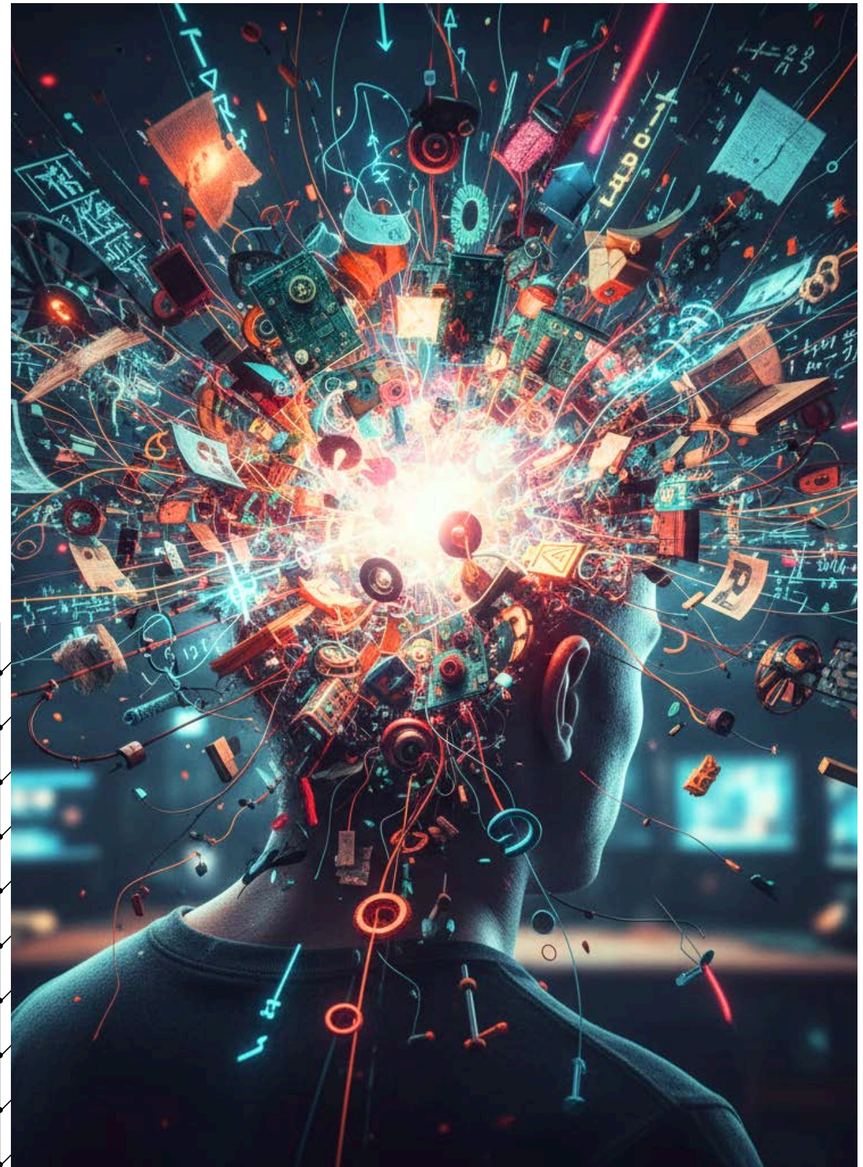
INOVA
BUSINESS SCHOOL

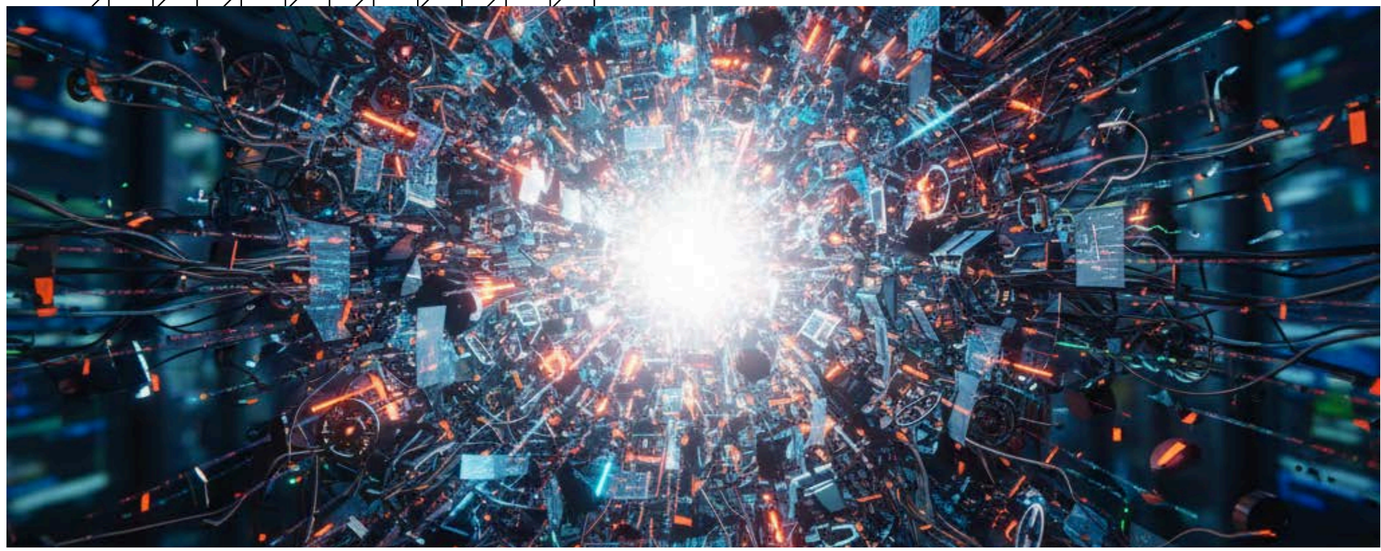


# Mentalidade Nexialista

TURMA 2027

**Lentes para se tomar boas decisões na Era da Complexidade**

# Inova Business School



## 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;

**Ecossistema 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 ecossistema tem a sua divisão de Pesquisa de Tendências, Consultoria de Inovação, Consultoria em Estratégia, Educação, Editora, uma Rede Mundial de Advisors, além de uma Associação de Conselheiros Alumni Inova e um Instituto que fomenta projetos de impacto social.

