

Curso: Pós-graduação em Liderança e Inovação  
Oferta: 2021.5

Semana de Introdução ao Curso	
<b>Webcast de Apresentação do Curso<sup>1</sup></b> Evento ao vivo de Apresentação do Curso e metodologia.	<b>29/09/21</b> das 19h às 21h
Semana de livre acesso à plataforma para compreensão da dinâmica de estudo, ambientação à sala virtual, adaptação à rotina de estudo.	de 28/09/21 a 03/10/21

Encontros com o Coordenador Acadêmico <sup>2</sup>	
<b>Primeiro Encontro</b> Evento ao vivo de boas vindas do Coordenador, apresentação acadêmica do curso e palestra inaugural	<b>14/10/21</b> das 19h às 20h30
<b>Segundo Encontro</b> Evento ao vivo de conversa para preparar a finalização do curso, com palestra sobre perspectivas do mercado na atuação do especialista da área.	<b>a definir</b> das 19h às 20h30

Cronograma do Curso		
<b>Disciplina a distância 1</b>	36h/aula	
Transformação Digital		de 04/10/21 a 29/10/21
<b>Disciplina a distância 2</b>	36h/aula	
Gestão de Pessoas		de 01/11/21 a 26/11/21
<b>Disciplina a distância 3</b>	36h/aula	
Inovação Estratégica		de 29/11/21 a 14/01/22
<b>Recesso de Ano Novo</b>		<b>de 20/12/21 a 02/01/22</b>
<b>Disciplina a distância 4</b>	36h/aula	
Storytelling, técnicas de apresentação e media training		de 17/01/22 a 11/02/22
<b>Disciplina a distância 5</b>	36h/aula	
Liderança na Era da Instantaneidade		de 14/02/22 a 18/03/22
<b>Recesso de Carnaval</b>		<b>de 26/02/22 a 06/03/22</b>
<b>Disciplina a distância 6</b>	36h/aula	
Negociação e Administração de Conflitos		de 21/03/22 a 15/04/22
<b>Disciplina a distância 7</b>	36h/aula	
Empreendedorismo e Inovação		de 18/04/22 a 13/05/22
<b>Disciplina a distância 8</b>	36h/aula	
Métodos Ágeis		de 16/05/22 a 10/06/22
<b>Disciplina a distância 9</b>	36h/aula	
Neurobusiness fundamentos, performance e resultado		de 13/06/22 a 08/07/22
<b>Disciplina a distância 10</b>	36h/aula	
Autoconhecimento e trajetória profissional		de 11/07/22 a 05/08/22

Cronograma da etapa de Avaliação do Curso		
<b>FGV Enterprise Competition – Disciplina Blended<sup>3</sup></b>	72h/aula	de 15/08/22 a 17/09/22
<b>Etapa on-line:</b>		<b>de 15/08/22 a 16/09/22</b>
Ambientação da disciplina e definição das equipes	(60h/a on-line)	de 15/08/22 a 21/08/22
Jogo de Negócios		de 22/08/22 a 16/09/22
<b>Etapa presencial: Seminário Presencial de Encerramento<sup>3</sup></b>		<b>17/09/22</b>
Avaliação Presencial do Curso	(12h/a presenciais)	das 8h às 18h

**Observações:**

<sup>1</sup>O *Webcast* de Apresentação do Curso será transmitido ao vivo, na plataforma *Zoom*. As informações para acesso serão enviadas por *e-mail* e também disponibilizadas na plataforma do curso, o *eClass* FGV.

<sup>2</sup>As informações de agendamento serão disponibilizadas na plataforma do curso, o *eClass* FGV. Fique atento à área de notícias das disciplinas.

<sup>3</sup>A etapa presencial da disciplina *blended*, o Seminário presencial de Encerramento, é realizado no Polo Presencial selecionado no momento da matrícula. A alteração da localidade do Seminário pode ser solicitada até 60 dias antes do encontro. A ausência na etapa presencial implicará, automaticamente, em reprovação nas 72h/aula da disciplina *blended*. Sua reposição deverá ser realizada como Cumprimento da disciplina (etapa *on-line* e presencial).

