



PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO
Pós-Graduação *Lato Sensu*
Gestão de *startups*

Sumário

1.	Nome do Curso e Área do Conhecimento.....	3
2.	Características Técnicas do Curso	3
3.	Público-alvo	3
4.	CrITÉrios de Seleção.....	4
5.	Justificativa do Curso.....	4
6.	Objetivos do Curso	5
7.	Competências e Habilidades do Egresso.....	5
8.	Metodologia de Ensino e Aprendizagem	6
9.	Estágio Não Obrigatório	9
10.	Matriz Curricular	10
11.	Carga Horária.....	11
12.	Conteúdo programático	11
13.	Infraestrutura Física e Pedagógica	28

1. Nome do Curso e Área do Conhecimento

Nome do Curso: Gestão de *startups*

Área de Avaliação (CAPES): ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA E DE EMPRESAS, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E TURISMO

Grande Área (CAPES): 60000007 CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

Área do Conhecimento (CAPES): 60200006 ADMINISTRAÇÃO

Classificação OCDE: Negócios, administração e direito

2. Características Técnicas do Curso

Modalidade: Educação a Distância

Número máximo de vagas por Polo/Unidade: 1000 alunos

Período de Oferecimento: O curso possui entrada intermitente, respeitadas as datas de início e de fim cadastradas na oferta, bem como observado o período indicado para a sua integralização.

Limitações legais

Resolução CNE/CES Nº 1, de 06 de abril de 2018, que estabelece normas para o funcionamento de cursos de pós-graduação lato sensu.

O candidato deverá ser graduado com diploma devidamente registrado segundo as normas estabelecidas pelo MEC.

3. Público-alvo

Empreendedores e gestores que atuam ou desejam atuar na gestão de *startups*. A formação prévia poderá ser em qualquer curso superior e cursos

Tecnólogos de todos os eixos tecnológicos, pois startups podem ser criadas em diversos segmentos e são balizadas em inovação, utilização de tecnologias e modelos de negócios escaláveis.

4. Critérios de Seleção

O ingresso na pós-graduação será realizado por meio de inscrição no portal da Instituição e entrega dos documentos solicitados. Em seguida, analisados pela área competente.

5. Justificativa do Curso

Reconhecendo que o mundo está em constante transformação, as empresas precisam inovar constantemente seus produtos e serviços, buscando atender clientes cada vez mais exigentes, que buscam soluções personalizadas.

O curso de Pós-Graduação Lato Sensu Gestão de Startups tem como propósito capacitar profissionais para agregarem valor aos novos negócios, seja como empreendedores ou colaboradores. As *startups* possuem em sua essência a agilidade na resposta às demandas identificadas no mercado, a utilização de tecnologias disruptivas e a escalabilidade de seus produtos e serviços.

O curso possui como diferenciais a apresentação de estudos de caso e de temas atuais, contextualizados com a realidade das corporações nacionais e internacionais.

Ainda são contextualizados tecnologias, métodos e técnicas para desenvolvimento de produtos digitais, de startups enxutas e de estratégias de negócios. Logo, torna-se pertinente que este curso seja ofertado para a comunidade.

6. Objetivos do Curso

6.1. Objetivo Geral

- Desenvolver conhecimentos e habilidades em empreendedores ou colaboradores para que possam realizar gestão de *startups*, respondendo rapidamente às mudanças do mercado e agregando valor para seus clientes.

6.2. Objetivos Específicos

- Preparar profissionais para atuarem em um mercado que demanda alta qualificação profissional acerca das novas tecnologias empregadas nas indústrias;
- Selecionar ferramentas, métodos e técnicas de gestão aplicáveis às *startups*;
- Identificar ferramentas para concepção e desenvolvimento de novos produtos;
- Compreender o conceito de economia criativa aplicada a gestão de *startups*;
- Promover a especialização de profissionais atuantes na gestão de *startups*, a partir das novas tendências de inovação tecnológica;
- Desenvolver nos alunos competências e habilidades profissionais e pessoais fundamentais para exercício das práticas abordadas no curso;
- Proporcionar o conhecimento necessário ao aluno para realizar a modelagem de um processo, com foco em redução de custo, otimização de recursos e processos sustentáveis.

7. Competências e Habilidades do Egresso

Competências

O aluno desenvolverá competências essenciais para a gestão de *startups*. Será introduzido aos conceitos de inovação, *startup* enxuta (*lean startup*), visando aumentar a velocidade de resposta aos clientes, otimizando recursos utilizados e reduzindo desperdícios.

Selecionará, ainda, métodos e ferramentas aplicáveis para desenvolvimento de novos produtos, sempre balizados pelas necessidades dos clientes. Desenvolverá visão estratégica do negócio visando antever cenários num ambiente de constante transformação.

Por fim, deverá ser capaz de identificar soluções tecnológicas cabíveis nos diversos setores das *startups*, com foco na sustentabilidade e economia de recursos.

Habilidades

- Compreender os conceitos de gestão de *startups*, a partir dos conceitos abordados nas aulas, para agregar valor para clientes com os produtos e serviços desenvolvidos;
- Desenvolver projetos de desenvolvimento de produtos, aplicando metodologias aplicáveis, para atender a velocidade e a customização que o mercado demanda;
- Realizar planejamento estratégico do negócio, para identificar oportunidades e ameaças futuras, por conta de um mercado que está em constante transformação;
- Desenvolver a criatividade nos negócios, por meio dos conceitos de economia criativa, para agregar valor com ideias não-convencionais.

