



Master em Neurobusiness

EM PRIMEIRO LUGAR, O FUTURO E A INOVAÇÃO

A **Inova Business School** é uma escola de negócios que mantém os olhos voltados para o que ainda está por vir. Aqui, a missão é formar profissionais visionários e ousados, orientados para serem experts em Futuro, Tendências e Inovação.

- A primeira escola de negócios do Brasil 100% dedicada a Futuro, Tendências e Inovação;
- Cursos alinhados as tendências e com o cenário mundial dos negócios;

Ecosistema Inova – um amplo ecossistema que foi criado em 2008 em torno do **DNA TrendsInnovation** – termo criado por nós para explicitar a nossa crença na Inovação com a lente das Tendências. O grupo tem a sua divisão de pesquisa de tendências, consultoria, educação, editora, rede mundial de advisors, além de uma associação de Conselheiros alumni Inova.



www.ecosistemainova.com

OS FUNDADORES DO GRUPO INOVA



Luis Rasquilha

Como CEO do Ecosystema Inova e um dos idealizadores deste projeto, o executivo Luis Rasquilha, com formação em Criatividade, Empreendedorismo, Gestão da Inovação, Administração, Marketing e Comunicação, professor de renomadas universidades na Europa e América do Sul e com experiência profissional em várias empresas da Europa, emprestou a este projeto a sua visão de futuro, inovação e as competências que serão necessárias para os executivos e empresários do futuro. Autor e Coautor de mais de 20 livros nas áreas de marketing, comunicação, tendências e inovação, é uma referência nessas áreas.



Marcelo Veras

CEO no Ecosystema Inova. Conselheiro na ACHAM. Membro do Conselho Consultivo do Capitalismo Consciente (Regional Campinas-SP). Conselheiro Emérito da Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil. Professor de Planejamento de Carreira, Negócios de Plataforma e Ecosystemas, e Estratégia Empresarial na Inova Business School. Mentor do Founder Institute Campinas e do Amcham Arena. Coordena o Comitê de Inovação da Câmara de Comércio Brasil-Suíça.

Experiência de mais de 35 anos em empresas tais como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, Atmo Educação, Unità Educacional e Ecosystema Inova. Autor e Coautor de 11 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB – Strategic Building Blocks (2017, 2019 e 2022), Inovação em sala de aula (2018), Tempo de Compartilhar (2018), Educação 4.0 (2019), Método 3 - O Protagonismo da Educação (2021), O Líder Educador (2022) e Ambidestria Corporativa (2022).

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).

O MASTER

Este Master tem por objetivo ampliar, de forma significativa, a visão sobre as emoções, os comportamentos humanos, e as suas relações com o mundo dos negócios. Conhecimentos das áreas de Neurociência e Psicologia Cognitiva-Comportamental fundamentam o alicerce teórico do curso.

O primeiro passo é compreender como funciona o cérebro, depois são apresentadas ferramentas atuais e inovadoras para melhorar a gestão emocional, comunicação, e estilos de liderança, para gestão de empresas de qualquer setor e de qualquer porte.

O aluno entenderá na prática como otimizar seus comportamentos e evoluir, aula a aula, com um alargamento de consciência para que a mudança da sua comunicação, liderança e gestão, seja efetiva e duradoura.

Competências desenvolvidas

Ao final deste Master os participantes entenderão o impacto do Neurobusiness nos negócios do Século XXI, suas vantagens competitivas e como criar negócios e empresas exponenciais, usando o conhecimento das Neurociências, Biologia, Gestão e Inovação.

Os alunos serão capazes de aplicar várias ferramentas e conceitos no seu cotidiano profissional, desenvolvendo sua capacidade de gerenciar empresas através de técnicas inovadoras de Neurociências, criando negócios que provoquem impacto na sociedade.

PÚBLICO-ALVO

Executivos (Diretoria e C-Level), Sócios, Proprietários ou Acionistas e Conselheiros.

PRÉ-REQUISITOS

Visando garantir um elevado nível de troca e discussões, o programa estabelece o seguinte pré-requisito de participação:

Ocupar uma ou mais das posições acima há mais de 5 anos. O objetivo aqui é que a turma tenha participantes com larga experiência em um ou mais posições de propriedade, gestão e conselho e que esteja atuando no momento em uma delas.