DISCIPLINA	Transformação Digital
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	Identificar as principais tecnologias utilizadas para oferecer suporte à transformação digital e identificar as competências requeridas em um ambiente digital.
EMENTA	Sociedade da Informação. Impactos culturais e organizacionais da Internet. Informatização da vida cotidiana e mundo dos “apps”. Organizações digitais: surgimento, crescimento e mudança de uma posição de nicho para uma posição de ubiquidade nos negócios. Transparência organizacional como uma nova demanda das sociedades – implicações e desafios organizacionais. A transformação digital como forma de sobrevivência organizacional. Características culturais de novas organizações digitais. Novas funções organizacionais do mundo digital.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Transformação Digital e Modelos de Negócio Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transformação digital</li> <li>▪ Modelos de negócio e transformação digital</li> <li>▪ Informatização da vida cotidiana: cibercultura</li> <li>▪ Inovação e ferramentas para inovação</li> </ul> <p>Módulo 2. Aplicações e Implicações da Transformação Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plataformas</li> <li>▪ Plataformas e pipelines</li> <li>▪ Principais efeitos das plataformas: efeitos de rede</li> <li>▪ Interfaces de programação de aplicações (API) e a importância dos dados</li> </ul> <p>Módulo 3. Tecnologias e Transformação Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Evolução da internet e internet das coisas</li> <li>▪ Computação em nuvem</li> <li>▪ <i>Big data</i></li> <li>▪ Técnicas, tecnologias e ferramentas para análise de <i>big data</i></li> </ul> <p>Módulo 4. Transformação digital: economia, organizações, habilidades, pessoas e trabalho</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Economia digital e trabalho</li> <li>▪ Organizações digitais</li> <li>▪ Trabalho e pessoas na transformação digital</li> <li>▪ Evolução de competências para a economia digital</li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	<p>BROWN, Tim. <i>Design thinking: uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias</i>. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.</p> <p>LÉVY, Pierre. <i>Cibercultura</i>. São Paulo: Editora 34, 1999.</p> <p>PARKER, G. G.; VAN ALSTYNE, Marshall W.; CHOUDARY, Sangeet Paul. <i>Plataforma: a revolução da estratégia</i>. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.</p>

	<p>ROGERS, D. L. Transformação digital: repensando o seu negócio para a era digital. São Paulo: Autêntica Business, 2017.</p> <p>RUBIN, K. S. Scrum essencial: um guia prático para o mais popular processo ágil. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.</p> <p>UNITED NATIONS. Information economy report 2017: digitalization, trade and development. UNCTAD, 2017. Disponível em: <a href="https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2017_en.pdf">https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2017_en.pdf</a>. Acesso em: 21 out. 2019.</p> <p>WESTERMAN, G.; BONNET, D.; MCAFEE, A. Liderando na era digital: como utilizar tecnologia para transformação de seus negócios. São Paulo: M. Books, 2015.</p>
--	---

DISCIPLINA	Gestão de Pessoas
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	Discutir as características da sociedade do conhecimento, os modelos de gestão, as mudanças e seus consequentes impactos nas organizações, assim como o papel do líder diante dos desafios atuais.
EMENTA	Caminhos percorridos pelos modelos de gestão e pela gestão de pessoas desde o século XX até os dias de hoje. A importância do elemento humano como fonte de vantagem competitiva sustentável nas organizações. O papel do líder nas organizações. Desafios e competências do líder.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Condicionantes externos e mudanças organizacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Características da sociedade do conhecimento</li> <li>▪ Mudanças e os seus impactos</li> <li>▪ Desafios envolvidos em processos de mudança</li> </ul> <p>Módulo 2. Tendências da gestão organizacional contemporânea</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valores do modelo industrial de gestão</li> <li>▪ Práticas tradicionais e a evolução da gestão organizacional</li> <li>▪ Valores do modelo pós-industrial</li> <li>▪ Novas relações de trabalho: aspectos críticos e desafios para os gestores</li> </ul> <p>Módulo 3. Alinhamento dos interesses corporativos e individuais</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O desafio de conciliar interesses corporativos e individuais</li> <li>▪ Diferenças intergeracionais: atitudes e valores</li> <li>▪ A evolução da área de gestão pessoas: do departamento pessoal ao consultor interno</li> </ul> <p>Módulo 4. Liderança: tendências e desafios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conceitos e papel do líder: abordagens e requisitos de um líder</li> <li>▪ Competências gerenciais requeridas: o pipeline da liderança</li> <li>▪ Desafios da liderança</li> </ul>

BIBLIOGRAFIA	<p>BITENCOURT, C. (Org.). Gestão contemporânea de pessoas. São Paulo Bookman, 2010.</p> <p>DAVEL, E., VERGARA, S. C. (Orgs). Gestão com pessoas e subjetividade. São Paulo: Atlas, 2015.</p> <p>HANASHIRO, D. M. M., TEIXEIRA, M. L. M., ZACARELLI, L. M. (Orgs). Gestão do fator humano: uma visão baseada em <i>stakeholders</i>. São Paulo: Saraiva, 2012.</p> <p>LIVERMORE, D. Inteligência cultural: trabalhando em um mundo sem fronteiras. Rio de Janeiro: BestSeller, 2012.</p> <p>SCHEIN, E. Cultura organizacional e liderança. São Paulo: Atlas, 2009.</p>
--------------	---

