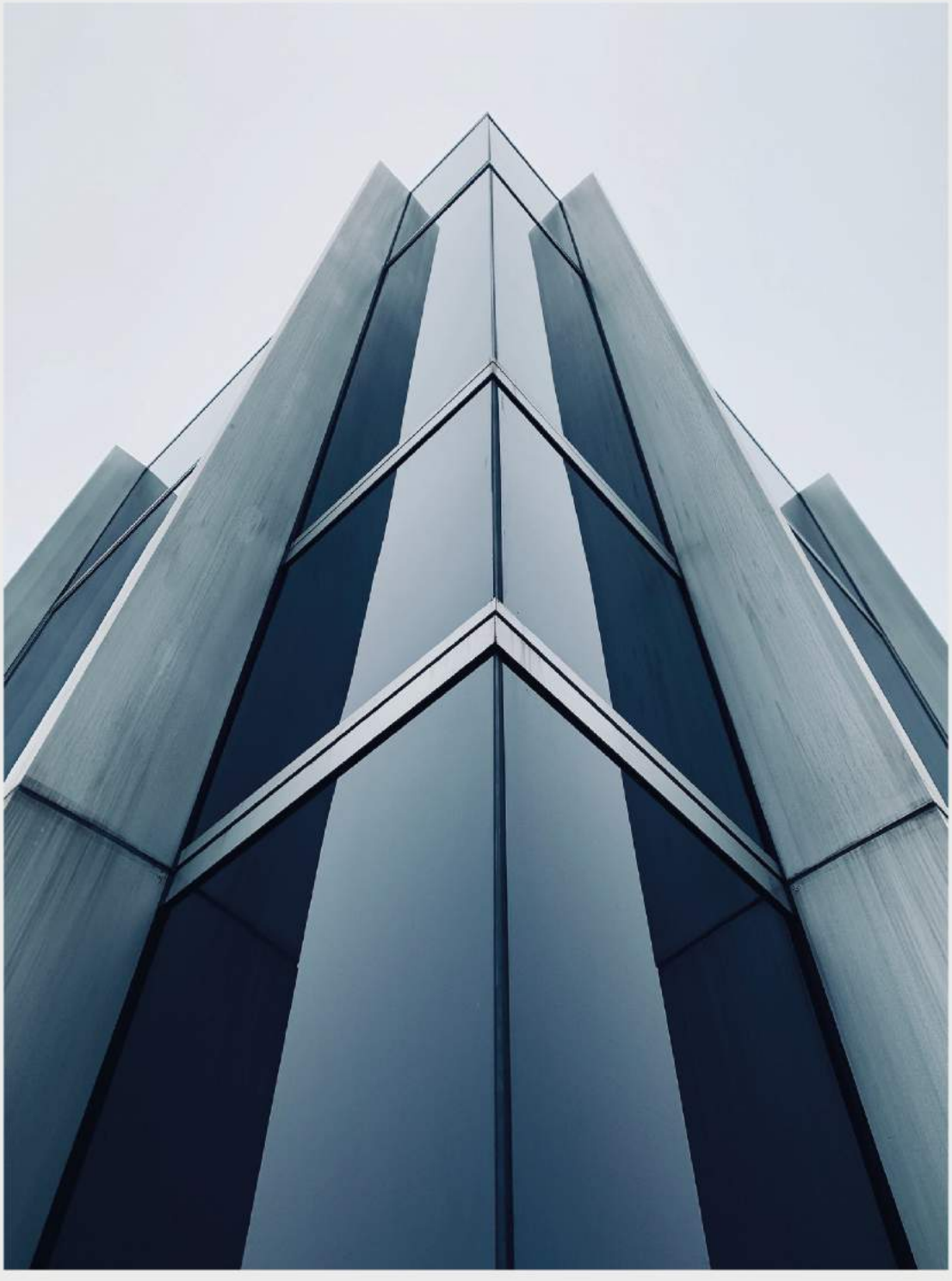
INOVA



BOOK IN COMPANY

EDIÇÃO

Palestras, Workshops & Masters

2022

SUMÁRIO

ALEXANDRE REZENDE – Neurociência 02

CHARLES SCHWEITZER - Cultura de Inovação 04

ELIANE EL BADOUY - Marketing e Neurociência 06

ERIKA POZETTI - Design Thinking 11

FABIANO CASTELLO - Tecnologias Emergentes e LGPD 14

FAUSTO FERREIRA - Desenvolvimento de Pessoas 25

JOÃO RILTON - Comunicação Emocional 27

JOSÉ E. AZARITE - Inovação Aberta 30

LUIS RASQUILHA - Futuro, Tendências e Inovação 32

MARCELO VERAS - Carreira e Planejamento 36

MAX FRANCO - Storytelling e Gestão de Pessoas 40

MIRIAM MOREIRA - Gestão de Pessoas 45

RENATO CECCHETTINI - Metodologias Ágeis e Jornada do Cliente 47

RUBENS PIMENTEL - Foco & Produtividade e Liderança 51

TADEU BRETTAS - Criatividade e Geração de Ideias 54

ALEXANDRE REZENDE

www.linkedin.com/in/alexandre-rezende-599710106/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

É docente da INOVA Business School, atuando na Pós-Graduação em Neuromarketing nas disciplinas: Introdução as neurociências aplicada ao consumo e Neurociências no processo de tomada de decisão no consumo e no Master Neurociência nas Vendas e no Consumo. Atua também na área de Neurociência aplicada a Educação pela PUC-Campinas e pelo Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). É coordenador da Faculdade de Pedagogia da Unità Faculdade e coordena a Pós-Graduação em Metodologias Ativas em São Paulo e região pelo IBFE.

Atua também como professor de Fisiologia, Biofísica, Histologia, Biologia Celular e Processo Ensino-Aprendizagem na Vida Universitária junto a PUC-Campinas. Desde 2013 desenvolve na PUC-Campinas, Prática de Formação visando o estudo do cérebro na aprendizagem e memória, intitulada Neurociência e Educação. Realiza anualmente treinamento, palestras, conferências e oficinas sobre Neurociência em Empresas, Escolas, Universidades e Congressos. É professor de Neurofisiologia no curso de Pós-Graduação em Neuropsicologia da Infância junto a Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP, desde 2014. Além disso, é o professor responsável do curso de extensão “Mente, Cérebro e Envelhecimento” e “Neurociência e Qualidade de Vida” junto a Universidade da Terceira Idade da PUC-Campinas e do curso de extensão em Neurobiologia da Aprendizagem pela PUC-Campinas, desde 2014 e docente da Especialização em Neuroaprendizagem: Neurociência, metodologias e tecnologia da PUC-Campinas.

PALESTRA – NEUROCIÊNCIA NA TOMADA DE DECISÃO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Neurobiologia da tomada de decisão;
- A influência do cérebro trino da tomada de decisão;
- Somos racionais ou emocionais na tomada de decisão?;
- Neurociência nas vendas.

MASTER – NEUROCIÊNCIA NO CONSUMO E NAS VENDAS (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes entenderão os principais conceitos relacionados ao *Neuromarketing* no que tangencia a tomada de decisão no consumo e nas vendas. Além disso, mostrar cases e estratégias que utilizam a aplicação da Neurociência na venda e na compra como recursos para aumentar os rendimentos nos negócios.

* 4 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Neurobiologia básica da tomada de decisão;
- **Aula 2 -** Razão e Emoção na compra e na venda;
- **Aula 3 -** Análise do perfil comportamental nas relações de compra e venda;
- **Aula 4 -** Cases e estratégias relacionados ao *Neuromarketing*.

CHARLES SCHWEITZER

www.linkedin.com/in/charles-schweitzer/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Head de Inovação do Banco Carrefour onde atua desde 2019, depois de atuar por 11 anos como Líder de Inovação da Leroy Merlin Brasil.

Formado em Administração de Empresas, com Pós-Graduação pela FGV e MBA pela ESPM, possui mais de 20 anos de carreira, construídos em empresas como Alcoa, IDC, SAP e Embratel.

É professor da Inova Business School em São Paulo e Campinas, onde ensina sobre Cultura de Inovação, Design Thinking e Planejamento Estratégico Bottom-Up.

Autor do Livro Inovação | Digitalização | Transformação Digital e Produtor do PodCast DuoCast, além de Co-Host do TrendsNews.

Casado, com 3 filhos, as gêmeas Julia e Gabriela e o caçula Guillermo. Completou 2 IronMans 70.3 e 3 Maratonas.

Fã inconteste de Star Wars, é aficionado por Fórmula 1 desde sua infância e fanático torcedor da Ferrari.

PALESTRA – CULTURA DE INOVAÇÃO NA PRÁTICA (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- 5W2H da Inovação

(O que é Inovação? Quando Inovar? Por que Inovar? Quem é o Inovador? Onde Inovar? Como Inovar? Quanto Custa Inovar?);

- Quantificação da Inovação Incremental e Disruptiva no Brasil;
- Como implementar um Framework de Inovação na sua empresa?
- Como trazer e medir o resultado de Inovação?

WORKSHOP – INOVAÇÃO DE VAREJO (DURAÇÃO 4H*)

Tópicos Abordados:

- 5W2H da Inovação;
- Quantificação da Inovação Incremental e Disruptiva no Brasil;
- Varejo 4.0 e o uso de tecnologias emergentes na materialização de cases.