DISCIPLINAS E CARGAS HORÁRIAS



TÓPICOS ABORDADOS	PROFESSOR(A)	DATAS
MÓDULO I – Fundamentos do Neurobusiness		
1 Introdução ao Neurobusiness/ Psicologia Cognitiva-Comportamental	João Rilton	14/03/2024
2 Neurociência Cognitiva e a Biologia da Gestão	Alexandre Rezende	21/03/2024
MÓDULO II – Neurocomunicação		
3 Cérebro, Comunicação e Linguagem	Alexandre Rezende	28/03/2024
4 Comunicação Emocional	João Rilton	04/04/2024
5 Neurobiologia das Emoções: Inteligência Emocional	João Rilton	11/04/2024
MÓDULO III – Neuroliderança		
6 A Biologia da Liderança/ Modelos e Estilos de Liderança	Alexandre Rezende	18/04/2024
7 Competências e Jornada de Desenvolvimento de um Líder Eficaz	Marcelo Veras	25/04/2024
MÓDULO IV – Neuroinovação e Criatividade		
8 Neurociência Cognitiva da Inovação e Criatividade	Tadeu Brettas	02/05/2024
9 Ferramentas de Inovação e Criatividade	Tadeu Brettas	09/05/2024
MÓDULO V – Neuromarketing		
10 A Mente do Consumidor e Economia Comportamental	Eliane El Badouy	16/05/2024
11 Vieses Cognitivos e Posicionamento de Marca	Eliane El Badouy	23/05/2024
12 Neurobranding e Neurodesign	Eliane El Badouy	06/06/2024
MÓDULO VI – Neurobusiness do Futuro		
13 Coolhunting e Tendências Comportamentais	Luis Rasquilha	13/06/2024
14 Ambidestria Corporativa	Marcelo Veras	20/06/2024
Projeto Final do Curso		
15 Estudos de Caso 1	João Rilton	27/06/2024
16 Estudos de Caso 2	João Rilton	04/07/2024

DETALHAMENTO DAS AULAS



1. Introdução ao Neurobusiness/ Psicologia Cognitiva-Comportamental

O que é Neurobusiness. Quais áreas são estudadas por essa ferramenta que une o conhecimento da neurociência, ou seja, o conhecimento sobre o cérebro humano, com as áreas de negócios: liderança, marketing, criatividade, gerenciamento de conflitos, comunicação assertiva.

2. Neurociência Cognitiva e a Biologia da Gestão

Estuda as bases da neurociência cognitiva necessária para a própria gestão e principalmente dos colaboradores. Trabalha o funcionamento neuronal e as estruturas cerebrais relacionadas ao comportamento humano.

3. Cérebro, Comunicação e Linguagem

Estuda bases neurocientíficas relacionadas os processos neurais da comunicação e da linguagem necessárias aos relacionamentos com pessoas das equipes e clientes.

4. Comunicação Emocional

A comunicação racional recebe o apoio da comunicação emocional quando se manifesta. A comunicação lógica e a não verbal se interrelacionam no contexto cotidiano das relações interpessoais. Como podemos aproveitar dessa observação, de modo a gerar uma comunicação emocionalmente assertiva, trazendo contextos que podem variar da leveza à seriedade.

5. Neurobiologia das Emoções: Inteligência Emocional

Substâncias químicas, que são geradas pelo nosso corpo, modulam nosso humor cotidianamente. Entender sobre o funcionamento dessas substâncias, e criar estratégias para um bom gerenciamento das emoções, são propostas da Inteligência Emocional. Temas que será abordado nesse módulo.

6. A Biologia da Liderança. Modelos de liderança.

Estuda as bases biológicas da neuroliderança, os processos neurais e estruturas cerebrais necessárias a liderança. Aborda os principais modelos e estilos de liderança, dando autoconhecimento e ferramentas para o desenvolvimento de líderes.



7. Competências e jornada de desenvolvimento de um Líder Eficaz

As bases e pressupostos da liderança na escola clássica da gestão. Modelo de competências Inova. Os novos desafios da liderança. As competências principais de um líder eficaz. Casos reais e recomendações de agenda.

8. Neurociência da criatividade: o cérebro criativo

Estudo com os modelos de produção criativa a partir da interação com as áreas cerebrais. Estudo do modelo Creates, Dra. Shelley Carson.

9. Ferramentas de Inovação e Criatividade

Ferramentas de ideação, geração de ideias. Criatividade aplicada. Brainstorming, Design Thinking.

10. A mente do consumidor e Economia Comportamental

Introdução à Economia Comportamental, abordando a diferença entre cérebro e mente e, como a mente humana impacta nossas escolhas. Mergulho nos processos mentais por trás das decisões de consumo, psicologia do consumidor, e entendimento do que motiva nossas decisões de compra, com ênfase em heurísticas e comportamentos de racionalidade limitada. Casos práticos.