8. Metodologia de Ensino e Aprendizagem

O desenvolvimento das disciplinas do curso se dará no ambiente virtual, onde o aluno cumprirá 40 horas por disciplina.

Estas 40 horas são compostas pelo estudo dos diversos insumos pedagógicos disponibilizados, como:

- ✓ materiais de leitura;
- ✓ videoaulas;
- ✓ slides;
- ✓ podcasts;
- ✓ indicações de leituras extras como artigos e capítulos de livros.

Como parte do modelo acadêmico, também contabilizamos:

- ✓ a interação com os tutores para esclarecimentos de dúvidas pedagógicas (via Fórum);
- ✓ a realização da avaliação disciplinar pelo aluno.

Vale ressaltar que cada aluno é único e tem seu próprio tempo para aprendizagem. Alguns conseguem assimilar o conteúdo com mais agilidade, outros precisam retomar as leituras e videoaulas para tornar sua aprendizagem efetiva.

O tempo gasto pelo aluno para o entendimento de cada disciplina depende também da sua familiaridade com o tema, ou seja, o conhecimento prévio que o aluno tem em relação a temática abordada.

No ambiente virtual, o aluno encontrará o conteúdo das disciplinas, organizados em temas/webaulas.

Para cada um deles, o aluno realizará um conjunto de atividades baseadas em leitura de textos de fundamentação teórica e acesso a recursos audiovisuais.

Um tutor apoiará as atividades realizadas no ambiente virtual, atendendo o aluno nas suas dúvidas por meio de ferramentas de comunicação.

O aluno, ao iniciar os seus estudos, terá um encontro presencial para acolhida/ambientação; esse encontro terá como objetivos:

- ✓ Integrar o aluno ao curso de Pós-Graduação.
- ✓ Dialogar e esclarecer as dúvidas sobre a proposta pedagógica do curso e as regras acadêmicas.
- ✓ Apresentar ao aluno o Ambiente Virtual de Aprendizagem (o primeiro acesso; o envio de documentos; os serviços de secretaria e

financeiro; a disciplina Ambientação; a tutoria online; o boletim acadêmico; as disciplinas e seus conteúdos; a biblioteca virtual; entre outros).

- ✓ Proporcionar um momento de Network aos pós-graduandos.

Avaliação do Desempenho do Aluno

O aluno deverá realizar as atividades propostas no ambiente virtual. A realização das atividades irá compor sua frequência no curso, que será considerada para a sua aprovação.

A atividade avaliativa que o aluno realizará para compor a sua média é a Avaliação Virtual (AV); essa atividade é obrigatória e estará disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA, conforme cronograma de seu curso.

Para a aprovação em cada uma das disciplinas, o aluno deverá obter frequência de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) e nota igual ou superior a 7,0 (sete).

As notas devem ser expressas no intervalo de 0 (zero) a 10 (dez).

O aluno que obtiver média inferior a 7,0 (sete) nas disciplinas terá direito ao Programa de Dependência e Recuperação – PDR, mediante a solicitação de requerimento e respeitando o período de jubramento do curso.

O PDR será realizado no ambiente virtual de aprendizagem, sendo que o aluno terá acesso ao conteúdo da disciplina e realizará uma Avaliação Virtual - AV, e a nota obtida substituirá a média do aluno.

Para a obtenção do **Certificado** de Pós-graduação *Lato Sensu* – especialização, o aluno deverá cumprir todas condições seguintes:

- ✓ Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento) em todas as disciplinas;
- ✓ Nota igual ou superior a 7,0 (sete) em todas as disciplinas.

Certificação

O Certificado de conclusão de curso de Especialização será acompanhado por histórico escolar, em cumprimento às exigências da Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, da Câmara de Educação Superior do Conselho Nacional de Educação.

Composição do Corpo Docente

O corpo docente do curso é constituído por profissionais qualificados, com comprovado saber em sua área de atuação, conforme Resolução CNE/CES nº1, de 06 de abril de 2018, sendo integrado, no mínimo, por 30% (trinta por cento) de portadores de título de pós-graduação *stricto sensu*, isto é, portadores de títulos de Mestrado e Doutorado, obtidos em programas de pós-graduação *stricto sensu* devidamente reconhecidos pelo poder público em território nacional, ou revalidados, conforme legislação vigente. Os demais docentes são certificados em nível de especialização, pós-graduação *lato sensu*, de reconhecida capacidade técnico-profissional.

9. Estágio Não Obrigatório

O estágio curricular não obrigatório tem como finalidade estimular o aluno a desenvolver atividades extracurriculares, para que possa inter-relacionar os conhecimentos teóricos e práticos adquiridos durante o curso e aplicá-los na solução de problemas reais da profissão, proporcionando o desenvolvimento da análise crítica e reflexiva para os problemas socioeconômicos do país, de acordo com a Resolução de Estágio curricular não obrigatório vigente na Instituição.

Os principais objetivos da prática do estágio curricular não obrigatório são:

- I. proporcionar o exercício do aprendizado compromissado com a realidade socioeconômica-política do país;
- II. propiciar a realização de experiências de ensino e aprendizagem visando à educação profissional continuada, alicerçada no desenvolvimento de competências e habilidades e ao exercício do pensamento reflexivo e criativo; e
- II. incentivar o trabalho de pesquisa e investigação científica, visando ao desenvolvimento da ciência, da tecnologia e da cultura.