DISCIPLINA	Inovação Estratégica
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<p>Esta disciplina tem por objetivos capacitar o participante a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liderar um processo de inovação na organização, vencendo as barreiras culturais, desenvolvendo a própria criatividade e a de seus colaboradores.</li> <li>▪ Utilizar técnicas de inovação que irão tornar o processo de inovação mais viável.</li> <li>▪ Despertar o espírito criativo, visionário e inovador, de forma a permitir a transformação da realidade na qual se insere.</li> </ul>
EMENTA	<p>Importância da inovação. Custo de não inovar. Obstáculos à inovação. O DNA do inovador: desenvolvendo a confiança criativa. Como inovar. Fases do processo de inovação. “Jobs to be done” (JBTD). <i>Solution Storm</i>. Modelo de Negócio Canvas. Liderando para inovação em uma era de incerteza.</p>
PROGRAMA	<p>Módulo 1. A importância da inovação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gerenciando incertezas no mundo contemporâneo</li> <li>▪ A importância de inovar</li> <li>▪ Dificuldades para inovar</li> </ul> <p>Módulo 2. O DNA do inovador</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O modelo de geração de ideias</li> <li>▪ Fatores de equilíbrio em inovações</li> <li>▪ Portfólio de inovação</li> </ul> <p>Módulo 3. Ferramentas de inovação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Compreendendo as resistências à inovação e como vencê-las</li> <li>▪ Ativadores da inovação</li> <li>▪ Inovação: um processo em duas fronteiras</li> <li>▪ Fronteira da inovação</li> <li>▪ Demonstrando a viabilidade</li> <li>▪ Modelo Canvas</li> </ul>

	<p>Módulo 4. Inovação estratégica</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mindset para inovação</li> <li>▪ Atitudes de um líder inovador</li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	<p>KELLEY, T.; KELLEY, D. Confiança criativa: libere sua criatividade e implemente suas ideias. São Paulo: HSM do Brasil, 2014.</p> <p>OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business model generation: inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.</p> <p>OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; BERNARDA, G.; SMITH, A. Value proposition design: como construir propostas de valor inovadoras. São Paulo: HSM do Brasil, 2014.</p>

DISCIPLINA	Storytelling, Técnicas de Apresentação e Media Training
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conhecer os principais conceitos e técnicas relacionados à comunicação, em especial ao repertório de Storytelling;</li> <li>▪ Desenvolver estratégias de preparação para promover um estado interno de segurança antes e durante as apresentações em público;</li> <li>▪ Elaborar e realizar apresentações de forma empática com os diversos públicos de relacionamento;</li> <li>▪ Reconhecer e aplicar os aspectos essenciais de media training: tipos de entrevista, peculiaridades e tipos de linguagem dos veículos de comunicação, novas mídias e performance na produção e divulgação de conteúdo</li> </ul>
EMENTA	<p>Conhecer os principais conceitos e técnicas relacionados à comunicação, em especial ao repertório de Storytelling. Desenvolver estratégias de preparação para promover um estado interno de segurança antes e durante as apresentações em público. Elaborar e realizar apresentações de forma empática com os diversos públicos de relacionamento. Reconhecer e aplicar os aspectos essenciais de media training: tipos de entrevista, peculiaridades e tipos de linguagem dos veículos de comunicação, novas mídias e performance na produção e divulgação de conteúdo.</p>
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Módulo 1 – Comunicação Interpessoal                         <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Introdução à Comunicação como Percepção Individual e Sistêmica</li> <li>1.2 Funções e Processo da Comunicação</li> <li>1.3 Stakeholders ou os Diferentes Públicos de Relacionamento</li> <li>1.4 Assertividade e Empatia</li> </ul> </li> <li>▪ Módulo 2 – Técnicas de apresentação</li> </ul>

	<p>2.1 Tipos de comunicação                  2.2 Os desafios de falar em público e a importância da comunicação no mundo contemporâneo                  2.3 Técnicas de apresentação em público                  2.4 Tipos de apresentação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Módulo 3 – Storytelling                     <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Storytelling: História e Definição</li> <li>3.2 Construindo uma Narrativa</li> <li>3.3. Storytelling como estratégia de construção de identidade organizacional</li> <li>3.4. Storytelling como Ferramenta Estratégica para Divulgação e Fortalecimento de Apresentações.</li> </ul> </li> <li>▪ 4 – Media Training                     <ul style="list-style-type: none"> <li>4.1 O conceito de media training</li> <li>4.2 Definição e posicionamento de porta-vozes</li> <li>4.3 Perfil das mídias</li> <li>4.4 A mensagem que queremos passar ou “A notícia”</li> </ul> </li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	<p>ANDERSON, C. <i>TED Talks: o guia oficial do TED para falar em público</i>. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2016.</p> <p>CUDDY, A. J. C. <i>O poder da presença</i>. Rio de Janeiro: Sextante, 2016.</p> <p>DEL PRETTE, Z. A. P.; DEL PRETTE, A. <i>Competência social e habilidades sociais: manual teórico-prático</i>. Petrópolis: Vozes, 2018.</p> <p>PALACIOS, F.; TERENCEZZO, M. <i>O guia completo do Storytelling</i>. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.</p>

