

MÓDULO	AULA	CH TEORICA	CH PRATICA	CH TOTAL
MÓDULO 01 (GESTÃO EXPONENCIAL DE NEGÓCIOS)	O NOVO MINDSET DOS NEGÓCIOS	4		20
	ATIVANDO O MINDSET DIGITAL PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS DA EMPRESA	4		
	TRANSFORMANDO NUMA ORGANIZAÇÃO EXPONENCIAL	4		
	USANDO A PLATAFORMA	4	4	
MÓDULO 02 (PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL)	O JEITO DE SER DE CADA UM E OS IMPACTOS NAS ORGANIZAÇÕES	4		20
	RELAÇÕES PARA CRESCIMENTO ORGANIZACIONAL	4		
	MUDANÇA DE MINDSET PROFISSIONAL	4		
	HARD SKILLS E SOFT SKILLS	4	4	
MÓDULO 03 (SE DESENVOLVENDO COMO LÍDER EXPONENCIAL)	VISÃO SISTÊMICA E PENSAMENTO DIGITAL	4		20
	LIDERANDO E CUIDANDO DE PESSOAS DE FORMA PRÁTICA	4		
	CENTRALIDADE NO CLIENTE PARA GERAR RESULTADOS EXPONENCIAIS	4		
	LIDERANDO PARA O FUTURO	4	4	
MÓDULO 04 (CRIANDO UM EXCELENTE CLIMA ORGANIZACIONAL)	COMPREENDENDO A RELAÇÃO ENTRE CLIMA E CULTURA ORGANIZACIONAL	4		20
	PESQUISA DE CLIMA ORGANIZACIONAL	4		
	ESTRATÉGIAS PARA CRIAR UM EXCELENTE CLIMA ORGANIZACIONAL	4		
	A MANUTENÇÃO DO CLIMA E OS RESULTADOS PARA A ORGANIZAÇÃO	4	4	
MÓDULO 05 (BRANDING: ESTRATÉGIAS DE GESTÃO DA MARCA)	O POSICIONAMENTO DA MARCA, ELEMENTOS E IDENTIDADES DA MARCA.	4		20
	ASSOCIAÇÃO DE IMAGENS, CREDIBILIDADE DA MARCA E REPUTAÇÃO	4		
	OS PROGRAMAS DE MARKETING PARA CONSTRUÇÃO DE BRAND EQUITY.	4		
	ESTRATÉGIAS DE BRANDING E A ARQUITETURA DA MARCA	4	4	
MÓDULO 06 (GESTÃO DE TECNOLOGIAS DIGITAIS E DISRUPTIVAS)	O USO DE CLOUD-COMPUTING NOS NEGÓCIOS	4		20
	INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL APLICADA AO NEGÓCIO	4		
	A APLICABILIDADE DOS 5 V'S DO BIG DATA	4		
	MIIGAÇÃO DE RISCOS TECNOLÓGICOS POR MEIO DA CIBERSEGURANÇA	4	4	
MÓDULO 07 (ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO)	MUDANÇA DE CULTURA ORGANIZACIONAL E CONSTRUÇÃO DE UMA CULTURA DIGITAL	4		20
	CONEXÃO E PROVEITO DOS ECOSISTEMAS	4		
	ECONOMIA SUSTENTÁVEL EM PRÁTICA	4		
	REPLICANDO A CULTURA DE ECOSISTEMAS NA EMPRESA	4	4	
MÓDULO 08 (EXPERIÊNCIA E CUSTOMER SUCCESS)	ESTRATÉGIAS PARA POTENCIALIZAR A EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO	4		20
	ESTRATÉGIAS PARA POTENCIALIZAR O SUCESSO DO CLIENTE	4		
	PRÁTICAS DE SUCESSO DE SETORES DE SUCESSO DO CLIENTE	4		
	APRENDENDO COM OS ERROS	4	4	

Matriz Curricular:

	IMERSÃO: MOMENTO DA PESQUISA	4	
	IDEAÇÃO: O BRAINSTORMING E OS MAPAS MENTAIS	4	
MÓDULO 09 (DESIGN THINKING)	PROTOTIPAÇÃO: HORA DOS TESTES.	4	20
	IMPLEMENTAÇÃO: HORA DE LEVAR A SOLUÇÃO AO PÚBLICO.	4	4
	ENCONTRANDO O MODELO DE NEGÓCIOS CORRETO	4	
MÓDULO 10 (CRIANDO O MODELO DE NEGÓCIOS)	CANVAS	4	
	MVP	4	20
	ESTRATÉGIAS PARA PERENIDADE DO NEGÓCIO	4	4
	GESTÃO DE SERVIÇOS	4	
MÓDULO 11 (CUIDANDO DA QUALIDADE DAS OPERAÇÕES E DOS SERVIÇOS)	ESTRATÉGIAS PARA O GERENCIAMENTO DA OFERTA E DA DEMANDA	4	
	O KAIZEN COMO FORMA DE MELHORIA CONTÍNUA	4	20
	SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO EM GERÊNCIA DE OPERAÇÕES.	4	4
	ENTENDIMENTO DO CÉREBRO HUMANO	4	
MÓDULO 12 (NEUROMARKETING)	NEUROMARKETING E O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR	4	
	APLICANDO ESTRATÉGIAS DE NEUROMARKETING NO NEGÓCIO	4	20
	CRESCIMENTO EXPONENCIAL DO NEGÓCIO COM USO DO NEUROMARKETING	4	4
	CONTEXTO DE CONFLITOS E DA NEGOCIAÇÃO	4	
MÓDULO 13 (NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS)	HABILIDADES DE NEGOCIAÇÃO E A IDENTIFICAÇÃO E RESOLUÇÃO DE CONFLITOS	4	
	LIDANDO COM OS ESTILOS COMPORTAMENTAIS NAS NEGOCIAÇÕES.	4	20
	ESTRATÉGIAS DE SUCESSO EM NEGOCIAÇÃO E NA GESTÃO DE CONFLITOS	4	4
	CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS POR MEIO DA METODOLOGIA GROWTH HACKING	4	
MÓDULO 14 (GROWTH HACKING: ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO RÁPIDO)	EXPERIMENTOS, TESTAGEM DE HIPÓTESES E PRIORIZAÇÃO	4	
	ESTRATÉGIAS PARA ALCANÇAR, MANTER E ENCANTAR OS CLIENTES.	4	20
	AMPLIAÇÃO DAS INDICAÇÕES E VENDAS ATRAVÉS DO GROWTH HACKING	4	4
	EVOLUÇÃO, MODELOS E ARQUITETURA DE GOVERNANÇA CORPORATIVA	4	
MÓDULO 15 (GOVERNANÇA CORPORATIVA E COMPLIANCE)	AS BOAS PRÁTICAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA	4	
	PRINCÍPIOS DE GOVERNANÇA E ASPECTOS COMPORTAMENTAIS DO PROCESSO DECISÓRIO	4	20
	FERRAMENTAS DE COMPLIANCE E DISCLOSURE	4	4
	MÉTRICAS E INDICADORES DE DESEMPENHO	4	
MÓDULO 16 (MÉTRICAS E INDICADORES B.I.)	MÉTRICAS E INDICADORES IMPORTANTES PARA ACOMPANHAR EM UM BI	4	
	COMO USAR MÉTRICAS E INDICADORES DE DESEMPENHO NA GESTÃO DO NEGÓCIO	4	20

Matriz Curricular:

	ANÁLISE DE DADOS E O PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES BASEADAS EM DADOS	4	4
	GESTÃO FINANCEIRA E PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	4	
MÓDULO 17 (GERINDO AS FINANÇAS DA EMPRESA)	MEDIDAS DE DESEMPENHO (LUCRO, RETORNO, VALOR ECONÔMICO AGREGADO E DE MERCADO).	4	
	FONTES DE FINANCIAMENTO PARA A CRIAÇÃO E EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS	4	20
	INSTRUMENTOS PARA TOMADA DE DECISÕES DE CURTO E LONGO PRAZO.	4	4
MÓDULO 18 (STARTUP ONE E ACELERADORAS)	A METODOLOGIA LEAN STARTUP	4	
	ACELERADORAS, INCUBADORAS, INVESTIDORES, FONTES DE FOMENTO E ENTIDADES DE APOIO	4	20
	CRIANDO A STARTUP	4	
	A GESTÃO DO AMANHÃ NUMA STARTUP	4	4
TOTAL			360