



MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL

 **Strong**
Business School
CONVENIADA

 **FGV** | EDUCAÇÃO
EXECUTIVA



EXCELÊNCIA FGV

Criada em 1944, a Fundação Getúlio Vargas nasceu com o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico do Brasil por meio da formação de administradores qualificados, nas áreas pública e privada.

Ao longo do tempo, a FGV ampliou a sua atuação para outras áreas do conhecimento, como Ciências Sociais, Direito, Economia, História, e, mais recentemente, Matemática Aplicada, sendo sempre reconhecida pela qualidade e excelência ao produzir e difundir conhecimento.

THINK TANK

3º *think tank* (centro de conhecimento) entre os melhores do mundo e líder na América Latina, pelo 2020 *Global Go To Think Tank Index Report*, elaborado pela Universidade da Pensilvânia.

LINKEDIN

A única brasileira entre as instituições de ensino mais influentes do mundo do LinkedIn.

LÍDER NO IGC/MEC

No topo do ranking nacional do Índice Geral de Cursos (IGC), com suas escolas ocupando as três primeiras posições.

MELHORES CEOs

Apontada pela Revista Forbes como uma das principais instituições que formam os melhores CEOs no Brasil

A estrutura acadêmica da FGV é composta por Escolas e Institutos, com grande tradição e intensa produção intelectual:

FGV EAESP

Escola de Administração de Empresas de São Paulo

FGV EBAPE

Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas

FGV EPPG

Escola de Políticas Públicas e Governo

FGV EESP

Escola de Economia de São Paulo

FGV EPGE

Escola Brasileira de Economia e Finanças

FGV Direito SP

Escola de Direito de São Paulo

FGV Direito Rio

Escola de Direito do Rio de Janeiro

FGV CPDOC

Escola de Ciências Sociais

FGV EMAP

Escola de Matemática Aplicada

FGV RI

Escola de Relações Internacionais

Projetos

Consultoria para organizações públicas e privadas

IDE

Instituto de Desenvolvimento Educacional

IBRE

Instituto Brasileiro de Economia



SOBRE O CURSO

O mundo empresarial, devido a suas constantes mudanças, tem exigido e buscado profissionais competentes, hábeis em gerenciar diferentes áreas e com uma visão estratégica para enfrentar os desafios. Atuar nesse cenário requer conhecimento variado e multidisciplinar.

O **MBA em Gestão Empresarial**, aborda essa multiplicidade de conceitos e práticas essenciais à formação de profissionais que buscam agir e intervir no mundo dos negócios. O programa proporciona ao aluno o desenvolvimento de várias competências, como liderança, estratégia, capacidade de planejamento e tomada de decisões.

Essa interdisciplinaridade faculta ao participante uma visão estratégica no processo decisório. Sua estrutura oferece o aprimoramento dos executivos, oriundos de diferentes áreas de formação acadêmica, para assumirem posições de destaque nas organizações.

O sucesso do curso vem sendo plenamente reconhecido, tornando o MBA em Gestão Empresarial o programa de maior aceitação pelo mercado entre todos oferecidos, sendo responsável por aproximadamente 33% do total de todos os alunos dos MBAs da Fundação Getúlio Vargas, estando presente em todas as unidades próprias e cidades atendidas pela rede de conveniadas da FGV. É o programa “líder na formação de líderes” da FGV.

OBJETIVOS DO CURSO

São competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- analisar o mercado, os clientes e os cenários macro e microeconômicos;
- propor soluções estratégicas geradoras de valor para a empresa;
- analisar a saúde econômico-financeira da empresa para tomar decisões de investimento que maximizem a relação risco e retorno dos investidores;
- criar cultura e ambiente de inovação;
- tomar decisões fundamentadas com uso eficiente dos dados e utilizar a tecnologia para ganho de produtividade;
- liderar pessoas, negociando com efetividade e gerenciando conflitos;
- identificar direitos básicos, práticas abusivas e sanções, assim como questões ligadas ao *compliance* e à proteção de dados;
- avaliar e propor planos mitigadores de riscos sociais, ambientais e de governança para as organizações;
- coordenar a gestão da cadeia de suprimentos desde o seu planejamento até a sua implantação;
- mapear processos, mensurando e controlando resultados, para propor ações corretivas e de melhoria.

A QUEM SE DESTINA

- Profissionais que aspiram atingir novos níveis de formação acadêmica; e/ou necessitam de atualização de conhecimentos;
- Profissionais que atuam ou desejam atuar com gestão empresarial, em funções gerenciais ou executivas de empresas privadas ou públicas.
- Profissionais que desejam empreender.