A carga horária é definida pela concedente de estágio, não podendo ultrapassar a carga horária máxima de 6 (seis) horas diárias e 30 (trinta) horas semanais, as quais podem ser realizadas em empresas públicas ou privadas, instituição de pesquisa, órgãos governamentais e não governamentais, e as próprias unidades da Universidade, desde que sigam às condições adequadas para que o

estagiário possa aprofundar os seus conhecimentos teóricos e práticos adquiridos no curso.

Para o Curso de Pós-Graduação EAD, a prática do estágio curricular não obrigatório é permitida durante a vigência do curso, não podendo exceder em um mesmo campo de estágio o período de 2 (dois) anos.

Os estágios curriculares não obrigatórios devem estar apoiados em Termo de Compromisso e de comum acordo com a Instituição, devendo explicitar não somente os aspectos legais específicos, como também os aspectos educacionais e de compromisso com a realidade social.

O Planejamento do Estágio Curricular Não Obrigatório é de responsabilidade do coordenador de curso/professor orientador e também do Departamento de Estágios.

10. Matriz Curricular

DISCIPLINAS	CH PRÁTICA	CH TEÓRICA	CH TOTAL
Ambientação	0 h	0 h	0 h
Inovação e <i>startups</i>	0 h	40 h	40 h
Método <i>Lean Startup</i>	0 h	40 h	40 h
Concepção de produtos: MVP - Produto Mínimo Viável, <i>Business Model Canvas</i> , Personas	0 h	40 h	40 h
Gestão <i>customer oriented</i>	0 h	40 h	40 h
Economia criativa	0 h	40 h	40 h
Análise e modelagem de negócios (BABOK/Product Owner)	0 h	40 h	40 h
<i>Foresight</i> estratégico	0 h	40 h	40 h
Desenvolvimento de produtos digitais	0 h	40 h	40 h
Gestão de Carreira	0 h	40 h	40 h

11. Carga Horária

A carga horária de 360h constitui o conteúdo ministrado em 9 (nove) disciplinas.

12. Conteúdo programático

Disciplina: Ambientação

Ementa: Ensino a distância: características desta modalidade de estudo. A tecnologia e o ensino à distância. Legislação do Ensino a Distância no Brasil. Aspectos relacionados ao perfil no Ensino a Distância.

Competências e Habilidades:

- Compreender a modalidade de ensino a distância.
- Identificar uma relação entre tecnologia e educação no contexto do EAD;
- Discutir elementos da legislação do ensino a distância no Brasil;
- Refletir sobre o perfil do aluno em ensino a distância.

Conteúdo Programático 1: Introdução ao Ensino a Distância.

Conteúdo Programático 2: Tecnologia e educação.

Conteúdo Programático 3: Legislação do Ensino a Distância no Brasil.

Conteúdo Programático 4: Perfil do aluno no Ensino a Distância.

Bibliografia básica:

BRASIL. Ministério da Educação. **Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional - Lei n. 9.394/96**. Brasília, 1996. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9394.htm. Acesso em: 6 dez. 2022.

BRASIL. Ministério da Educação. **Resolução CNE/CP n. 7, de 18 de dezembro de 2018**. Brasília, 2018. Disponível em: https://normativasconselhos.mec.gov.br/normativa/view/CNE_RES_CNECESN72018.pdf. Acesso em: 6 dez. 2022.

GIL, H. A passagem da Web 1.0 para a Web 2.0 e... Web 3.0: potenciais consequências para uma 'humanização' em contexto educativo. 2014. **Boletim informativo Cybercentro Castelo Branco**. Castelo Branco, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/2404/1/A%20passagem%20da%20Web%20Henrique.pdf>. Acesso em: 6 dez. 2022.

MEYER, A. I. da S. (2022). Conceituando a Educação a Distância. **Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação**, v. 8, n. 1, p. 590-601, [s. l.], 2022. Disponível em: <https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/3835>. Acesso em: 6 dez. 2022.

VAZ, M. L. de L.; RIBEIRO, F.; COSTA, L. A. da. Os desafios da educação a distância on-line e a remotividade na nova engenharia educacional. **Brazilian Journal of Science**, v. 1, n. 4, p. 79-86. Goiás, 2022. Disponível em: <https://www.brazilianjournalofscience.com.br/revista/article/view/79>. Acesso em: 6 dez. 2022.

VIEIRA, D. M. L.; COSTA, L. A.; VAZ, M. L. L. Um novo olhar para a educação a distância. In: MACHADO, G. E.; COSTA, S. C.; SILVA, K. R. P. **Debates contemporâneos: perspectivas e reflexões atuais**. Santa Maria: Arco, 2021.

Bibliografia Complementar:

BAPTISTA, M. M. Internet: auxílio à educação. **BIBLOS - Revista do Instituto de Ciências Humanas e da Informação**, v. 16, p. 37- 44, [s. l.], 2004.

Disponível em: <http://hdl.handle.net/20.500.11959/brapci/23717>. Acesso em: 6 dez. 2022.

MOORE, M.; KEARSLEY, G. **Educação a distância**: uma visão integrada. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

MORAN, J. M.; MASETTO, M. T.; BEHRENS, M. A. **Novas tecnologias e mediação pedagógica**. 21. ed. Campinas: Papirus, 2013.