# Os fundadores do Ecossistema



**Luis Rasquilha**

*Co-CEO*

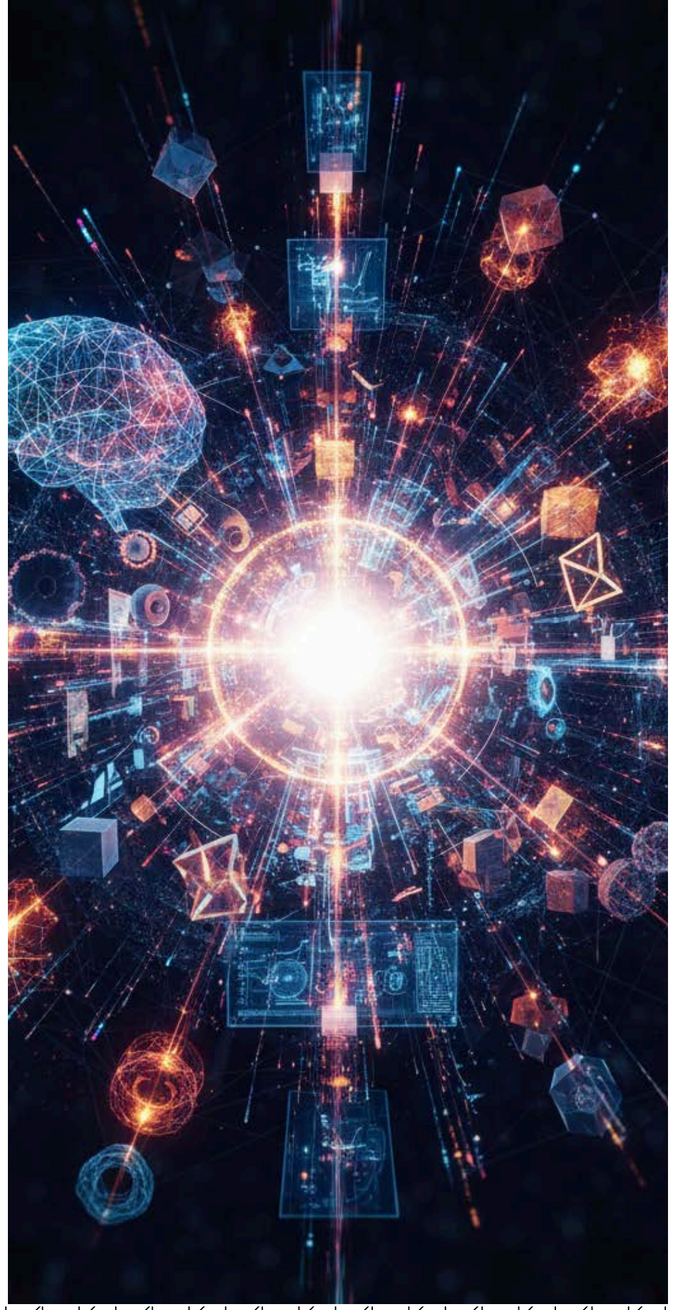
Co-CEO do Ecossistema INOVA. Líder do Comitê de Estratégia da Unifisa, Brasil. Membro do Conselho da GIANT Cargo e Maza Tarraf, Brasil. Consultor da AMARNA VIDA, Irlanda. Consultor da N.O.M.A. Consultor do Internacional Club Almancil / ICA. Conselheiro da Diáspora Portuguesa. Professor convidado da FIA, Fundação Dom Cabral, Hospital Albert Einstein, ESALQ/USP e INOVA Business School. Colunista da MIT Sloan Review Brasil e da Executive Digest, Portugal. Autor e coautor de 30 livros relacionados a Gestão, Tendências e Inovação, Marketing e Comunicação. Especialidades: Gestão, Estratégia, Futuro, Prospectiva, Tendências, Gestão da Inovação, Transformação Digital, Marketing e Comunicação. Especialista em Estratégia, certificado pela Harvard Business School. Treinador de goleiros na Lince Football Academy.



**Marcelo Veras**

*Co-CEO*

Co-CEO no Ecossistema Inova, professor de Planejamento de Carreira, Estratégia e Governança na Inova Business School. Coordena o Comitê de Inovação da Câmara de Comércio Brasil-Suíça. Autor de 13 livros nas áreas de Planejamento Estratégico, Liderança e Educação. Conselheiro na Câmara de Comércio Brasil Estados Unidos e em mais três empresas familiares brasileiras. Contribui com empresas por meio de consultoria e treinamentos, com foco em planejamento estratégico, inovação, governança, ambidestria corporativa e desenvolvimento de lideranças, apoiando organizações na definição de estratégias de crescimento e transformação.School). Conselheiro TrendsInnovation certificado (Inova Business School). Master em Negócios de Plataforma (MIT). Certificação em Ambidestria Corporativa (Inova Business School).