Atividades "*Hands On*":

- Sessão de Design Thinking de "Como Criar Cultura de Inovação, na Equipe/Área/Empresa?"
- Pitch com aprovação/reprovação dos projetos apresentados.

ELIANE EL BADOUY

www.linkedin.com/in/eliane-el-badouy-3319a814/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Publicitária premiada com prêmio de Mídia Estadão e Profissionais do Ano da Rede Globo, é certificada com nota máxima pelo Grupo de Mídia de São Paulo.

Professora universitária, coordenadora da Pós-graduação de Economia Criativa da Inova Business School, palestrante e conferencista.

Seus mais de 30 anos de carreira foram construídos em grandes grupos de comunicação como Editora Abril, Folha de S.Paulo e Sony Entertainment Television e Agências de Propaganda. Em sua trajetória profissional atendeu contas como Mc Donald's, Tetra Pak, 3M, FIAT, CPFL, Souza Cruz, Unilever, Johnson & Johnson, Internacional Paper, entre outras.

É consultora em Media Intelligence & Consumer Insights e pesquisadora do comportamento, mecanismos de atenção e do consumo de mídia do jovem contemporâneo.

É coautora de 2 livros sobre inovação em sala de aula, colunista da Revista Eletrônica Break do Grupo EPTV, afiliada da Rede Globo e colunista da Inova Business School na coluna mensal Ponto de Contato.

PALESTRA – BRANDING EM TEMPOS DE DISRUPÇÃO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O que significa “disrupção” para as marcas;
- Riscos para seu negócio e sua Marca;
- Identificando a oportunidade disruptiva da sua marca;
- Personalidade de marca na era disruptiva;
- Pilares para *Branding* em tempos de disrupção.

PALESTRA – INTERGERACIONALIDADE E O AMBIENTE ORGANIZACIONAL (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Características geracionais e o que valorizam no trabalho;
- Intergeracionalidade e seus impactos no ambiente de trabalho;
- Pontos de conflitos entre as gerações e como evitá-los;
- Superando desafios.

PALESTRA – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E AS RELAÇÕES (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Transformação Digital & Transformação Cultural;
- A importância de exercitar as relações humanas;
- Barreiras da Comunicação;
- Comunicação interpessoal e comunicação assertiva.

PALESTRA – COMO NEUROMARKETING PODE POTENCIALIZAR SUAS VENDAS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Compramos por emoção, justificamos com a razão;
- Como decidimos?
- Bases que condicionam o nosso comportamento de consumo;
- Como o Marketing Mix pode ser trabalhado e melhorado com o uso da neurociência?
- Neuro Insights.

PALESTRA – ECONOMIA CRIATIVA E SEU POTENCIAL (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Repensando a economia;
- Desafios e perspectivas;
- Impulsionadores da Economia Criativa;
- Mapeando oportunidades.

MASTER – MÉTRICAS EM MARKETING E COMUNICAÇÃO (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Apesar de sua importância, o marketing é uma das funções menos compreendidas e mensuráveis de muitas empresas. Por outro lado, no cenário atual dos negócios, extremamente competitivo, a maioria dos profissionais que atuam nessa área é obrigada a adotar uma abordagem onde os dados superem a opinião. Na prática isso significa que antes de qualquer esforço, primeiro determinamos nossas principais métricas de sucesso e depois medimos como estamos nos saindo em comparação a elas. Esperamos que após esse Master o participante seja capaz de:

- Desenvolver habilidades quantitativas e analíticas necessárias para gestão de marketing e comunicação;
- Determinar o que medir e como medir;
- Estabelecer parâmetros para otimizar e expandir ações que funcionam e descontinuar as que não funcionam.

* 5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Métricas de Marketing: oportunidade, desempenho e responsabilidade;
- **Aula 2 -** Métricas de Marketing: aplicação junto ao Marketing Mix;
- **Aula 3 -** Métricas de Comunicação: cálculo dos indicadores operacionais (All line - Off e Online);
- **Aula 4 -** Métricas de Comunicação: cálculo dos indicadores operacionais (Relações Públicas e Eventos);
- **Aula 5 -** Métricas de Comunicação: cálculo dos indicadores operacionais (Comunicação Interna) e fechamento .

MASTER – FLEXIBILIDADE COGNITIVA (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: O sociólogo Zygmunt Bauman afirma que "vivemos em tempos líquidos. Nada é para durar". As carreiras e trabalhos também já não podem ser vistas como algo fixo, para a vida inteira. É natural observar engenheiros que lideram *startups*, biólogos que trabalham com vendas e matemáticos programadores. A velocidade das transformações, portanto, exige dos profissionais tanto a compreensão de que a área de formação não determina carreira quanto flexibilidade para novos aprendizados e experiências. Tais mudanças devem acender, dentro de cada um de nós, uma nova consciência e uma nova visão, pois precisamos nos reinventar. Isso envolve Flexibilidade Cognitiva, listada pelo Fórum Economico Mundial como uma das principais habilidades essenciais para os profissionais que quiserem se destacar durante a quarta Revolução Industrial, pois permite mudar estratégias, alterar cenários mentais, especialmente para os envolvidos na solução de problemas complexos. Esperamos que após esse Master o participante seja capaz de:

- Adaptar-se rapidamente às alterações ou novas situações;
- Passar de uma atividade para outra com facilidade e saber como atuar;
- Capturar várias dimensões da realidade, observar desde diferentes pontos de vista e reconhecer relações ocultas, o que lhes permitem encontrar diferentes soluções para o mesmo problema.

* 4 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1** - O que é a flexibilidade cognitiva e como exerce uma ampla função na aprendizagem e na resolução de problemas;
- **Aula 2** - Flexibilidade Cognitiva e sua correlação com as demais habilidades essenciais para os profissionais que quiserem se destacar durante a quarta Revolução Industrial;
- **Aula 3** - Como identificar se você tem esta competência desenvolvida? Estratégias de avaliação de sua Flexibilidade Cognitiva no cotidiano;
- **Aula 4** - Elaboração de um plano individual para melhorar a Flexibilidade Cognitiva e desenvolver um *Mindset Startup* alinhado com as expectativas do mercado de trabalho e da Nova Economia.

MASTER – COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E REDUÇÃO DE CONFLITOS (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Aqueles que são bons líderes geralmente também são bons comunicadores. Ser um bom comunicador não significa apenas ter a habilidade de um grande orador, é necessário ter assertividade na hora de expor as ideias. O bom comunicador nunca dá margem à dúvida, pois ele é claro e conciso. Assim, os líderes de sucesso são assertivos e efetivos em transmitir mensagem na maioria das vezes.

Esperamos que após esse Master o participante seja capaz de:

- Conhecer as principais técnicas de comunicação e oratória;
- Desenvolver, aperfeiçoar e valorizar a comunicação oral, fortalecendo a autoestima e aprimorando a capacidade de comunicar-se com eficácia;
- Possuir desenvoltura para falar de maneira articulada, seja para uma pessoa ou para uma plateia.

* 4 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Conceitos gerais relacionados à comunicação; Barreiras e Estilos de Comunicação;
- **Aula 2 -** Variáveis psicológicas que envolvem dificuldade para se comunicar;
- **Aula 3 -** Corporalidade, Emocionalidade e Voz;
- **Aula 4 -** Comunicação assertiva e superação de conflitos.

PALESTRA – DIVERSIDADE & INOVAÇÃO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Qual a diferença entre diversidade e inclusão e sua importância no ambiente corporativo
- Quais as características de um ambiente inclusivo
- Equidade e igualdade: qual é a diferença e a importância dessa distinção no ambiente corporativo
- Diversidade nas empresas: quais os maiores desafios
- Como promover a diversidade nas empresas?
- Exemplos de sucesso de diversidade nas empresas.

ERIKA POZETTI

www.linkedin.com/in/erika-pozetti-44717b26/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Arquiteta e Urbanista pela PUC Campinas | Mestre em Design e Arquitetura pela FAU – USP.
Trabalha no mercado desde 1995 iniciando seus trabalhos em São Paulo, e posteriormente em Campinas como designer da Casa3, Big Staff Mídias, e Ateliê Aberto executando trabalhos gráficos de identidade visual coorporativa, embalagens, produtos, periódicos e ilustração.
Hoje é diretora de criação da MIX DESIGN onde atua profissionalmente como *graphic designer* e *design thinker*, desenvolvendo projetos, treinamentos e consultoria. Ingressou na carreira docente em 1997, coordenou a Pós-graduação em Design Gráfico no SENAC Campinas, ministrou aulas na ESAMC, UNIP e UNIFAE. Atualmente é mentora na especialização do MBA e Pós-MBA da Inova Business School, e Consultora Sênior da Inova Consulting.

WORKSHOP – DESING THINKING (DURAÇÃO 8H)

Tópicos Abordados:

- *Design Thinking* e suas ferramentas;
- Macro etapas (Empatia | Ideação | Prototipação);
- Cases.

Atividades "*Hands On*":

- Problemáticas para atividade prática;
- Atividade prática;
- Encerramento.

WORKSHOP – IDEATION THINKING (DURAÇÃO 8H)

Tópicos Abordados:

- Ideação como ferramenta de criação;
- Inovação | Novo *Mindset* Criativo.

Atividades "*Hands On*":

- Problemáticas para utilização na atividade;
- *Mapping* | Formas de implantação;
- Entrega.