DISCIPLINA	Liderança na Era da Instantaneidade
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<p>Ao longo da disciplina, espera-se que o participante adquira as seguintes competências:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Agir com mais confiança e eficiência nos desafios impostos pelo ambiente contemporâneo.</li> <li>▪ Manter interações cooperativas e eficazes por meio da sociabilidade tanto digital quanto presencial.</li> <li>▪ Favorecer a iniciativa, o espírito empreendedor e o comprometimento dos colaboradores.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Inspirar novos valores aos liderados.</li> <li>▪ Proporcionar aos membros da equipe a capacidade e obter excelência em seu desempenho, de significar uma diferença e de conquistar o próprio futuro.</li> </ul>
EMENTA	Transformações contemporâneas e suas repercussões para as funções de gestão e liderança. Liderança na era da transformação digital: relações sociais no ambiente virtual e digitalizado e o valor do capital social. Liderar como ciência, arte e artesanato. Habilidades decisórias, gerenciais e interpessoais. Estilos de liderança no ambiente intercultural e universalmente interconectado.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Transformações contemporâneas e a realidade liderança</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Liderança no novo ambiente da instantaneidade e da digitalização</li> <li>▪ Realidade da liderança no mundo contemporâneo</li> <li>▪ Desafios da liderança: perspectiva do desenvolvimento pessoal</li> </ul> <p>Módulo 2. O aprendizado da liderança</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprendizagem da liderança: habilidades não inatas</li> <li>▪ Fontes do saber sobre liderar: a ciência, a arte e o artesanato</li> <li>▪ A construção contemporânea das ideias sobre liderança</li> <li>▪ Aprendizado e prática contemporânea</li> </ul> <p>Módulo 3. Habilidades no uso da influência</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Perspectiva pluralista e positiva do poder organizacional</li> <li>▪ Participação e gerência da influência</li> <li>▪ Atitudes em relação ao uso da autoridade na liderança</li> <li>▪ Restabelecimento da harmonia: o líder e a harmonização das diferenças</li> <li>▪ Construção da prática participativa na liderança</li> <li>▪ Reforço da liderança como corretagem do poder</li> </ul> <p>Módulo 4. Habilidades interpessoais na sociabilidade presencial e virtual</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Habilidades interpessoais e sociabilidade virtual</li> <li>▪ Sociabilidade e conectividade virtual permanente</li> <li>▪ Sociabilidade atenta à novidade: a era da mente projetista</li> <li>▪ Desenvolvimento da sociabilidade na liderança</li> </ul> <p>Módulo 5. Cultura e liderança: aprendendo com os outros</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cultura gerencial: aprendendo a ver</li> <li>▪ Desenvolvimento da competência intercultural: aprendendo com os outros</li> <li>▪ Características gerenciais por países e regiões</li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	CHARAN, R.; DROTTER, S.; NOEL, J. Pipeline de liderança. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.  HUNTER, J. C. O monge e o executivo. Rio de Janeiro: Sextante, 2010.

	<p>KOUZES, J.; POSNER, B. Desafio da liderança: como aperfeiçoar sua capacidade de liderar. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.</p> <p>MAXWELL, J. C. O livro de ouro da liderança. Rio de Janeiro: Vida Melhor, 2017.</p> <p>MINTZBERG, H. Managing: desvendando o dia a dia da gestão. São Paulo: Bookman, 2010.</p>
--	--

DISCIPLINA	Negociação e Administração de Conflitos
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<p>Ao longo da disciplina, espera-se que o participante se capacite a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Articular os relacionamentos necessários no decorrer do processo de negociação aos resultados desejados pela organização.</li> <li>▪ Conhecer os aspectos relacionais e o software mental.</li> <li>▪ Compreender e executar todos os aspectos envolvidos em uma negociação.</li> <li>▪ Perceber a relação entre a teoria e a realidade das negociações.</li> </ul>
EMENTA	<p>Conceitos relacionados ao processo de negociação. Aspectos relacionais envolvidos numa negociação. Aspectos substantivos de uma negociação. Aspectos processuais de uma negociação.</p>
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Aspectos conceituais associados ao processo de negociação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Negociador e negociação</li> <li>▪ Partes, objetos e conceitos</li> <li>▪ Relevância da análise quantitativa</li> <li>▪ Propósito da negociação</li> <li>▪ Moedas de troca, bases da argumentação e autonomia</li> <li>▪ Balanço relativo de poder</li> <li>▪ Alternativas de posicionamento estratégico</li> <li>▪ MACNA</li> <li>▪ Síntese: base para atuar de maneira eficaz nas negociações</li> </ul> <p>Módulo 2. Negociação: aspectos relacionais</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aspectos relacionais</li> <li>▪ Modelos de estilos e comportamento dos negociadores</li> <li>▪ Negociação é comunicação</li> <li>▪ Comportamento ético e confiança</li> <li>▪ Negociação baseada em princípios, consenso e relacionamento</li> <li>▪ Tensão e controle emocional</li> <li>▪ Compreendendo conflitos</li> <li>▪ Aprender, aprender, aprender...</li> </ul> <p>Módulo 3. Negociação: aspectos substantivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aspectos substantivos</li> <li>▪ A barganha posicional e a ZOPA</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ponto de recuo e MACNA</li> <li>▪ Negociações empresariais</li> <li>▪ Risco e incerteza</li> <li>▪ Qualidade e acordo de níveis de serviço</li> </ul> <p>Módulo 4. Negociação: aspectos processuais de execução</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Persuasão: estratégia do negociador</li> <li>▪ Momentos críticos</li> <li>▪ Preparação para "a mesa" e para "fora da mesa"</li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	<p>CARVALHAL, E. et al. Negociação e administração de conflitos. 4ª ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2014.</p> <p>DUZERT, Y. et al. Método de negociação. Rio de Janeiro: Atlas, 2009.</p> <p>BAZERMAN, M. Processo decisório. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.</p> <p>STONE, D. et al. Conversas difíceis. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2012.</p> <p>THOMPSON, L. O negociador. 3ª ed. São Paulo: Pearson Prentice, 2009.</p>

