

Liderança na Transformação de Negócios

Os cursos de pós-graduação oferecidos pela Escola de Negócios são um testemunho de excelência e flexibilidade. Com uma característica única de entrada contínua, a cada nova disciplina há uma oportunidade para os estudantes se juntarem a essa jornada de conhecimento. Essa abordagem dinâmica permite que os alunos ingressem no programa em momentos que melhor se adequem às suas necessidades e cronogramas, garantindo um acesso contínuo à educação de alta qualidade.

Cada curso é meticulosamente estruturado, composto por um total de 15 disciplinas, cada uma oferecendo uma imersão completa em seu respectivo campo de estudo. Das nove disciplinas técnicas conduzidas presencialmente até a disciplina de Ética ministrada no formato EAD, a Escola de Negócios adota uma abordagem diversificada para garantir uma aprendizagem abrangente e de vanguarda. Além disso, as cinco disciplinas eletivas oferecem aos estudantes a liberdade de personalizar sua experiência de aprendizado, escolhendo disciplinas que ampliem suas competências existentes ou introduzam novas habilidades relevantes para suas trajetórias profissionais.

Essa abordagem educacional centrada no aluno e adaptada às demandas do mercado é um claro indicativo do compromisso da Escola de Negócios em preparar os alunos não apenas para se destacarem em suas carreiras, mas também para liderarem e inovarem em seus campos de atuação.

A especialização em Liderança na Transformação de Negócios da PUCPR oferece uma visão abrangente sobre conceitos, metodologias e ferramentas necessárias para habilitar os alunos para a liderança de equipes e de processos de transformação de negócios.

O universo empresarial e corporativo é um organismo vivo, dinâmico e de constantes mutações. A disrupção acelerada dos últimos anos, nos mais diversos setores e modelos de negócios, demanda por gestores e profissionais executivos atualizados e habilitados com técnicas e comportamentos superlativos.

Os alunos do curso de liderança empresarial da PUCPR terão a oportunidade de se conectar e interagir com líderes e gestores especialistas de diferentes mercados, para discussão de tendências e estudo de casos práticos, além de desenvolver um projeto de transformação de negócios.

O que é liderança de negócios?

Somente líderes diferenciados, de alta performance, inovadores, humanizados e disruptivos vão conseguir levar as empresas a um novo patamar de competitividade, para gerar resultados de curto, médio e longo prazo.

A liderança de negócios envolve habilidades de gestão de pessoas e de equipes de alta performance, considerando o desenvolvimento de talentos, gestão de habilidades, gestão de conflitos, metodologias de gestão ágil, composição de equipes, estímulos e mensuração de resultados. Público-Alvo O curso em Liderança na Transformação de Negócios da PUCPR é destinado a profissionais executivos com carreira consolidada ou em construção (transição ou progressão), que

busquem por preparação para atuar em cargos de gestão e liderança em ambientes competitivos, protagonizando inovações e transformações estratégicas e de resultado.

Bem como, talentos que estejam em busca de aprendizado contemporâneo alinhado com as principais tendências de

mercado e que lhe proporcionem crescimento profissional estruturado, a partir da criação de novos projetos e geração de resultados de alta performance.

Disciplinas Obrigatórias:

Mercado, Tendências e Ambiente Empresarial;

Transformação Digital e Inovação;

Plano de Carreira Executiva;

Employer Branding, Personal Branding e Presença Digital;

Media Training e Pitch;

Networking e Conexão com o Mercado;

Liderança de Alta Performance;

Inteligência, Performance e Competitividade de Negócios;

Modelagem de Projeto Transformador;

Ética;

Disciplinas Eletivas: Os alunos da pós-graduação em Liderança na Transformação de Negócios da PUCPR devem escolher 5 matérias eletivas para completar a especialização do rol de disciplinas ofertadas nos cursos de pós-graduação da Escola de Negócios.

Segue o link do lattes dos professores do curso:

<http://lattes.cnpq.br/9711962744007412> Professora Célia Regina Dias Von Linsingen

<http://lattes.cnpq.br/4281855758384107> Professor Alexandre Conte da Nova

<http://lattes.cnpq.br/7408895225819271> Professora Aline Marty dos Santos

<http://lattes.cnpq.br/6919407238605945> Professor José Antonio Ribeiro Nascimento

<http://lattes.cnpq.br/8256693811253593> Professor Ney Queiroz de Azevedo

<http://lattes.cnpq.br/1190358396969630> Professora Mariana Stachiu

<http://lattes.cnpq.br/3786282311330241> Professor Dalmo Fernandes Marins

Campus:

Curitiba

Periodicidade:

Mensal

Modalidade:

EAD

Mensalidade:

R\$ 489.00

Formato:

Semipresencial

Inscricao:

Clique aqui

Duracao:

16 meses

Disciplinas

Ética

Ementa

Identificação dos pressupostos éticos e morais e dos principais paradigmas éticos, bem como os desafios e os problemas da sociedade contemporânea e sua relação com a prática profissional.

