

# **Programa do curso de MBA em Gestão de Negócios Digitais**

Este conteúdo pertence ao Descomplica. Está vedada a cópia ou a reprodução não autorizada previamente e por escrito. Todos os direitos reservados.

**Apresentação**

O cenário organizacional é rodeado por questões emergentes que, para serem resolvidas, precisam de um olhar estratégico, gerencial e analítico sobre os negócios. Dessa maneira, será possível angariar vantagem competitiva sustentável. Para ser um gestor de sucesso, é necessária habilidades como: liderança, forte relacionamento interpessoal, agilidade nas decisões, flexibilidade para lidar com o que não se pode prever. Todas essas habilidades podem ser desenvolvidas ou aprimoradas e o curso MBA em Negócios Digitais auxilia nesse processo.

Portanto, o MBA em Negócios Digitais apresenta uma visão contemporânea, tanto da teoria, quanto da prática. Assim, prepara o profissional no desenvolvimento/aprimoramento de capacidades como: entendimento do mundo de negócios, criação de estratégias para o meio digital e integração de conceitos e ferramentas para gerar capacidade de criação de um Negócio Digital Sustentável.

### **Objetivo**

Dar ao aluno uma visão estratégica sobre as relações na rede;

Visão Estruturada das oportunidades nos negócios Digitais

Aproveitamento amplo das possibilidades que o digital traz

Desenvolver habilidades de storytelling

Desenvolver habilidades de liderança e gestão de pessoas

Possibilitar uma melhor gerência do tempo para conciliar várias entregas

Criação de modelo de Negócio Digital a partir dos conceitos e teorias abordadas.

### **Público-Alvo**

Bachareis ou licenciados que se interessem em entender ou aperfeiçoar conhecimentos em Negócios Digitais

## **MBA em Gestão de Negócios Digitais – 420h**

---

### **Introdução ao Marketing Digital**

Introdução ao Marketing Digital; Sites; E-mail Marketing; Introdução ao Inbound Marketing; Storytelling; LinkedIn; Vídeos Digitais; Instagram; Facebook; Instagram e Facebook Ads; Google Adwords.

### **Liderança e Gestão de Pessoas**

Respiração celular; Apresentação dos principais fundamentos que originam o estudo sobre Liderança e Gestão de Pessoas; Apresentação dos principais conceitos e características sobre Cultura Organizacional que influenciam o dia a dia dos indivíduos e grupos dentro das organizações; Apresentação das formas tradicionais de estruturas para Recursos Humanos nas organizações; Como a responsabilidade pessoal influencia nos resultados e no desempenho de um indivíduo no seu dia a dia; Estudo sobre a importância em saber lidar com o outro e utilizar o feedback como ferramenta para desenvolvimento pessoal através da janela de Johari; Conhecer os fundamentos sobre motivação e as principais teorias motivacionais; competências gerais; Discussão sobre os principais conceitos sobre liderança voltada para o alto desempenho; Apresentação das principais teorias sobre liderança; Definições e conceitos sobre poder e

suas formas de sustentação no dia a dia do exercício de liderança; Apresentação de uma forma prática e contemporânea de como a liderança pode ser conduzida dentro das organizações.

### **Storytelling**

Fundamentos Teóricos; Estrutura Narrativa; Personagens; Plot; Cenário, Tom e Mensagem; Estratégias Narrativas; Storytelling na Gestão de Negócios; Criando um projeto de Storytelling;

### **Tendências do Mercado Digital**

O que esperar nos próximos anos?; Tendências no marketing Digital; Tendências no Big Data; Tendências na Inteligência Artificial; Tendências para a realidade virtual; Tendências para a internet das coisas; O futuro do mercado de trabalho; Tendências do Mercado Digital – Indústria 4.0; Tendências do mercado Digital – casos de sucesso.

### **Gestão do Tempo**

Fundamentos; A Matriz do Tempo; Trabalhando os quadrantes; Preparando a casa; Planejamento semanal; Dicas importantes.