DISCIPLINA	Empreendedorismo e Inovação
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar os conceitos fundamentais do empreendedorismo e da inovação.</li> <li>▪ Analisar as características predominantes do empreendedorismo na América Latina.</li> <li>▪ Reconhecer os desafios relacionados ao empreendedorismo e à inovação dentro das organizações.</li> <li>▪ Avaliar a estrutura geral e a evolução do processo empreendedor.</li> <li>▪ Medir a auto-eficácia empreendedora e outras variáveis relacionadas ao empreendedorismo.</li> <li>▪ Reconhecer as principais teorias do empreendedorismo.</li> <li>▪ Usar as teorias do empreendedorismo em um projeto empreendedor.</li> <li>▪ Identificar as metodologias científicas que embasam o processo empreendedor.</li> <li>▪ Demonstrar como inovar com os recursos existentes.</li> <li>▪ Reconhecer o papel dos valores e dos propósitos pessoais no processo empreendedor.</li> <li>▪ Analisar a formação de equipes empreendedoras de alto desempenho.</li> <li>▪ Identificar diferentes tipos de liderança empreendedora.</li> <li>▪ Mapear recursos empreendedores.</li> <li>▪ Avaliar o processo de montagem de uma equipe empreendedora.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Descrever as ferramentas de desenho de modelos de negócio.</li> <li>▪ Identificar os componentes do modelo de negócio Canvas.</li> <li>▪ Analisar a adequação do uso de planos de negócio.</li> <li>▪ Planejar e realizar uma apresentação para potenciais investidores.</li> </ul>
<p>EMENTA</p>	<p>Conceitos do empreendedorismo e da inovação. Empreendedorismo no Brasil, na América Latina e no Mundo. Empreendedorismo corporativo. Teorias do empreendedorismo. Valores e Propósitos. Equipes de Alto Desempenho. Liderança Empreendedora. Modelos de Negócio. Apresentação de Projetos Empreendedores (Pitch). Inovação, Megatendências e Tecnologias do Século 21. Lean Startup, Metodologias Ágeis. Teste de Hipóteses. Financiamento de Projetos Empreendedores. Captação de Recursos. Ecosistema Empreendedor.</p>
<p>PROGRAMA</p>	<p>Módulo 1. Introdução ao Empreendedorismo e à Inovação</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quem são os empreendedores? Qualquer pessoa pode se tornar empreendedora?</li> <li>▪ A inovação e o Manual de Oslo.</li> <li>▪ A inovação incremental e a inovação radical.</li> <li>▪ A relatividade da inovação e a originalidade empreendedora.</li> <li>▪ O empreendedorismo no Brasil, na América Latina e no restante do Mundo – Pesquisa GEM.</li> <li>▪ O empreendedorismo corporativo.</li> </ul> <p>Módulo 2. Fundamentos Teóricos do Empreendedorismo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Design Thinking – Empatia e foco no indivíduo.</li> <li>▪ Effectuation – Mapeamento dos recursos empreendedores.</li> <li>▪ Customer Development – Fase da aprendizagem e validação e Fase da escala e estruturação.</li> <li>▪ Lean Startup – Produto Minimamente Viável (PMV), teste de hipóteses e pivotagem.</li> </ul> <p>Módulo 3. Valores e Propósitos, Equipes de Alto Desempenho e Liderança Empreendedora</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valores e propósitos pessoais aplicados ao empreendedorismo.</li> <li>▪ Equipes empreendedoras de alto desempenho.</li> <li>▪ A liderança empreendedora frente aos 16 tipos de personalidade (Myers-Briggs Type Indicator).</li> <li>▪ Formação de equipes empreendedoras.</li> </ul> <p>Módulo 4. Modelos de Negócio e Apresentação de Projetos Empreendedores (<i>Pitch</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O Canvas de Modelos de Negócio.</li> <li>▪ Planos de Negócio. Quando é mais apropriado o uso de cada ferramenta.</li> <li>▪ Apresentação de projetos empreendedores: O Pitch e seus diferentes formatos.</li> <li>▪ O Modelo Shark Tank: apresentando o projeto para potenciais investidores.</li> </ul>