Objetivo

Refletir sobre as causas e consequências da chamada “crise ética” no mundo contemporâneo. Analisar a problematização em torno dos termos ética e moral.

Apresentar os principais modelos éticos.

Refletir sobre as questões ligadas a coerção e a consciência moral.

Compreender os desafios da responsabilidade social e ambiental como um problema ético.

Refletir sobre os principais desafios éticos das instituições e dos profissionais que nelas atual.

Conteúdo

O que falamos quando falamos de Ética?

Moralidade Líquida: que lições tirar do Anel de Giges?

Ética da Virtude: qual é a vida que vale a pena?

Ética do Dever: em que casos é possível mentir?

Ética Utilitária: quem você salvaria em um incêndio?

Ética da Responsabilidade: a humanidade ainda continuará existindo?

C.H. de Eletivas

Carga horária destinada a escolha de disciplinas de outros cursos

Ética

Ementa

Identificação dos pressupostos éticos e morais e dos principais paradigmas éticos, bem como os desafios e os problemas da sociedade contemporânea e sua relação com a prática profissional.

Objetivo

Refletir sobre as causas e consequências da chamada “crise ética” no mundo contemporâneo. Analisar a problematização em torno dos termos ética e moral.

Apresentar os principais modelos éticos.

Refletir sobre as questões ligadas a coerção e a consciência moral.

Compreender os desafios da responsabilidade social e ambiental como um problema ético.

Refletir sobre os principais desafios éticos das instituições e dos profissionais que nelas atual.

Conteúdo

O que falamos quando falamos de Ética?

Moralidade Líquida: que lições tirar do Anel de Giges?

Ética da Virtude: qual é a vida que vale a pena?

Ética do Dever: em que casos é possível mentir?

Ética Utilitária: quem você salvaria em um incêndio?

Ética da Responsabilidade: a humanidade ainda continuará existindo?

C.H. de Eletivas

Carga horária destinada a escolha de disciplinas de outros cursos

Mercado, Tendências e Ambiente Empresarial

A disciplina de Mercado, Tendências e Ambiente Empresarial introduz conceitos e práticas para análise completa do macro ambiente, apresenta seus impactos nos distintos mercados e projeta cenários para o ambiente empresarial. Um dos pontos importantes da disciplina é a compreensão das tendências atuais e futuras do mercado, incluindo tecnologias emergentes, mudanças socioculturais e comportamentais, e mudanças no cenário político-econômico. A partir dessa compreensão, o estudante será capacitado para identificar e analisar concorrentes e suas estratégias de mercado, explorar novas tecnologias e hábitos de consumo, criar categorias e identificar oportunidades de negócio em diferentes segmentos. Acima de tudo, ele ficará apto para antecipar posicionamentos estratégicos alinhados com o futuro próximo, indispensável para criar vantagem competitiva em sua carreira e para a empresa em que atuar.

Transformação Digital e Inovação

Estudo de tendências e compreensão das mudanças comportamentais e econômicas causadas pela evolução tecnológica. Introdução, conceituação e estudo de casos de sucesso de Transformação Digital e Inovação para desenvolver a liderança e gestão de estratégias, equipes, cultura. Explorar as novas tecnologias, seus impactos e compatibilidades com diferentes modelos de negócios para o emprego ferramental e com inteligência para elevar a maturidade digital de negócio das empresas e desenvolver suas competências e ambientes de inovação. Oferecer capacitação de visão estratégica para condução de projetos e ações de transformação digital e de inovação em ambientes corporativos abertos e fechados, assim como tirar o máximo proveito e valor de seus ecossistemas. Desenvolvimento da visão de futuro e de cultura de inovação compatíveis para protagonizar mudanças que contribuam com a maior competitividade e continuidade dos negócios das empresas nas quais o aluno venha a atuar como um verdadeiro agente de inovação e de transformação.

Plano de Carreira Executiva

Construir um plano de carreira é um processo importante para definir seus objetivos profissionais e identificar as etapas necessárias para alcançá-los. Etapas fundamentais na elaboração do plano de carreira:

Autoconhecimento: O primeiro passo é entender suas habilidades, interesses e valores para que possa escolher um caminho que faça sentido para você.

Definir objetivos: É importante estabelecer metas a curto, médio e longo prazo. Esses objetivos devem ser específicos, mensuráveis, atingíveis, relevantes e com prazo definido.