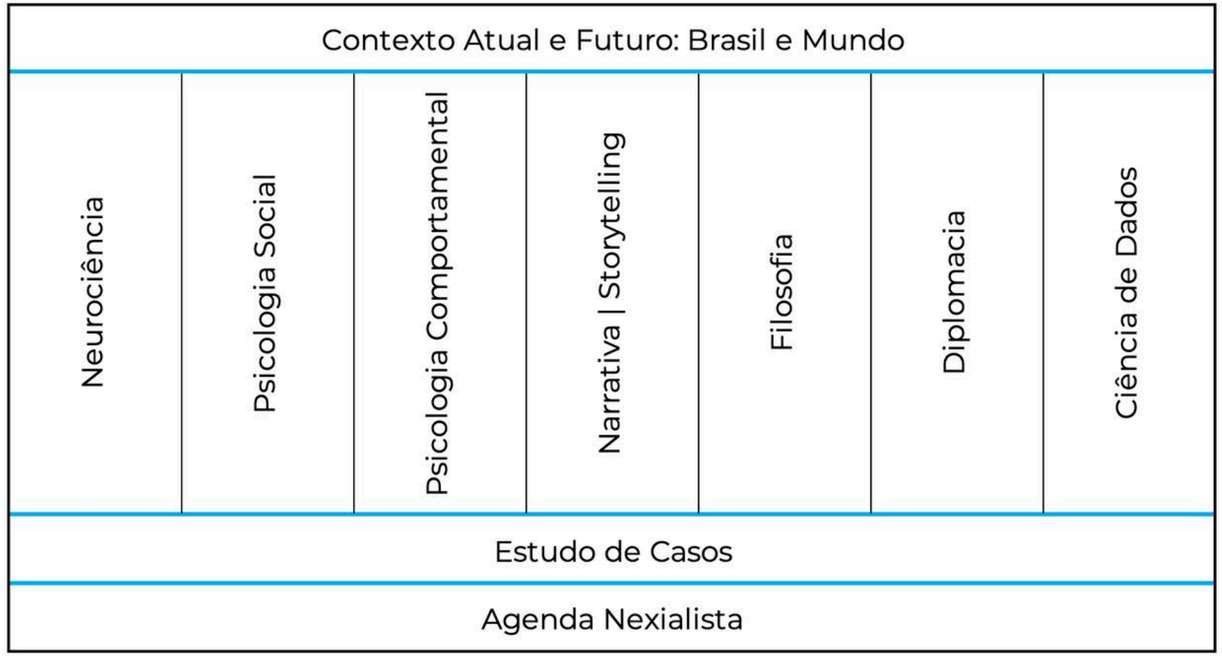


# O Programa

O **Programa "Mentalidade Nexialista"** é uma iniciativa inédita no Brasil, essencialmente focada em cultivar uma perspectiva multidisciplinar e integrada. Essa visão é crucial para aprimorar o processo de tomada de decisão e liderança no complexo cenário profissional atual e futuro.

O curso se destaca por combinar diversas áreas do conhecimento para formar um profissional com a capacidade de conectar pontos distintos. O conteúdo transita desde a Neurociência e Psicologia até o Pensamento Filosófico, abrangendo também Geopolítica, Economia e a Cultura Data Driven.

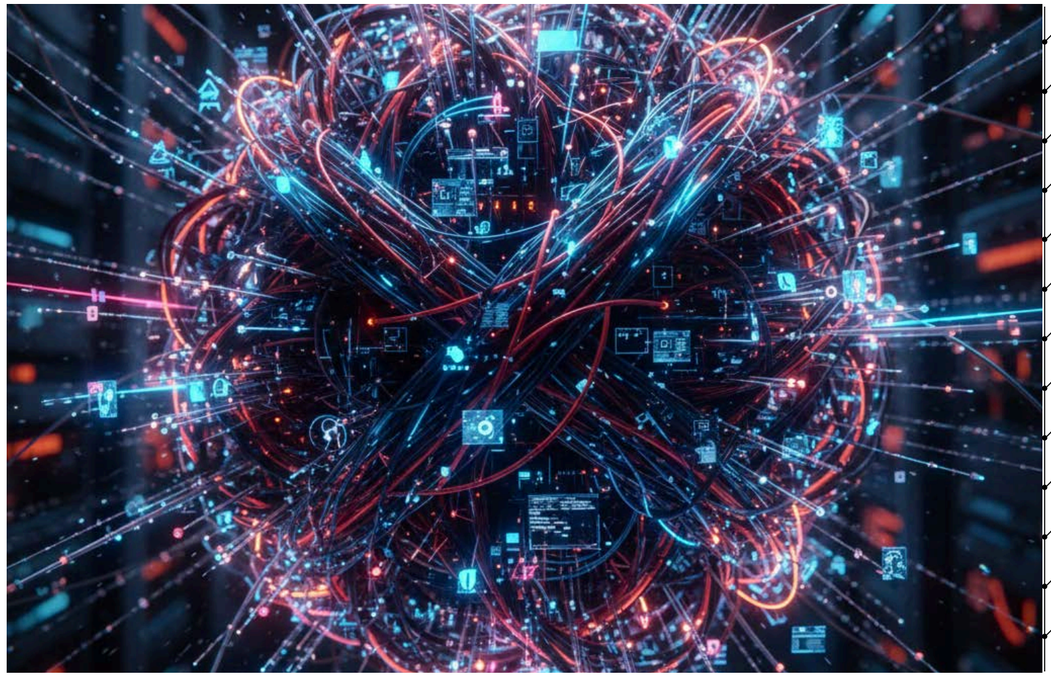
## Estrutura do Programa



# Você no Ecossistema

Mais do que um curso, o **Programa “Mentalidade Nexialista”** permite ingressar em um amplo e único ecossistema de gestão, estratégia e inovação, onde a rede de network e oportunidades não terão limites. No nosso ecossistema você estará sempre participando de eventos e sempre recebendo toda a produção de conhecimento TrendsInnovation do “Global Trends Research”.

