

MBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS



Grupo **ibmec**

O MBA Executivo em Gestão de Negócios do Grupo Ibmec foi desenvolvido para responder à demanda do mercado por profissionais cada vez mais qualificados na gestão de empresas e unidades de negócios, em um contexto empresarial que se torna mais globalizado, complexo e dinâmico ano após ano.

Com um currículo focado nas competências-chave de um líder, o programa prepara os profissionais já experientes em áreas específicas para ocuparem posições de liderança em organizações que procuram desenvolver, em todos os níveis, uma visão estratégica de negócio.

A QUEM SE DESTINA?

- **Profissionais de áreas administrativas e de negócios** que desejam aperfeiçoar seus conhecimentos, competências ou que exerçam funções para as quais é indispensável uma visão profunda da gestão.
- **Executivos de áreas técnicas** sendo ou recentemente promovidos a posições com responsabilidades gerenciais ou de liderança que precisam desenvolver essas habilidades de competências.
- **Executivos financeiros** que almejam uma carreira em posições estratégicas ou que desejam aumentar suas competências de gestão e liderança para ampliar seu leque de opções de carreira.
- **Profissionais liberais diversos** que visam abrir novas possibilidades de atuação e precisam aprofundar suas competências em gestão e liderança.



COORDENADOR ACADÊMICO - WALTER ALBA



Com vasta experiência na formação de executivos, Walter Alba é Coordenador Acadêmico dos MBAs Executivos do Grupo Ibmec e Diretor do iPL. Também foi diretor de Programas Executivos na Veris Educacional, atual Grupo Ibmec, dirigiu o Programa de Finanças no Ibmec São Paulo e foi Head de Controle e Compliance para a América Latina no ING Barings Bank.

Alba é Master Science in Financial Management pela University of London, MBA Executivo em Finanças pelo Ibmec e Certified Public Accounting pela Universidad Nacional de La Plata. Participou de cursos de aperfeiçoamento ministrados na Harvard Business School, na New York University e na University of Califórnia.

METODOLOGIAS

O MBA unifica visão holística com pragmatismo, amalgamando teorias relevantes ao talento e experiência de nossos professores para criar um programa diferenciado, alinhado com os programas das principais escolas de negócios do mundo.

O desenho do programa permite uma profunda discussão dos temas tratados. As experiências relevantes de alunos e professores são parte da metodologia, assim como casos, trabalhos em grupo, discussões plenárias e apresentação de especialistas compõem as ferramentas de um ensino inovador

PARTICIPANT-CENTERED LEARNING - CASE STUDIES

Nesse processo de aprendizado baseado em análises e discussões, os participantes assumem o papel dos executivos para elaborar planos de ação e tomar para si a responsabilidade de decisão. O método do case prepara o executivo para tomada de decisão com avaliação de riscos, desenvolvimento do raciocínio analítico, e a capacidade de articulação e negociação.

PROBLEM-BASED LEARNING

A metodologia propõe ao participante a resolução de problemas não estruturados com informações incompletas, semelhante ao que se vivencia no dia a dia das organizações.

O uso da PBL promove o conhecimento em novas áreas do saber, estimula a criatividade, impulsiona o pensamento crítico, fomenta as capacidades de análise e decisão, e desenvolve as competências para trabalho em grupo e gestão de estresse.

EXPERIENTIAL LEARNING

A aprendizagem segundo a abordagem vivencial resulta em conhecimento por meio da transformação pela experiência, partindo-se do pressuposto de que diferentes pessoas aprendem de maneiras diferentes.

A metodologia se apoia em atividades experienciais indoor e outdoor, que levam ao engajamento total no processo de aprendizagem, à capacidade de visão sistêmica, trabalho em equipe, comunicação, negociação e quebra de paradigmas.

