



Centro Universitário
Max Planck

Google for Education

CURSOS DE EXTENSÃO

Especialização Profissional

Catálogo de Cursos 2020

Vivace Educacional | Conteúdo Empreendedor

www.posgraduacaovivace.com.br

 **11 93223-5175**

● Por que Fazer um Curso de Extensão – Especialização Profissional?	3
● Gráfico dos Profissionais Mais Demandados no Mercado de Trabalho	4
● Formação em Business Coaching - Empreendedores, Líderes e Gestores -80h	5
● Oratória e Como Falar em Público - 50h	6
● Gestão de Operações de Bares e Restaurantes - 60h	7
● Curso Top Gestão & Empreendedorismo - 80h	8
● Gestão Financeira na Prática - Pequenas e Médias Empresas - 40h	9
● Formação em Auditoria, Contabilidade e Gestão Tributária nas Empresas - 50h	10
● Criação e Modelagem de Empresas, Novos Negócios e Startups - 30h	11
● Estratégias de Marketing Digital - 50h	12
● Gestão Estratégica de Pessoas com Eneagrama - 30h	13
● Formação em Liderança Estratégica e Desenvolvimento de Equipes de Trabalho -30h	14
● Gestão de Atendimento e Relacionamento com Clientes - 30h	15
● Segurança do Trabalho – Para Analistas, Operadores e Líderes – 60h	16
● Formação em Comércio Exterior e Logística Internacional - Rotinas e Operações - 40h	17
● Logística de Operações Industriais e Supply Chain - 60h	18
● Projetos Ambientais e Sustentabilidade - Legislação e Execução - 40h	19
● Formação em Compras e Gestão de Fornecedores - 40h	20
● Gestão de Projetos e Processos Organizacionais (BPM) - 40h	21
● Formação em Qualidade Lean Six Sigma - 40h	22
● Gestão do Departamento Pessoal e Rotinas de RH - 40h	23
● Gestão de Lojas de Varejo e Negócios em Serviços - 40h	24
● Nossos Contatos	25



Por que fazer um Curso de Extensão Especialização Profissional?

DADOS SOBRE A ESCASSEZ DE PROFISSIONAIS QUALIFICADOS NO MERCADO DE TRABALHO:

Mesmo com 11,6 milhões de pessoas sem emprego, de acordo com os últimos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnad Contínua), **encontrar mão de obra qualificada no Brasil ainda é tarefa difícil**. A escassez de talentos é um fenômeno de escala global e atinge 54% das empresas no mundo todo, segundo relatório feito pelo ManpowerGroup, apresentado na última edição do Fórum Econômico Mundial. No Brasil, a taxa apresentou queda nos últimos dois anos, mas cresceu 18 pontos percentuais de 2018 para 2019 atingindo 52% dos empregadores e intensificando os desafios das empresas, sobretudo, as médias (50249 funcionários) que têm mais dificuldade em encontrar trabalhadores para preencher vagas, conforme estudo da consultoria.

“As pessoas pensam que a tecnologia vai reduzir ou tirar o emprego, mas o que acontece é o contrário. A maioria das empresas pretendem aumentar ou manter as vagas mesmo com a tecnologia, que substitui as funções repetitivas. Por outro lado, as empresas buscam profissionais ágeis e com facilidade de adaptação, justamente para conseguir acompanhar e lidar com o avanço tecnológico”.

No caso do Brasil, a escassez registrada pode indicar um cenário de aquecimento da economia, apesar da relação inversa entre a taxa de desemprego e a dificuldade de encontrar talentos.

Benefícios de Fazer um Curso de Extensão:

Fazer um Curso de Extensão – Especialização Profissional possui inúmeros benefícios e vantagens para estudantes, profissionais, líderes e gestores:

- Os cursos são intensivos, com muito conteúdo prático e são de curta duração.
- O participante se especializa rapidamente em áreas e temas de que necessita para seu crescimento e desenvolvimento profissional.
- O curso “turbina” o currículo e o torna mais atrativo com um Diploma de Extensão de uma Universidade renomada.
- Aumenta rapidamente a empregabilidade e as chances de mudanças de cargo ou emprego.
- O profissional pode aplicar o conhecimento adquirido de forma imediata em seu trabalho.
- Pode ser realizado em conjunto com um Curso Técnico, Graduação ou Pós Graduação/MBA.
- Não precisa ter graduação completa para fazer, basta apenas o 2º grau.
- Tem um valor de investimento relativamente baixo e ainda pode ser pago de forma parcelada.
- Pode ser o início ou uma porta de entrada para um Curso de Graduação ou Pós/MBA.
- Possuem horários flexíveis que se ajustam ao dia a dia dos alunos interessados.