Um mundo sem fronteiras, onde você poderá encontrar pessoas e empresas para colocar seus projetos em ação e sua carreira em contínuo crescimento.



# Público-alvo

Este programa é ideal para Executivos e profissionais com experiência em cargos de liderança, além daqueles que lidam, atuam ou pretendem atuar em Conselhos, como Advisors, Consultores, Mentores e demais carreiras que envolvam capital intelectual e processo de tomada de decisões em cenários de complexidade. O objetivo é que esses líderes estejam plenamente preparados para contribuir de forma estruturada para o desenvolvimento dos negócios e das empresas.

Para esse público de alto nível, o principal ingrediente e motor de inovação é a diversidade de perspectivas e experiências, essenciais para navegar a complexidade e estruturar a visão nexialista. Portanto, pessoas de qualquer formação e geração, que queiram desenvolver uma mentalidade nexialista são bem-vindas.



**“Nesta jornada, a diversidade de pensamentos é sempre bem-vinda”**

# Abordagem Metodológica

A abordagem do programa busca equilibrar o lado acadêmico com o lado pragmático. O programa traz de forma provocativa as tendências de futuro para serem confrontadas com a situação atual das organizações.
Essa abordagem associada a dinâmicas expositivas, estudos de casos e discussões em grupo, gera de forma singular um desenvolvimento e conhecimento coletivo para os(as) participantes.

A cada nova dimensão de conteúdo apresentada, os(as) participantes terão acesso a conteúdos preparatórios, exposições presenciais e casos para discussão e debate em grupo, além de um conjunto de conteúdos para aprofundamento posterior.

Essa abordagem visa trazer os participantes já aquecidos para os temas a serem discutidos, aprofundar as questões em grupo e criar uma prática exploratória do tema sendo abordado.

Visando ampliar a experiência de aprendizagem, o curso terá como suporte a plataforma Google Classroom.
Nas turmas presenciais e digitais cumpre o papel de ampliar a experiência de aprendizagem além das aulas, com conteúdos prévios e para aprofundamento posterior

Google Classroom

# Diretor do Programa



**Cassio Pantaleoni**

Professor e Coordenador do Programa de Nexialismo do Ecossistema Inova. Founder da True4Human e Strategic Associate Partner da Power of Data, dedica-se ao letramento de conselheiros e executivos em Inteligência Artificial, com ênfase em governança de IA, IA Responsável e ESGRC — agenda que sustenta tanto em programas de formação quanto em conselhos consultivos.

Graduado e mestre em Filosofia pela PUC-RS, com complementação curricular em Psicologia e formação complementar em Neurociências pela HarvardX (Fundamentals of Neuroscience), reúne mais de quatro décadas de atuação no setor de tecnologia, iniciada em 1983. Ao longo da carreira executiva, ocupou posições de liderança em Oracle, SAP, BEA Systems e TIBCO Software, presidiu o SAS Brasil e respondeu pela vice-presidência de Digital Experience da Adobe. Foi eleito entre os TOP 3 Executivos de TI do Ano em 2019 e 2020.

Integra o corpo docente do Digital on Board, programa de formação de conselheiros de administração da HSM, e o conselho consultivo da ABRIA — Associação Brasileira de Inteligência Artificial. É articulista da MIT Sloan Management Review Brasil e palestrante recorrente em fóruns como o AI Summit Brasil e o Venture Innovation Summit.

Autor de 10 livros publicadas e de mais de 100 artigos ao longo da carreira, venceu o Prêmio Jabuti 2023 na categoria Ciências Humanas com Humanamente Digital: inteligência artificial centrada no humano (Unità Editora). Recebeu ainda o Prêmio Guavira de Literatura (2013) pelo livro de contos A sede das pedras e foi finalista do Prêmio Jabuti 2015, na categoria Juvenil, com O segredo do meu irmão. Fundou e dirigiu a Editora 8Inverso entre 2008 e 2014.



# Módulos e Cargas Horárias

## Contexto Atual e Futuro: Brasil e Mundo

- Contexto Pós-Taylorismo e seus Impactos na Gestão - *4 horas/aula*
- Futuro: Cenários e Tendências - *4 horas/aula*
- Teoria do Caos - *4 horas/aula*
- Fundamentos da Interpretação - *4 horas/aula*

## Neurociência

- Fundamentos da Neurociência - *4 horas/aula*
- Neurociência e Processo de Tomada de Decisão - *4 horas/aula*

## Psicologia Social

- Fundamentos de Psicologia Social - *4 horas/aula*
- Dinâmicas Sociais e Impactos nos Negócios - *4 horas/aula*
- Intergeracionalidade - *4 horas/aula*

## Psicologia Cognitiva Comportamental

- Fundamentos de Psicologia Comportamental - *4 horas/aula*
- Psicologia Comportamental e Processo de Tomada de Decisão - *4 horas/aula*

## Filosofia

- Fundamentos e Escolas Filosóficas - *4 horas/aula*
- Filosofia e Processo de Tomada de Decisão - *4 horas/aula*