MASTER – DESING THINKING (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste master, os colaboradores terão conhecimento da prática deste método de inovação e resolução de problemas de várias amplitudes.

* 5 Sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1** - Teoria: O que é design e Definição de Design Thinking. Apresentação das ferramentas e das etapas que compõem o Design Thinking;
- **Aula 2** - Debriefing – Empatia e Imersão | Personas | Brainstorming;
- **Aula 3** - Visualização e Blueprint | Brainstorming – Ideação;
- **Aula 4** - Prototipação;
- **Aula 5** - Teste | Finalização | Encerramento | cases.

MASTER – IDEATION THINKING (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste master, os colaboradores terão conhecimento da prática da ideação: inovação na criação de novos processos, produtos ou serviços.

* 5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1** - Teoria: Ideação e um novo mindset. Imersão e identificação de problemas em processos, produtos ou serviços;
- **Aula 2 -** Brainstorming | definição de soluções e novos projetos;
- **Aula 3 -** Mapping | Implantação;
- **Aula 4 -** Como, quando, com quem e para quem?
- **Aula 5 -** Entrega.

FABIANO CASTELLO

www.linkedin.com/in/fabianocastello/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Mais de 20 anos de experiência em palestras e apresentações nas áreas de auditoria, novas tecnologias e, desde 2014, inteligência artificial e *blockchain*. Apresentações podem ser realizadas em português ou inglês.

Sócio da cDataLab, empresa com foco em inteligência artificial, big data e *analytics.*

Iniciou sua carreira corporativa em 1994 na Arthur Andersen e atuou como executivo na Deloitte, Electrolux, Ambev e Oi, com forte atuação tanto no Brasil como no exterior.

Possui formação em computação pelo Mackenzie, administração pela EAESP-FGV, ciência de dados pela Johns Hopkins University. É aluno de mestrado do programa de pós-graduação stricto sensu na FEA-USP, no departamento de métodos quantitativos, e participa do Núcleo de Estudos em Tecnologias, Modelagem e Sistemas desta universidade.

Obteve as principais certificações internacionais de auditoria - CISA, CISM, CIA, CCSA e CRMA, além de ser conselheiro certificado pelo IBGC no Brasil.

É associado a BBChain, *start-up* focada em projetos ligados à *blockchain*, e a Inova Consulting.

É professor da Inova Business School e do programa de MBA da ESALQ/USP.

PALESTRA – INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA NEGÓCIOS (DURAÇÃO 1H30)

Uma abordagem simples e direta sobre o que é e como utilizar Inteligência Artificial no dia a dia dos seus negócios.

Para se beneficiar dela não é necessário conhecer computação e matemática. Isto é trabalho para os cientista de dados. O que todos os analistas, gerentes e executivos precisam conhecer são os conceitos fundamentais de Inteligência Artificial e os principais cases de uso, no sentido de saber como resolver problemas usando esta tecnologia. Fazendo uma analogia, a maior parte dos CFOs não entende de programação de computadores, mas sabem os benefícios que um ERP traz para o negócio. Esta palestra, voltada para público não técnico, traz a Inteligência Artificial como uma tecnologia acessível para todas as organizações.

Tópicos Abordados:

- Entendendo o que é Inteligência Artificial em 7 minutos;
- Desmistificando *machine learning* e *deep learning*: nomes complexos para coisas simples;
- Uma engrenagem fundamental, mas não a única importante: o cientista de dados;
- Vantagens e desvantagens de programas comerciais vs. gratuitos;
- Exemplos práticos: cases reais do dia a dia;
- Na prática, o que fazer imediatamente? os primeiros passos implementar IA nos negócios.

PALESTRA – ANALYTICS: A NOVA COMPETÊNCIA ESSENCIAL NOS NEGÓCIOS (DURAÇÃO 1H30)

Quais são as novas habilidades que todo profissional precisa desenvolver? *Analytics* é a capacidade de extrair *insights* a partir de dados, que são cada vez mais abundantes e mais disponíveis. A novidade é que esta competência deixou de ser exclusiva dos profissionais de TI (Tecnologia da Informação). Agora é cada vez mais requerida por todo profissional, independentemente do nível de senioridade e de área de atuação e indústria. Quem possui esta competência hoje tem um grande diferencial de carreira, e sai na frente no mundo corporativo. Esta apresentação explora quatro habilidades fundamentais hoje, e cada vez mais no futuro:

Tópicos Abordados:

- O que é Inteligência Artificial e como resolver problemas utilizando esta tecnologia;
- O que é a ciência de dados e quem é o cientista de dados? Qual seu perfil e como contratá-lo?
- *Storytelling* e visualização de dados;
- Gerenciamento de projetos de *big data*.

PALESTRA – CIENTISTA DE DADOS: VALOR PARA O SEU NEGÓCIO (DURAÇÃO 1H30)

Saiba mais sobre uma das profissões que mais tem se destacado no século XXI!
A demanda por profissionais de ciência de dados está alta, e praticamente qualquer empresa precisa de alguém trabalhando com dados. Este é um profissional cada vez mais essencial na maioria dos modelos de negócio mas a maioria das pessoas desconhece suas atribuições.

Tópicos Abordados:

- A profissão que mais se destaca do século XXI segundo Thomas Davenport;
- Os diversos tipos de cientistas de dados e suas principais atribuições;
- Como inserir um cientista de dados num time de trabalho, e fazer com que este time traga mais valor para o negócio.

PALESTRA – DATAVIZ & DATA STORYTELLING (DURAÇÃO 1H30)

Comunicando-se visualmente de forma efetiva.

Na maior parte das organizações decisões por *"feeling"* vem cada vez mais sendo substituído por decisões baseadas em dados. Parte deste processo envolve a comunicação efetiva, e aí é que entra visualização de dados (DataViz) e saber contar histórias com dados (data storytelling). No final do dia, saber comunicar-se de forma efetiva é o que pode definir o sucesso ou o fracasso. Esta palestra apresenta estes conceitos de uma maneira estruturada e voltada para todos os públicos:

Tópicos Abordados:

- A importância de saber comunicar resultados e as principais técnicas;
- Contexto, melhores formas de apresentar dados visualmente - foco;
- Principais ferramentas disponíveis no mercado;
- Exemplos práticos de aplicação de *storytelling*;
- Proteja-se contra as técnicas gráficas usadas para enganar a audiência.

PALESTRA – TECNOLOGIAS EMERGENTES (DURAÇÃO 1H30)

O que são tecnologias emergentes e como podem mudar as organizações?

Apresentar para profissionais e empresários as principais tecnologias que modificam empresas, negócio e mercados. Esta palestra tem uma abordagem de alto nível sobre as seguintes tecnologia.

Tópicos Abordados:

- Analytics & DataViz;
- Inteligência artificial, machine learning e deep learning;
- Blockchain e criptomoedas;
- Impressão 3D;
- Realidade virtual e realidade aumentada (VR/AR);
- Internet das coisas (IoT).

PALESTRA – AUTOMAÇÃO ROBÓTICA DE PROCESSOS (RPA) (DURAÇÃO 1H30)

Mais velocidade, segurança, redução de custos e valor agregado para seu negócio.
A Revolução 4.0 já é uma realidade e a automação de processos permite alinhamento ao novo conceito de indústria que está impactando o mundo, mas muitas dúvidas ainda são comuns sobre como aplicá-la à rotina das organizações. RPA é o nome dado às soluções de automação com o uso de programas (robôs) que executam tarefas de forma automatizada, principalmente aquelas repetitivas e operacionais, liberando pessoas para atuar em atividade que exigem o uso de julgamentos. Esta palestra abordados os seguintes tópicos:

Tópicos Abordados:

- O que são robôs e quais os benefícios na sua utilização?
- Quais as situações onde o uso de robôs é recomendável e traz resultados?
- Do abstrato para o real: veja como funciona um robô na prática;
- Quais as principais tecnologias e fornecedores disponíveis, globalmente e no Brasil?
- Como avaliar o custo de implementar robôs e uma sugestão de *roadmap*.

PALESTRA – LEGISLAÇÃO DE PROTEÇÃO DE DADOS GDPR & LGPD (DURAÇÃO 1H30)

Qual impacto para o Negócio? Case prático e *roadmap* de como as organizações devem se preparar.
Com as novas regulamentações de proteção de dados – principalmente GDPR e LGPD – empresas de todos os níveis e segmentos precisam estar atentas aos riscos a que estão expostas: não apenas o comprometimento da credibilidade como também penalidades severas. Esta apresentação explora os principais impactos e os benefícios que as novas regulamentações trazem para as organizações, com exemplos práticos e um *roadmap* com as principais ações que a sua empresa precisará adotar para se adequar.

Tópicos Abordados:

- Quais os impactos imediatos e os benefícios potenciais que as novas legislações GDPR e LGPD trazem para as organizações?
- De que forma negligenciar a segurança das informações compromete as organizações?
- Quais as etapas para um ambiente mais seguro e aderente às novas regulamentações?

PALESTRA – BLOCKCHAIN: A TECNOLOGIA REVOLUCIONÁRIA (DURAÇÃO 1H30)

O que é *blockchain*, de que forma está relacionado ao *bitcoin*, e como ele irá revolucionar a sociedade da forma como a conhecemos?

