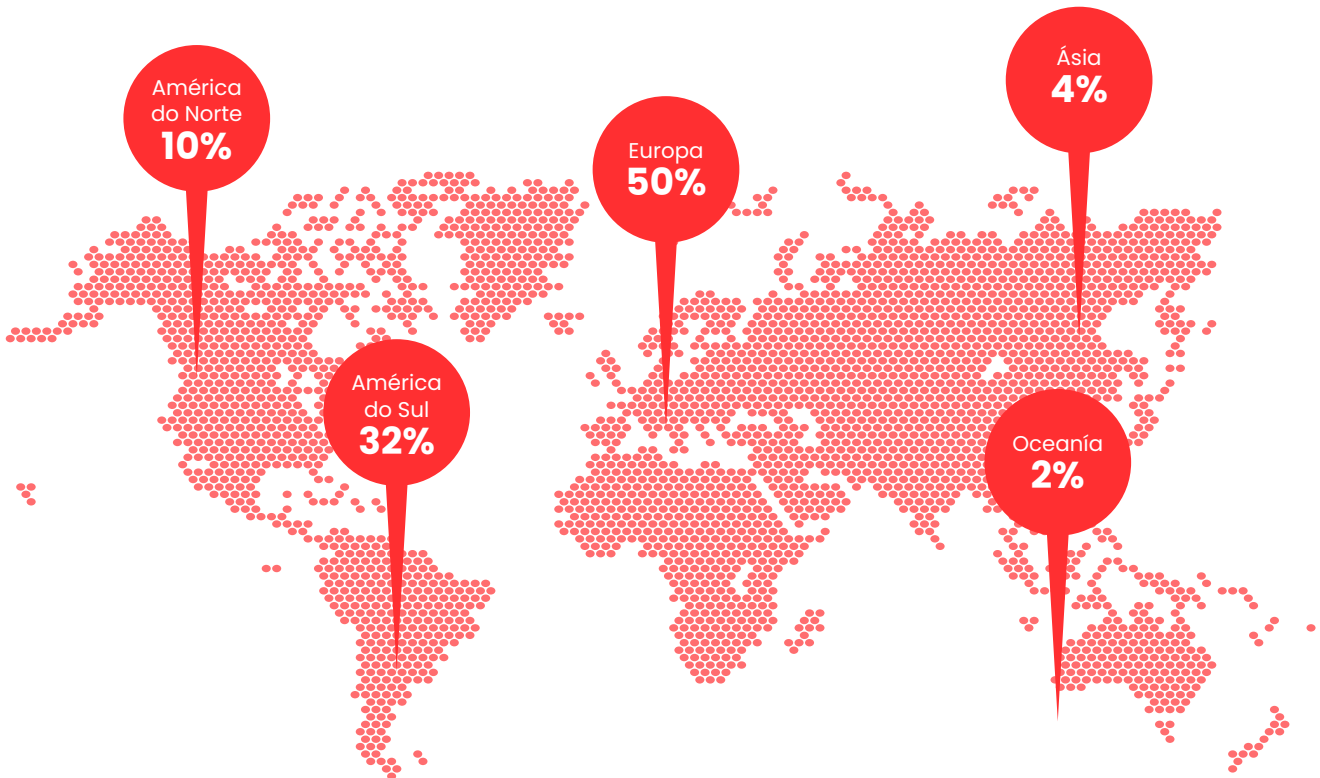
Queremos transformar a vida dos nossos alunos, do ponto A ao ponto E.

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.



CLAEA

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.”





**MBA - Master em Administração
e Direção de Empresas + Master
em Revenue Management e
Hotelaria**

INTRODUÇÃO

O MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Revenue Management e Hotelaria é uma formação pós-graduada que combina a gestão empresarial com a especialização em Revenue Management e no setor hoteleiro. O programa oferece uma visão global de gestão empresarial e desenvolve habilidades de liderança e gestão, ao mesmo tempo que se aprofunda na área específica de gestão de receitas e hotelaria.