## Narrativa | Storytelling

- Storytelling como "Sense-Making" - *4 horas/aula*

## Diplomacia

- Fundamentos de Diplomacia - *4 horas/aula*
- Diplomacia Corporativa e Processo de Tomada de Decisão - *4 horas/aula*

## Ciência de Dados

- Cultura Data Driven - *4 horas/aula*

## Workshops

- Solução de Problema Real - *4 horas/aula*
- Conversa Nexialista - *4 horas/aula*

**Agenda Nexialista** - *4 horas/aula*



# Detalhamento dos Módulos

**Contexto Pós-Taylorismo e seus Impactos na Gestão**

A transição do modelo industrial pós-segunda guerra mundial, rígido e com inspiração militar,  para modelos de gestão flexíveis, focados na qualidade, processos, protagonismo e autonomia, e como isso molda as organizações e lideranças de hoje e do futuro.

**Futuro: Cenários e Tendências**

Mapeamento de cenários, prospectiva e foresight. trendtracking e trend maps.
Introduz metodologias de estudos do futuro (Foresight) para identificar sinais de mudança, analisar tendências globais e construir cenários plausíveis, permitindo um planejamento estratégico mais robusto, prospectivo e adaptativo

**Teoria do Caos**

Fundamentos de sistemas dinâmicos não lineares e sua aplicação à gestão estratégica. Sensibilidade às condições iniciais e horizontes de previsibilidade. Atratores, bifurcações e transições de fase. Fractais, autossimilaridade e distribuições de cauda pesada. Realimentação, dependência de trajetória e pontos de inflexão. Emergência e sistemas adaptativos complexos. Implicações para estratégia: robustez versus otimização, opções reais, sinais fracos, pontos de alavancagem e desenho de organizações resilientes.

**Fundamentos da Interpretação**

A interpretação como competência decisória e como disciplina metodológica. Fundamentos da hermenêutica. Leitura atenta (close reading) como treinamento de percepção. Poesia como economia máxima de sinal. Narrativa: enredo, ponto de vista, foco narrativo e narrador não confiável. Semiótica e raciocínio abdutivo; o paradigma indiciário. Metáfora e enquadramento como estruturas que organizam a percepção organizacional. Sensemaking em ambientes equívocos. Disciplina analítica e validação de leituras concorrentes. Limites da interpretação. Aplicação à leitura de sinais fracos, tendências, cenários e diagnóstico estratégico.



# Detalhamento dos Módulos

**Fundamentos de Psicologia Social**

Analisa como a presença (real ouimaginada) de outros influencia o indivíduo (vendas, entrevistas). Explora as técnicas de persuasão (Cialdini) e osriscos da conformidade (Groupthink) nasdecisões de equipe, além do impacto de viesesimplícitosnagestão.

**As Novas Dinâmicas Sociais e Impactos nos Negócios**

As gerações – características e comportamentos – o poder da internet, das redes e da comunicação digital. As gerações empoderadas e seusimpactosnasempresas e nosnegócios. Mapeia as grandesmudançassociais (valores, tecnologia, demografia) e seuimpacto. Analisa o "ConsumidorCidadão" (exigência de propósito e ESG) e as novasdinâmicasinternas (Quiet Quitting, D&I) como um reflexodireto da sociedade.

**Fundamentos de Neurociência**

Aplica os fundamentos da decisão e emoção diretamenteao marketing e à gestão. Foca em como a química cerebral (Dopamina/motivação, Ocitocina/confiança) pode ser usada para engajar clientes e liderar equipes com base na segurança psicológica.

**Neurociência e Processo de Tomada de Decisão**

Analisa como as decisões são tomadas no cérebro, explorando a tensão entre o Sistema 1 (rápido, emocional) e o Sistema 2 (lento, racional), o papel das emoções como "atalhos" (Marcadores Somáticos) e o impacto dos vieses cognitivos.



# Detalhamento dos Módulos

**Intergeracionalidade**
Desconstrói estereótipos sobre as gerações (Boomers, X, Y, Z). Analisa os impactos no consumo (o que cada geração valoriza) e na gestão (fontes de conflito em comunicação e feedback), propondo sinergias como a Mentoria Reversa.

**Fundamentos de Psicologia Cognitivo-Comportamental**
Explora osfundamentos do comportamentalismo (Skinner, Pavlov) focandoemcomocomportamentossãoaprendidos e moldadosporconsequências (reforços). Aplica-se a OBM (gestão), marketing (criação de hábitos de consumo) e Nudges.

**Psicologia Comportamental e Processo de Tomada de Decisão**
Sistemas 1 (Intuitivo) e 2 (Analítico) – Kahneman. Heurísticas (Atalhos) vs. Vieses (ErrosSistemáticos). Vieses Chave (Ancoragem, Confirmação, CustoAfundado, Aversão à Perda). Nudge (Arquitetura de Escolha). Mitigação de Vieses ("De-biasing")

**Fundamentos de Filosofia**
Desmistifica a filosofiacomo ferramenta do pensamento. Apresenta as principaisescolas (Aristóteles, Estoicismo, Kant, Utilitarismo) e seusconceitoscentrais (Virtude, Resiliência, Dever, Consequência) como base para aestratégia, cultura e éticaempresarial.

**Filosofia e Processo de Tomada de Decisão**
Foca naaplicaçãoprática das escolasfilosóficascomo ferramentas para o processo de decisão. Utiliza o MétodoSocrático para questionarpremissas (Epistemologia) e aplica frameworks éticos (Virtude, Dever, Resultado) para analisardilemas de negócios e tomardecisõesmais robustas.