PROFISSIONAIS MAIS DIFÍCEIS DE SEREM ENCONTRADOS

A escassez de talentos no Brasil atinge 52% das empresas, segundo a consultoria ManpowerGroup

1 PROFISSÕES DE OFÍCIO

eletricistas, soldadores, mecânicos

2 CONTABILIDADE E FINANÇAS

contadores independentes, auditores, analistas financeiros

3 ADMINISTRAÇÃO DE ESCRITÓRIO

assistentes administrativos, assistentes de pessoal e recepcionistas

4 VENDAS E MARKETING

representantes comerciais, gerentes de vendas, designers gráficos

5 TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

especialista em segurança cibernética, administradores de redes, suporte técnico

6 PROFISSIONAIS LIBERAIS

gerentes de projeto, pesquisadores, advogados, pessoal de compras

7 SUPERVISORES

coaches, consultores, diretores

8 TÉCNICOS

controladores de qualidade, profissionais com diploma técnico de nível médio

9 INDÚSTRIA

operadores de produção e de máquinas

10 LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO

motorista de caminhão, entregador, construção, trânsito de massa





Sobre o Curso: BUSINESS COACHING significa COACHING DE NEGÓCIOS. E é uma metodologia de coaching onde habilidades são desenvolvidas e problemas relacionados ao negócio e/ou empresa são resolvidos através de técnicas e ferramentas apropriadas.

E hoje no Brasil, o profissional de BUSINESS COACHING está muito demandado, pois a situação dos empreendedores está difícil e o ambiente competitivo cada vez mais instável. Existem cerca de 13 milhões de pequenas e médias empresas no país e cerca de 80% estão em dificuldades e necessitam de ajuda especializada de um profissional qualificado:

- 20% estão operando na zona de prejuízo.
- 60% estão operando na “pedalada” apenas sobrevivendo.
- E somente 20% estão operando na zona de lucratividade.

Dupla Formação: Ao fazer o Curso de BUSINESS COACH o aluno terá uma DUPLA FORMAÇÃO. Para ser Coach de Empreendedores, Líderes e Gestores o aluno terá antes, que aprender a fazer Gestão Empresarial. Ou seja, para “ensinar” (ser um excelente coaching), antes precisará aprender.

Temas e Objetivos:

- Diagnosticar e ajudar no planejamento para construção de uma estrutura sólida de negócios.
- Determinar metas tangíveis e traçar meios para que sejam alcançadas.
- Melhorar a capacidade das lideranças na tomada de decisões.

- Implementar metodologias de medição de resultados, como os indicadores de desempenho.
- Formar líderes mais eficazes em suas funções.
- Ajudar a Incrementar receitas, aumentando os rendimentos e os lucros.

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **MBA ESSENCIAL EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DA PEQUENA EMPRESA** com 75 Aulas Online

Duração: O curso tem 80h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 287,00 – Total R\$ 1.435,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$229,60 – Total de R\$ 1.147,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**



Sobre o Curso: Falar em público não é uma tarefa fácil. Para muitas pessoas é um desafio aterrorizante.

Um estudo publicado pelo jornal britânico "Sunday Times" revela que o **MEDO DE FALAR EM PÚBLICO É MAIOR DO QUE O MEDO DE ENFRENTAR PROBLEMAS FINANCEIROS, DOENÇAS E A MORTE!** Segundo pesquisas 60% dos Brasileiros tem pavor de se expor e falar em público.

As pessoas sentem medo de serem avaliadas. E dependendo do que se faça ou

fale, pode haver sérias consequências pessoais ou profissionais. Hoje a comunicação eficiente, autoconfiança para expor ideias e controle das emoções são requisitos fundamentais para o crescimento profissional em qualquer área de atuação. Não dominar essas habilidades pode prejudicar sua performance e sua reputação no ambiente de trabalho, uma vez que uma boa comunicação faz toda a diferença em qualquer profissão e influencia a maneira como você é visto por outros profissionais.

Temas e Objetivos:

- Aprender a falar com convicção e clareza.
- Projetar sua imagem e superar a insegurança.
- Eliminar vícios da comunicação e controlar fluxo de pensamentos para evitar "brancos".

- Fazer aberturas criativas e encerramentos marcantes.
- Controlar a ansiedade.
- Quebrar bloqueios de expressividade.

Duração: 50 horas distribuídas em aulas e atividades extraclasse. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 249,40 – Total R\$ 1.247,50**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$ 199,50 – Total R\$ 997,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Gestão de Operação de Bares e Restaurantes - 60h



Sobre o Curso: Hoje, mais de 50% dos restaurantes e bares fecham suas portas em até 02 anos de funcionamento no Brasil. E você sabe qual é o motivo? Falta de planejamento combinada com gestão deficiente e falta de comportamentos empreendedores.