COORDENAÇÃO

Prof. ISNARD MARSHALL JUNIOR
Doutor (Univ. Federal do Rio de Janeiro)

Isnard Marshall Junior é Doutor Universidade Federal do Rio de Janeiro. **Doutor** em Engenharia Química pela Escola de Química - UFRJ / RJ, **Mestre** em Engenharia de Produção pela COPPE / RJ, MBA em Administração pela PUC / RJ e Administrador de Empresas pela - FGV. Participou de diversos cursos de aperfeiçoamento e atualização no exterior, destacando-se: Business and Management for International Professionals pela University of California (Irvine, EUA - 2003 a 2007, 2009, 2010, 2012 a 2014, 2018 e 2019), ISCTE Business School (LISBOA - 2022), International Program in Business pela University of Miami (EUA - 2012), Conducting Business in a Changing World pela University of Tampa (EUA - 2011), Public Finance and Investment Strategies pela University of Chicago (EUA - 2011), Business Seminar pela Ohio University (Athens, EUA - 2002) e Brazilian Program for Quality Management pela AOTS/JUSE (Yokohama, JAPÃO - 1991).

Larga experiência gerencial e ampla visão interdisciplinar adquirida em mais de 25 anos em cargos executivos e de direção em empresas nacionais e multinacionais com atuação nas áreas de gestão da qualidade, marketing, treinamento e desenvolvimento, estratégia empresarial, orçamento, controladoria, informações gerenciais, empreendedorismo e desenvolvimento e implantação de novos negócios. Consultor de empresas. Na área acadêmica, pela FGV, atuou como Coordenador Adjunto de Área (1997 a 2003) e atua como Coordenador Acadêmico de MBA's - de programas de educação executiva - turmas abertas e in company há mais de 22 anos. Na área de ensino foi professor do curso de graduação da EBAPE (Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas) da FGV e SBS - Strong Business School. Na pós-graduação, ministra disciplinas ligadas à temática Gestão da qualidade e melhoria de processos, Empreendedorismo e Plano de negócios e orienta projetos de final de curso. Autor de 3 livros editados pela FGV EDITORA: Gestão da Qualidade, Plano de Negócios Integrado - Guia Prático de Elaboração e Gestão da Qualidade e Processos. Autor de artigos e parecerista em Congressos e revistas. Coordenador da área de Estratégia - ENANGRAD - Encontro Nacional de Cursos de Graduação em Administração. Prêmios FGV: Melhor Coordenador Acadêmico e Melhor Professor sendo incluído no quadro de Honra da FGV pela sucessão de 5 anos de premiação como "Melhor Professor".



CERTIFICAÇÃO

Os cursos de Pós-Graduação Lato Sensu, MBA, nível Especialização da Fundação Getúlio Vargas atendem às determinações da Resolução CNE/CES nº 1 de 06/04/2018, do Conselho Nacional de Educação e da Câmara de Educação Superior.

Será outorgado pela FGV, por meio da EBAPE, o certificado de "Curso de Pós-Graduação Lato Sensu, **MBA em Gestão Empresarial, Nível Especialização**" aos participantes que atenderem a todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso.

Sobre a EBAPE - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas

A EBAPE foi criada em abril de 1952, com o apoio das nações unidas, voltada inicialmente para o aperfeiçoamento de profissionais do setor público brasileiro, e teve um papel pioneiro no ensino universitário ao instituir o primeiro curso superior de Administração Pública do país. Com o passar dos anos, expandiu sua atuação também para a área de gestão empresarial privada, oferecendo uma série de programas de educação continuada, bem como mantém um amplo programa de pesquisas e consultoria técnica a empresas e entidades do governo. A Escola conquistou credibilidade, legitimidade e uma capacidade surpreendente de agregar conhecimento de alto nível aos seus estudantes, introduzindo-os em um processo produtivo de excelência.

PROGRAMA E CARGA HORÁRIA



MBA em Gestão Empresarial

1. Estratégia corporativa e de negócios	24 h/a
2. Estratégias de marketing	24 h/a
3. Economia dos negócios	24 h/a
4. Gestão de projetos	24 h/a
5. Liderança e gestão de equipes	24 h/a
6. Transformação digital	24 h/a
7. Empreendedorismo e gestão da inovação	24 h/a
8. Finanças corporativas	24 h/a
9. Jogo de Negócios	24 h/a
10. Business analytics	24 h/a
11. Análise das demonstrações contábeis	24 h/a
12. Gestão integrada de custos e orçamento	24 h/a
13. Environmental, social e corporate governance	24 h/a
14. Negociação e administração de conflitos	24 h/a
15. Supply chain management	24 h/a
16. Gestão de serviços	24 h/a
17. Business process management	24 h/a
18. Workshop de soluções corporativas e de negócios	24 h/a

Carga Horária Total 432 h/a



1. Estratégia Corporativa e de Negócios

Conceito de estratégia, planejamento e execução estratégica. Reformulação do core business em tempos de transformação digital. Identidade estratégica da organização, propósito e valores. Análise e gestão dos stakeholders. Análise do ambiente externo: cenários prospectivos, oportunidades e ameaças. Análise competitiva e do ambiente interno: recursos, capacidades, competências e cadeia de valor. Formulação de estratégias adaptativas. Geração de vantagens competitivas. Condições para a formulação de objetivos prioritários. Alinhamento estratégico por meio do Balanced scorecard (BSC). Objectives and key results (OKRs) e iniciativas estratégicas. Fatores Críticos de Sucesso para a organização. Principais barreiras à execução estratégica. Mapas estratégicos.