ESTRUTURA DAS AULAS

MÓDULOS	DISCIPLINAS
LIDERANÇA E HABILIDADES GERENCIAIS	Liderança e Desenvolvimento de Equipes • Negociação Estratégica e Gerenciamento de Conflitos • Finanças Empresariais • Fundamentos de Economia • Estratégia Empresarial e Modelos de Negócios • O Desafio da Inovação • O Desafio da Mudança • O Desafio da Rentabilidade • O Desafio de Sustentabilidade • Business Game
MÓDULOS FUNCIONAIS	Gestão de Marketing • Gestão de Vendas • Gestão de Operações I • Gestão de Operações II • Contabilidade de Custos • Orçamento Empresarial
EAD O aluno deverá escolher três disciplinas entre as cinco disponíveis.	Contabilidade Financeira e Gerencial • Balanced Scorecard • Gerenciamento de Projetos • Gestão de Pessoas • Business Law
Projeto Aplicado	

MÓDULO LIDERANÇA E HABILIDADES GERENCIAIS

1 LIDERANÇA E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES

- Traços e funções de um líder - leadership code
- Estilos de liderança e seus impactos na organização
- Equipes de alta performance
- Desenvolvimento de ambiente de alta performance
- Como obter engajamento
- Líder engajador
- Estratégias de engajamento

2 NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA E GERENCIAMENTO DE CONFLITOS

- Comunicação interpessoal
- Barreiras à comunicação
- Trabalhando os aspectos emocionais nas negociações
- Estilos de negociação
- Percepção
- Assertividade aplicada à negociação
- Etapas do processo de negociação
- Negociação simulada
- Metodologia de negociação baseada em princípios - Harvard University

3 FINANÇAS EMPRESARIAIS

- Matemática financeira
- Avaliação de alternativas de decisão de investimento
- Fontes de financiamento de longo prazo - formas e características
- Alavancagem e estrutura de capital
- Gestão do capital de giro

4 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

- Fundamentos de economia
- Estruturas de mercado
- Fundamentos de macroeconomia
- Política econômica
- Economia internacional

5 ESTRATÉGIA EMPRESARIAL E MODELOS DE NEGÓCIOS

- Estratégia e modelo de negócios
- Proposição de valor e vantagem competitiva
- O ambiente competitivo
- Critérios para geração de vantagem competitiva
- Estratégia de negócios
- Estratégia corporativa
- Crescimento via diversificação
- Estratégias internacionais
- Estratégias cooperativas

6 O DESAFIO DA INOVAÇÃO

- Os desafios da inovação
- A inovação como um processo
- Casos de inovação em diferentes indústrias: mídia, internet, tecnologia e outras indústrias
- As startups como um modelo de inovação
- Desenvolvendo novos negócios em empresas estabelecidas
- O gerenciamento da marca com uma ferramenta de inovação
- Poder e política de inovação
- Elaborando um plano de inovação

MÓDULOS FUNCIONAIS

7 O DESAFIO DA MUDANÇA

- Os desafios da mudança
- Mudando as organizações
- O processo de mudança
- Experiências e casos de mudanças em diferentes tipos de empresas
- Perseguindo as mudanças-chave
- Definindo os recursos necessários para a mudança
- Diagnosticando e gerenciando a resistência à mudança
- Criando um ambiente adequado para a mudança
- Executando mudanças sustentáveis

8 O DESAFIO DA RENTABILIDADE

- Vinculando os atributos da liderança aos resultados
- Definindo os resultados esperados
- Resultados dos funcionários
- Resultados da organização – criando capacidades
- Resultados dos clientes
- Por que as antigas métricas de resultados não funcionam
- Gestão baseada em valor
- Métricas e direcionadores de valor
- Medidas de resultados mais utilizadas - Ebit, Ebitda e Noplant

9 O DESAFIO DA SUSTENTABILIDADE

- Estratégia e sustentabilidade
- Responsabilidade social das organizações
- Sustentabilidade organizacional
- Metodologias e ferramentas de gestão organizacional, voltadas para a sustentabilidade
- Ética, transparência e responsabilidade social
- Indicadores do Instituto Ethos
- Ferramentas para a gestão sustentável
- Balanço social (IBASE)

10 BUSINESS GAME

1 GESTÃO DE MARKETING

- Analisando oportunidades de marketing
- Analisando o mercado consumidor e seu comportamento de compra
- Analisando o mercado industrial e seu comportamento de compra
- Desenvolvendo estratégias de marketing
- Posicionando e diferenciando produtos e serviços
- Desenhando estratégias e programas de preço
- Selecionando e administrando canais de marketing

2 GESTÃO DE VENDAS

- Propaganda, promoção de vendas e relações públicas
- Relacionamento com o cliente e vendas
- Montando equipes ganhadoras
- Controle da força de vendas e indicadores de performance