BIBLIOGRAFIA	<p>BLANK, S.; DORF, B. The startup owner’s manual: the step-by-step guide for building a great company. Pescadero: K&amp;S Ranch Publishing Division, 2012</p> <p>OSTERWALDER, A. e PIGNEUR, Y. Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.</p> <p>RIES, E. A startup enxuta. São Paulo, Lua de Papel, 2012.</p> <p>DEGEN, Ronald J. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.</p> <p>DORNELAS, J.C.A.; TIMMONS, J.A.; SPINELLI, S. Criação de Novos Negócios. São Paulo: Elsevier, 2010.</p> <p>HASHIMOTO, M. Espírito Empreendedor nas Organizações. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.</p> <p>HASHIMOTO, M.; LOPES, R.M.; ANDREASSI, T. E NASSIF, V. Práticas de Empreendedorismo: Casos e Planos de Negócios. São Paulo, Editora Campus, 2012</p> <p>HISRICH, R.; PETERS, M. e SHEPHERD, D. Empreendedorismo. 7a. edição, Porto Alegre: Editora Bookman, 2009.</p> <p>LONGENECKER, J.G.; MOORE, C.W.; PETTY, J.W. Administração de Pequenas Empresas. São Paulo: Makron Books, 1998.</p> <p>NETO, A.A.; ALMEIDA, A.; SOUZA, C.P.; ANDREASSI, T. Empreendedorismo e desenvolvimento de novos negócios. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2013.</p> <p>RIES, E. A startup enxuta. São Paulo, Lua de Papel, 2012.</p> <p>SIEGEL, E. The Ernst &amp; Young Business Plan Guide. John Wiley and Sons, 2nd. ed., 1993.</p>
--------------	---

DISCIPLINA	Métodos Ágeis
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<p>Esta disciplina tem por objetivos capacitar o participante a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conceituar o modelo de gestão em empresas ágeis e analisar princípios e valores ágeis.</li> <li>▪ Discutir a preparação do <i>Product Backlog</i>.</li> <li>▪ Conhecer as melhores práticas <i>sprint planning</i> e técnicas de estimativa.</li> <li>▪ Entender as principais cerimônias (retrospectiva, revisão, <i>daily stand-up</i>) e os principais papéis envolvidos (scrum master, P.O., time de desenvolvimento).</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aprender o canvas Kanban.</li> <li>▪ Conhecer a teoria das filas e <i>Little's law</i>.</li> <li>▪ Entender como produzir resultado e gerar valor com times autogerenciados.</li> <li>▪ Conceituar as características e funções do <i>agile coach</i>.</li> <li>▪ Discutir crenças limitantes para gestão ágil</li> <li>▪ Avaliar como aplicar a proposta do Management 3.0</li> </ul>
<p>EMENTA</p>	<p>Framework Scrum. Framework Kanban. Outros frameworks ágeis. <i>Agile mindset</i>.</p>
<p>PROGRAMA</p>	<p>Módulo 1. Introdução à agilidade e <i>framework scrum</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Histórico da agilidade</li> <li>▪ Manifesto ágil</li> <li>▪ O que é scrum</li> <li>▪ Entendendo os conceitos de papéis, cerimônias e artefatos do scrum</li> <li>▪ Exercitando os papéis, cerimônias e artefatos do scrum</li> <li>▪ Refletindo sobre os papéis, cerimônias e artefatos do scrum</li> </ul> <p>Módulo 2. Framework kanban e ferramentas ágeis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Framework do kanban</li> <li>▪ Ferramentas para gestão ágil de projetos</li> <li>▪ Aplicativos para gestão ágil de projetos</li> </ul> <p>Módulo 3. Outros frameworks e escalada ágil</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Outros frameworks ágeis</li> <li>▪ Escalada ágil</li> </ul> <p>Módulo 4: agile coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O que é agile coaching</li> <li>▪ Agile softskills</li> <li>▪ Agile mindset</li> <li>▪ Management 3.0</li> </ul>
<p>BIBLIOGRAFIA</p>	<p>BARBOSA, A. A essência do agile coach. 2ª ed. Agile Institute Brasil, 2018.</p> <p>COCKBURN, A. Agile software development: the cooperative game. 2<sup>nd</sup> ed. Boston: Addison-Wesley, 2007.</p> <p>HIGHSMITH, J. Agile project management: Creating Innovative Products. Boston: Addison-Wesley, 2004.</p> <p>KNIBERG, H.; SKARIN, M. Kanban e Scrum – Obtendo o melhor de ambos, 2009.</p> <p>LARMAN, C. Agile and iterative development: A manager's guide. MA, USA: LIKER, 2003.</p> <p>SABBAGH, R. Scrum: Gestão ágil para projetos de sucesso. São Paulo: Casa do Código, 2013.</p>

	<p>SARGUT, G.; MCGRATH, R. G. Learning to live with complexity. Harvard Business Review, 69–76, 2011</p> <p>SCHWABER, K. Guia do Nexus: O guia definitivo para escalar o Scrum com o Nexus: as regras do jogo, 2018.</p> <p>SCHWABER, K.; SUTHERAND, J. Guia do Scrum, 2017. Retrieved from <a href="https://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v2017/2017-Scrum-Guide-Portuguese-Brazilian.pdf">https://www.scrumguides.org/docs/scrumguide/v2017/2017-Scrum-Guide-Portuguese-Brazilian.pdf</a></p> <p>TAKEUCHI, H.; NONAKA, I. The new new product development game: Stop running the relay race and take up rugby. Harvard Business Review, v. 64, n. 1, p. 137–147, 1986.</p> <p>VIANNA Jr., A. (2015). Explorando o papel da Complexidade no Gerenciamento de Projetos: um novo espaço de oportunidades.</p>
--	--