### **Inovação Tecnológica e Empreendedorismo Digital**

Introdução aos conceitos de Inovação e Empreendedorismo aplicados ao mundo contemporâneo; Principais conceitos e características que o empreendedor deve desenvolver para gerar resultados; Principais conceitos e características que o empreendedor deve desenvolver para gerar resultados (Foco nas características); Apresentação dos métodos práticos para identificar oportunidades para inovar; (Canvas, Design Thinking, Planos de Negócios); Canvas, Design Thinking, Planos de Negócios – Estrutura; Formas e meios de viabilizar recursos para inovar e empreender; Depois de planejar, validar, identificar os recursos é hora de colocar em prática.

### **Introdução a Negócios Digitais**

Conceito de Negócios. Conceito de Negócios Digitais. Oportunidades na rede. Importância do empreendedorismo inovador. Modelos e Plano de Negócios. Refinamento de ideia. Ferramentas para impulsionar negócios digitais. Teoria aplicada na prática para negócios

### **Comportamento do consumidor digital**

Conceitos e fundamentos do comportamento do consumidor digital. Consumo virtual. Ciberespaço e o consumidor. Personalidades, estilos de vida, papéis sociais dos consumidores que compram na rede. Risco e cibermediadores. Tomada de decisão de compras. A importância do marketing online. Compras de impulso e como estimulá-las.

### **E -Commerce**

Fundamentos do E-commerce; Marketing para Ecommerce; Tipos de E-commerce; Long Tail no Ecommerce; Outros Modelos de Negócios em Ecommerce; Estratégia para ecommerce; Gestão de resultados; Tendências em Ecommerce;

### **Métodos Quantitativos Aplicados a Negócios**

Valor do Dinheiro no Tempo; Taxas de Juros Equivalentes, Proporcionais, Efetivas e Nominais; Aplicações de Juros; Fluxos de Caixa e suas Aplicações; Sistemas de Amortização e Financiamento; Aplicações práticas de sistemas de amortização e financiamento; Aplicações de Fluxos de Caixa; Exercícios Análise de Investimentos; Títulos de Renda Fixa; Exercícios (Rentabilidade, Estratégia Financeira, Renda Fixa); Avaliação de Ativos; Exercícios (Renda Variável, fluxo de caixa descontado).

### **Gestão Estratégica em Negócios Digitais**

Estratégia Geral - Processo de Estratégia: mapa de Conteúdos. Estratégia Competitiv. Estratégia no Nível do Negócio – Formulação Estratégica - Estratégias Genéricas de Porter. Estratégia corporativa. Estratégia Internacional. Implementação de Estratégias para o Digital. Estrutura e controles. Conceitos de estratégia avançada: breve contextualização e aplicabilidade no ambiente digital.

### **Direito Empresarial e os Negócios Digitais**

Regras Gerais Do Direito De Empresa. Microempreendedor Individual (Mei). Empresário Individual (Ei). Empresa Individual De Responsabilidade Limitada (Eireli). Contratos Empresariais. Contratos de colaboração empresarial. Contratos de serviços. Contratos de Seguros. Contratos Financeiros. Direitos De Propriedade

## **Professores**

---

**Ruy Quintans** é professor do Descomplica. Graduado em Engenharia Eletro-Eletrônica; Mestre em Engenharia de Produção pela UFRJ; Especialização em Total Quality Control e Teleinformática. Professor e Consultor em Gestão de Operações, Finanças Corporativas e Macroeconomia. Comentarista convidado da Globo News.

**Daniel Sousa** é professor de Economia e Finanças do Descomplica. Possui mestrado em Economia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), Especializações em Innovation in Business Learning e também em Entrepreneurship and Innovation por Boston College e graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atua como Coordenador e professor do Global MBA do Ibmecc-RJ. Atuou como analista de investimentos, montado portfólios para posicionamento de patrimônio no mercado financeiro brasileiro e norte-americano.

**Lisandro Gaertner** é professor de Storytelling do Descomplica. É bacharel em psicologia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, roteirista pela Escola de Cinema Darcy Ribeiro, especialista em aprendizagem e storytelling, e game designer. Implementa Projetos de Storytelling e Jogos Narrativos para Educação desde 1999 em grandes empresas como Petrobras, Vale, Embratel e em órgãos governamentais como a Polícia Civil do Rio de Janeiro.