Esta palestra introduz os principais conceitos de *blockchain* como uma tecnologia revolucionária que terá grande influência na sociedade global nos próximos anos. Muito além do *bitcoin,* a palestra explica quais características fazem de *blockchain* uma tecnologia inovadora e única, explorando cases reais de onde pode ser aplicado.

Tópicos Abordados:

- A internet do valor e o poder do intermediário;
- *Blockchain* e o protocolo da confiança;
- A relação entre a tecnologia *blockchain* e o ativo *bitcoin*;
- Criptografia e consenso;
- Exemplos de aplicações e iniciativas no Brasil.

WORKSHOP – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL (DURAÇÃO 8H)

Dissemine conhecimento sobre tecnologias inovadoras para toda a sua equipe e identifique oportunidades no seu negócio utilizando automação, Inteligência Artificial. Transformação Digital é um evento universal, e interessa a organizações de baixo, médio e grande porte, dos segmentos de comércio, indústria e serviços. O maior problema das empresas, no entanto, é identificar oportunidades de transformação. Este *workshop* visa identificar potenciais áreas e/ou processos onde pode-se aplicar automação e Inteligência Artificial visando melhorar a receita, diminuir custos e reduzir risco.

Tópicos Abordados:

- Fundamentos de transformação digital: Big data, Inteligência Artificial, algoritmos, machine & deep learning, bots, IBM Watson, RPA, indústria 4.0;
- Cases e exemplos: Aplicações na vida real, análise preditiva, processamento de linguagem natural, reconhecimento de imagens.

Atividades "*Hands On*":

- Ideação: metodologia de brainstorm clássica para discussão de oportunidades dentro do contexto da Organização;
- Oportunidades: mapa de consenso das principais oportunidades estimando nível de esforço e benefícios.

WORKSHOP – BLOCKCHAIN PARA NEGÓCIOS (DURAÇÃO 8H)

Fundamentos de blockchain, as tecnologias que o suportam e as possibilidades de aplicação no mundo dos negócios.

Este *workshop*, que utiliza metodologias ativas de aprendizado, não apenas apresenta os fundamentos da tecnologia blockchain como também a jornada de adoção da tecnologia, incluindo os erros mais comuns que muitas organizações cometem. São apresentadas as principais tecnologias blockchain e suas características.

Tópicos Abordados:

- O que é blockchain ;
- A relação entre a tecnologia blockchain e o ativo bitcoin;
- Entendendo a criptografia por traz do blockchain;
- Possibilidades do blockchain além do bitcoin.

Atividades "*Hands On*":

- Entendendo a jornada de adoção de blockchain através de uma atividade prática.

WORKSHOP – LEGISLAÇÃO DE PROTEÇÃO DE DADOS GDPR & LGPD (DURAÇÃO 8H)

O ambiente regulatório atual relacionado a privacidade e proteção de dados - LGPD e GDPR - e as principais ações que as organizações devem tomar para estarem aderentes às regulamentações:

Tópicos Abordados:

- Visão geral sobre regulamentação: Brasil, Europa e Estados Unidos; Comparação entre a legislação europeia GDPR e a brasileira LGPD; Principais obrigações e penalidades; principais casos de vazamentos de dados e custos associados, no exterior e no Brasil;
- A relação entre privacidade de dados, proteção de dados e segurança de informação;
- A importância da segurança de informações e exemplos mais comuns de ataques e fragilidades.

Atividades "*Hands On*":

- Principais ações que devem ser tomadas pelas organizações para estarem aderentes às regulamentações;
- Sugestão prática de abordagem de avaliação de aderência a GDPR/LGPD considerando planejamento, mapeamento de processos e dados pessoais, testes de ITGC e acompanhamento.

MASTER – DATAVIZ E STORYTELLING COM POWER BI (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Na maior parte das organizações decisões por "feeling" vem cada vez mais sendo substituídas por decisões baseadas em dados. Parte deste processo envolve a comunicação efetiva, aqui que entra visualização de dados (DataViz) e saber contar histórias com dados (data storytelling). No final do dia, saber comunicar-se de forma efetiva é o que pode definir o sucesso ou o fracasso.

* 4 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Introdução ao curso e aos conceitos de visualização de dados (DataViz); Serviços de visualização que funcionam na nuvem; Apresentação e comparação entre os principais aplicativos do mercado. Demonstração de ferramentas de DataViz: Tableau, QlikSense & Power BI;
- **Aula 2 -** Correlação e causalidade; Infográficos e dashboards; Boas práticas de design; A importância de Storytelling; Principais tipos de gráficos e quando utilizá-los; Aprenda as principais técnicas de manipulação através de visualização de dados e previna-se;
- **Aula 3 -** Breve introdução sobre modelagem de dados: tipos de variáveis e de tipos de arquivos de dados; DataViz na prática: construção de dashboards no Power BI Desktop;
- **Aula 4 -** DataViz na prática: construção de dashboards no Power BI Desktop (continuação); Publicação de dashboards na web: divulgue seu projeto.

MASTER – INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA NEGÓCIOS (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: O curso Master em Inteligência Artificial para negócios tem uma abordagem "Non-Tech", ou seja, prática e direta sobre o que é e como utilizar inteligência artificial no dia a dia dos seus negócios. Não é um curso para quem quer aprender programação: é o curso de quem vai mandar os programadores trabalharem!

*4 sessões de 4 horas

Agenda:

- **Aula 1 -** Introdução ao curso e aos conceitos de big data, ciência de dados, inteligência artificial, machine learning e deep learning;
- **Aula 2 -** Introdução ao Canvas Business Machine Learning, um framework próprio para desenvolvimento de soluções em inteligência artificial; Cases reais de machine learning e deep learning; IIntrodução atividade prática: planejando soluções usando machine learning;
- **Aula 3 -** Mais cases reais de machine learning e deep learning – aplicações na área de saúde e varejo; Discussão de cases: planejando soluções usando machine learning; Apresentação de modelagem de machine learning usando regressão linear, múltipla e logística;
- **Aula 4 -** O que é um cientista de dados e como contratá-lo; Visão geral sobre ferramentas de mercado e serviços (Azure, Watson, Google); Discussão de cases: planejando soluções usando machine learning – cases propostos pela turma.

FAUSTO FERREIRA

www.linkedin.com/in/fausto-ferreira/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Owner e Coach da Ferreira da Silva – Coaching, atua desde 2007. Professor convidado da Inova Business School, onde conduz Processos de Coaching para os alunos de Pós-MBA e MBA. Colunista do Blog da Inova Business School, escreve mensalmente na coluna O Sentido da Vida. Atua desde 1977 na área de Recursos Humanos, tendo ocupado posições gerenciais em empresas nacionais e multinacionais. Na área de Busca e Seleção de Executivos, atuou de 1997 a 2006, tendo sido sócio e proprietário da Ferreira & Penteado. Membro do FAB – Future Advisory Board da ACIC, nos anos de 2017 e 2018.

Graduado em Pedagogia pela PUC – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, com Especialização em Orientação Educacional. Pós-graduado em Administração de Empresas e de Recursos Humanos pela FGV – Fundação Getúlio Vargas – SP. Educação Continuada em Comunicação Emocional, Foco e Produtividade, Metodologias Ativas, Neuromanagement, Tendências, CoolHunting e Inovação.

PROCESSO DE COACHING (SESSÕES 6)

Objetivo:

- Desenvolver competências, habilidades e comportamentos no curto prazo.

Premissas:

- Todo ser humano busca a situação de autonomia plena para tudo o que faz, o que o leva a procurar ações para o seu próprio desenvolvimento;
- O ser humano é dotado de potencial de aprendizagem sistematizada e inesgotável, bastando que encontre as condições para colocá-lo em prática;
- O processo de aprendizagem do adulto é diferente da criança, onde adotamos a andragogia, cujo pressuposto é a experiência e o conhecimento pré-existente.

Metodologia:

- Entrevista com a empresa contratante e o *coachee*;
- Utilização de um instrumento de *assessment* ;
- Sessões de *coaching*, conforme a necessidade do *coachee*, com intervalos de 15 dias entre as sessões;
- Indicação de literatura específica para acelerar a mudança.

JOÃO RILTON

www.linkedin.com/in/jo%C3%A3o-rilton-franco-correia

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Psicanalista Clínico, pós-graduado em Programação Neurolinguística, pós-graduado em Neurociência Aplicada à Educação e pós-graduado em Inovação em Educação. É sócio fundador e Trainer da SBCE (Sociedade Brasileira de Comunicação Emocional), onde é o criador dos cursos NeuroPractitioner e Oratória de Alta-Performance. Coordena três cursos de pós-graduação no Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). É um dos idealizadores, e atual coordenador da pós-graduação em Neurociência Aplicada à Educação. Também coordena a pós em Educação Socioemocional e Psicopedagogia Clínica e Institucional (IBFE). Professor de "Comunicação Emocional aplicada à gestão de pessoas" no Pós-MBA da Inova Business School. É coordenador do Laboratório de Música e Neurociência da Associação Cândido Ferreira de Saúde Mental. É graduado em Composição Musical, trabalhou como pianista e compositor profissional. Atua no voluntariado como professor de Hatha-Yoga e Meditação na Associação Cândido Ferreira.

PALESTRA – COMINUCAÇÃO EMOCIONAL PARA OS LÍDERES DO FUTURO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O que é comunicação emocional;
- Como se desenvolvem os padrões humanos de comportamento social;
- Como conversar dentro do ”mapa de comportamento do outro”;
- Sistemas Representacionais: auditivos, visuais, cinestésicos e digitais;
- A Comunicação Não-Violenta de Marshall Rosenberg no ambiente profissional;
- Padrão de linguagem hipnótica para a resolução de conflitos.

