

Gestão de Negócios: Inovação, Empreendedorismo e Nova Economia

Os cursos de pós-graduação oferecidos pela Escola de Negócios são um testemunho de excelência e flexibilidade. Com uma característica única de entrada contínua, a cada nova disciplina há uma oportunidade para os estudantes se juntarem a essa jornada de conhecimento. Essa abordagem dinâmica permite que os alunos ingressem no programa em momentos que melhor se adequem às suas necessidades e cronogramas, garantindo um acesso contínuo à educação de alta qualidade.

Cada curso é meticulosamente estruturado, composto por um total de 15 disciplinas, cada uma oferecendo uma imersão completa em seu respectivo campo de estudo. Das nove disciplinas técnicas conduzidas presencialmente até a disciplina de Ética ministrada no formato EAD, a Escola de Negócios adota uma abordagem diversificada para garantir uma aprendizagem abrangente e de vanguarda. Além disso, as cinco disciplinas eletivas oferecem aos estudantes a liberdade de personalizar sua experiência de aprendizado, escolhendo disciplinas que ampliem suas competências existentes ou introduzam novas habilidades relevantes para suas trajetórias profissionais.

Essa abordagem educacional centrada no aluno e adaptada às demandas do mercado é um claro indicativo do compromisso da Escola de Negócios em preparar os alunos não apenas para se destacarem em suas carreiras, mas também para liderarem e inovarem em seus campos de atuação.

A pós-graduação em Gestão de Negócios: Inovação, Empreendedorismo e Nova Economia da PUCPR é um programa inovador e multidisciplinar pensado para os profissionais com espírito empreendedor que administram seu próprio negócio e/ou querem iniciar um novo projeto empresarial.

O que estuda em gestão de negócios?

O curso de gestão de negócios aborda: a gestão de empresas, criação de novas empresas, a análise de modelos de negócio, a estratégia de marketing, a inovação e as técnicas de comercialização e o lançamento de produtos. Seguindo uma abordagem prática na qual será possível analisar os resultados e otimizar o lançamento de produtos/serviços no mercado.

Público-Alvo O curso em Gestão de Negócios: Inovação, Empreendedorismo e Nova Economia da PUCPR é voltado a executivos e gestores de instituições privadas e públicas, empresários, consultores, profissionais liberais e graduados que buscam complementar o direcionamento de sua atuação profissional.

Bem como, profissionais que desejam otimizar a gestão de carreira em organizações competitivas, que desejam incrementar competências para empreender ou assumir posições estratégicas em ambientes corporativos, ou que pretendem ampliar a visão sistêmica sobre negócios e gestão empresarial.

Profissionais que desejam iniciar ou direcionar sua carreira na área de gestão podem optar pela pós em Gestão de Negócios e Empreendedorismo. Eles podem atuar como funcionários em empresas de diversos segmentos e portes ou como empresários e gestores do seu próprio negócio.

O que faz um profissional de gestão de negócios?

O profissional de gestão de negócios deve identificar os principais desafios para a inovação na organização e conhecer o sistema de inovação e as políticas públicas relacionadas ao tema, podendo aplicá-los para promover a inovação nos processos de gestão para maior lucratividade e desenvolvimento da empresa.

Disciplinas Obrigatórias

1. Gestão Estratégica da Inovação e Empreendedorismo
2. Gestão Estratégica de Marketing
3. Planejamento, Estrutura e Operações de Venda
4. Design Thinking e Customer Centricity - Design Centrado no Usuário
5. Tecnologias da informação
6. Liderar e Inspirar
7. Franchising: estratégia de expansão
8. Growth Hacking: crescimento rápido dos negócios
9. Planejamento financeiro: da captação de recursos ao IPO
10. Ética

Disciplinas Eletivas

Os alunos da pós-graduação em Gestão de Negócios: Inovação, Empreendedorismo e Nova Economia da PUCPR devem escolher 5 matérias eletivas para completar a especialização.

Campus:

Curitiba

Periodicidade:

Semanal

Modalidade:

Presencial

Mensalidade:

R\$ 489.00

Formato:

Presencial

Inscricao:

[Clique aqui](#)

Duracao:

13 meses

Disciplinas

Ética

Ementa

Identificação dos pressupostos éticos e morais e dos principais paradigmas éticos, bem como os desafios e os problemas da sociedade contemporânea e sua relação com a prática profissional.

Objetivo

Refletir sobre as causas e consequências da chamada “crise ética” no mundo contemporâneo. Analisar a problematização em torno dos termos ética e moral.

Apresentar os principais modelos éticos.

Refletir sobre as questões ligadas a coerção e a consciência moral.

Compreender os desafios da responsabilidade social e ambiental como um problema ético.

Refletir sobre os principais desafios éticos das instituições e dos profissionais que nelas atuam.

Conteúdo

O que falamos quando falamos de Ética?

Moralidade Líquida: que lições tirar do Anel de Giges?

Ética da Virtude: qual é a vida que vale a pena?

Ética do Dever: em que casos é possível mentir?

Ética Utilitária: quem você salvaria em um incêndio?

Ética da Responsabilidade: a humanidade ainda continuará existindo?

Ética

Ementa

Identificação dos pressupostos éticos e morais e dos principais paradigmas éticos, bem como os desafios e os problemas da sociedade contemporânea e sua relação com a prática profissional.

Objetivo

Refletir sobre as causas e consequências da chamada “crise ética” no mundo contemporâneo. Analisar a problematização em torno dos termos ética e moral.