PIVA, D. J.; PUPO, R.; GAMEZ, L. et al. **EAD na prática**: planejamento, métodos e ambientes de educação on-line. São Paulo: Elsevier, 2011.

Disciplina: Inovação e startups.

Ementa: Startup e os impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e aspectos regulatórios. Avaliação de riscos nos novos modelos de negócios. Propriedade intelectual: mecanismos de proteção das inovações. Formação de equipe. Termos e condições e política de privacidade. Acesso a capital e desinvestimento. Acesso a capital. Seed capital. Fontes externas de Financiamento. Processo de investimento e desinvestimento.

Competências e Habilidades:

- Capacitar o aluno a criar novos modelos de negócio.
- Desenvolver a habilidade de atender os novos modelos de empresa na era tecnológica no setor jurídico contábil, administrativo e em outras consultorias
- Compreender o cenário atual sobre as inovações e as empresas que surgem com as novas tecnologias.
- Desenvolver a habilidade de liderança em todas as fases na construção de novos negócios.

Conteúdo Programático 1: Idealização de uma startup. Impactos da tecnologia em modelos tradicionais de negócio e aspectos regulatórios.

Conteúdo Programático 2: Concepção de uma startup: avaliação de riscos do modelo de negócios.

Conteúdo Programático 3: Propriedade intelectual: mecanismos de proteção das inovações. Formação de equipe. Termos e condições e política de privacidade

Conteúdo Programático 4: Acesso a capital e desinvestimento. Acesso a capital. Seed capital. Fontes externas de Financiamento: Investidor Anjo, Venture Capital e Private Equity. Processo de investimento e desinvestimento. Ambiente de inovação: as incubadoras e aceleradoras.

Bibliografia Básica:

BLANK, Steve. Startup: Manual do Empreendedor – o guia passo a passo para construir uma grande companhia. Atlas. Rio de Janeiro, 2014.

JÚDICE, Lucas Pimenta, NYBO, Erik Fontenele. Direito das Startups. Juruá. 2016.

FEIGELSON, Bruno, NYBO, Erik Fontenele, FONSECA, Victor Cabral. Direito das Startups. Saraiva jur. São Paulo. 2018

MORETTI, Eduardo, OLIVEIRA, Leandro Antonio Godoy. Startups. Aspectos Jurídicos Relevantes. Lumen Juris. São Paulo. 2018.

Startups e inovação: direito no empreendedorismo (entrepreneurship law)/Keila dos Santos ... [et al.]; coordenadores Tarcisio Teixeira, Alan Moreira Lopes]. – Barueri, SP: Manole, 2017.

Bibliografia Complementar:

Legal Talks: Startups à Luz do Direito Brasileiro de Anna Barbosa, Eduardo Pimenta e Maurício Fonseca, ed. JBL

INNOVATION STRATEGIES TO STARTUPS. By: Oliveira Rocha, Ronalty; Leon Olave, Maria Elena; Moreno Ordonez, Edward David. Revista Pretexto. abr-jun2019, Vol. 20 Issue 2, p87-99. 13p. Language: Portuguese. DOI: 10.21714/pretexto.v20i2.5996. Base de dados: Fonte Acadêmica

Dealing with the Combined Dynamics of Start Ups, Innovation, Technology, and Sustainability. By: Nelson, Reed E. Revista da Micro e Pequena Empresa. mai-

ago2019, Vol. 13 Issue 2, p1-14. 14p. Language: Multiple languages. DOI: 10.21714/19-82-25372019v13n2p114. Base de dados: Fonte Acadêmica.

Disciplina: Método *Lean Startup*.

Ementa: Introdução a *Lean Startup*. Canvas de Modelo de negócios. *Early adopters*. Experimentação. MVP. *Lean Product Process*. Pivô. Tração.

Competências e Habilidades:

- Criação de ciclos de aprendizado rápidos para que ocorra mudanças no direcionamento das estratégias da empresa, visando um crescimento acelerado;
- Habilidade na diferenciação e construção de um negócio tradicional e ágil como metodologia para criação de novos negócios;
- Habilidade de estabelecer e comunicar uma visão macro sobre o modelo de negócios;
- Habilidade para criar Produto Minimamente Viável desejados pelos clientes, aprimorando resultados, antes de altos investimentos;
- Conhecimento para desenvolver o negócio em direção ao *product-market fit*.

Conteúdo Programático 1: Introdução ao método *Lean Startup*.

Conteúdo Programático 2: Canvas de modelo de negócios (BMC).

Conteúdo Programático 3: Construção de MVP.

Conteúdo Programático 4: Tração.

Bibliografia Básica:

RIES, E. **A startup enxuta**. 1. Ed. [S.l.]: Ed. Leya, 2012.

OSTERWALDER, A. PIGNEUR, Y. **Business Model Generation**: Inovação Em Modelos De Negócios. 1. Ed.[S.l.]: Ed. Alta Books, 2011.

OLSEN, Dan; **The Lean Product Playbook**: How to innovate with minimum viable products and rapid customer feedback. 1. ed. [S.I.]: Wiley, 2015

WEINGBERG, Gabriel; MARES, Justin. **Traction**: How any startup can achieve explosive customer growth. 1. ed. [S. I.]: Portfolio, 2015.

Bibliografia Complementar

SEBRAE. **Lean Startup e MVP**: entendendo e aplicando os conceitos, 2019. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-lean-startup,03ebb2a178c83410VqnVCM1000003b74010aRCRD>
Acesso em: 14 nov. 2019.