# Detalhamento dos Módulos

**Storytelling como "Sense-Making"**

Storytelling como "Sense-Making". O CérebroRacional vs. O CérebroEmocional. O fracasso da lógica. Noções de Storytelling - Conhecendo a Obra de Joseph Campbell e as bases de uma boa história. Carl Jung e InconscienteColetivo e Christopher Vogler e a Jornada do herói no Cinema.

**Fundamentos de Diplomacia**

Transpõe a diplomacia de Estado para aempresa, definindo-a como a gestãoestratégica de stakeholders (externos e internos) para avançaros interesses da organização. Foca em ferramentas de escuta, negociação (Harvard) e gestão de crises.

**Diplomacia Corporativa e Processo de Tomada de Decisão**

Mapeamento de Stakeholders da Decisão (Mapa de Poder) . "Lendo a Sala" e Política Interna . Backchanneling (para testar a temperatura). Construção de Coalizões e Consenso. O "Não" Diplomático (Discordância Construtiva). Comunicação de Decisões Difíceis.

# Equipe de Professores



01. Cassio Pantaleoni
02. Eliane El Badouy Cecchettini
03. João Rilton
04. Juliana Oliveira
05. Luis Rasquilha
06. Luiz Riscado Pinto Filho
07. Marcelo Veras
08. Max Franco
09. Tania Almeida



**Cassio Pantaleoni**

Professor e Coordenador do Programa de Nexialismo do Ecossistema Inova. Founder da True4Human e Strategic Associate Partner da Power of Data, dedica-se ao letramento de conselheiros e executivos em Inteligência Artificial, com ênfase em governança de IA, IA Responsável e ESGRC — agenda que sustenta tanto em programas de formação quanto em conselhos consultivos.
Graduado e mestre em Filosofia pela PUC-RS, com complementação curricular em Psicologia e formação complementar em Neurociências pela HarvardX (Fundamentals of Neuroscience), reúne mais de quatro décadas de atuação no setor de tecnologia, iniciada em 1983. Ao longo da carreira executiva, ocupou posições de liderança em Oracle, SAP, BEA Systems e TIBCO Software, presidiu o SAS Brasil e respondeu pela vice-presidência de Digital Experience da Adobe. Foi eleito entre os TOP 3 Executivos de TI do Ano em 2019 e 2020.
Integra o corpo docente do Digital on Board, programa de formação de conselheiros de administração da HSM, e o conselho consultivo da ABRIA — Associação Brasileira de Inteligência Artificial. É articulista da MIT Sloan Management Review Brasil e palestrante recorrente em fóruns como o AI Summit Brasil e o Venture Innovation Summit.
Autor de 10 livros publicadas e de mais de 100 artigos ao longo da carreira, venceu o Prêmio Jabuti 2023 na categoria Ciências Humanas com Humanamente Digital: inteligência artificial centrada no humano (Unità Editora). Recebeu ainda o Prêmio Guavira de Literatura (2013) pelo livro de contos A sede das pedras e foi finalista do Prêmio Jabuti 2015, na categoria Juvenil, com O segredo do meu irmão. Fundou e dirigiu a Editora 8Inverso entre 2008 e 2014.



**Eliane El Badouy Cecchettini**

Publicitária premiada na 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, Sony Entertainment Television e agências de propaganda. Em sua trajetória profissional, atendeu contas como McDonald’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.



**João Rilton**

Psicanalista Clínico, Neurocientista, Master Trainer em Programação Neurolinguística, Pós-graduado em Inovação em Educação. É sócio fundador, diretor pedagógico e trainer na SBCE (Sociedade Brasileira de Comunicação Emocional), onde é o criador dos cursos NeuroPractitioner, Oratória de Alta-Performance, e da pós-graduação em Programação Neurolinguística. 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. Foi coordenador do Laboratório de Música e Neurociência da Associação Cândido Ferreira de Saúde Mental. É graduado em Composição Musical, trabalhou como pianista, maestro, arranjador e compositor profissional. Atuou no voluntariado como professor de Hatha-Yoga e Meditação na Associação Cândido Ferreira.



**Juliana Oliveira**

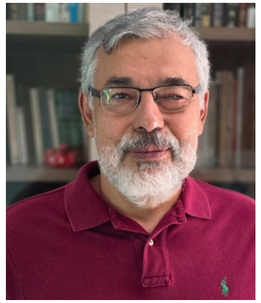
Model Risk Manager no Nubank, com mais de 15 anos de carreira em risco de crédito, modelagem e analytics. Construiu sua trajetória em grandes instituições do mercado financeiro, como Itaú Unibanco, B3 e Nubank, liderando times analíticos e transformando dados em decisões estratégicas para o negócio. Participante do Stanford LEAD, programa de Executive Education da Stanford Graduate School of Business. Atuou como consultora de dados e analytics (Praqt) e foi professora de Estatística Aplicada na PoD Academy.

É reconhecida pela relação próxima com os stakeholders, atuando como ponte entre tecnologia e negócio, e pela formação de lideranças e de processos analíticos. Escreve e fala sobre IA, governança e gestão de risco como viabilizadoras de escala e de inovação.