Além disso, soma-se também a enorme falta de profissionais capacitados no mercado de trabalho e a defasagem de qualificação de empreendedores e

gestores para administrar as operações do dia a dia destes estabelecimentos. Diversos profissionais resolvem abrir um estabelecimento gastronômico por serem grandes cozinheiros ou por gostarem deste tão fascinante ramo de a vida ligado à alimentação, diversão e entretenimento. Mas é aí que normalmente se iniciam os problemas. Apenas paixão e desejo por bares e restaurantes não são sinônimos de boa gestão e resultados.

Temas e Objetivos:

- Compreender o planejamento de bares e restaurantes, orientando o processo de estruturação e planejamento de empreendimentos.
- Ensinar a modelar seu negócio e estudar a viabilidade na área de bares e restaurantes.
- Aprender a contratar, treinar e fazer gestão de equipes operacionais.

- Fazer gestão financeira e operacional de bares e restaurantes.
- Aprender a escolher, desenvolver fornecedores e fazer gestão de estoques.
- Aprender a fazer cálculos de custo e preço de produtos e serviços na área de bares e restaurantes.

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **GESTÃO FINANCEIRA NA PRÁTICA** – Incluso Planilha Excel com Fluxo de Caixa + DRE

Duração: O curso tem 60h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 249,40 – Total R\$ 1.247,50**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$ 199,50 – Total R\$ 997,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Sobre o Curso: Curso Prático, Intensivo e Vivencial com a meta de formar Empreendedores e Gestores das Pequenas, Médias Empresas e Startups. Muitos são os profissionais que estão em carreiras ligadas ao EMPREENDEDORISMO e ainda não descobriram a necessidade de “Aprender a Empreender de Verdade”. Os profissionais com carreiras ligadas ao Empreendedorismo e/ou negócio próprio são aqueles que podem vir a ter um escritório, clínica, salão, pet shop, loja, consultório, construtora, agência, academia, farmácia etc.

Temas e Objetivos:

- Aprender a “empreender de verdade”: Planejar, executar e construir seu sucesso através de um negócio próprio.
- Alavancar seus resultados aprendendo a trabalhar de forma conjunta e equilibrada com os 3 papéis necessários para a construção de resultados: O Técnico; O Administrador e o Empreendedor
- Aprender a fazer gestão empresarial de forma inteligente e eficiente .

- Aprender a construir metas e traçar estratégias para alcançá-las de forma consistente e duradoura.
- Aprender a “pensar fora da caixa” para construir novas estratégias e modelos de negócios inovadores e vencedores.

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **MBA ESSENCIAL EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DA PEQUENA EMPRESA**, com 75 Aulas Online

Duração: O curso tem 80h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**



Gestão Financeira Prática Pequenas e Médias Empresas - 40h

Sobre o Curso: A área de Gestão Financeira é estrategicamente importante para toda organização, pois, após a definição de um planejamento ou modelagem de negócios, chegamos à execução e operacionalização, o que requer capital de giro, métodos de orçamento, investimentos e captação de recursos para cumprimento dos objetivos e metas. Ainda mais hoje no Brasil, onde a situação dos empreendedores está cada vez mais difícil:

Existem cerca de 13 milhões de pequenas e médias empresas e cerca de 80% estão em dificuldades. 20% estão operando no prejuízo, 60% estão operando na “pedalada”, apenas sobrevivendo e somente 20% estão operando na zona de lucratividade.

Temas e Objetivos:

- Fundamentos de Gestão Financeira Aplicados a Pequena Empresa – Ciclos Financeiro, Capital de Giro, Juros, Investimentos, Custos e Preços.
- Planilha de Fluxo de Caixa – Lançamentos, Planilha de DRE – Demonstração do Resultados do
- Exercício – Lançamentos, Interpretações e Análises.

- Painel de Controle Financeiro – Metas, Planilha de Gráficos e Indicadores de Desempenho.
- Planilha de Análise e Viabilidade Financeira de Negócios, Empresas e Projetos – Investimentos, Capital de Giro, Ponto de Equilíbrio, Pay Back, VPL (Valor Presente Líquido).