SEBRAE. **Cartilha o quadro de modelo de negócios**: Um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios. 2013. Disponível em: <[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/_be606c09f2e9502c51b09634badd2821/\\$File/4439.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/_be606c09f2e9502c51b09634badd2821/$File/4439.pdf)>. Acesso em: 14 nov. 2019.

SIGNORI, G. G., *et al.* Startup e inovação: inovando na forma de pensar e decretando o fim das velhas ideias. **XXIV Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas**, Belém – PA, 2014. Disponível em <http://www.anprotec.org.br/Relata/ArtigosCompleto/ID%20107.pdf> Acesso em 14 nov. 2019.

Disciplina: Concepção de Produtos: MVP - Produto Mínimo Viável, Business Model Canvas, Personas

Ementa: Viabilidade de um Negócio: criação, desenvolvimento e lançamento de produtos. O conceito fundamental de Produto Mínimo Viável (MVP). MVP, Design Thinking e validação de ideias. Criação do perfil de clientes ideais e análise de Mercado. Fundamentos do Business Model Canvas. Conceitos de Persona, Perfil de Usuário e Público-alvo. MVP, e-Commerce e Marketing Digital.

Competências e Habilidades:

- Compreender os fundamentos do MVP, *Business Model Canvas* e o conceito de Persona.
- Relacionar as técnicas de *Design Thinking* com a validação de ideias.
- Analisar as tendências do mercado e a viabilidade de novos produtos.
- Relacionar os princípios do MVP com as técnicas de *e-Commerce* e Marketing Digital.

Conteúdo Programático 1: Viabilidade de um Negócio: criação, desenvolvimento e lançamento de produtos.

Conteúdo Programático 2: O conceito fundamental de Produto Mínimo Viável (MVP).

Conteúdo Programático 3: MVP, *Design Thinking* e validação de ideias.

Conteúdo Programático 4: Criação do perfil de clientes ideais e análise de Mercado.

Conteúdo Programático 5: Fundamentos do *Business Model Canvas*.

Conteúdo Programático 6: Conceitos de Persona, Perfil de Usuário e Público-alvo.

Conteúdo Programático 7: MVP, *e-Commerce* e Marketing Digital.

Bibliografia Básica:

RIES, E. **A Startup Enxuta**. São Paulo: Editora Leya, 2012.

CAROLI, P. **Direto ao Ponto**: Criando produtos de forma enxuta. São Paulo: Editora Casa do Código, 2015.

OSTERWALDER, A. **Business Model Generation**: Inovação Em Modelos De Negócios. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2011.

BROWN, T. **Desing Thinking**. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2017.

GROSSMAN, S. **Minimum Viable Product**: Master Early Learning and Develop an MVP with Scrum. Short Hills: CreateSpace Independent Publishing Platform, 2017.

Disciplina: Gestão *customer-oriented*.

Ementa: Estratégia de marketing orientada para o Cliente. Customer Relationship Management (CRM). Customer Experience Management (CXM). Jornada Onicanal (Omnichannel).

Competências e Habilidades:

- Definir as principais etapas de elaboração de uma estratégia de marketing que possibilite a construção do relacionamento certo com o cliente certo.
- Conhecer as vantagens das ferramentas de CRM e como utilizá-las para extrair conhecimento sobre os clientes que sejam relevantes para o sucesso da estratégia da organização.
- Compreender os aspectos multidimensionais (cognitivos, emocionais, sensoriais etc.) que influenciam a motivação e o engajamento do consumidor, para garantir a melhor experiência durante a jornada do cliente.
- Promover a integração de plataformas e múltiplos canais de marketing (*omnichannel*), com o objetivo de melhorar a experiência de compra do cliente.

Conteúdo Programático 1: Estratégia de marketing orientada para o Cliente. Importância e Definição. Segmentação de mercados consumidores. Segmentação de mercados organizacionais. Seleção do mercado-alvo – *Buyer Persona*. Diferenciação e posicionamento estratégico – *Brand Persona*.

Conteúdo Programático 2: Customer Relationship Management (CRM). Importância e Definição. Dados, Informação e Conhecimento. Seleção, Coleta e Armazenagem de Dados e Informações sobre os Clientes. Utilizando o CRM para Conhecer os Clientes e Direcionar a Estratégia da Empresa.

Conteúdo Programático 3: Customer Experience Management (CXM). Importância e Definição. Mapeamento da Jornada do Cliente. Motivação e Engajamento com a Marca. Neuromarketing e Psicologia Cognitiva. Design de Interação e *User Experience*.

Conteúdo Programático 4: Jornada Onicanal (*Omnichannel*). Importância e Definição. Comportamento do Consumidor Multicanal. Gestão Integrada de Canais Online e Off-line. Comunicação Integrada. Big Data, Inteligência Artificial e outras Ferramentas para a Gestão da Experiência do Comprador.

Bibliografia Básica:

GEBER, C. O.; LUZ, V. V. **Gestão de Multicanais:** omnichannel. Curitiba: Contentus, 2020.

GUMMESSON, E. **Marketing de Relacionamento Total**. 3. ed. São Paulo: Bookman, 2010.

KOTLER, P.; KARTAJAYA, H.; SETIAWAN, I. **Marketing 4.0:** Do tradicional ao digital. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2017.