11. Vieses Cognitivos e Posicionamento de Marca

Abordagem interdisciplinar sobre vieses cognitivos, desde sua origem psicológica até suas implicações práticas no marketing. Como vieses cognitivos como ancoragem, efeito halo entre outros, afetam as percepções da marca, oferecendo estratégias práticas para melhorar a construção de identidade x imagem de marca e posicionamento. Casos práticos

12. NeuroBranding e NeuroDesign

Compreendendo a influência do cérebro na percepção de marcas e design. Construção arquetípica de marca. Conhecimento das Ferramentas e métodos Neurométricos, Biométricos e Comportamentais. Como o design influencia decisões inconscientes e estimula a preferência dos consumidores. Ferramentas e estratégias para otimizar a comunicação visual e fortalecer a identidade de marca. estudos de caso reais.



13. Coolhunting e Tendências Comportamentais

CoolHunting e tendências comportamentais: o que são tendências, anatomia das tendências, coolhunting e pesquisa de tendências, fontes de tendências, mapa de tendências, tendencias comportamentais e respectivos cool examples.

14. Ambidestria Corporativa

O contexto para a Ambidestria: O Mundo Pós Taylorista. O que é ambidestria e como ela se afirmou no contexto da gestão. As visões de Ambidestria Corporativa, Estrutura versus Contexto versus Híbrido e as Abordagens Exploit versus Explore. Casos reais de jornada ambidestra.

15. Estudos de Caso 1

Uma jornada por estudos de caso que se relacionam com todo o conteúdo do curso.

16. Estudos de Caso 2

Uma jornada por estudos de caso que se relacionam com todo o conteúdo do curso.

METODOLOGIA

O Master irá privilegiar a Metodologia Ativa de estudo, promovendo insights, estudos fora das aulas regulares, bem como trabalhos de grupo, networking e contatos entre os participantes.



A Inova foi a primeira escola de negócios do Brasil (desde 2016) a utilizar a plataforma Canvas LMS (*Learning Management System*). Trata-se do melhor ambiente virtual de aprendizagem do mundo. Intuitivo, fácil de usar e adotado pelas melhores instituições de ensino, tais como Harvard, Stanford, Yale, MIT, entre outras. A plataforma Canvas é 100% na nuvem e pode ser acessada por meio de computadores (Desktops ou Laptops), tablets ou smartphones. Nela você terá conteúdos prévios às aulas, conteúdos de aprofundamento, participará de discussões, aulas ao vivo e online, entre diversas outras atividades. Nas turmas presenciais físicas, cumpre o papel de ampliar a experiência de aprendizagem além das aulas, com conteúdos prévios e para aprofundamento posterior. Nas turmas presenciais digitais, além disso, oferece duas ferramentas para as aulas ao vivo e online (BigBlueButton e Zoom), onde aulas acontecem com total interação, uso de metodologias ativas, salas privadas de discussão e gravação das aulas.

ESTUDOS DE CASO

O curso será finalizado através da elaboração de um Projeto Final (8h de orientação e 24h de execução), no qual o(a) aluno(a) deverá abordar conteúdos do Master, explorar insights obtidos durante a aula, num projeto inovador e que provoque a análise crítica, troca de experiência e networking com os outros alunos do Master. Ao longo do curso serão dadas indicações sobre a elaboração do projeto final.

O COORDENADOR



João Rilton

Psicanalista Clínico, Master Trainer em Programação Neurolinguística, Pós-graduado em Neurociência Aplicada à Educação, 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 atua como coordenador, da pós-graduação em Neurociência Aplicada à Educação. Também coordena as pós-graduações em Educação Socioemocional e Psicopedagogia Clínica e Institucional (IBFE). Professor de “Comunicação Emocional aplicada à Liderança” 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.



OS PROFESSORES



Alexandre Rezende

Experiência e formação: Biólogo graduado pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, mestre e doutor em Morfofisiologia do Sistema Nervoso pela Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP. De 2002 a 2009 desenvolveu projeto de pesquisa na área de Neurobiologia enfatizando o estudo da neuroregeneração em doenças neurodegenerativas e neurotraumas pelo Departamento de Fisiologia e Biofísica da Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP. Atualmente, atua na área de Neurociência aplicada a Educação pela PUC-Campinas e pelo Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). Atua também como professor de Fisiologia, Biofísica, Histologia, Biologia Celular e Processo Ensino-Aprendizagem na Vida Universitária junto a Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Desde 2013 desenvolve na PUC-Campinas, Prática de Formação visando o estudo do cérebro na aprendizagem e memória, intitulada Neurociência e Educação. É professor de Neurofisiologia no curso de Pós-Graduação em Neuropsicologia da Infância e da Adolescência junto a Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP. Professor de Neuromarketing na Inova Business School. Além disso, é o professor responsável do curso de extensão Mente, Cérebro e Envelhecimento junto a Universidade da Terceira Idade da PUC-Campinas, desde 2014.