**Luis Rasquilha**

Co-CEO da Inova TrendsInnovation Ecosystem (Research, Consulting, Business School, Online, Club). Colunista do MIT Sloan Review Brasil. Professor da FDC, Hospital Albert Einstein e Esalq/USP. Autor e coautor de 20 livros sobre Marketing, Comunicação, Futuro, Tendências e Inovação. Orador TEDx.
Mais de 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: (22) Harvard Business School (USA) – Global Business Executive Program; (21) Inova Business School (Brasil) – Programa de Ambidestria Corporativa; (21) INSEAD (França) – Strategy in Digital Disruption Executive Program; (20) MIT Executive Education (USA) – Digital Transformation Program; (20) University of London, London Business School (UK) – Managing the Companies of the Future Executive Program; (20) BCG | University of Virginia, Darden School of Business (USA) – Digital Transformation Program; (19) Burrus Research (USA) – The Antecipatory Leader System; (19) Inova Business School (Brasil) – Programa de Conselheiro TrendsInnovation; (16) Harvard Business School (USA) – Disrutive Strategy & Innovation Executive Program; (16) Copenhagen Business School (Denmark) – Advance Program in Strategic Management; (14) Inova Business School (Brasil) – Pós-MBA TrendsInnovation; (13) Stanford University (USA) – Crash Course on Creativity & Design Thinking Action Lab; (09) Universidade Católica Portuguesa (Portugal) – Master em Empreendedorismo e Gestão da Inovação; (08) Instituto Superior de Gestão (Portugal) – Pós-graduação em Gestão de Empresas; (03) INDEG/ISCTE (Portugal) – MBA – Master of Business Administration; (00) Universidade Católica Portuguesa (Portugal) – Pós-graduação em Marketing – Esp. Marketing de Serviços; (97) Instituto Superior de Novas Profissões (Portugal) – Graduação em Relações Públicas e Publicidade.



**Luiz Riscado Pinto Filho**

Luiz Riscado Pinto Filho é professor de MBA da FGV e palestrante com ampla experiência na formação de executivos em estratégia, marketing e vendas.
Com mais de 35 anos de atuação em posições de liderança em empresas como SAS, Ericsson e Embratel, combina sólida vivência de mercado com abordagem didática prática e provocativa, focada em transformação organizacional e desenvolvimento de competências estratégicas. Luiz é Mestre pela Unicamp , MBA em Marketing pelo IBMEC e Engenheiro Elétrico pela UFF.



**Marcelo Veras**

Co-CEO no Ecossistema Inova. Conselheiro na AMCHAM e na MarGirius. Professor de Planejamento de Carreira, Estratégia e Governança 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 Ecossistema Inova. Autor e coautor de 12 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 2023) 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).



**Max Franco**

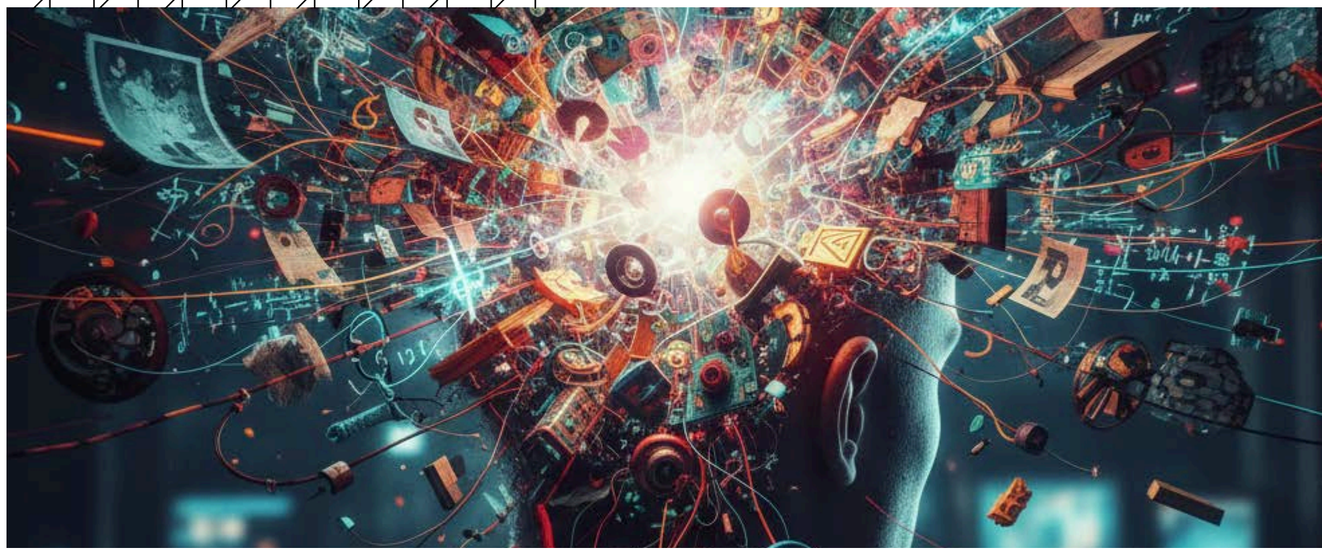
Formado em Letras, é professor de Língua Portuguesa, Língua Italiana, Literatura, Redação e Storytelling, além de Guia de Turismo. É pós-graduado em Inovação em educação e mestre em Gestão de negócios. Max Franco trabalha com educação faz 30 anos, tendo experiência internacional e em escolas e faculdades 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.