MADRUGA, R. **Gestão do Relacionamento e Customer Experience**. São Paulo: Atlas, 2018.

Bibliografia Complementar:

CHURCHILL, G. A.; PETER, J. P. **Marketing: criando valor para os clientes**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

ZEITHAML, V. A.; BITNER, M. J. **Marketing de Serviços:** a Empresa com Foco no Cliente. 6. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

Disciplina: Economia criativa.

Ementa: Compreensão do conceito da Economia criativa e o contexto da Cidade Criativa. Analisar a Inovação e a multidimensionalidade da Economia Criativa.

Estudar as Indústrias Criativas, bem como, as disrupturas, tecnologia e inovação. Compreender a Cultura Empreendedora e o Ecossistema Empreendedor, assim como, os tipos de empreendedorismo e a relevância do empreendedorismo social. Estudar as *startups*, liderança exponencial e as noções para desenvolvimento de um Plano de Negócio.

Competências e Habilidades:

- Compreender o contexto e o âmbito de aplicação acerca da economia criativa;
- Identificar e desenvolver projetos dedicados ao espaço urbano;
- Gerenciar o desenvolvimento e a implantação de projetos criativos;
- Incorporar habilidades relacionadas a liderança e gestão.

Conteúdo Programático 1: Conceito e contexto da Economia Criativa. A Inovação e a multidimensionalidade da Economia Criativa.

Conteúdo Programático 2: As Cidades Criativas. O contexto das Indústrias Criativas – disrupturas, tecnologia e inovação.

Conteúdo Programático 3: A Cultura Empreendedora e o Ecossistema Empreendedor. Os tipos de empreendedorismo e a relevância do empreendedorismo social.

Conteúdo Programático 4: As *startups* e a liderança exponencial. Noções para desenvolvimento de um Plano de Negócio.

Bibliografia Básica:

BESSANT, John. **Inovação e empreendedorismo**. Tradução: Francisco Araújo da Costa. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2019.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração**: Teoria, processo e prática. 6ª. Ed. Barueri/SP. Atlas, 2022.

LOPES, O. **Economia Criativa**: Um Conceito em construção. Vitória. 1ª Ed. E-book Kindle, 2019.

PACHECO, A. P. C. **A Economia Criativa No Brasil**. São Paulo. 1ª Ed. Clube de Autores, 2019.

TAJRA, S.; RIBEIRO, J. **Inovação na Prática**. Rio de Janeiro. 1ª Ed. Editora Alta Books, 2020.

Bibliografia Complementar:

ALMEIDA, P. S. **Indústria 4.0**: Princípios básicos, aplicabilidade e implantação na área industrial. São Paulo. 1ª Ed. Érica, 2019.

BIZZOTTO, C.E.N. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores**. São Paulo. 1ª Ed. Grupo GEN, 2008.

FREDER, J. **Gestão da inovação**. Tradução: Félix Nonnenmacher. Porto Alegre. 5ª.ed. Bookman, 2015.

MAÇÃES, M.A.R. **Empreendedorismo, Inovação e Mudança Organizacional** 3ª Ed. Lisboa. Grupo Almedina (Portugal), 2017.

OLIVEIRA, V. **Economia Criativa 4.0**: O mundo não gira ao contrário. 1ª Ed. Tradução: Valdecir Becker. João Pessoa. E-book Kindle, 2020.

TAJRA, S. F. **Empreendedorismo**: conceitos e práticas inovadoras. São Paulo. 2. ed. Érica, 2019

Disciplina: Análise e Modelagem de Negócios (BABOK/Product Owner).

Ementa: Modelos da Análise de Negócios. Diferentes perspectivas na análise de negócios. Prototipagem rápida de negócios. Lean Startup. Modelo do BABOK e a função de Product Owner. Product Owner versus Gerente de Fluxo de Valor. Principais etapas do BABOK.

Competências e Habilidades:

- Conhecer a estrutura da Análise de Negócios segundo proposto no Guia BABOK.
- Discutir a implementação do BABOK e o Product Owner.

- Entender a similaridades e diferenças entre o Product Owner e o Gerente de Fluxo de Valor.
- Realizar abstrações e análises sistêmicas na implementação do BABOK.

Conteúdo Programático 1: Análise de Negócios e Processos.

Conteúdo Programático 2: BABOK *Framework*.

Conteúdo Programático 3: *Agile Product Owner versus* Gerente de Fluxo de Valor.

Conteúdo Programático 4: Análise de Requisitos e Desenho da Solução.

Conteúdo Programático 5: Avaliação da Solução.

Conteúdo Programático 6: Elicitação de Requisitos: Boas Práticas e Dificuldades.

Conteúdo Programático 7: Estudo de Caso: BABOK.

Bibliografia Básica:

BRENNAN, Kevin et al. (Ed.). **A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge**. IIBA, 2009.

FRIED, Jason; HANSSON, David Heinemeier. **Reinvente sua empresa**: mude sua maneira de trabalhar. Sextante, 2012.

MAURYA, Ash. **Running lean**: iterate from plan A to a plan that works. O'Reilly Media, Inc., 2012.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation**: inovação em modelos de negócios. Alta Books Editora, 2013.

OSTERWALDER, Alexander et al. **Value proposition design**. Campus Verlag, 2015.

RIES, Eric. **A startup enxuta**. São Paulo: Editora Leya, 2012.

Disciplina: *Foresight Estratégico*.