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **GESTÃO FINANCEIRA NA PRÁTICA** – Incluso Planilha Excel com Fluxo de Caixa + DRE

Duração: 40 horas distribuídas em aulas e atividades extraclasse. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 184,50 – Total R\$: 739,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 147,50 – Total: R\$ 590,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Formação em Auditoria, Contabilidade e Gestão Tributária nas Empresas - 40h

Sobre o Curso: Auditoria é um processo sistemático que avalia os processos e atividades de uma empresa para garantir que normas e diretrizes estão sendo seguidas e identificar áreas que podem ser otimizadas. Parte importante no cotidiano de várias corporações principalmente na atualidade, a auditoria contábil e tributária deve ser um processo transparente, a fim de demonstrar para colaboradores, e para a sociedade em alguns casos, a

idoneidade dos procedimentos contábeis, financeiros e operacionais. O curso de Auditoria Contábil e Financeira abrange conceitos, atividades e procedimentos essenciais na elaboração e execução de uma auditoria eficiente. Além disso, diante de um sistema legislativo tributário excessivamente complexo, cuja consequência é o constante aumento dos custos de conformidade fiscal por parte dos contribuintes, o profissional da área de auditoria, contabilidade e gestão tributária tornou-se indispensável e altamente valorizado pelas empresas.

Temas e Objetivos:

- Fundamentos da Contabilidade Gerencial e Sistemas de Controle
- Análise das Demonstrações Contábeis e Financeiras para Fins Gerenciais
- Direito Tributário

- Auditoria Contábil-Financeira e Baseada em Riscos
- Processos de Auditoria
- Contabilidade Tributária
- Planejamento Tributário

Duração: O curso tem 50h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses.

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **GESTÃO FINANCEIRA NA PRÁTICA** – Incluso Planilha Excel com Fluxo de Caixa + DRE

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 249,40 – Total R\$ 1.247,50**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$ 199,50 – Total R\$ 997,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Criação e Modelagem de Empresas, Novos Negócios e Startups - 30h

Sobre o Curso: Diante da intensa competitividade enfrentada pelas pequenas empresas, se torna imprescindível para o empreendedor buscar diferenciais competitivos para se sobressair à concorrência e obter a confiança e preferência dos consumidores. Neste sentido lançar mão de estratégias de Criação Modelos de Negócios Inovadores pode ser a diferença definitiva entre sucesso e fracasso.

Segundo a Harvard Business School – HBS, modelar e planejar um negócio de forma satisfatória, aumenta em até 84% as chances de sucesso!

Temas e Objetivos:

- Fornecer conhecimento avançado acerca do conceito de Design Thinking
- Apresentar os principais métodos de pensamento e tomada de decisão
- Ensinar a utilizar as principais ferramentas de criação e Modelagem de Negócios – Business Canvas Empreendedor

- Ensinar os principais conceitos de Marketing e Vendas com foco no desenvolvimento de estratégias de modelos de negócios
- Apresentar os conceitos e ferramentas de “Lean Startup” para criação de modelos de negócios inovadores.

Duração: O curso tem 30h distribuídas em aulas e atividades extras. São 4 encontros presenciais com duração média de 1 mês.

Bônus: Após se matricular no curso, o aluno receberá **GRATUITAMENTE** nosso Curso EAD: **FÓRMULA DOS MODELOS DE NEGÓCIOS.**

Valor do Investimento:

Valor sem desconto **4x de R\$ 99,97 – Total de R\$ 399,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 79,97 – Total R\$ 319,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Gestão Estratégica de Pessoas com Eneagrama - 30h

Sobre o Curso: Hoje em dia, com a grande competitividade e instabilidade profissional a busca pelo autoconhecimento e desenvolvimento de competências emocionais tornou-se fator de fundamental importância para a construção do sucesso na carreira e nos relacionamentos pessoais. Saber como funcionamos, o que nos motiva, quais são nossas potencialidades e competências pode ser a diferença entre sucesso ou fracasso no mundo corporativo e na vida pessoal. Diante deste cenário, o Eneagrama é uma

poderosa ferramenta que estuda e defende a existência de nove padrões de pensamentos, sentimentos e ações. Por meio de um mapa do autoconhecimento, é possível compreender e respeitar as maneiras diferentes que cada um tem de enxergar o mundo, além de trazer explicações muito precisas para nossos comportamentos, atitudes e vícios emocionais.

Temas e Objetivos:

Resultados Pessoais

- Aumento da autopercepção e do autogerenciamento (pensar, sentir e agir melhor)
- Desenvolvimento das potencialidades emocionais.
- Aprender a conhecer e saber lidar com seus limites e crenças incapacitantes.
- Gerar disciplina e flexibilidade para enfrentar os desafios do dia a dia.