2. Estratégias de Marketing

Evolução do Marketing: do tradicional ao digital. Segmentação e comportamento dos consumidores individuais e organizacionais. Desenvolvimento de estratégias de marketing orientadas para o valor. Ferramentas e estratégias de marketing digital. Mídias sociais e marketing de conteúdo. Inteligência em marketing: automação, análise de dados, ferramentas de análise e métricas de desempenho. Tendências futuras em marketing. Inteligência artificial e outras tecnologias emergentes. Fatores exógenos e endógenos que compõem o ambiente de marketing. Marketing personalizado. Impacto da inteligência artificial e outras tecnologias emergentes.

3. Economia dos Negócios

Macroeconomia. Indicadores econômicos. Flutuações cíclicas e crescimento de longo prazo. Inflação, índices de preço e suas aplicações. A influência da teoria econômica e a atuação do Banco Central sobre os negócios. Política monetária, taxas de juros e regime de metas para a inflação. Elementos de macroeconomia aberta: taxas de câmbio, regimes cambiais e balanço de pagamentos. Política fiscal e desigualdade. Comércio internacional: principais indicadores, mecanismos e instituições. Microeconomia: oferta, demanda e seus determinantes. Outras estruturas de mercado, oligopólios e defesa da concorrência.

4. Gestão de Projetos

Fundamentos de projeto, programa e portfólio; Fatores de sucesso em gerenciamento de projetos; Características e competências do gerente de projetos; Tipologia de organizações para gerenciamento de projetos; Domínios e princípios de performance; Tipos de ciclo de vida; Contexto de utilização de métodos preditivos, ágeis e híbridos; Papéis, artefatos e eventos relacionados ao gerenciamento de projetos, programas e portfólios; Gerenciamento de projetos preditivos; Elaboração e gerenciamento de projetos ágeis, híbridos. Inteligência artificial e o impacto na gestão de projeto, programa e portfólio.

5. Liderança e Gestão de Equipes

Liderança no contexto de mudanças ambientais, organizacionais e de transformação digital. Desenvolvimento de competências para a liderança na era da transformação digital. Teorias e abordagens para a liderança. Feedback para o desenvolvimento de equipes. Inteligência sócio-emocional e gestão de relacionamentos. Formação e estratégias de desenvolvimento de equipes. Características e tipos de equipe. Fases do desenvolvimento de equipes. Diversidade nas equipes. Motivação e engajamento de equipes. Teorias motivacionais e prática da liderança. Desenvolvimento e retenção de talentos. Delegação, feedback, autonomia e empowerment. Gestão remota e a liderança por entregas.

6. Transformação Digital

Tecnologia da informação (TI) nas organizações. Estratégia e competitividade. Nova economia, tecnologias disruptivas e mindset digital. Os pilares da transformação digital. Maturidade digital. Transformação digital do modelo de negócios. Transformação digital e o impacto na jornada de clientes, de consumidores e de colaboradores. Desafios e riscos da segurança da informação. Inteligência artificial e aplicações na gestão empresarial.

DISCIPLINAS



7. Empreendedorismo e Gestão da Inovação

Conceitos e fundamentos do Empreendedorismo. Diferentes abordagens para o empreendedorismo. Perfis de empreendedor. Empreendedorismo corporativo. Mapeamento e análise de oportunidades para empreender. Centralidade do cliente. Elementos para viabilidade de um empreendimento. Introdução ao plano de negócio. Captação de recursos. Inovação. Etapas do design thinking. Fundamentos da startup enxuta. Construção do Mínimo Produto Viável (MVP). Inovação disruptiva e sustentativa. Inovação aberta. Elementos do sistema de gestão da inovação. Funil da inovação (stage gate). Inovação e processos de mudança. Modelos de negócio.

8. Finanças Corporativas

Visão geral de finanças para gestores e seu alinhamento com as demais áreas da organização. Matemática Financeira aplicada - valor do dinheiro no tempo, juros compostos e transformação de taxas. Determinação do fluxo de caixa livre para viabilidade econômico-financeira de projetos de investimento. Métodos de análise de viabilidade econômico-financeira de projetos de investimento - valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR) e período payback simples (PBS) e descontado (PBD). Fundamentos da avaliação de empresas. Processos de valuation de empresas disruptivas e impactos das moedas digitais. Relação risco versus retorno. Modelo do CAPM e do custo médio ponderado de capital).