DISCIPLINA	<i>Neurobusiness: Fundamentos, performance e resultado</i>
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<p>A disciplina tem por objetivo capacitar o participante a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar os conteúdos neurocientíficos de maior interesse para a aplicação ao mundo dos negócios;</li> <li>▪ Explicitar as relações entre comportamento, relacionamento e tomada de decisão com os mecanismos de funcionamento do sistema nervoso;</li> <li>▪ Aprimorar o desempenho e a produtividade, dentro e fora da vida corporativa, a partir das aplicações da neurociência.</li> </ul>
EMENTA	Habilidades intrapessoais e interpessoais ligadas à percepção. Gestão dos aspectos múltiplos do processo de tomada de decisão. Relações humanas. Compreensão de potenciais e limites. Criatividade, relacionamento ou expressão.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Fundamentos do <i>neurobusiness</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Relações entre corpo, mente e cérebro</li> <li>▪ Teoria do cérebro triuno</li> <li>▪ Memória – mecanismos de formação e a sua relevância</li> </ul> <p>Módulo 2. Percepção do mundo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sentidos e percepção</li> <li>▪ Heurísticas</li> <li>▪ <i>Nudge</i> – arquitetura da escolha</li> </ul> <p>Módulo 3. Aplicações em business</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neuroeconomia</li> <li>▪ Neuroarquitetura</li> <li>▪ Neurovendas</li> <li>▪ Neuroliderança</li> </ul>

	<p>Módulo 4. Autoconhecimento e desempenho</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Neurobusiness e ética</li> <li>▪ Plasticidade cerebral</li> <li>▪ Criatividade</li> <li>▪ Mindfulness: performance e qualidade de vida</li> </ul>
<p>BIBLIOGRAFIA</p>	<p>ARDIEL, E. L.; RANKIN, C. H. The importance of touch in development. <i>Pediatrics &amp; Child Health</i>, v. 15, n. 3, 153-156, 2010.</p> <p>ARIELY, D. <i>Previsivelmente irracional</i>. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.</p> <p>ATTWELL, D.; LAUGHLIN, S. An energy budget for signaling in the grey matter of the brain. <i>Journal of Cerebral Blood Flow and Metabolism</i>, v. 21, p. 1133–1145, 2001.</p> <p>BEAR, M.; CONNORS, B. W.; PARADISO, M.A. <i>Neurociências: desvendando o sistema nervoso</i>. Porto Alegre: Artmed, 2002.</p> <p>BEATYA, R. et al. Robust prediction of individual creative ability from brain functional connectivity. <i>Proceedings of the National Academy of Sciences</i>, v. 115, 2018. Disponível em: <a href="https://www.pnas.org/content/115/5/1087">https://www.pnas.org/content/115/5/1087</a> Acesso em: out. 2019.</p> <p>DALGALARRONDO, P. <i>A evolução do cérebro</i>. Porto Alegre: Artmed, 2011.</p> <p>DAMASIO, A. <i>O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano</i>. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.</p> <p>DAMASIO, A. <i>O livro da consciência</i>. Lisboa: Temas e Debates, 2010.</p> <p>GODDARD, M. B. F. Skinner’s science and human behavior: Some further consequences. <i>Review of General Psychology</i>, v. 21, n. 3, p. 276-280, 2017.</p> <p>EKMAN, P. <i>Emotions Revealed</i>. New York: Times Books, 2003.</p> <p>ERIKSSON, P. et al. Neurogenesis in the adult human hippocampus. <i>Nature Medicine</i>, v. 4, n. 11, p. 1313-1317, 1998.</p> <p>EVARTS, E. Sherrington's concept of proprioception. <i>Trends in Neuroscience</i>, v. 4, p. 44-46, 1991.</p> <p>FISHMAN, E., TURKHEIMER E.; DEGOOD D. Touch relieves stress and pain. <i>Journal of Behavioral Medicine</i>, v. 18, n. 1, p. 69-79, 1995.</p> <p>GÜTH, W., SCHMITTBERGER, R.; SCHWARZE, B. An experimental analysis of ultimatum bargaining. <i>Journal of Economic Behavior &amp; Organization</i>, v. 3, p. 367-388, 1982.</p> <p>HARRINGTON A.; DUNNE, J. When mindfulness is therapy: Ethical qualms, historical perspectives. <i>American Psychologist</i>, v. 70, n. 7, p. 621-631, 2015</p>