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 Revenue Management e Hotelaria

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 Revenue Management e Hotelaria tem como objetivo:

- Profissionais da indústria hoteleira como gerentes de hotéis, diretores de vendas e marketing, gerentes de recepção, gerentes de reservas, entre outros.
- Graduados universitários que buscam uma carreira no setor de hospitalidade e desejam obter um conhecimento profundo das estratégias de gerenciamento de receitas e sua aplicação na hospitalidade.
- Empreendedores da indústria do turismo, pois o programa fornece ferramentas e técnicas para melhorar a sua capacidade de gestão e aumentar os seus lucros.
- Profissionais da indústria da aviação, como gestores de companhias aéreas e agentes de viagens, uma vez que o Revenue Management é uma disciplina amplamente utilizada nesta indústria.
- Pessoas com experiência em finanças que possam encontrar no programa uma forma de aplicar as suas competências e conhecimentos na gestão de receitas e rentabilidade de empresas do setor hoteleiro e turístico.
- O master destina-se a profissionais do setor hoteleiro e turístico, bem como a licenciados universitários que pretendam especializar-se nesta área da gestão empresarial.

OBJETIVOS

O plano de estudos do MBA - Master em Administração e Direção de Empresas + Master em Revenue Management e Hotelaria visa dotar o aluno dos seguintes conhecimentos e competências:

- Adquirir um conhecimento profundo da gestão empresarial, tanto teórica como prática.
- Desenvolver competências de liderança e gestão para gerir equipas e projetos no setor da hotelaria e turismo.
- Aprenda a aplicar estratégias de gestão de receitas em empresas de hotelaria e turismo.
- Conhecer a fundo os diferentes segmentos de clientes e mercados do setor hoteleiro e turístico.
- Aprenda a gerir os diferentes canais de distribuição e venda de produtos e serviços turísticos.
- Desenvolver competências para analisar dados e tomar decisões com base na informação obtida.
- Adquirir um conhecimento profundo das últimas tendências do setor do turismo e do seu impacto na gestão empresarial.
- Desenvolver habilidades de comunicação e negociação em ambientes internacionais e multiculturais.
- Aprender a trabalhar em equipe e liderar projetos no setor de hotelaria e turismo.
- Adquirir uma visão global da gestão empresarial e da sua aplicação no setor da hotelaria e turismo.

OPORTUNIDADES DE CARREIRA

- Gerente de gerenciamento de receitas: Um MBA com especialização em gerenciamento de receitas e hospitalidade pode fornecer habilidades avançadas em gerenciamento de preços, otimização de receitas e estratégias de marketing na indústria hoteleira. Um gerente de Revenue Management pode trabalhar em hotéis, companhias aéreas, restaurantes e outras empresas de serviços para maximizar a receita e a lucratividade por meio de uma gestão eficiente de preços e alocação de recursos.
- Gerente de Operações na Indústria Hoteleira: Com MBA e especialização em Revenue Management e Hospitalidade, você pode adquirir habilidades avançadas em gestão de operações, principalmente na área de hotelaria. Um gerente de operações pode trabalhar em hotéis, resorts, restaurantes e outras empresas de serviços para gerenciar as operações diárias e garantir a satisfação do cliente por meio da entrega oportuna de produtos ou serviços de alta qualidade.
- Consultor de Hospitalidade: Um MBA com especialização em Revenue Management e Hospitalidade pode fornecer habilidades avançadas em análise de mercado, estratégias de marketing e gerenciamento de operações na indústria hoteleira. Um consultor de hospitalidade pode trabalhar em empresas de consultoria para ajudar empresas do setor hoteleiro a desenvolver estratégias eficazes para aumentar a lucratividade e a eficiência operacional.

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: HOTELARIA E REVENUE MANAGEMENT

- Módulo 1. Controle de receita
- Módulo 2. O canal HORECA
- Módulo 3. Fidelização de clientes

BLOCO 14: QUALIDADE DE PROCESSO

- Módulo 1. Qualidade como sistema de gestão
- Módulo 2. Estratégias de qualidade
- Módulo 3. Fases de um plano de qualidade
- Módulo 4. Controle de qualidade
- Módulo 5. Análise e melhoria contínua da qualidade
- Módulo 6. Política de qualidade e meio ambiente na empresa
- Módulo 7. Normativa ISO

BLOCO 15: 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 HOTELARIA E REVENUE MANAGEMENT

Esta seção se concentra no campo especializado de gerenciamento de receita no setor hoteleiro. Você explorará técnicas para maximizar a receita, entender o mercado hoteleiro e fidelizar os clientes.