Eliane El Badouy Cecchetti

Experiência e formação: Badu como é conhecida pelo mercado publicitário, é graduada em Publicidade e Propaganda pela PUC-Campinas, tem Pós-Graduação em Marketing, Pós-graduação em Economia Comportamental e Pós-Graduação em Neurociência do Consumidor pela ESPM. Tem certificação em Ciências Comportamentais Aplicadas pelo In Behavior Lab e é certificada com nota máxima pelo Grupo de Mídia de São Paulo. É publicitária premiada, vencedora de 2 categorias do prêmio de Mídia Estadão - Pesquisa de Mídia e Gran Prix - e Profissionais do Ano da Rede Globo. É coautora dos livros "Inovação e Métodos de Ensino para Nativos Digitais" e "Inovação em Sala de Aula". Também é colunista da Revista Eletrônica BREAK do Grupo EPTV - afiliada à Rede Globo -, e da



coluna Ponto de Contato da Inova Business School. Seus mais de 35 anos de carreira foram construídos em grandes grupos de comunicação como Editora Abril, Folha de São Paulo e Sony Entertainment Television e agências de propaganda. Em sua trajetória profissional atendeu clientes como McDonald's, FIAT, Unilever, Johnson & Johnson, Bayer, Bradesco, Metrô SP, Ambipar, Tetra Pak, 3M, Lycra entre outros. É sócia da Target House, consultoria em Branding e Media Intelligence, onde mantém uma Joint Venture com a Continuum Experience Design, agência de Design e Digital Marketing em Milão - Itália; Associate Partner da Inova Consulting para Futuro, Tendências & Consumer Insights e Conselheira TrendsInnovation certificada. É professora da Inova Business School nos cursos de MBA, Conselheiros, Ambidestria Corporativa e no Master de Neurobusiness, além de pesquisadora do comportamento, mecanismos de atenção e do consumo de mídia contemporâneos.



Luis Rasquilha

Experiência e formação: CEO da Inova TrendsInnovation Ecosystem. Conselheiro da Mercur. Professor da FDC, Hosp. Albert Einstein e Esalq/USP. Autor e coautor de 20 livros sobre Marketing, Comunicação, Futuro, Tendências e Inovação. Palestrante TedX. Um dos 50 profissionais que todo o mundo deve seguir segundo Gama Academy. Harvard Business School (USA) – Business Strategy Executive Program; Harvard

Business School (USA) – Global Business Executive Program; Inova Business School (Brasil) – Programa de Ambidestria Corporativa; INSEAD (França) – Strategy in Digital Disruption Executive Program; MIT Executive Education (USA) – Digital Transformation Program; University of London, London Business School (UK) – Managing the Companies of the Future Executive Program; BCG | University of Virginia, Darden School of Business (USA) – Digital Transformation Program; Burrus Research (USA) – The Anticipatory Leader System; Inova Business School (Brasil) – Programa de Conselheiro TrendsInnovation; Harvard Business School (USA) – Disruptive Strategy & Innovation Executive Program; Copenhagen Business School (Denmark) – Advance Program in Strategic Management; Inova Business School (Brasil) – Pós-MBA TrendsInnovation; Stanford University (USA) – Crash Course on Creativity & Design Thinking Action Lab; Universidade Católica Portuguesa (Portugal) – Master em Empreendedorismo e Gestão da Inovação; (08) Instituto Superior de Gestão (Portugal) – Pós-graduação em Gestão de Empresas; INDEG/ISCTE (Portugal) – MBA – Master of Business Administration; Universidade Católica Portuguesa (Portugal) – Pós-graduação em Marketing – Esp. Marketing de Serviços; Instituto Superior de Novas Profissões (Portugal) – Graduação em Relações Públicas e Publicidade.



