



CBA EM GESTÃO
DE NEGÓCIOS

CBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS

O CBA em Gestão de Negócios é um curso que proporciona aos participantes sólidos fundamentos em gestão e liderança. O programa tem o objetivo de formar executivos preparados para enfrentar os desafios do ambiente de negócios atual, com uma dosagem balanceada de disciplinas essenciais como liderança e negociação. O módulo Interdisciplinar e as metodologias inovadoras de ensino fornecerão uma visão holística e dinâmica da gestão.

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 DO CURSO



Walter Alba é diretor do iPL, e foi diretor de Programas Executivos na Veris Educacional, onde criou e implementou programas de Certificates em diversas capitais, e desenvolveu o Projeto Parcerias (com 15 parceiros e 20 cidades brasileiras). Também 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 em Harvard Business School, como o CPCL, na New York University e na University of Califórnia.

METODOLOGIAS

O CBA 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 (CASES)

O método do case é uma das ferramentas mais poderosas para o desenvolvimento acelerado de executivos. No CBA, serão discutidos cases reais que colocarão o participante no centro de decisões-chave da vivência empresarial.

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 desta metodologia 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

CBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS iPL	
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 da Sustentabilidade Business Game



CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

LIDERANÇA E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES

- Traços e as 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

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

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

FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

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

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

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

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

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 Noplat

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)

BUSINESS GAME

PROGRAME-SE

Próxima turma: início em 29 julho de 2013.
Duração: 180 horas.

Local: Sede iPL /Campus Berrini e Campus Paulista.

Condições de pagamento:
R\$ 9.595,00 à vista ou 12 x R\$ 799,58 - matrículas de 31/05 a 30/06.

R\$ 10.095,00 à vista ou 12 x R\$ 841,25 - matrículas de 01/07 a 29/07.

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

ADMISSÃO

O processo de admissão ao CBA em Gestão de Negócios é feito a partir do preenchimento e envio do formulário de inscrição no site www.ipledu.com/programas/abertos/certificate-programs/cba-gestao-negocios/sobre-curso, 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.



www.iPLedu.com