Módulo 1. Controle de receita

Neste tópico, você aprenderá sobre estratégias para controlar e otimizar a receita no setor hoteleiro. Isso inclui técnicas para estratégias de preços, gerenciamento de inventário e previsão de receita.

Módulo 2. O canal HORECA

Este tópico explora o canal HORECA (Hotel Restaurant Catering) e sua importância no setor de hospitalidade. Você aprenderá sobre a estrutura do mercado HORECA e a dinâmica do gerenciamento de operações em hotéis, restaurantes e serviços de bufê.

Módulo 3. Fidelização de clientes

Aqui você examinará as estratégias para criar e manter a fidelidade do cliente no setor de hospitalidade. Isso inclui a exploração de programas de fidelidade, práticas de atendimento ao cliente e métodos para criar experiências positivas para o cliente.

BLOCO 14. QUALIDADE DE PROCESSO

Esta seção enfatiza a importância dos sistemas de gestão da qualidade e da melhoria contínua para garantir a excelência operacional e a satisfação do cliente nos contextos de hospitalidade e gestão de receitas.

Módulo 1. Qualidade como sistema de gestão

O gerenciamento da qualidade é apresentado como uma abordagem integrada para atingir e manter altos padrões em todas as operações comerciais. Este tópico aborda os princípios e as estruturas dos sistemas de gestão da qualidade, destacando sua função de atender às expectativas dos clientes e melhorar a eficiência organizacional.

Módulo 2. Estratégias de qualidade

Aqui, você explorará várias estratégias para implementar iniciativas de qualidade em hospitalidade e gerenciamento de receitas. Isso inclui a definição de objetivos de qualidade, a aplicação de técnicas de aprimoramento da qualidade e o alinhamento de estratégias com metas organizacionais para melhorar a prestação de serviços e a eficiência operacional.

Módulo 3. Fases de um plano de qualidade

Este tópico detalha as fases envolvidas no desenvolvimento e na execução de um plano de qualidade abrangente. Ele inclui os estágios de planejamento, implementação, monitoramento e avaliação, garantindo abordagens sistemáticas para a garantia de qualidade e esforços de melhoria contínua.

Módulo 4: Controle de qualidade

Neste tópico, você aprenderá sobre as metodologias de controle de qualidade usadas para monitorar e verificar a conformidade com os padrões de qualidade. Técnicas como controle estatístico de processos, procedimentos de inspeção e auditorias de qualidade são exploradas para manter a consistência e a confiabilidade na prestação de serviços.

Módulo 5. Análise e melhoria contínua da qualidade

Este tópico se concentra em técnicas de análise de dados de qualidade e na condução de iniciativas de melhoria contínua em contextos de hospitalidade e gerenciamento de receitas. Você estudará métodos para identificar as causas básicas dos problemas de qualidade, implementar ações corretivas e promover uma cultura de melhoria contínua.

Módulo 6. Política de qualidade e meio ambiente na empresa

Aqui, é examinada a integração das práticas de gerenciamento da qualidade com as iniciativas de sustentabilidade ambiental. Os tópicos incluem o desenvolvimento de políticas ambientais, a conformidade com os requisitos regulatórios e a promoção de práticas ambientalmente responsáveis em todas as operações organizacionais.

Módulo 7: Normas ISO

Este tópico apresenta as normas da International Standards Organisation (ISO) relevantes para a hotelaria e o revenue management. Você explorará as estruturas da ISO, como a ISO 9001 (Sistemas de Gestão da Qualidade) e a ISO 14001 (Sistemas de Gestão Ambiental), destacando seu papel na obtenção da excelência operacional e no atendimento aos padrões do setor.

BLOCO 15. 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.