Resultados Profissionais

- Desenvolver capacidade de liderança.
- Melhorar a capacidade de comunicação e feedback.
- Entender a sua real motivação e das outras pessoas.
- Aumento da capacidade de Empatia e Inteligência Emocional

Duração: O curso tem 30h distribuídas em aulas e atividades extras. São 4 encontros presenciais com duração média de 1 mês.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **2x de R\$ 244,50 – Total R\$ 489,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **2x de R\$ 195,00 – Total de R\$ 390,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**



Estratégias de Marketing Digital - 50h

Sobre o Curso: A disputa entre as marcas sempre estimulou uma busca por diferenciais. Investir somente em publicidade já não é mais suficiente e está obrigando as empresas a partirem para outros argumentos de venda, buscando um posicionamento que as identifique e as diferencie dos concorrentes. Nesse contexto, aumenta a importância das redes sociais para as práticas de marketing que tem seu advento relacionado ao crescimento do uso da Internet. No Brasil são 110 milhões de usuários ativos de internet com

toda certeza, seus clientes estarão presentes nestes meios de comunicação e relacionamento! Pesquisas indicam que 87% de clientes que chegam a qualquer empresa, antes fizeram pesquisas em redes sociais e/ou mecanismos de buscas.

Portanto, para o empreendedor e/ou profissional liberal aumentar suas chances de sucesso profissional, ela precisa, de forma obrigatória utilizar estratégias de marketing digital.

Temas e Objetivos:

- Criar e publicar estratégias de marketing de conteúdo.
- Criar páginas, conteúdo e anúncios no Facebook.
- Utilizar estratégias de Google Adwords.

- Firmar sua presença de forma definitiva no LinkedIn.
- Ter vídeos de conteúdo no Youtube.
- Utilizar o WhatsApp Marketing para relacionamento, captação de clientes e vendas.

Duração: O curso tem 50h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 217,50 – Total R\$ 870,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 173,80 – Total R\$ 695,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Formação em Liderança Estratégica e Desenvolvimento de Equipes de Trabalho - 30h

Sobre o Curso: Há alguns poucos anos, para ser um líder de uma Empresa, Organização, ou até mesmo de uma Comunidade, não era necessário muito mais do que saber “exercer autoridade” sobre os subordinados. Em alguns casos ter boa expressão linguística e um conhecimento básico do funcionamento do setor a ser liderado já era suficiente, em outros casos o “Chefe” precisava apenas mandar, dar ordens! Porém com a globalização e a grande competitividade empresarial vieram muitas mudanças e desafios para

os líderes da nova era! Hoje é necessário ter conhecimentos práticos e avançados de gestão para conduzir pessoas e equipes ao alcance de resultados. Hoje o líder precisa se capacitar constantemente sob pena de perder a marcha das atualizações e inovações da área de gestão.

Temas e Objetivos:

- A importância da liderança na gestão das equipes e os impactos na produtividade.
- Gestão da mudança e quebra de paradigmas no modelo gerencial.
- Competências, habilidades e atitudes de Líder - diferenças entre chefiar, gerenciar, liderar, poder e autoridade
- Liderança para as novas gerações.

- Gerenciamento de conflitos.
- Comunicação Assertiva (verbal e não verbal).
- Motivação e Delegação.
- Administração do tempo.
- Feedback como processo de desenvolvimento de time.
- Líder Coach

Duração: O curso tem 30h distribuídas em aulas e atividades extras. São 4 encontros presenciais com duração média de 1 mês.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **3x de R\$ 290,00 – Total R\$ 870,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **3x de R\$ 231,50 – Total R\$ 695,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Gestão de Atendimento e Relacionamento com Clientes - 30h

Sobre o Curso: Em meio ao amadurecimento dos clientes e usuários, não basta que as empresas lancem produtos e serviços de alta qualidade e tecnologia. Exige-se a sustentabilidade do processo produtivo, preços competitivos, vantagens e valores que sejam percebidos e aprovados pelos clientes e consumidores bem como a satisfação no atendimento de serviços. Sendo assim, um profissional de atendimento e relacionamento ao cliente, para ser bem sucedido, precisa se preparar profissional e estrategicamente

para atender às expectativas e necessidades do cliente moderno.

Nesse sentido, o diferencial competitivo dos negócios estará diretamente relacionado ao atendimento, relacionamento e ao valor agregado dos serviços prestados aos clientes.