WORKSHOP – COMINUCAÇÃO EMOCIONAL PARA OS LÍDERES DO FUTURO (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Comunicação Emocional;
- Escuta empática e devolutiva pontual;
- Espelhamento de gestos (RAPPORT);
- Comunicação Não Violenta.

Atividades “*Hands On”*:

- Dinâmica: Exercícios práticos de escuta empática e devolutiva pontual;
- Dinâmica: Exercícios práticos de comunicação emocional através do espelhamento de gestos e acompanhamento da voz;
- Dinâmica: Exercícios Práticos para a utilização da Comunicação Não-Violenta de Mashall Rosenberg.

MASTER – COMINUCAÇÃO EMOCIONAL PARA OS LÍDERES DO FUTURO (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes conhecerão os conceitos de Comunicação Emocional, terão estratégias para desenvolver autoconhecimento, empatia e inteligência emocional, ampliando as possibilidades de comunicação interpessoal e intrapessoal, gerando processos de mudanças de hábito e direcionamento de metas.

* Sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1** - Conceitos de Comunicação Emocional e estruturação dos padrões de comportamento. Como identificar e acessar o "mapa" de funcionamento do outro.
- **Aula 2** - Comunicação Não-verbal e Comunicação Não-Violenta, como usá-las no cotidiano.
- **Aula 3** - Exercícios de empatia usando Sistemas Representacionais e CNV.
- **Aula 4** - Resolução de conflitos usando meta programas de comunicação.
- **Aula 5** - Exercícios práticos para a mudança química cerebral durante uma apresentação ou reunião.

PALESTRA – COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E NÃO-VIOLENTA (DURAÇÃO 1H30)

A **Comunicação Não-Violenta,** conhecida como CNV, foi criada pelo psicólogo americano Marshall Rosenberg, e é um protocolo com ações práticas que visam a assertividade na comunicação entre pares, lideranças e liderados. O objetivo é construir um diálogo sem julgamentos, críticas pessoais ou feedbacks violentos, trazendo bem-estar, engajamento e motivação para os ambientes corporativos.

Tópicos Abordados:

- Como dar feedbacks sem julgamentos pessoais;
- Como falar de sentimentos no ambiente corporativo;
- Como falar de forma clara sobre necessidades pessoais e corporativas;
- Como fazer pedidos de forma assertiva e clara;
- Como ressignificar, através da fala, momentos negativos vividos na empresa.

*Este conteúdo pode ser ministrado no formato Master com duração de 4 horas ou 8 horas. Consulte nosso time!

PALESTRA – MEDITAÇÃO E INOVAÇÃO (DURAÇÃO 1H30)

Novos rumos para o desenvolvimento humano

A Meditação é uma prática milenar que por muito tempo esteve relacionada a rituais religiosos. Nos últimos trinta anos a Neurociência vem estudando esse assunto e hoje podemos dizer que a meditação é uma das mais eficientes práticas para potencializar o funcionamento cerebral, a gestão das emoções, desenvolver foco, concentração, e melhorar consideravelmente a saúde física e mental. O professor João Rilton, além de neurocientista, é um expert em meditação, conhecimento que adquiriu durante anos de estudos dentro da formação em Yoga. O objetivo do workshop é trazer ferramentas para desenvolver uma prática fluida e consistente. Um caminho inovador para o desenvolvimento humano.

Tópicos abordados:

- O que é meditação e como ela pode ser um diferencial na gestão emocional;
- Cérebro e meditação: o que as pesquisas científicas revelam;
- O líder que medita: insights sobre futuro e inovação;
- Exercícios práticos para desenvolver a capacidade meditativa;
- Meditação no meio corporativo;
- Pranayama: o segredo da respiração fluida.

*Este conteúdo pode ser ministrado no formato workshop com duração de 4 horas ou 8 horas. Consulte nosso time!

JOSÉ E. AZARITE

www.linkedin.com/in/azarite/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Bacharel em Química, com Pós-graduação pela Universidade Estadual de Campinas, MBA em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM e Extensão em Gestão Estratégica para Lideranças Empresariais – Foco em Internacionalização de Empresas – Insead – Fontainbleau – França, com sólida carreira executiva e 5 anos de experiência em C-Level, com foco em marketing, vendas e desenvolvimento de negócios pautados em inovação em tecnologia da informação e comunicação e amplo networking no ecossistema empreendedor, tendo sido VP Comercial e de Desenvolvimento de Negócios do CPqD (até Jan/2018) , Presidente da Fundação Fórum Campinas Inovadora (até Jun/2018) e atualmente é Co-Founder e VP de Inovação Corporativa da Venture Hub Corp, um Hub de Aceleração de Startups e Inovação Corporativa, VP de Marketing da Fundação Fórum Campinas Inovadora , membro do Conselho Municipal de Ciência, Tecnologia e Inovação de Campinas e dos Conselhos de Administração das startups do Select Portfólio da Venture Hub e professor do MBA em Economia Criativa da Inova Business School, com ênfase em “Ecossistema de Economia Criativa”.

WORKSHOP – BUSINESS CHALLENGE DEFINITION WORKSHOP (DURAÇÃO 4H)

Objetivos:

Ajudar o time da Corporação a levantar, explorar e escolher os desafios-chave de negócio.

Resultados Esperados:

Elucidação e resolução de desafios do negócio utilização de um mix de Design Thinking com Lean Startup, Customer Development e metodologias ágeis.

Atividades "*Hands On*":

- Uma dinâmica: "*warm-up*" criativo;
- Discussão pautada por metodologias ágeis (facilitadores);
- Apresentação pelo grupos (até 6) em modelo *Pitch*.

WORKSHOP – INNOVATION WORKSHOP (DURAÇÃO 12H)

Objetivos:

Prover aos times multidisciplinares dos workshops a chance de incorporarem um novo *mindset* juntamente a uma nova metodologia de executar ideias fora da caixa, ao mesmo tempo em que resolvem desafios reais do negócio.

Resultados Esperados:

Elucidação e tratamento de desafios do negócio previamente selecionados, com proposta de soluções reais ao final do workshop. Maior integração do time, reforço da cultura de inovação, aumento da produtividade aprofundamento do conhecimento sobre possível ROI dos projetos com base em dados.

Atividades "*Hands On*":

Uma dinâmica: "*warm-up*" criativo;

Discussão pautada por metodologias, tais como Design Thinking, Lean Startup e Customer Development ("*startupthinking*" + facilitadores);

Apresentação pelo grupos (até 6) em modelo *Pitch*.

LUIS RASQUILHA

www.linkedin.com/in/lrasquilha/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Presidente & CEO da Inova Consulting; CEO da Inova Business School; Membro Conselheiro do G100 Brasil; Advisory Board Member do Capitual; Colunista do MIT Sloan Management Brasil; Professor Convidado da FIA (Fundação Instituto de Administração); Professor Convidado da FDC (Fundação Dom Cabral); Professor Convidado do Hospital Albert Einstein; Managing Director do WIN (Worldwide Innovation Network); Autor e coautor de 20 livros sobre Marketing, Comunicação, Futuro, Tendências e Inovação. Orador TEDx. 20 anos de experiência em consultoria nas áreas de comunicação, marketing, estratégia, futuro, tendências e inovação com atuação na Europa, EUA, África e América do Sul, tendo trabalhado com 10 das 50 empresas mais inovadoras do mundo.

Formação Acadêmica: Harvard Business School (USA) – Disrutive Strategy & Innovation Executive Program; Burrus Research (USA) – The Antecipatory Leader System; Copenhagen Business School (Denmark) – Advance Program in Strategic Management; Inova Business School – Programa de Conselheiro TrendsInnovation; Inova Business School – Pós-MBA; Stanford University (USA) – Crash Course on Creativity & Design Thinking Action Lab; Universidade Católica Portuguesa – Programa Avançado | Master em Empreendedorismo e Gestão da Inovação (PAEGI); Instituto Superior de Gestão – Pós-graduação em Gestão de Empresas; INDEG/ISCTE – MBA; Universidade Católica Portuguesa – Pós-graduação em Marketing – Especialização em Marketing de Serviços; Instituto Superior de Novas Profissões – Graduação em Relações Públicas e Publicidade.

PALESTRA – FUTURO, PROSPECTIVA E FORESIGHT (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- A Mudança de Era e o Mundo Conectado;
- Viagem ao Futuro – Cenários e Mudanças da próxima década;
- O mundo em 2050;
- Prospectiva & Foresight;
- Preparar uma empresa para. o futuro.

PALESTRA – WHAT'S NEXTS 2021 – DIREÇÃO 2030 (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Tendências, Ondas e Modas;
- *CoolHunting* ;
- As tendências da Próxima Década;
- Business Insights.

PALESTRA – INOVAÇÃO DISRUPTIVA (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Por que as empresas falham?;
- Inovação Incremental vs. Inovação Disruptiva;
- O modelo de disrupção;
- A fórmula de rentabilidade da inovação.

PALESTRA – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- A digitalização dos negócios;
- Modelo de Transformação Digital;
- As tecnologias emergentes;
- Transformação digital passo a passo.