	<p>KAHNEMAN, D. Rápido e devagar: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.</p> <p>KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. <i>Econometrica</i>, v. 47, p. 263-291, 1979.</p> <p>KANDEL, E. The molecular biology of memory storage: a dialog between genes and synapses. <i>Science</i>, v. 294, n. 5544, p. 1030-1038, 2001.</p> <p>KANDEL, E. Search of memory: the emergence of a new science of mind. New York: W. W. Norton &amp; Company, 2007.</p> <p>KIRK, U., DOWNAR, J.; MONTAGUE, P. Interoception drives increased rational decision-making in meditators playing the ultimatum game. <i>Frontiers in Neuroscience</i>, v. 5, n. 49, p. 245-259, 2011.</p> <p>KOENIGS, M.; TRANEL, D. Irrational economic decision-making after ventromedial prefrontal damage: evidence from the ultimatum game. <i>Journal of Neuroscience</i>, v. 27, n. 4, p. 951-956, 2007.</p> <p>KOSSLYN, S. Mental images and the brain. <i>Cognitive Neuropsychology</i>, v. 22, n. 3/4, p. 333-347, 2005.</p> <p>LAZAR, S., WASSERMAN, R.; KERR, C.; GREY, J. Meditation experience is associated with increased cortical thickness. <i>Neuroreport</i>, v. 16, n. 17, p. 1893-1897, 2005.</p> <p>MAGUIRE, E. A., et al. Navigation-related structural change in the hippocampi of taxi drivers. <i>Proceedings of the National Academy of Sciences</i>, v. 97, n. 8, p. 4398-4403, 2000.</p> <p>McCLURE, S. M., et al. Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. <i>Neuron</i>, v. 44, p. 379-387, 2004</p> <p>MERZENICH, M. M.; VAN VLEET, T. M.; NAHUM, M. Brain plasticity-based therapeutics. <i>Frontiers in Human Neuroscience</i>, v. 8, p. 385, 2014.</p> <p>OAKLEY, D. A.; PLOTKIN, H. C. (Eds.). <i>Brain, behaviour and evolution</i>. Londres: Methuen, 1979.</p> <p>PAVLOV P. I. Conditioned reflexes: an investigation of the physiological activity of the cerebral cortex. <i>Annals of neurosciences</i>, v. 17, n. 3, p. 136-141, 2010. doi:10.5214/ans.0972-7531.1017309.</p> <p>ROCK, D. <i>Your brain at work: strategies for overcoming distraction, regaining focus, and working smarter all day long</i>. New York: HarperCollins, 2008.</p> <p>SANFEY, A.; RILLING, J.; ARONSON, J.; NYSTROM, L.; COHEN, J. The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum Game. <i>Science</i>, v. 300, p. 1755-1758, 2003.</p> <p>THE FUN THEORY. Disponível em: <a href="http://goodvertising.site/the-fun-theory/">goodvertising.site/the-fun-theory/</a> Acesso em: out. 2019.</p>
--	---

	ZAK, P.; STANTON, A.; AHAMADI, S. Oxytocin increases generosity in humans. PLOS ONE, v. 2, n. 11, 2007.
--	---

DISCIPLINA	Autoconhecimento e trajetória profissional
CARGA HORÁRIA	36h
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analisar as transformações no mundo do trabalho e seus impactos sobre as carreiras e as organizações.</li> <li>▪ Reconhecer o modelo tradicional e os novos modelos de carreira.</li> <li>▪ Conhecer as competências relacionadas à empregabilidade e outras competências de carreira</li> <li>▪ Desenvolver o autoconhecimento</li> <li>▪ Definir o que é sucesso na carreira</li> </ul> <p>Avaliar os desafios na busca do equilíbrio vida/trabalho e suas implicações para o estresse e o bem-estar.</p>
EMENTA	As transformações no mundo do trabalho. Gestão da carreira: modelo tradicional e novos modelos de carreira. Empregabilidade, competências e o processo de gestão da carreira. Gestão da carreira e a importância do autoconhecimento: personalidade, valores e motivação. Desafios contemporâneos na gestão da carreira: equilíbrio trabalho-família, stress e qualidade de vida.
PROGRAMA	<p>Módulo 1. Transformações no mundo do trabalho</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O mundo do trabalho ontem e hoje</li> <li>▪ Conceituando carreira</li> <li>▪ Os diferentes modelos de carreira</li> <li>▪ O futuro do trabalho</li> </ul> <p>Módulo 2. Empregabilidade e gestão da carreira</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Empregabilidade</li> <li>▪ As dimensões da empregabilidade</li> <li>▪ Outras competências de carreira</li> <li>▪ O processo de gestão da carreira</li> </ul> <p>Módulo 3. O autoconhecimento</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Personalidade</li> <li>▪ Valores pessoais e profissionais</li> <li>▪ Âncoras de carreira</li> </ul> <p>Módulo 4. Sucesso, equilíbrio e bem-estar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sucesso na carreira</li> <li>▪ Equilíbrio vida/trabalho</li> <li>▪ Estresse e bem-estar no trabalho</li> </ul>
BIBLIOGRAFIA	OLIVEIRA, L. B.; TEIXEIRA, A.C.C. Autoconhecimento e Trajetória Profissional. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2021.



DISCIPLINA	<i>FGV ENTERPRISE COMPETITION (ETAPA ON-LINE)</i>
CARGA HORÁRIA	72h
OBJETIVOS	A disciplina Blended de Encerramento articula temáticas transversais às diferentes áreas da administração por uma perspectiva interdisciplinar, que interessa ao desenvolvimento de profissionais das mais diversas áreas de atuação, por meio de simulações da tomada de decisões das em um ambiente empresarial.