Temas e Objetivos:

- **Gestão de atendimento ao cliente**
- **Por que as empresas precisam investir tanto em atendimento?**
- **Comportamento do cliente, o que mais valorizam e porque abandonam.**
- **Ciclo de vendas e atendimento ao cliente.**

- **Vocação para o atendimento - competências técnicas e comportamentais.**
- **Reputação da marca - Metodologia Disney.**
- **Importância e uso do CRM.**
- **Experiência do cliente - atendendo e superando as expectativas.**
- **Integração e motivação de equipes.**

Duração: O curso tem 30h distribuídas e aulas e atividades extras. São 4 encontros presenciais com duração média de 1 mês.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **3x de R\$ 246,00 – Total R\$ 739,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **3x de R\$ 196,60 – Total R\$ 590,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Segurança do Trabalho - Para Analista Operadores e Líderes (Incluso Certificado da NR 35) - 60h

Sobre o Curso: Em um país que figura entre os que mais registram acidentes de trabalho no mundo, a contratação de um profissional de segurança do trabalho é obrigatória para algumas empresas, de acordo com o risco da atividade exercida e a quantidade de funcionários. Porém, as organizações têm buscado esse profissional não apenas para cumprir as exigências legais, mas também para demonstrar sua preocupação com atuação cidadã e socialmente responsável, investindo na saúde, segurança e qualidade de vida de seus colaboradores. Independentemente do segmento da empresa em que o profissional irá desempenhar suas atividades, o técnico em segurança do trabalho atua em prol da melhoria contínua das condições de trabalho e do desenvolvimento de atitudes conscientes e seguras nas equipes.

Temas e Objetivos:

- O que é segurança do trabalho?
- Legislação de segurança do trabalho
- Principais NRs (Normas Regulamentadoras) aplicadas à indústria - NR 04, NR 05, NR 06, NR 07, NR 09, NR 10, NR 11, NR 12, NR 13, NR 15, NR 16, NR 17, NR 20, NR 24, NR 25, NR 26, NR 33, NR 35, NR 36.
- Conceito de acidente de trabalho.
- Principais causas de acidentes.

- Risco x Perigo.
- Técnicas de investigação de acidentes.
- Noções de prevenção e combate contra incêndio - PAE (Plano de Atendimento de Emergências); Brigada de Incêndio.
- Descarte de resíduos.
- 5S.
- ISO 45000 - introdução.
- ISO 14000 - introdução.
- NR 35 - Treinamento de 8 h com certificado.

Duração: O curso tem 60h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 287,00 – Total R\$ 1.435,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$229,60 – Total de R\$ 1.147,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Formação em Comércio Exterior e Logística Internacional - Rotinas e Operações - 40h



Sobre o Curso: Somos quase 8 bilhões de pessoas morando em mais de 190 países diferentes. Se alguma destas pessoas quiser fazer comércio com outra, que esteja em um país diferente, que dificuldades vai enfrentar? Muitas! Afinal, cada país é um mundo à parte, com suas próprias regras, sua própria cultura e procedimentos comerciais muito específicos.

E quem sabe lidar muito bem com tudo isso é o profissional de Comércio Exterior, uma atividade que existe desde o surgimento das primeiras

civilizações, mas que ficou muito mais complexa e dinâmica no século 21. Quem faz o curso de Extensão em Comércio Exterior pode trabalhar ligado a empresas ou a governos. Precisa ser uma pessoa atualizada com a legislação, em sintonia com o noticiário econômico, com os fatos políticos e deve estar atento às relações diplomáticas entre os países de seu interesse.

Temas e Objetivos:

- **Capacitar os alunos a analisar claramente as informações e necessidades nas negociações de compra e venda internacionais, por meio da avaliação dos Incoterms (International Commercial Terms / Termos Internacionais de Comércio), de forma prática, assertiva e objetiva.**

- **Assegurar compreensão da importância da documentação nas negociações e no transporte internacional aos que operacionalizam nas áreas de Compras & Suprimentos, Exportação, Importação, Câmbio, Administração Financeira, Logística, Transportes e Seguros Internacionais.**

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 217,50 – Total R\$ 870,00**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 173,80 – Total R\$ 695,00**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Sobre o Curso: O ambiente empresarial brasileiro mudou muito nos últimos anos. Hoje, as empresas precisam entregar produtos/serviços customizados, no momento e local desejado pelos clientes a um preço competitivo. A concorrência, tanto nacional quanto internacional, e as constantes evoluções tecnológicas obrigam as empresas a ser mais ágeis e flexíveis e a lidar com um nível de complexidade muito maior.

Todas estas mudanças fizeram com que as empresas passassem a demandar um profissional da área de Logística com um perfil muito diferente do tradicional.

Antigamente, bastava ao profissional ser especialista em uma função específica e possuir uma boa capacidade de executar as suas tarefas do dia-a-dia. Um levantamento feito pelo LALT junto a especialistas da área mostrou que hoje este perfil é bem diferente. O novo profissional de logística precisa ser capaz não só de conduzir o dia-a-dia, mas também de implementar melhorias que tragam resultados reais para a empresa.

Temas e Objetivos:

- Transporte e movimentação de equipamentos, materiais e produtos.
- Custos logísticos.
- Processos logísticos.
- Gestão da cadeia de suprimentos
- Conferência de equipamentos, materiais e produtos no processo logístico.