Ementa: *Foresight* no contexto estratégico corporativo. Modelos de *foresight*: Formal (Intencional/Acidental); Informal (Intencional/Acidental); Mapa Matricial; Matriz de Atratividade; e *Business Cube*. Futurismo. Predições e modelos de predições. Método *Delphi*. Método *Brainstorming*.

Competências e Habilidades:

- Compreender o contexto e o conceito da aplicação dos modelos de *foresight* sob a perspectiva estratégica corporativa.
- Conhecer os métodos de *foresight* utilizados para a descoberta, mapeamento, classificação e seleção de megatendências como subsídio estratégico corporativo.
- Conhecer a origem e o conceito do futurismo como ciência prática. Conhecer o conceito e principais características das predições. Conhecer os principais modelos de predições.
- Conhecer o método *Delphi*. Conhecer o método *Brainstorm*. Compreender a aplicação de ambos os métodos em termos estratégicos e no processo de tomada de decisões.

Conteúdo Programático 1: *Foresight e prospectiva*: conceitos e modelos.

Conteúdo Programático 2: Mapa Matricial, Matriz de Atratividade e *Business Cube*

Conteúdo Programático 3: Futurismo. Predições e modelos de predições.

Conteúdo Programático 4: Estratégia e decisão: métodos *Delphi* e *Brainstorm*.

Bibliografia Básica:

HERNANDEZ, Noel Batista et. al. *Prospective analysis of public management scenarios modeled by the Fuzzy Delphi method*. **Neutrosophic Sets & Systems**. 2019, Vol. 26, p114-119. 6p.

RASQUILHA, Luís. **Viagem ao Futuro**: A verdade sobre a prospectiva e o *foresight*. São Paulo: Grupo Almedina, 2019.

RENDER, Barry; STAIR, Ralph; HANNA, Michael E. **Análise quantitativa para administração**. Lori Viali [trad.]. 10. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

WEIGEL, Jaqueline. Futurismo: **A arte de criar o futuro na prática**. E-book da WFuturismo. São Paulo: WFuturismo, 2018.

Bibliografia Complementar:

RASQUILHA, Luís. **Tendências e Gestão da Inovação**. Lisboa: Verlag Dashofer, 2011.

RASQUILHA, Luís. **Coolhunting e Pesquisa de Tendências**: Observar, Identificar e Mapear as Tendências e Mentalidades Emergentes do Consumidor. São Paulo: Almedina, 2019.

SCHWAB, Klaus. **A quarta revolução industrial**. São Paulo: Edipro, 2019.

SCHWAB, Klaus; DAVIS, Nicholas. **Aplicando a quarta revolução industrial**. São Paulo: Edipro, 2019.

Disciplina: Desenvolvimento de produtos digitais.

Ementa: O que são e quais os formatos de produtos digitais. Formas de Trabalho no Mercado Digital. Identificação de Ideias e Oportunidades. Persona. Jornada de Compra do Cliente. Validação do Nicho de Mercado. Ciclo de Vida de produtos digitais. Análise da Concorrência. Precificação. Direitos Autorais. Registro. Como Vender os Produtos Digitais. Métricas para Medir o Sucesso dos Produtos Digitais. *Design Thinking*.

Competências e Habilidades:

- Distinguir os formatos de produtos digitais e as formas de trabalho;
- Identificar oportunidades de negócio e a persona. Ser capaz de validar o nicho de mercado escolhido e discernir sobre o ciclo de vida do produto;
- Analisar a concorrência, estabelecer preço de venda;
- Conseguir proteger seu produto digital por meio do registro;

- Compreender as principais métricas comumente utilizadas para avaliar o desempenho do produto;
- Utilizar o *Design Thinking* para o desenvolvimento de um produto digital.

Conteúdo Programático 1: O que são e quais os formatos de produtos digitais. Formas de Trabalho no Mercado Digital. Identificação de Ideias e Oportunidades.

Conteúdo Programático 2: Persona. Jornada de Compra do Cliente. Validação do Nicho de Mercado. Ciclo de Vida de produtos digitais.

Conteúdo Programático 3: Análise da Concorrência. Precificação. Direitos Autorais. Registro. Como Vender os Produtos Digitais.

Conteúdo Programático 4: Métricas para Medir o Sucesso dos Produtos Digitais. *Design Thinking* para o Desenvolvimento de Produtos Digitais.

Bibliografia Básica:

BROWN, Tim. **Design Thinking:** uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

FAUSTINO, Paulo. **Marketing Digital na Prática:** como criar do zero uma estratégia de marketing digital para promover negócios ou produtos. São Paulo: DVS Editora, 2019.

LOH, Stanley. **Marketing Digital:** técnicas e ferramentas para analisar comportamentos, disseminar ideias e fazer ofertas personalizadas através de mídias digitais. 2. ed. Porto Alegre, 2018.

Bibliografia Complementar:

HOTMART. O que são Produtos Digitais e como Ganhar Dinheiro com Eles. Thais Bittencourt. 11/08/2020. Disponível em: < <https://blog.hotmart.com/pt-br/o-que-e-um-produto-digital/>>. Acesso em: 11 nov. 2020.

LARROSSA, Luciano. **Facebook para Negócios:** como vender através da maior rede social do mundo. São Paulo: DVS Editora, 2018.

SAULLO, Eldes. **150 Nichos Quentes:** Como identificar segmentos de mercado poderosos e lucrar com eles. São Paulo: Casa do Editor, 2015.