PALESTRA – REFRAMING | MUDANÇA DE MINDSET (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos:

- As diferentes visões do mundo;
- A mudança de era e a era conectada;
- Reframing – ressignificação de realidades;
- Modelo de reframing;
- o futuro.

PALESTRA – AMBIDESTRIA CORPORATIVA – A JORADA DE TRANSFORMAÇÃO DA GESTÃO (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Apresentar os desafios que estão por vir nesta década 20-30 e a necessidade de se desenvolver uma organização ambidestra, ou seja, aquela que consegue ao mesmo tempo garantir os resultados de curto prazo e preparar a organização para o futuro. Os participantes entenderão os fundamentos da Ambidestria Corporativa nos níveis estrutural e contextual, bem como aplicar uma ferramenta para indicar o estágio da organização na jornada ambidestra e seu contexto para Ambidestria.

Tópicos abordados:

- Audit de Ambidestria;
- Desenho da Jornada Ambidestra;
- Estruturação do equilíbrio dos modelos: Business Pulse.

*Este conteúdo pode ser ministrado no formato Master/Workshop com duração de 4 horas ou 8 horas. Consulte nosso time!

PALESTRA – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E UPSKILING (DURAÇÃO 20H*)

Tópicos abordados:

- Introdução e enquadramento à mudança de era e era conectada
- Hiperconectividade e início da transformação da gestão
- Transformação digital, conceitos, história e evolução
- Framework e transformação digital
- Tecnologias essenciais à transformação digital
- *Upskilling* digital e o ambiente, a cultura e o *mindset* para o digital

MASTER – TRANSFORMAÇÃO DIGITAL: TEORIA E PRÁTICA (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes entenderão e saberão como iniciar uma Jornada de Transformação Digital em suas empresas considerando os contextos de mudança atuais resultantes da 4ª Revolução Industrial. Terão acesso a ferramentas e exemplos de como aplicar no dia a dia a transformação digital.

* 5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 - Transformação Digital (1ª onda)**

A 4ª Revolução Industrial e a Era Conectada – Introdução; Transformação Digital – Conceitos e História; Business & Digital Pulse – A Mudança do Modelo de Gestão; Business *Agility* – O Caminho da Digitalização.

- **Aula 2 - Framework de Transformação Digital**

Framework de Transformação Digital – Passo a Passo para a Jornada.

- **Aula 3: Transformação Digital (2ª onda)**

Negócios Digitais – Content Mkt; Marketplace; Syndication; Gaming; FreeMium; Signature; Gestão de Plataformas – Eixo de Mudança Estratégico; As Estratégias de Plataforma: siga o coelho; a estratégia de Piggyback; a estratégia de plantar (seeding); a estratégia Marquee; a estratégia unilateral; a estratégia de evangelização do produtor; a estratégia do Big Bang; a estratégia do micromercado.

- **Aula 4 - Tecnologia e Negócios**

Os Pilares Tecnológicos da Transformação Digital; Big Data; IoT; CiberSegurança; Cloud; RPA/Automação; EaaS; IA; Impressão 3D; Machine Learning; A Transformação Digital nos negócios de: Educação, Varejo, Banco e Seguros, Programas de Fidelidade, Supply Chain, Saúde, Governo, Entretenimento. Futuro – 2030 & Beyond – A Era da Singularidade. Trend Map 2030-2100.

MASTER – COOLHUNTING E PESQUISA DE TENDÊNCIAS (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes terão conhecido as metodologias base de pesquisa de tendências, fontes de pesquisa mais relevantes e informação de suporte. Poderão construir mapas e relatório de tendências. Aplicarão na prática a pesquisa de tendências para a geração de insights de negócio e de inovação.

*5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 (Luis Rasquilha)** - Anatomia das Tendências: Gênese, Evolução e *TrendMaps*; Fontes de Tendências e Relatórios de Tendências; O Global *TrendMap* Inova.

- **Aula 2 (Luis Rasquilha)** - Metodologias de *TrendTracking e TrendWatching: CoolHunting* e *TrendHunting. Cool Examples* e Relatórios de Tendências – Aplicação Prática.

- **Aula 3 (Tadeu Brettas)** - *Ideation* e Criatividade Empresarial: Metodologias de geração de ideias e tangibilização criativa.

- **Aula 4 (Marcelo Veras)** - Business Insights. Traduzir tendências em ideias de negócio – O *TrendsLator* Inova. Aplicação prática. Obs: Entre esta aula e a aula 5 os alunos farão um *Coolhunting* de campo.

- **Aula 5 (Luis Rasquilha e Marcelo Veras)** - Apresentação dos projetos finais

MARCELO VERAS

www.linkedin.com/in/marcelo-veras-92b90616/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Presidente do Grupo Unità Educacional. Sócio e membro do conselho do Grupo Inova. Sócio e membro do conselho da Comunidade "Educadores Inovadores". Conselheiro Emérito da Associação de Conselheiros TrendsInnovation do Brasil. Membro do Conselho Consultivo do Capitalismo Consciente (Regional Campinas-SP). Professor de Planejamento de Carreira e Estratégia na Inova Business School. Mentor do Founder Institute Campinas e do GO LAB AMCHAM Brasil.

Experiência de mais de 35 anos em empresas tais como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, Atmo Educação, Unità Educacional e Grupo Inova. Autor e Co-autor de 8 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB – Strategic Building Blocks (2017 e 2019), Inovação em sala de aula (2018),Tempo de compartilhar (2018), Educação 4.0 (2019) e Método 3 - o protagonismo da Educação (2021).

Graduado em Engenharia Química (Universidade Federal de Uberlândia), com Pós-Graduação em Gestão de Produção (Universidade Federal de Santa Maria), MBA Executivo em Marketing (ESPM). MBA Executivo em Gestão de Negócios (ESAMC). Pós MBA em Finanças (Inova Business School). Conselheiro TrendsInnovation certificado (Inova Business School). Master em Negócios de Plataforma (MIT). Certificação em Ambidestria Corporativa (Inova Business School).

PALESTRA – CULTURA DE INOVAÇÃO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O novo mindset da gestão;
- Cultura de Inovação – o passaporte para a longevidade;
- Os 8 ingredientes de uma Cultura de Inovação;
- O passo a passo para se implementar uma Cultura de Inovação na organização;
- Equação do Futuro (IFV) – como medir a Cultura de Inovação e a visão de futuro da organização.

PALESTRA – PITCH DE NEGÓCIOS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Grandes oradores da história: o que tinham em comum?
- Dois mitos sobre o tema;
- O que é um *pitch* de sucesso: passo a passo;
- Dois modelos de estrutura de *pitch*: o discurso perfeito de Barack Obama e *Golden Circle*;
- Vivência prática.

PALESTRA – VENDA POR VALOR: COMO FUGIR DA GUERRA DE PREÇOS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Como vender valor e não preço?
- Futuro x Tendências x Modismos;
- Oferta e Equação de valor - Entendendo o cliente para gerar valor – a pesquisa de tendências;
- Miopias na oferta;
- Construindo uma oferta única – "o que temos que mais ninguém tem"?
- Casos reais de oferta única;
- Os 8 mandamentos do marketing do futuro.

PALESTRA – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO PROSPECTIVO – METODOLOGIA SBB (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O novo *mindset* da gestão;
- Modelos ultrapassados de planejamento – a miopia fatal;
- Futuro, tendências e inovação – o caminho para a longevidade;
- Modelo SBB – *Stretegic Building Blocks;*
- Casos reais de aplicação do modelo;
- Equação do futuro – como medir o índice de future *vision* da organização.

PALESTRA – AS COMPETÊNCIAS DO PROFISSIONAL INOVADOR (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Estudo "Marcelo Veras" desde 2006 – modelo de competências;
- Competências técnicas, comportamentais e de gestão – nomes e habilidades;
- As 11 competências de um profissional inovador;
- Avaliação 360 graus – o "ponto de partida";
- Como desenvolver tais competências;
- A agenda de um profissional inovador.

PALESTRA – COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS – SOFT SKILLS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Estudo "Marcelo Veras" desde 2006 – modelo de competências;
- Competências técnicas, comportamentais e de gestão – nomes e habilidades;
- As 13 competências comportamentais e sua relevância;
- Estudo mundiais sobre competências comportamentais;
- Avaliação 360 graus – o "ponto de partida";
- Como desenvolver tais competências.

PALESTRA – O LÍDER EM 2030 (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O novo mindset da gestão;
- O mundo em 2030;
- O líder em 2030: A fusão de duas carreiras, suas competências e posturas;
- Inteligência coletiva x Diversidade;
- A agenda do novo líder.

PALESTRA – LIDERANÇA AMBIDESTRA (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O novo mindset da gestão;
- O mundo pós 2030 – InfoTech e BioTech;
- Ambidestria – a jornada de transformação da gestão;
- Liderança ambidestra;
- A agenda do Líder Ambidestro.

PALESTRA – AS COMPETÊNCIAS DO PROFISSIONAL DO FUTURO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Estudo "Marcelo Veras" desde 2006 – modelo de competências;
- Competências técnicas, comportamentais e de gestão – nomes e habilidades;
- As 9 competências do profissional do futuro;
- Avaliação 360 graus – o "ponto de partida";
- Como desenvolver tais competências;
- A agenda de um profissional inovador.