**Marcos Martins** é professor no Descomplica. Bacharel em Engenharia Mecânica (UFRJ) e Corretor de Seguros (FUNENSEG). Especializado em Empreendedorismo pela UNCTAD/SEBRAE e pela BABSON College. É sócio-diretor da M11 Consultoria e Corretora de Seguros de Vida Ltda (2004-atual), que atua Seguros, Consultoria e Treinamento. É professor no MBA Executivo no IBMEC (2004-atual) em disciplinas de Liderança, Gestão de Pessoas, Empreendedorismo, Inovação, Planos e Modelos de Negócios.

**Nayara Cardoso** é professora de plano de negócios e estratégia empresarial do Descomplica. Graduada em Administração, possui mestrado, MBA em Gestão Universitária, MBA em Gestão de Recursos Humanos e, atualmente é Doutoranda em Ciências Políticas pelo Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro. Atua como coordenadora e professora nos cursos do Ibmecc e da FGV Projetos.

**Gustavo Fernandes** (Professor convidado) é professor do Descomplica. Diretor do Grupo JMN (CTG, Hoop Sports e Imaginar Content). Diretor geral do Colégio e Curso Intellectus. Bacharel em Marketing Estratégico e especialista em Gestão de Tempo e Produtividade.

**Juliana Vianna** é professora do Descomplica. Mestre em Ciências Jurídicas e Sociais pelo Programa de Pós-graduação da Universidade Federal Fluminense, tendo recebido a titulação como pesquisadora e bolsista CAPES. Pós-graduada em Direito Processual Civil pela Universidade Cândido Mendes. Mediadora de conflitos pelo Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro. Professora na empresa Descomplica – Certificados e Concursos – na preparação para concursos e Exame de Ordem. Advogada, formada pela faculdade de Direito da Universidade Federal Fluminense, com experiência nas áreas Cível, Empresarial e Trabalhista.

**Marcus Viana** é professor do Descomplica. Profissional com vinte anos de atuação nas áreas de Marketing de Serviços e Comportamento do Consumidor em segmentos de comunicação e serviços, com experiência em consultoria / treinamento empresarial para empresas de todos os portes. Na área acadêmica há 18 anos, é mestre em Sistemas de Gestão da Qualidade pela UFF, especialista em Marketing Estratégico com habilitação para Docência Superior pela ESPM e bacharel em Comunicação Social / Publicidade e Propaganda pela UGF. Coordenou cursos de graduação e pós graduação na área de Gestão e atualmente ministra aulas de Marketing para graduação e pós em instituições como Ibmecc, UERJ, UVA e UGF.

**Alvaro Barros** Mestre em Engenharia na linha de modelagem computacional com ênfase em Inteligência Artificial, pós-graduado em Marketing e Graduado em Informática, ampla experiência nas áreas de negócio, tecnologia e marketing, tendo atuado como executivo em empresas brasileiras e multinacionais.

**Rogério Ramalho** Mestre em Administração pela FGV, com extensão em Science and Research pela DUKE University - EUA, Pós-Graduado especialista em Gestão de CRM pela PUC-Rio e Bacharel em Administração de Empresas, possui experiência acadêmica e empresarial em diversos níveis estratégicos. Além da docência executiva, meu trabalho tangibiliza consultorias empresariais e pesquisa científica.

**Gustavo Loureiro** é professor no Descomplica. Possui mais de 10 anos de experiência atuando com marketing digital e e-commerce no mercado. Atua na gestão das mídias de performance em um e-commerce de cervejas artesanais. É mestre em administração e desenvolvimento de negócios pelo Mackenzie e possui experiência acadêmica de mais de 10 anos em cursos de extensão, graduação e especialização lato sensu.

## Fale conosco

---

Para maiores informações sobre o curso, entre em contato através do email [pos@descomplica.com.br](mailto:pos@descomplica.com.br)