Marcelo Veras

CEO no Ecosistema Inova. Conselheiro na ACHAM. Membro do Conselho Consultivo do Capitalismo Consciente (Regional Campinas-SP). Conselheiro Emérito da Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil. Professor de Planejamento de Carreira, Negócios de Plataforma e Ecosistemas, e Estratégia Empresarial na Inova Business School. Mentor do Founder Institute Campinas e do Amcham Arena. Coordena o Comitê de Inovação da Câmara de Comércio Brasil-Suíça.

Experiência de mais de 35 anos em empresas tais como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, Atmo Educação, Unità Educacional e Ecosistema Inova. Autor e Coautor de 11 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB – Strategic Building Blocks (2017, 2019 e 2022), Inovação em sala de aula (2018), Tempo de Compartilhar (2018), Educação 4.0 (2019), Método 3 - O Protagonismo da Educação (2021), O Líder Educador (2022) e Ambidestria Corporativa (2022).

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).



Tadeu Brettas

Experiência e formação: Publicitário, com 30 anos de experiência à frente de departamentos de criação em agências de comunicação. Um dos profissionais de propaganda mais premiados do interior de São Paulo. Professor-orientador, há 15 anos, dos trabalhos de conclusão de curso dos alunos de graduação e pós-graduação, nas áreas de Comunicação Mercadológica, nas instituições onde leciona. Formação: Graduado em Publicidade e Propaganda, Pós-graduação em Gerência de Marketing e Mestrado em Administração de Empresas.

INFORMAÇÕES GERAIS E INSCRIÇÕES

TURMA DIGITAL 2024

Dados Gerais

Início em 14 de março de 2024

Término em 04 de julho de 2024

Turma Digital - Aulas ao vivo e online

Carga horária total: 96 horas/aula

Duração: 5 meses

Dias de aula: quinta-feira

Horário das aulas: 19h às 22h30

Local das aulas

As aulas serão realizadas de forma ao vivo e online, utilizando a plataforma de ensino híbrido Canvas LMS. Todas as aulas ficam gravadas por 7 dias (após a realização da aula).

Link para inscrições: www.inovabs.com.br/neurobusiness

INVESTIMENTO	
Taxa de Inscrição: R\$ 120,00	
Opções de Pagamento	Valores
Total	R\$ 4.200,00
À vista	R\$ 3.780,00
6 parcelas	R\$ 686,00
8 parcelas	R\$ 525,00

* Em todas as opções de pagamento (parcelado e também no pagamento à vista) será cobrado também a taxa de matrícula no valor de R\$ 120,00. A taxa será cobrada na primeira parcela e não poderá ser parcelada.

FORMAS DE PAGAMENTO

- Cartão de crédito (pagamento recorrente) diretamente no site;

Observação: A opção "Pagamento recorrente" debita mensalmente o valor da parcela em sua fatura sem comprometer o limite do cartão com o valor total do curso.



- Para pagamento à vista: emitiremos um boleto bancário com vencimento para 5 dias após a data da matrícula no site (enviaremos o boleto por email).

Desconto para alunos(as) e ex-alunos(as) da Inova Business School

Se você estuda ou já estudou com a gente, você tem desconto de 10% em qualquer um dos planos de pagamento. Envie um email para nosso time solicitando o seu cupom de desconto (antes de realizar sua matrícula online pelo site). Desconto não cumulativo com outras promoções/campanhas.

Desconto para empresas parceiras

Consulte no site da Inova se a empresa onde você trabalha é parceira da Inova. Se sim, envie um email para nosso time solicitando o seu cupom de desconto (antes de realizar sua matrícula online). Site para consulta: <https://www.inovabs.com.br/paulista/parcerias-locais>

Faturamento para empresa

Se a empresa onde trabalha é quem investirá no curso para você, envie um email à nossa equipe e faremos toda a documentação para pessoa jurídica. Consulte conosco as opções de pagamento disponíveis para este caso.

Documento necessário (anexar ao realizar a inscrição no site, formatos: PNG, JPG ou PDF)

Tire uma *selfie* com um dos documentos ao lado do rosto, podendo ser a frente de um dos documentos a seguir: CNH, RG, Carteira funcional ou página da foto do Passaporte, onde consta a foto e seu nome.

Confirmação da turma

A turma será confirmada via site, e-mail e telefone.



Dúvidas?

Entre em contato e agende um bate-papo para conhecer nossa história, time de professores e todos os cursos que a Inova oferece!



Ecosistema Inova



Inova Business School

Av. Paulista, número 1765, 7º andar – Bela Vista
CEP: 01311-930 São Paulo/SP



(11) 3075-2872 | (11) 9 6930-6083



contato@inovabs.com.br

calebe.goncalves@inovabs.com.br