Identificar as habilidades necessárias: Para alcançar seus objetivos, é importante saber quais habilidades são

necessárias. Identifique as competências técnicas e comportamentais que você precisa desenvolver (hard skills e soft skills)

Buscar oportunidades de aprendizado: Identifique quais são as oportunidades de aprendizado disponíveis para você. Isso pode incluir cursos, treinamentos, workshops, entre outros.

Estabelecer um plano de ação: Com base nas informações coletadas, estabeleça um plano de ação com as etapas necessárias para alcançar seus objetivos. Isso pode incluir, por exemplo, mudar de emprego, buscar uma promoção ou fazer um curso específico.

Reavaliar regularmente: É importante reavaliar seu plano de carreira regularmente, para garantir que ele continue alinhado aos seus objetivos e interesses pessoais. Isso pode incluir ajustar suas metas ou mudar seu plano de ação, se necessário.

Employer Branding, Personal Branding e Presença Digital

Hoje, um dos maiores ativos de uma companhia é sua marca, sua imagem e sua reputação. Estudos de casos de sucesso e de insucesso, ajudarão a compreender como grandes empresas estão gerindo sua marca, como estão construindo sua reputação e como sua imagem está sendo percebida pelo mercado. Acertos e erros neste assunto separam as empresas do sucesso e do fracasso. Vamos trabalhar nas competências necessárias para gerir marcas de produtos, negócios e pessoal na construção de posicionamento estratégico de mercado, inclusive com presença digital com o emprego de redes sociais e outras ferramentas de comunicação digital. Assim como empresas precisam cuidar de suas marcas, um profissional deve estar atento às pegadas que deixa e às impressões que quer causar para poder destacar-se, ser valorizado e gerar resultados.

Media Training e Pitch

Falar em nome de uma marca ou empresa em público, em palestras e eventos, para entrevistas e para a mídia em geral é sempre um desafio que requer planejamento e preparo. Essa é uma das obrigações de um líder executivo de empresas. Vamos desmistificar esse fantasma, orientando e treinando, com práticas usadas em emissoras de TV, rádio e por grandes empresas. A proposta é capacitar a gestão e prática de discursos de apresentação, entrevistas, atuação como fonte para veículos de imprensa e inserção em novos formatos de mídia, tais como podcasts, lives, webinars, blogs e etc. Além de estar preparado para interagir com os mais diferentes meios e formatos em diferentes situações, conceituação, modelagem e exercícios de discursos de apresentação terão um foco especial nesta disciplina, pois por diversas vezes líderes de projetos transformadores precisarão apresentar, convencer e vender suas ideias, modelos, projetos, resultados e etc.

Networking e Conexão com o Mercado

Desenvolvimento de habilidades e estratégias para estabelecer uma boa “1ª impressão”, causar impacto e estabelecer uma presença e posicionamento de mercado. Criar, manter e desenvolver uma rede de contatos efetiva no ambiente profissional, a fim de criar e ampliar as possibilidades de carreira e oportunidades de negócios. Serão trabalhados temas como técnicas de networking, construção de uma marca pessoal forte, marketing pessoal, autoconhecimento, inteligência emocional e comunicação efetiva. Além disso, os alunos terão a oportunidade de se conectar com profissionais de mercado de diversas áreas e setores que compartilharão suas jornadas profissionais e cases de sucesso das empresas em que atuam, ampliando assim, suas perspectivas e possibilidades de atuação. A criação de um plano de ação personalizado para o desenvolvimento, ampliação e otimização de uma rede de networking e emprego de ferramentas digitais para a construção de uma estratégia de resultado para o desenvolvimento de carreira,

geração de novos negócios, projeção profissional e valorização de seu ativo social.

Liderança de Alta Performance

Somente líderes diferenciados, de alta performance, inovadores, humanizados e disruptivos vão conseguir levar as empresas a um novo patamar de competitividade, tanto para gerar resultados de curto, médio e longo prazo. Nesta disciplina o aluno irá aprender a criar e implantar ações superlativas, de resultado e a liderar equipes de alta performance. A proposta é apresentar conceitos, competências e ferramentas que preparem a liderança para a produção contínua de resultados com a máxima efetividade. Desenvolver habilidades de gestão de pessoas e de equipes de alta performance, considerando o desenvolvimento de talentos, gestão de habilidades, gestão de conflitos, metodologias de gestão ágil, composição de equipes, estímulos e mensuração de resultados.

Inteligência, Performance e Competitividade de Negócios

Os grandes resultados empresariais são construídos com base em dados, informações, pesquisas, estudos e tendências, insumos essenciais para a inteligência de gestão de qualquer negócio. Para que isso aconteça, dados não bastam; é preciso estratégia e planejamento. Aprendizado e capacitação para desenvolver uma cultura de construção de resultados e conquistas constantes, apoiada em mensuração, metas e alta produtividade nas organizações. O processo passa, necessariamente, por degraus importantes como inteligência, performance e competitividade. Métodos ágeis de trabalho e ferramentas de gestão serão apresentados e discutidos como caminhos e alternativas para o sucesso empresarial, com redução de custos e maior eficiência, Otimização e reciclagem de processos, efetividade com o aproveitamento e engajamento máximo da estrutura e recursos da organização.

