

Trilha de Qualificação

Portal Hub de Inovação



Informações gerais:

Nome: Trilha de Qualificação

Carga horária: 30h

Oferta: Online

Objetivos:

Explicar conceitos, metodologias e técnicas, para auxiliar os empreendedores a alavancar seus empreendimentos incubados. Além de refletir sobre as atitudes e as características do comportamento empreendedor.

Compreender o empreendedorismo e sua relevância para o desenvolvimento da economia e sociedade.

Carga Horária - Total: 30h

Tipo da aula	Carga horária
Teórica	30h

Programa

- PROGRAMA

MÓDULO 1 - Nova Economia: como o mercado era e como está

MÓDULO 2 - Ecossistema de inovação: da origem aos dias atuais

MÓDULO 3 - Como criar negócios escaláveis e inovadores

MÓDULO 4 - Validação

MÓDULO 5 - Estratégias para um negócio inovador e escalável

MÓDULO 6 - Inteligência Emocional e o Perfil Empreendedor

MÓDULO 7 - Soft Skills

MÓDULO 8 - Liderança e Gestão de Equipes
MÓDULO 9 - Metodologias Ágeis | Scrum
MÓDULO 10 - Modelagem de Negócio e Canvas
MÓDULO 11 - Vendas
MÓDULO 12 - Técnicas de Negociação
MÓDULO 13 - Desenvolvimento de Clientes
MÓDULO 14 - Fontes de Receita e Precificação
MÓDULO 15 - Análise de Mercado
MÓDULO 16 - Construção de Cenários
MÓDULO 17 - Data Driven
MÓDULO 18 - Business Intelligence
MÓDULO 19 - Marketing Digital
MÓDULO 20 - Customer Success
MÓDULO 21 - UX/UI
MÓDULO 22 - Growth Hacking
MÓDULO 23 - Estratégia de Funil
MÓDULO 24 - Planejamento Financeiro e Contábil
MÓDULO 25 - Planejamento Jurídico
MÓDULO 26 - Investimento em Startups
MÓDULO 27 - Preparação para Fundraising
MÓDULO 28 - Valuation
MÓDULO 29 - Fundraising
MÓDULO 30 - Internacionalização

- BIBLIOGRAFIA

BARRETO, D. Nova Economia: Entenda por que o perfil empreendedor está engolindo o empresário tradicional brasileiro. Caieiras: Gente, 2021.

FELD, B.; RAMSINGHANI, M. Startup Boards: Getting the Most Out of Your Board of Directors. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2013.

THIEL, P.; MASTERS, B; KORYTOWSKI, I. De Zero a Um. Rio de Janeiro: Objetiva, 2014.

DORF, B.; BLANK, S. Startup: Manual do Empreendedor. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

YEH, C.; HOFFMAN, R. Blitzscaling: o caminho vertiginoso para construir negócios extremamente valiosos. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

DWECK, C. S. Mindset: A nova psicologia do sucesso. Rio de Janeiro: Objetiva, 2017.

GOLEMAN, D.; BOYATZIS, R.; MCKEE, A. O poder da inteligência emocional: Como liderar com sensibilidade e eficiência. Rio de Janeiro: Objetiva, 2018.

GOLEMAN, D.; KORYTOWSKI, I. Liderança: A Inteligência Emocional na formação do líder de sucesso. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

SUTHERLAND, J. S.; SUTHERLAND, J.J. SCRUM: a arte de fazer o dobro do trabalho na metade do tempo. Rio de Janeiro: Editora Sextante: 2019.

RIES, E. A startup enxuta. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2019.

CIALDINI, R. C. As Armas da Persuasão. Rio de Janeiro: Editora Sextante: 2012.

ROSS, A.; TYLER, M.; MORAES, M. A. Receita Previsível (Predictable Revenue): Como implantar a metodologia revolucionária de vendas outbound que pode triplicar os resultados da sua empresa. São Paulo: Autêntica Business, 2017.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

SHARDA, R.; DELEN, D.; TURBAN, E.; BRODBECK, A.; MENEZES, R. S. Business Intelligence e Análise de Dados para Gestão do Negócio. Porto Alegre: Bookman, 2019.

KOTLER, P.; KARTAJAYA, H.; SETIAWAN, I. Marketing 4.0. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2017.

STEINMAN, D.; MURPHY, L.; MEHTA, N. Customer Success: como as empresas inovadoras descobriram que a melhor forma de aumentar a receita é garantir o sucesso dos clientes. São Paulo: Autêntica Business, 2017.

NORMAN, D. A. O design do dia a dia. Rio de Janeiro: Anfitatro, 2006.

BROWN, M., ELLIS, S. Hacking Growth: a estratégia de marketing inovadora das empresas de crescimento mais rápido. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

WEINBERG, G.; MARES, J. Traction: How Any Startup Can Achieve Explosive Customer Growth. Recife: Portfolio, 2015.

LOSADA, B. Finanças Para Startups: o Essencial Para Empreender, Liderar e Investir em Startups. São Paulo: Saint Paul, 2020.

OIOLI, E. F. Manual de Direito para Startups. Porto Alegre: Revista dos Tribunais, 2020.

FELD, B.; MENDELSON, J. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. Nova Jersey: John Wiley & Sons, 2019.

CREMADES, A. The Art of Startup Fundraising: Pitching Investors, Negotiating the Deal, and Everything Else Entrepreneurs Need to Know. Nova Jersey: John Wiley & Sons 2016.

DAMODARAN, A. Valuation - Como Avaliar Empresas e Escolher as Melhores Ações. Rio de Janeiro: LTC, 2012.

BERGAMASCO, D. A ideia ao bilhão: Estratégias, conflitos e aprendizados das primeiras start-ups unicórnio do Brasil. Recife: Portfólio, 2020.