3 GESTÃO DE OPERAÇÕES I

- Nível de contato com o cliente
- Medição de atividades de trabalho - estudo de tempo
- Qualidade em serviços
- Produtividade em serviços

4 GESTÃO DE OPERAÇÕES II

- Gestão da capacidade e da demanda
- Alocação de recursos
- Gerenciamento de filas
- Introdução à gestão de projetos
- Ciclo de vida do projeto
- Gerenciamento e controle de projetos

5 CONTABILIDADE DE CUSTOS

- Conceitos introdutórios de custos
- Relação custo-volume-lucro
- Análise do ponto de equilíbrio
- Sistemas de custeio

6 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

- Modelo conceitual do planejamento integrado
- Orçamento operacional
- Orçamento financeiro
- Orçamento de investimentos
- Relatórios de desempenho para controle administrativo
- Análise das variações orçamentárias

MÓDULO EAD

(O aluno deverá escolher três disciplinas entre as cinco disponíveis).

1 CONTABILIDADE FINANCEIRA E GERENCIAL

- Os fundamentos da contabilidade
- Análise de demonstrações contábeis
- Planejamento tributário
- Contabilidade de custos e controle gerencial
- Conceitos de custos
- Orçamento empresarial

2 BALANCED SCORECARD

- Visão geral da estratégia empresarial
- Desenvolvendo a estratégia corporativa
- Desenvolvendo a estratégia competitiva do negócio
- O BSC como sistema de gestão de estratégica
- Medindo a estratégia com o Balanced Scorecard
- Gerenciando a estratégia empresarial
- Construindo uma organização orientada para a estratégia

3 GERENCIAMENTO DE PROJETOS

- Introdução ao gerenciamento de projetos
- Grupo de processos e áreas de conhecimento
- Iniciação e planejamento
- Execução, monitoramento e controle, e encerramento

4 BUSINESS LAW

- Direito dos contratos
- Direito do trabalho
- Direito empresarial
- Direito tributário

5 GESTÃO DE PESSOAS

- Cultura e clima organizacional
- Gestão de mudanças
- Gestão estratégica de pessoas
- Desenvolvimento gerencial
- Motivação e trabalho em equipe
- Líderes e estilos de liderança
- Empowerment e liderança

PROJETO APLICADO

O TCC terá várias reuniões distribuídas em dois momentos do programa, nos quais os alunos se organizarão para realizar um projeto aplicativo em grupo para sua empresa. Cada aluno deverá gerar um relatório



ADMISSÃO

O processo de admissão ao MBA Executivo em Gestão de Negócios é feito a partir do preenchimento e envio do formulário de inscrição no site www.ipl.edu.com/programas/gestao-de-negocios, com o currículo anexo.

Após a análise do currículo, será realizada uma entrevista com o Coordenador Acadêmico ou outro educador, na qual o aluno deverá apresentar uma cópia do diploma universitário, entre outros documentos.

OPÇÕES DE TURMA PARA INÍCIO EM 29 DE JULHO DE 2013

SÃO PAULO - CAMPUS BERRINI OU CAMPUS PAULISTA

Aulas as segundas e quartas-feiras, das 19h30 às 22h30, em São Paulo, aos sábados, das 10h às 20h, e aos domingos, das 8h às 14h (a cada dois meses em Campos do Jordão).

CAMPOS DO JORDÃO

Aulas quinzenais em Campos do Jordão, as sextas-feiras, das 18h30 às 22h30, e sábados, das 09h às 18h, ou aos sábados, das 10h às 20h e domingos, das 8h às 14h.

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

R\$ 18.190,00 à vista ou 24 x R\$ 757,91 matrículas de 15/04 a 31/05.

R\$ 19.190,00 à vista ou 24 x R\$ 799,58 matrículas de 01/06 a 30/06.

R\$ 20.190,00 à vista ou 24 x R\$ 841,25 matrículas de 01/07 a 29/07.

*Os custos de transporte e hotel das imersões em Campos do Jordão já estão incluídos no valor do MBA Executivo

Para mais informações, por favor, entre em contato pelo e-mail contato@iPLedu.com ou pelo telefone (11) 2364-9355.





www.iPLedu.com