Apresentar os principais modelos éticos.

Refletir sobre as questões ligadas a coerção e a consciência moral.

Compreender os desafios da responsabilidade social e ambiental como um problema ético.

Refletir sobre os principais desafios éticos das instituições e dos profissionais que nelas atuam.

Conteúdo

O que falamos quando falamos de Ética?

Moralidade Líquida: que lições tirar do Anel de Giges?

Ética da Virtude: qual é a vida que vale a pena?

Ética do Dever: em que casos é possível mentir?

Ética Utilitária: quem você salvaria em um incêndio?

Ética da Responsabilidade: a humanidade ainda continuará existindo?

C.H. de Eletivas

Carga horária destinada a escolha de disciplinas de outros cursos

Gestão Estratégica da Inovação e Empreendedorismo

A disciplina tem como objetivo fornecer aos participantes uma compreensão abrangente dos princípios e práticas de gestão que sustentam a inovação e o empreendedorismo nos negócios, capacitando-os a aplicar estratégias eficazes para impulsionar a inovação e promover o crescimento empresarial.

Liderar e Inspirar

Liderança inspiradora é capacidade que um líder possui para inspirar as pessoas com uma visão convincente de futuro, garantindo uma direção clara onde todos possam trabalhar coletivamente para o alcance de um objetivo em comum.

Planejamento, Estrutura e Operações de Venda

Conceito de vendas. Funções e atividades do gerente de vendas. Planejando e desenvolvendo a força de vendas. Perfil e habilidades do profissional de vendas. Ética e legislação em vendas. Criando remuneração atrativa. Mercado consumidor versus organizacional. Relatórios comerciais. A tecnologia e a administração de vendas. Promoção de vendas. Merchandising. Compreender a importância da atividade de vendas para a sociedade e sua integração com as demais áreas da empresa, observando as atitudes, valores, e competências e do gerente de vendas e da força de vendas.

Gerenciar a atividade de vendas por meio do planejamento do departamento utilizando o desenvolvimento da força de vendas, a motivação e liderança dos vendedores, a remuneração, a promoção de vendas e merchandising, a implantação das técnicas de vendas, a expedição e análise de relatórios comerciais, de forma ética e com base na legislação pertinente.

Design Thinking e Customer Centricity - Design Centrado no Usuário

Conhecer as bases do design mindset e as competências do design como inerentes ao processo de inovação. Explorar as novas fronteiras entre a atividade de design e gestão, bem como sua abordagem interdisciplinar e criativa de entendimento e geração de soluções a situações problema. A disciplina busca mostrar que o entendimento dessas situações pode levar ao desenvolvimento de sistemas de produtos, serviços e novos negócios. Conceituação de Design Centrado no Usuário (UCD); Princípios de design centrado no usuário; Processos de Design Centrado no Usuário; Formas de envolvimento de usuários no

processo de design (informativo, consultivo, participativo); Métodos e técnicas de design participativo , focada na aplicação em Gestão empresarial.

Tecnologias da informação

Tecnologia da informação é uma área de conhecimento que se dedica a desenvolver soluções com base em recursos computacionais no intuito de viabilizar a produção, o armazenamento, o acesso, o processamento, a comunicação, a segurança e o uso de dados e informações. Ainda que possa ser compreendida de várias formas, a TI é entendida como o conjunto de todas as atividades e soluções produzidas por meio de recursos tecnológicos da computação para realizar o armazenamento, processamento, utilização e transmissão da informação. Vários produtos ou serviços dentro de uma economia estão associados à tecnologia da informação, incluindo hardware de computador, software, eletrônicos, semicondutores, internet, equipamentos de telecomunicações e comércio eletrônico

Gestão Estratégica de Marketing

Plano estratégico em Marketing orientado para o mercado e aplicado em diferentes tipos de negócio. O Marketing estratégico e sua inter-relação com as demais áreas da organização. Tomada de decisão e investimentos em Marketing nas empresas modernas. Tendências em estratégias de Marketing. Gestão estratégica orientada para o mercado; Processo de planejamento de marketing; Análise de portfólio; Análise setorial: concorrentes, clientes e outros stakeholders; Determinação de objetivos e estratégias de marketing; Segmentação de Mercado; Posicionamento competitivo; Plano de marketing; Decisões sobre o mix de marketing; Auditoria e Métricas de Marketing."

Franchising: estratégia de expansão

Franchising é uma estratégia de expansão de negócios que provou oferecer um crescimento rápido e com riscos calculados, mas razoavelmente reduzidos. É uma forma de expansão de marca, de canal de distribuição e de aumentar o poder de compra junto a fornecedores

Growth Hacking: crescimento rápido dos negócios

Growth hacking é uma forma de trabalhar o crescimento do seu negócio com base em práticas melhores, que são construídas a partir de hipóteses e experimentos. É uma abordagem que se concentra na rápida experimentação por meio dos canais de marketing, características do produto e modelos de negócios, a fim de identificar rapidamente as estratégias de crescimento mais eficientes para uma empresa

Planejamento financeiro: da captação de recursos ao IPO

Planejamento financeiro é o processo de desenvolvimento de estratégias para ajudar a empresa no aspecto financeiro para atingir os objetivos. O IPO é a sigla para Initial Public Offering, que significa Oferta Pública Inicial. Basicamente, é

quando os donos de uma empresa vendem parte dela para os investidores. Esse processo é público porque qualquer pessoa pode comprar as ações da companhia na Bolsa de Valores.