Modelagem de Projeto Transformador

A modelagem de projeto transformador é um processo que visa criar um plano estratégico de mudança para uma organização. Projetos transformadores podem envolver diversas áreas, equipes multidisciplinares, mudanças de processos, implementação de novas tecnologias, reestruturação organizacional e inovação. A disciplina dedica-se a capacitar profissionais e líderes para comandarem, protagonizarem e gerirem projetos transformadores que provoquem mudanças e inovações capazes de ressignificar valores e remodelar modelos de negócios, assegurando assim, maior competitividade de mercado e continuidade ao longo do tempo. Apresentar e instruir o emprego das principais ferramentas de gestão e mensuração para acompanhar, conduzir e remanejar recursos, pessoas e atividades para melhor adequação tática e operacional de modo que contribuam para os objetivos estratégicos das transformações de negócio estabelecidas.

Oratória e estratégias de comunicação nos negócios

A habilidade de comunicar-se bem é hoje uma das competências mais valorizadas no mercado. Aqueles que dominam esta arte podem ser mais efetivos em vender suas ideias, em estabelecer melhores relações e em engajar e motivar pessoas.

Entender mais sobre oratória, essa arte de expressar-se bem, no contexto dos dias atuais, é fundamental. Hoje, oradores somos todos nós que temos algo a comunicar por mais simples que seja a mensagem e por menor que seja nosso público. Oratória deixou de ser algo restrito ou interessante somente para aqueles que precisam falar para grandes plateias, mas passou a ser um aprendizado relevante para a vida, principalmente em nossos tempos modernos em que a abrangência da nossa comunicação pode tomar proporções continentais da noite para o dia e em que a cobrança por formas mais modernas, mais rápidas e mais assertivas de comunicação é cada vez mais crescente.

Nesta disciplina, visitaremos este universo da oratória não somente trazendo técnicas ou ferramentas para

melhorarmos nossa comunicação, mas refletindo sobre o que nos dias atuais é ter uma oratória diferenciada, uma que gere conexões genuínas com nossos interlocutores e que nos permita explorar toda a nossa potência enquanto comunicadores e enquanto indivíduos singulares.

Técnicas de negociação

As técnicas de negociação contemporâneas estão caminhando para um modelo cada vez mais integrativo contendo técnicas neurocientíficas em sua abordagem. Isto significa que o entendimento do ser humano, de suas aspirações, desejos, medos, alegrias passam agora a ter uma grande relevância no estudo e no planejamento das negociações. Por este motivo iremos estudar nesta disciplina questões relacionadas ao "poder" tema este abordado em diversas áreas do conhecimento, devido sua importância no entendimento da dinâmica social. Abordaremos técnicas de negociação baseadas na integração (ganha-ganha) utilizando o conhecido Método Harvard abordando, concomitantemente, questões relacionadas à neurociência e ao neuromarketing elencando 17 neurotáticas para que você possa ampliar seu leque de opções e estratégias em negociação. Estudaremos também, a teoria dos jogos que pode ser definida como a proposição de modelos matemáticos que estuda o comportamento e as decisões dos jogadores na busca por escolhas ótimas em situações de conflito.

Gestão de Conflitos

A disciplina de Gestão de Conflitos visa proporcionar entendimento dos principais pontos-chaves do processo de Negociação e da resolução de conflitos. Compreender as habilidades de negociação e sua importância para o dia-a-dia profissional. Identificar as melhores estratégias e objetivos de negociação sob a perspectiva de crescimento em diferentes situações empresariais. Compreender a importância de uma gestão de conflitos adaptativa nos relacionamentos profissionais.

Inteligência competitiva

A disciplina de Tecnologia em Gestão de Negócios Digitais é focada na geração de valor para as organizações. Os negócios digitais são empreendimentos que acontecem no meio virtual, ou seja, eles possuem relação com a tecnologia e os produtos e/ou serviços são disponibilizados através da internet, como marketing de conteúdo, marketplaces, modelos de negócios, soluções SaaS e muito mais.

Alta Performance em Vendas

Nesta disciplina serão abordados conteúdos relacionados ao planejamento de vendas (previsão de vendas, segmentação de mercado, estrutura força de vendas, desenvolvimento força de vendas, funil de vendas, customer success e pós venda) e Análise de resultados (Análise de desempenho e Controle e orçamento de vendas).