MASTER – PLANEJAMENTO DE CARREIRA E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIA (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Ao final do curso os participantes terão realizado um diagnóstico completo da sua carreira até o momento, uma avaliação completa de suas competências e um planejamento de carreira para os próximos 3-5 anos.

*4 sessões de 4 horas

Agenda:

- Aula 1 - A importância do planejamento de carreira, roteiro e diretrizes para elaboração;
- Aula 2 - Mapa de competências (técnicas, comportamentais e de gestão) e avaliação 360 graus;
- Aula 3 - Análise de discussão de resultados e trilha de desenvolvimento de competências;
- Aula 4 - Mentoria em grupo – execução do plano, postura em redes sociais e no ambiente de trabalho, desenvolvimento de competências específicas, etc.

MAX FRANCO

www.linkedin.com/in/max-franco-35504465/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Formado em Letras, é professor de Língua Portuguesa, Língua Italiana, Literatura, Redação e Storytelling, além de Guia de Turismo. É pós-graduado em Inovação em educação e mestre em Gestão de negócios. Max Franco trabalha com educação faz 30 anos, tendo experiência internacional e em escolas e faculdades de São Paulo e Fortaleza. É autor de 11 livros, entre eles "Storytelling e suas aplicações no mundo dos negócios", lançado pela Editora Atlas em 2015 e "A jornada do aprendiz: storytelling e metodologias ativas na educação". É consultor de diversas empresas de consultorias em São Paulo e Rio de Janeiro, trabalhando sempre com o tema Storytelling, Desenvolvimento de lideranças e comunicação corporativa. Max Franco acumula experiências de ministrar treinamentos em empresas de marcas de renome nacional: Globosat, Estadão, Claro, Net, Mauricio de Sousa Produções, Universidade corporativa Ernst Young (EYU), Hapvida, Copastur, Inova Business School, Instituto Brasileiro de Formação de Educadores, entre outras. Atualmente, é, também, coordenador nacional do curso de Pós-graduação em Metodologias ativas do IBFE e professor convidado de faculdades de diversas cidades do Brasil.

PALESTRA – APLICAÇÃO DE STORYTELLING NA GESTÃO DE PESSOAS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- A Jornada do herói;
- Cases de storytelling;
- Storytelling na gestão.

PALESTRA – APLICAÇÃO DE STORYTELLING EM TREINAMENTOS CORPPORATIOS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Conceito de *storytelling*;
- A Jornada do herói ontem e hoje;
- Cases de *storytelling*;
- Aplicações de *storytelling* na Educação e no mundo corporativo.

PALESTRA – APLICAÇÃO DE STORYTELLING EM VENDAS E GESTÃO COMERCIAL (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Conceito de *storytelling*;
- A jornada do herói e a jornada do cliente;
- Cases de *storytelling*;
- *Storytelling* e vendas.

PALESTRA – APLICAÇÃO DE STORYTELLING NO MARKETING (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Conceito de *storytelling*;
- A jornada do herói de Campbell e de Vogler;
- Cases de *storytelling* no marketing;
- *Storytelling* na publicidade.

PALESTRA – REPERTÓRIO E HUMANIDADES (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- História e função da Arte;
- Qual a relação entre Arte e Mundo Corporativo;
- O artista empreendedor ou a Arte de empreender;
- Por que acumular repertório? (Como e para quê?)

PALESTRA – A ESPERANÇA FOI ADIADA? (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O que a humanidade aprendeu com as suas maiores crises?
- Quais motivos para a Esperança?
- O que aprendemos com a pandemia do covid19?

WORKSHOP – STORYTELLING E GESTÃO DE PESSOAS (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- Cases de storytelling;
- Aplicações de storytelling para a liderança.

Atividades "*Hands On*":

- Dinâmica: Construindo histórias para liderar;
- Uma discussão: Qual o papel das narrativas na atualidade?
- Apresentação dos grupos: *Storytelling* do líder do século XXI.

WORKSHOP – STORYTELLING E PRÁTICA COMERCIAL (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- Cases de storytelling;
- Aplicações de storytelling.

Atividades "*Hands On*":

- Dinâmica: Construindo histórias para vender ;
- Uma discussão: qual a relação entre a jornada do herói e a jornada do cliente?
- Apresentação dos grupos: *Storytelling* Vendedor.

WORKSHOP – PITCH E STORYTELLING (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- Cases de storytelling;
- Aplicações de storytelling para a liderança.

Atividades "Hands On ":

- Dinâmica: Construindo histórias para convencer;
- Uma discussão: qual a estrutura de um discurso envolvente?
- Apresentação dos grupos: o discurso que engaja.

WORKSHOP – STORYTELLING E TREINAMENTO CORPORATIVO (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- Cases de storytelling;
- Aplicações de storytelling na Educação.

Atividades "*Hands On*":

- Dinâmica: Construindo histórias para vender;
- Uma discussão: qual a relação entre a jornada do herói e a jornada do cliente?
- Apresentação dos grupos: *Storytelling* Vendedor.

WORKSHOP – STORYTELLING E GESTÃO DE PESSOAS (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Conceito de storytelling;
- Cases de storytelling;
- Aplicações de storytelling para a liderança.

Atividades "Hands On":

- Dinâmica: Construindo histórias para liderar;
- Uma discussão: Qual o papel das narrativas na atualidade?
- Apresentação dos grupos: Storytelling do líder do século XXI.

MASTER – STORYTELLING E SUAS APLICAÇÕES NA ATUALIDADE (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes terão conhecido os conceitos do *storytelling* como também entenderão as suas aplicações nos mais diversos setores da sociedade na atualidade. Os participantes terção uma visão teórica e, ao mesmo tempo, de aplicação na prática.

* 5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Conceitos de *storytelling* e aplicações em diversos setores;
- **Aula 2 -** *Storytelling* na prática. Exercícios e desafios;
- **Aula 3 -** O papel das narrativas no Marketing, Jornalismo, Publicidade e Educação;
- **Aula 4 -** Aplicações do *Storytelling* na liderança e na gestão de pessoas;
- **Aula 5 -** Apresentação dos projetos finais.

MIRIAM MOREIRA

www.linkedin.com/in/miriamrsmoreira/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Professora de Gestão de Pessoas Inova Business School nos cursos de MBA, Pós-MBA e Conselheiro TrendsInnovation;

Mentora e conselheira de lideres e organizações de diferentes portes e culturas;

Especialista em Desenvolvimento Humano e Organizacional.

Longa experiência como executiva de Gestão de Pessoas em empresas multinacionais de grande porte, tais como WABCO e Merck Sharp & Dohme, onde liderou todos os subsistemas de RH. Soma-se a essa experiência a intensa participação em comitês executivos, grupos profissionais de RH e associações de indústrias. Terapeuta Ocupacional pela PUCCAMP, pós-graduada em Gestão e Estratégia de Empresas pela UNICAMP, estudos avançados sobre Liderança pela Fundação Dom Cabral e formação como Conselheira TrendsInnovation pela Inova.

PALESTRA – O QUE TODO LIDER DEVERIA SABER SOBRE GESTÃO DE PESSOAS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Como atrair, engajar, desenvolver e reter as pessoas certas;
- A importância de cuidar da cultura organizacional;
- Motivação e aprendizagem;
- Reconhecimento e recompensa;
- Conceitos essenciais sobre liderança;
- Criando times eficazes.

PALESTRA – FUTURO EM GESTÃO DE PESSOAS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O novo RH: como deve ser;
- As transformações sociais, culturais e digitais;
- As principais mudanças com as novas tendências e tecnologias;
- Competências essenciais para quem trabalha em Gestão de Pessoas;
- Ser estratégico e agente de mudança: antecipando o futuro.

RENATO CECCHETTINI

www.linkedin.com/in/renato-j-cecchettini-8b47a510/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Graduado em Engenharia Civil, possui MBA em Gestão na FAAP/Wharton. Consultor da Inova Consulting, é professor das áeas de Marketing, Neuromarketing, Estratégia, Operações, E-commerce, Métodos Ágeis e Jornada do Consumidor tanto em cursos de graduação como em cursos de pós-graduação e MBA. Professor convidado da Devry Campinas (Metrocamp) e Senac Campinas. Atuou 15 anos na área de saúde suplementar.

Possui especialização em Geração de Modelo de Negócios (BMGen) e também atua em iniciativas Startups e de Inovação. Palestrante no TEDxSenac Campinas 2015. É diretor da BADU+COP, empresa de consultoria empresarial, das áreas de Branding, Inteligência em Mídia e Planejamento/Ativação de negócios no Brasil e Itália.

PALESTRA – MÉTODOS ÁGEIS E INOVAÇÃO (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Nossa relação com o tempo;
- Métodos Ágeis;
- Porque o *Scrum* é mais utilizado;
- Como sua empresa pode se tornar ágil.

PALESTRA – JORNADA DO CLIENTE (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O cliente de hoje é diferente do de ontem. Mas no que é diferente?
- Como lidar com esse cliente?
- Jornada do Cliente (*Touchpoints* e Experiência do cliente);
- Mapeamento de Jornada do Cliente;
- Por onde começar?

WORKSHOP – MÉTODOS ÁGEIS E INOVAÇÃO (DURAÇÃO 4H)

Tópicos Abordados:

- Contexto atual e nossa relação com o tempo;
- Métodos Ágeis;
- Metodologia SCRUM.

Atividades "*Hands On*":

- Dinâmica *Sprints*;
- Dinâmica *Scrum*;
- Discussão sobre a experiência do *Scrum*.