**Tania Almeida**

Mestre em Mediação de Conflitos. Pós-Graduada em Neuropsiquiatria, Sociologia e Gestão Empresarial. Short Term Consultant_da Equipe de Mediação do Internal Just System do Banco Mundial (2010-2020). Accredited Mediator do Center for Effective Dispute Resolution – CEDR, do International Mediation Institute - IMI e do International Institute for Conflict Prevention and Resolution - CPC. Mediador Avançado do Instituto de Certificação e Formação de Mediadores Lusófonos – ICFML. Mediadora Sênior do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro – Docente, Consultora e Pesquisadora em Mediação de Conflitos e em Facilitação de Diálogos. Sócia Fundadora do MEDIARE e coordenadora dos seus Programas de Docência, assim como dos Programas de Prática Supervisionada do MEDIARE nos Convênios com o Tribunal de Justiça do RJ e com a Defensoria Pública do RJ. Atuação na Diretoria do CONIMA – Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem (1997/2023), tendo participado da Comissão Redatora do Código de Ética e do Regulamento Modelo para a prática da Mediação. Integrou Equipe de Especialistas da Secretaria da Reforma do Judiciário para redigir o Marco Legal Brasileiro para Mediação. Autora do livro Caixa de Ferramentas em Mediação – aportes práticos e teóricos, e organizadora do livro Caixa de Ferramentas em Mediação II – novos aportes. Co-organizadora da obra Mediação de Conflitos para Iniciantes, Praticantes e Docentes. Autora de artigos publicados em livros nacionais e estrangeiros, periódicos e sites. A produção acadêmica inclui E-books e resenhas publicadas no site do MEDIARE e Newsletters Short Talks sobre Soft Skills - habilidades socioemocionais para lideranças corporativas, para as quais atua como mentora, publicadas no LinkedIn.

# Agenda e Detalhes do Programa



## Dados Gerais

Início: 25 de junho de 2027.
Encerramento: 25 de setembro de 2027.

## Carga Horária

120 horas/aula
80 horas/aula presenciais e 40 horas/aula de atividades e leituras complementares.

## Dias de Aula

Presencial: Sextas-feiras das 14h às 22h, e sábados das 9h às 17h30.
Digital: Quintas-feiras das 19h às 22h30.

## Duração

3 meses.

## Local das Aulas Presenciais

Lifetime Investimentos - São Paulo/SP

**Turma com aulas presenciais e digitais - ao vivo online**

Confira a agenda detalhada.

# Investimento

## Turma 2 - 2027

**10x R$2.250**

R$120,00 taxa de matrícula

**À vista**

**R$20.250**

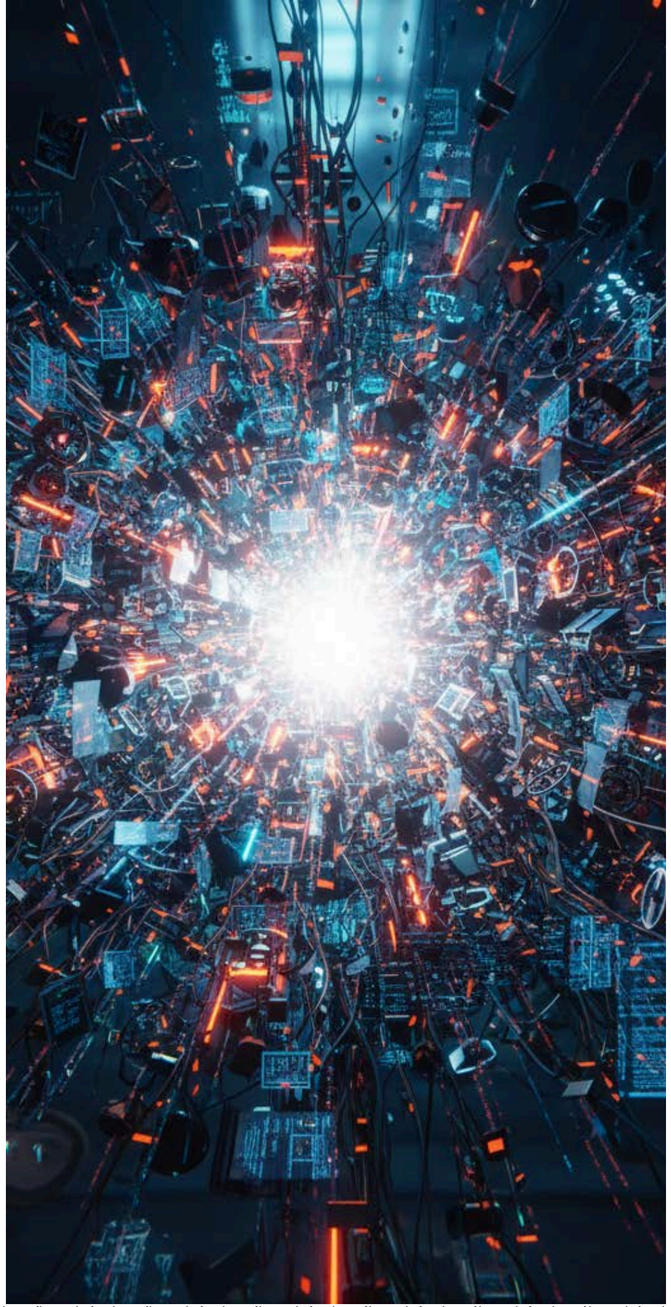
R$120,00 taxa de matrícula

Em todas as opções de pagamento será cobrada 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 e Boleto Bancário.

- O "pagamento recorrente" debita mensalmente o valor da parcela em sua fatura sem comprometer o limite do cartão com o valor total do curso.
- Para os pagamentos à vista, nós emitiremos um boleto bancário com vencimento para 5 dias após a data da matrícula no site enviado via e-mail.



# Outras informações

**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).

**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.