- Sistemas de armazenagem
- Modais logísticos.
- Estoques de equipamentos, materiais e produtos.
- Distribuição de equipamentos, materiais, produtos e serviços.
- Logística industrial - Operações e produção.

Duração: O curso tem 60h distribuídas em aulas e atividades extras. São 10 encontros presenciais com duração média de 3 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **5x de R\$ 249,40 – Total R\$ 1.247,50**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **5x de R\$ 199,50 – Total R\$ 997,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Projetos Ambientais e Sustentabilidade Legislação e Execução - 40h



Sobre o Curso: A realidade atual impõe a toda empresa, organização e órgão público a observação de questões ambientais em toda atividade ou empreendimento que pretendam desenvolver. Neste sentido, o profissional com conhecimentos em gestão de projetos ambientais e sustentáveis se torna essencial ao mercado, uma vez que está capacitado a elaborar e gerir projetos com vistas à preservação ambiental e à sustentabilidade. O curso é uma importante fonte de capacitação e desenvolvimento de competências

estratégicas em Elaboração e Gestão de Projetos Ambientais e Sustentáveis, proporcionando ao estudante conhecimento construtivo e prático acerca dos temas, capacitando-o de forma efetiva e levando-o a uma destacada atuação profissional. Trata-se de um curso de alta peculiaridade e relevância para nossa realidade atual.

Temas e Objetivos:

- Meio ambiente e desenvolvimento sustentável.
- Agenda 21 e impactos ambientais.
- Recursos naturais e energia.
- Sustentabilidade corporativa.
- Instrumentos e técnicas na elaboração de projetos.

- Direito ambiental.
- Elaboração e análise de projetos ambientais e de sustentabilidade
- Gestão de projetos.
- Certificação ambiental e da qualidade.
- Legislação ambiental e redução de riscos.

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**



Sobre o Curso: O Departamento de Compras é um dos mais importantes e valorizados dentro de uma empresa. A habilidade em negociar bons preços, prazos e condições de pagamento é vital para qualquer empresa que queira se destacar em um mercado tão concorrido. No Curso de Formação e Gestão em Compras você conhecerá a rotina de um departamento de compras, como essa área se relaciona com os demais departamentos e quais os modelos de compras podem ser adotados pela empresa.

Como avaliar os fornecedores? Qual deles devo escolher? Optar por melhor preço ou maior prazo de pagamento? Como equilibrar meu estoque? Como manter a ética em diferentes situações?

Essas são algumas das perguntas que serão esclarecidas ao longo do curso.

Temas e Objetivos:

- **Administração de compras.**
- **Mapeamento da cadeia de valor.**
- **Papel do comprador proativo**
- **Estratégias de negociação: Custo x Preço.**
- **Os elementos da negociação.**
- **Negociando valores – a estratégia de aquisição.**

- **Técnicas em compras e negociações**
- **Metodologia para qualificação de fornecedores.**
- **Habilidades e estilos de negociadores.**
- **Tensão & Poder.**
- **Barganha & Concessões.**
- **Indicadores de desempenho em compras (KPI's).**

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Gestão de Projetos e Processos Organizacionais (BMP) - 40h

Sobre o Curso: Hoje, as mudanças nas organizações são uma constante. Grandes corporações e startups disputam espaço no mercado, cada qual com seus diferenciais. Os projetos são os motores dessas mudanças. E a transformação digital está batendo à porta de todos os profissionais, sendo eles da área de TI ou não. Todos os profissionais devem estar preparados para gerenciar, desenvolver ou participar de projetos dentro desse novo contexto. Business Process Management (Metodologia BPM) é um conceito que envolve

gestão de negócio aliada à tecnologia da informação visando à melhoria dos processos das organizações por meio do uso de métodos, técnicas e ferramentas para mapear, analisar, modelar, publicar e gerenciar processos operacionais, de apoio e de gestão, abarcando recursos humanos, aplicações, documentos e outras fontes de informação, com o escopo de realizar o alinhamento dos processos de negócios com a estratégia, os objetivos e as cadeias de valores das organizações.

Essas são algumas das perguntas que serão esclarecidas ao longo do curso.

Temas e Objetivos:

- **BPM Mapeamento e Modelagem de Processos Business Process Management (Metodologia BPM).**
- **Características dos processos.**
- **Equipe da gestão por processos**
- **Definição dos processos chave para serem melhorados.**

- **Identificação, avaliação e seleção dos processos prioritários com base nos objetivos estratégicos de referência.**
- **Projetos BPM.**
- **Modelagem de processos, árvore de processos e análise e melhoria.**

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

GREEN BELT

6σ Lean Six Sigma

Sobre o Curso: Six Sigma é uma metodologia para a melhoria de processos por toda empresa, que visa obter o aprimoramento da qualidade e ganhos de produtividade substanciais, com consequente redução de custos. Foi, originalmente, desenvolvida pela Motorola e, depois, aperfeiçoada por diversas empresas, tal como General Electric, Allied Signal etc.