MASTER – JORNADA DO CLIENTE (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Ao final deste curso os participantes entenderão o conceito e a metodologia do mapeamento da Jornada do Cliente, identificando pontos de contato e experiências do cliente. Utilizando o mapeamento construído os participantes desenvolverão uma mudança para uma nova experiência do cliente.

*4 sessões de 4 horas;

Agenda:

Aula 1 - Visão de negócio e o momento em que vivemos 4ª Revolução Industrial, *Techno Trends*, Transformação Digital e Case;

Aula 2 - Jornada do Cliente, *Customer Lifecycle*, Experiência do Cliente e Mapeamento da Jornada do Cliente Case;

Aula 3 - *Hands on* – Mapeamento: Mapa Inicial e Avaliação;

Aula 4 - *Hands on* – Mapeamento: Exploração, *Brainstorm*, Desenho da nova experiência.

MASTER – MÉTODOS ÁGEIS E GROWTH HACKING (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Ao final deste curso os participantes entenderão as principais metodologias Agile, com aprofundamento no método *Scrum*. Também conhecerão sua origem, aplicação e estratégias de implantação. Os participantes terão também conhecido a estratégia de *Growth Hacking*, sendo capazes da utilização do seu método no dia-a-dia.

*4 Sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Definições / Métodos ágeis
- **Aula 2 -** O método SCRUM
- **Aula 3** - O método SCRUM – *Hands On*
- **Aula 4 -** *Growth Hacking*

MASTER – LEAN INCEPTION (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Ao final deste curso os participantes entenderão o método de construção rápida e objetiva do MVP (Mínimo Produto Viável) utilizando a metodologia *Lean Inception*. Os participantes se aprofundarão em questões ligadas ao MVP, tornando-o mais consistente e alinhando as integrantes na construção do mesmo.

*4 sessões de 4 horas;

Agenda aula a aula:

- **Aula 1 -** Introdução, Visão do Negócio, É, Não é, Faz, Não faz;
- **Aula 2 -** Personas, Funcionalidades/*Brainstorm;*
- **Aula 3 -** Funcionalidades e Revisão Técnica, Jornada dos usuário;
- **Aula 4 -** Sequenciador de Funcionalidades e Canvas MVP.

RUBENS PIMENTEL

www.linkedin.com/in/rubens-pimentel/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Rubens Pimentel Neto formou-se em Comunicação com ênfase em Marketing pela ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing. Aperfeiçoou-se através do MBA em Gestão Empresarial pela FIA-USP, especialização em Capacitação Gerencial pela FEA-USP, Effective Sales Management pela Michigan Business School e pós-graduação em finanças pela FAE - Curitiba. É especialista com larga experiência em Liderança, vendas e RH, adquirida como executivo em empresas líderes de mercado como Grupo Camargo Corrêa, Moore Formulários, Placas do Paraná, GTech, Bovespa e Agência Estado - empresa do Grupo O Estado de São Paulo, entre outras. Dirige a Trajeto Desenvolvimento Empresarial, empresa de Consultoria, Treinamento e Coaching S.A. nas áreas de Liderança, Vendas e RH, e tem levado seus conhecimentos e experiência para diversas empresas, tais como: Bayer, Dupont, Xerox, Johnson-Johnson, MaryKay, TOTVS, Ambev, Nestlé, DHL, Edenred, EY, Unilever, Grupo Ultra, Bosch, Walmart, Agência Estado e FMC, entre outras. É professor de RH, estratégia empresarial e comunicação em cursos universitários e MBA. Conselheiro de Administração pelo IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa - 79ª Turma - 2018. Master Coach pela Sociedade Brasileira de Coaching/BCI - Behavioral Coaching Institute e reconhecido pelo ICC - International Coaching Council. Formação em Coaching pela The Inner Game School of Coaching. Practitioner em Neurolinguística, reconhecido internacionalmente pela NLPU University, dedica-se ao estudo da Neurolinguística aplicada à comunicação, estratégia, vendas e negociação. É autor do livro "A Venda com Corpo, Mente e Alma" e colaborador do livro "Liderança Empresarial".

PALESTRA – FOCO & PRODUTIVIDADE (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- Tempo e produtividade;
- Neurociência e os hábitos que impactam no foco e na produtividade;
- Ferramentas e processos de produtividade exponencial;
- Barreiras da produtividade e como transpô-las;
- Por onde devemos iniciar.

PALESTRA – LIDERANÇA TRENDSINNOVATION (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- O que (não) é diferente na Liderança TrendsInnovation;
- O que muda daqui para frente;
- O que permanece papel e propósito do líder;
- Perguntas que todo líder TrendsInnovation deve se fazer:
- Visão transformadora e alfabetização digital;
- Como cultivar uma cultura TrendsInnovation.

PALESTRA – LEARNING ORGANIZATION LIFELONG LEARNING (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos:

- O profissional *Lifelong leaner* e a empresa *Learning Organization* ;
- Os processos de aprendizados válidos;
- Quais medidas nos mostram a efetividade dos aprendizados?
- Como criar minha curadoria para conectar meu aprendizado a minha carreira?
- Curadoria horizontal e vertical na Universidade corporativa da Learning *Organization*;
- Quando o profissional *Lifelong learner* se encontra com a *Learning Organization*!

MASTER – FOCO & PRODUTIVIDADE (DURAÇÃO 20H*)

Objetivo: Ao final deste curso, os participantes entenderão e saberão como praticar as técnicas de Foco e Produtividade. Terão acesso a ferramentas e exemplos de como aplicar no dia a dia em suas atividades pessoais e profissionais.

Foco no objetivo e ganho de produtividade para concluir e entregar o que realmente é significativo e importante é o principal objetivo deste curso.

*5 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Neurociência e os hábitos que impactam no foco e na produtividade;
- **Aula 2 -** Teorias da organização do tempo;
- **Aula 3 -** Ferramentas para a ação;
- **Aula 4 -** Os estressores da Produtividade;
- **Aula 5 -** Seu projeto pessoal para ganho de Foco e produtividade.

TADEU BRETTAS

www.linkedin.com/in/tadeubrettas/

EXPERIÊNCIA E FORMAÇÃO

Publicitário, mestre em Administração de Empresas e consultor em criatividade e processos de geração de ideias. Docente da Inova Business School atuando nos programas de MBA Executivo e Pós-MBA. Professor de programas de Pós-Graduação na FIA, Albert Einstein Ensino e Pesquisa, Belas Artes, MBA ESALQ-USP, Unicamp e Unip, entre outras.

Conselheiro TrendsInnovation certificado pela Inova Business School e Coach de Pontos Fortes certificado pela Gallup.

PALESTRA – "PRECISO TER UMA IDEIA , E AGORA?" (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos Abordados:

- A habilidade criativa e como desenvolvê-la;
- Técnicas para produção criativa individualmente e em grupo;
- Como encontrar espaço em meio à rotina para pensar criativamente;
- As personas da produção de ideias: aproveitando o melhor de cada membro do time;
- Atividades disruptivas: como aplicá-las para gerar a atmosfera adequada para a produção de ideias.

WORKSHOP – FERRAMENTAS E ABORDAGEM EM GERAÇÃO DE IDEIAS (DURAÇÃO 8H)

Tópicos Abordados:

- Processo mental de geração de ideias;
- Ferramentas e abordagens;
- Conexões incomuns, ajustes e seleção de ideias;
- Produção criativa individual e em grupo;
- Apresentação de projetos inovadores: técnicas.

Atividades "*Hands ON*":

- Dinâmicas de "warm-up";
- Story Cubes: conexões incomuns;
- Apresentação de projetos com técnicas teatrais;
- Utilização de materiais lúdicos como apoio para a geração de ideias e prototipagem.

WORKSHOP – APRESENTAÇÕES CRIATIVAS (DURAÇÃO 1H30)

Tópicos:

- Congruência na comunicação com técnicas de interpretação baseadas na arte dramática;
- Gerenciando os diferentes tipos de plateia;
- Interação com a audiência: aplicando e colhendo resultados por meio de dinâmicas de grupo;
- Materiais de apoio (físicos e digitais): como usá-los a seu favor.

Atividades "*Hands On*":

- Dinâmica das frases: analisando congruências e incongruências na comunicação;
- Simulação em grupo;
- Jogo dos canudos;
- Story Cubes.

MASTER – GERAÇÃO DE IDEIAS EM PROGRAMAS DE INOVAÇÃO (DURAÇÃO 16H*)

Objetivo: Capacitar gestores e colaboradores para atuação como motivadores/multiplicadores da produção de ideias criativas que atendam os objetivos de inovação definidos.

* 4 sessões de 4 horas;

Agenda:

- **Aula 1 -** Modelos/estrutura de programas de inovação e a etapa de geração de ideias;
- **Aula 2 -** Ferramentas e abordagens de *ideation* mais eficazes de acordo com o modelo adotado pela organização;
- **Aula 3 -** Manutenção da atmosfera criativa pós-implementação de programas de inovação;
- **Aula 4 -** Customização do modelo atual ou proposição de uma estrutura para a empresa contratante – atividade em grupo.

INOVA

FUTURO, TENDÊNCIAS E INOVAÇÃO
BOOK IN COMPANY - 2022

SP1PAULISTA@INOVABS.COM.BR
(11) 3075-2872 | (11) 9 6930-6083