Disciplina: Gestão de Carreira.

Ementa: Esta disciplina deve abordar os conhecimentos relacionados à Gestão de Carreira e as dimensões ligadas a evolução do trabalho no mundo contemporâneo. Mais especificamente trata dos seguintes temas: Área de atuação profissional. Papel do profissional no cenário atual e as implicações desse papel na formação profissional. Condições atuais do mercado de trabalho no Brasil e suas implicações. Estratégias de evolução de trabalho. Autoconhecimento. A carreira e suas fases de desenvolvimento. Planejamento de carreira e plano de ação para busca dos objetivos pessoais e profissionais.

Competências e Habilidades:

- Capacitar o estudante na gestão da sua própria carreira profissional, identificando objetivos de longo prazo (função que almeja) na sua trajetória profissional, bem como as competências e comportamentos necessários, para o alcance dos seus objetivos de carreira;
- Mostrar a importância de uma atitude protagonista para o sucesso na carreira;
- Habilitar o leitor (aluno de qualquer área do conhecimento) ao planejamento estratégico da sua carreira, visando obter as competências, habilidades e as atitudes necessárias ao desenvolvimento da sua carreira.

Conteúdo Programático 1: Contexto. Dados do mercado de trabalho no Brasil. Cultura Brasileira nas Organizações. Visão Internacional e Grandes Tendências. O futuro do trabalho. Carreira em T.

Conteúdo Programático 2: Identidade. Vocação, Paixões, Comportamentos, Talentos, Missão Profissional.

Conteúdo Programático 3: Desenvolvimento. Competências técnicas. Competências Comportamentais. Skills que o mercado exige. Sugestões Práticas de dilemas comuns.

Conteúdo Programático 4: Mostrar o Trabalho. Empregabilidade e Networking. Como crescer na carreira. Como utilizar a marca pessoal como recurso para vender o seu trabalho. Como utilizar as redes para propagar o que você faz.

Bibliografia Básica:

DUTRA, Joel Souza (Org.). **Gestão de carreira na empresa contemporânea**. São Paulo: Atlas, 2010.

DUTRA, Joel Souza. **Administração de Carreira**. São Paulo: Atlas, 2006.

MOGGI, Jair; BURKHARD, Daniel. **Assuma a direção de sua carreira**. São Paulo: Negócios, 2003.

EPSTEIN, David. **Porque os generalistas vencem em um mundo de especialistas**. São Paulo: Globo Livros, 2020.

VELOSO, Elza Fátima Rosa. **Carreiras sem fronteiras e transição profissional no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2012.

Bibliografia Complementar:

ASHER, Donald. **How to Get Any Job, Second Edition: Career Launch and Re-Launch for Everyone Under 30 (or How to Avoid Living in Your Parents' Basement)**. Berkeley: Ten Speed Press, 2011.

BALASSIANO, Moisés; COSTA, Isabel de Sá A. **Gestão de carreiras: dilemas e perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2012.

BOLLES, Richard N. **How to find your mission in life?** Toronto: **Ten Speed Press**, 2001.

BOCK, Laszlo. **Um novo jeito de trabalhar**. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

BUCKINGHAM, Marcus; CLINTON, Donald O. **Descubra seus pontos fortes**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

BURNETT, Bill; EVANS, Dave. **O Design da sua vida**. São Paulo: Rocco, 2017.

GALDINI, Danilca; MAGLIOCCA, Renata; ESTEVES, Sofia. **Carreira: você está cuidando da sua?** Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2011.

GUILLEBEAU, Chris. **Nasci Para Isso** - Como Encontrar O Trabalho Da Sua Vida. São Paulo: Companhia das letras, 2017.

IBARRA, Hermínia. **Identidade de carreira**: A experiência é a chave para reinventá-la. São Paulo: Gente, 2009.

MEYER, Erin. **A Regra é Não Ter Regras**: A Netflix e a Cultura da Reinvenção. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2020.

LEPERE, Nicole. **How to do the work**. New York, 2021.

TEPERMAN, Joseph. **Anticarreira**: O Futuro do Trabalho, o Fim do Emprego e do Desemprego. São Paulo, 2019.

13. Infraestrutura Física e Pedagógica

O aluno encontrará todo o conteúdo do curso e assistirá às aulas gravadas no ambiente virtual. Para assistir às aulas é fundamental que as especificações abaixo sejam obedecidas, possibilitando, assim, uma recepção de maior qualidade dos vídeos.

Hardware:

- Processador Intel Core 2 Duo ou superior.
- 2Gb de Memória RAM.
- Placa de vídeo com resolução 1024x768, qualidade de cor 32 bits e compatível com Microsoft DirectShow.
- Microsoft DirectX 9.0c ou posterior.

Software:

- Navegador: Firefox, Google Chrome, Internet Explorer (sempre atualizado).
- Sistema Operacional: Windows XP ou posterior.
- Adobe Flash Player (atualizado).

- *Plugin* de vídeos SilverLigth (atualizado)

Rede:

- Conexão com a Internet banda larga de no mínimo 2 MB.
- Em caso de acesso em ambientes corporativos além da velocidade, é necessário verificar as condições de segurança de rede de sua empresa e se certificar que o site não estará bloqueado.

Adicionalmente, é prevista a utilização da biblioteca virtual para consultas bibliográficas e pesquisa de assuntos referentes às disciplinas ministradas.