Lean Thinking (Pensamento Enxuto) é uma metodologia para obter rapidez nos processos mediante a eliminação de diversos tipos de desperdícios:

produção em excesso, movimentação desnecessária e subutilização de recursos. Foi originalmente concebida pela Toyota e vem sendo aplicada por um número cada vez maior de empresas, inclusive na área de serviços: bancos, hospitais, varejo, seguros etc.

Sua união com o Seis Sigma promove a melhoria dos processos empresariais críticos, fazendo com que estes sejam mais confiáveis, mais rápidos e mais consistentes.

Temas e Objetivos:

- Lean Operation
- Análise das causas de problemas: Melhorias e Medição da Efetividade
- Six Sigma: O Modelo DMAIC para Processos, Projetos e Serviços
- Aplicação do Modelo DMAIC em Projetos
- Process Map, Data Collection, C&E, FMEA, Capability & Stability Analysis para serem melhorados

- Pareto Analysis, Confidence intervals, Normality test, Hypothesis Test, Regression Analysis, ANOVA, DOE
- Action Plan, Review FMEA Procedures Standardization
- Individual Chart, Process Capability, Final Report, Handover
- Projetos Green Belt

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**

Gestão do Departamento Pessoal e Rotinas de RH - 40h

- Sobre o Curso:** O mercado de trabalho e os Departamentos de RH das empresas estão passando por muitas transformações:
- Nova legislação trabalhista com novas rotinas
 - Novas plataformas de acompanhamento pelos órgãos governamentais como o E-social
 - Novo governo e as reformas que se pretende implementar
 - Além da mudança de comportamento do trabalhador brasileiro

Tudo isso forma um novo cenário que começa a impactar a atuação dos profissionais da área de gestão de pessoas. O curso pretende preparar esses profissionais para os novos desafios.

Temas e Objetivos:

- **Obrigações do empregador e do RH**
- **Rotinas de RH e Gestão de Pessoas**
- **Rotinas e Cálculos de Folha de Pagamento e Salários.**

- **Legislação Trabalhista aplicada.**
- **Recrutamento, Seleção e Técnicas de Entrevistas**
- **Consultoria e Processos em RH**

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**



Sobre o Curso: O varejo é uma das atividades econômicas mais antigas de nossa sociedade e de extrema importância para a economia de qualquer país capitalista. A compra, venda e troca de mercadorias acontece desde a pré-história e passa constantemente por transformações.

Nosso sistema econômico depende do comércio varejista, que enfrenta uma concorrência cada vez maior. Para se manter competitivo no mercado e melhorar sua rentabilidade, o comércio passou a buscar profissionais

especializados neste tipo de atividade.

O gestor de varejo é um destes profissionais. Ele possui uma formação voltada para a gestão de transações comerciais com o foco em vendas e relacionamento com clientes. O Brasil é um país com cerca de 50 milhões de empreendedores. Desse número, boa parte dos empreendedores possuem pontos de vendas, lojas físicas do setor de varejo ou serviços.

Temas e Objetivos:

- Compreender e entender todas as características e a dinâmica do Varejo e serviços no Brasil.
- Desenvolver práticas de Gestão Estratégica em Marketing e Vendas para o Varejo e serviços.
- Analisar os aspectos econômicos e financeiros de uma empresa.

- Desenvolver modelos de negócios inovadores.
- Fazer gestão de pessoas e desenvolvimento de equipes.
- Fazer gestão e compras e estoques.
- Desenvolver habilidades de precificação e criação de promoções de vendas.

Duração: O curso tem 40h distribuídas em aulas e atividades extras. São 8 encontros presenciais com duração média de 2 meses.

Valor do Investimento:

Valor sem desconto: **4x de R\$ 249,50 – Total: 997,90**

Ex-Alunos e Empresas Conveniadas - 20% de Desconto: **4x de R\$ 199,50 – Total: 797,90**

Valor para 2 ou mais matrículas conjuntas: **+10% desconto**

Pagamento à vista: **+10% de Desconto**

Formas de pagamentos: **Boleto ou cartão.**





Google for Education

Nossos Contatos:

EMPRESAS PARCEIRAS

Vivace Educacional

www.posgraduacaovivace.com.br

Conteúdo Empreendedor

www.conteudoempreendedor.com.br

Instituto da Pequena Empresa

www.institutopequenaempresa.com.br

 **11 93223-5175**