9. Jogo de Negócios

Valorização do trabalho em equipe. Análise e diagnóstico do ambiente de negócio. Definição de objetivos, planos de ação e metas. Decisões de estratégia, de marketing e de aspectos comerciais. Decisões relativas aos aspectos operacionais e da gestão de pessoas. Decisões no âmbito da gestão econômico-financeira. Análise de resultados e revisão de estratégias.

10. Business analytics

Visão sistêmica do processo de tomada de decisão empresarial. Papel da análise de dados no apoio à tomada de decisão. Caracterização das relações do BA com business intelligence e data science. Análise dos ambientes interno e externo e dos dados e variáveis relevantes para o posicionamento estratégico. KPIs, métricas e medições. Principais bases de dados disponíveis e seu uso. Sistemas de apoio à decisão. Fundamentos e principais ferramentas e métodos. Processos de tomada de decisão no contexto do BA. Inteligência artificial e o impacto na tomada de decisão.

11. Análise das demonstrações contábeis

Sistema de informação contábil. Relatórios relevantes para gestão: balanço patrimonial (BP), demonstração de resultado do exercício (DRE), demonstração dos fluxos de caixa (FCX) e demonstrações das mutações do patrimônio líquido (DMPL). Análise fundamentalista da situação econômico-financeira de empresas por meio de indicadores de desempenho: liquidez, estrutura de capital, prazos médios, alavancagem financeira e operacional, lucratividade e rentabilidade. Análises horizontal e vertical.

12. Gestão integrada de custos e orçamento

Classificação contábil aplicada à contabilidade de custos: custo, despesa, investimento, ganho, perda, gasto, desembolso, gasto fixos, gastos variáveis, semifixos e semivariáveis, gastos diretos e indiretos. Tomada de decisão utilizando métodos de custeio (variável e absorção) e ponto de equilíbrio. Orçamento empresarial como instrumento de gestão. Orçamento operacional e financeiro. Orçamento dos principais relatórios contábeis: demonstração do resultado do exercício (DRE), fluxo de caixa (FCX) e balanço patrimonial (BP) e a sua utilização como ferramenta de controle.



13. Environmental, social e corporate governance

Contexto e evolução do ESG. Panorama do ESG no Brasil e no mundo. A integração do ESG na estratégia empresarial. Mudanças climáticas e desafios ambientais. Gestão ambiental empresarial. Desafios e soluções ambientais setoriais. Mercado Carbono. Capital humano e desenvolvimento social. Gestão de pessoas com foco em ESG. Desafios e soluções sociais setoriais. Políticas de diversidade. Alinhamento da cultura organizacional à heterogeneidade da força de trabalho. Gestão e governança com foco em ESG. Práticas de governança para empresas sustentáveis. Desafios e soluções de governança setoriais. Nova fronteira, tendências e desafios futuros do ESG.

14. Negociação e administração de conflitos

Gestão de conflitos. Tipos de conflito, impactos e consequências nas organizações. Aspectos que amplificam conflitos. Etapas para a análise de conflitos. Técnicas e estratégias de resolução de conflitos. Aspectos conceituais, relacionais e culturais de uma negociação. Técnicas, estratégias e táticas de negociação. Tipos e etapas da negociação. Abordagens multidisciplinares e contemporâneas da gestão de conflitos e da negociação nas organizações. Comunicação, persuasão e superação de impasses na negociação. Comunicação não violenta na negociação. Negociação, mediação de conflitos e tomada de decisão.

15. Supply chain management

Processo de globalização da economia e sua influência na cadeia de suprimentos. Gestão das operações logísticas nas empresas. Infraestrutura logística brasileira. Sistemas de informação, tecnologias e práticas aplicadas ao gerenciamento da cadeia de suprimentos. Modelos híbridos de negócios: B2C x B2B, varejo físico x varejo digital, compra integrada x omnichannel. Funções logísticas. Procurements, desenvolvimento de fornecedores e avaliação de riscos. Decisões de trade-off na cadeia de suprimentos. Avaliação do desempenho para a qualidade, produtividade e competitividade. ESG e práticas de green supply chain para redução dos riscos ambientais e obtenção de vantagem competitiva.

16. Gestão de serviços

Fundamentos do marketing de serviços. Características que diferenciam produtos de serviços. Gestão da qualidade em serviços. Oferta de serviço. Design de serviços. Blueprint. Entrega dos serviços. A importância da gestão dos processos em serviços para melhorar a eficiência. Gaps ou hiatos em serviços e seu gerenciamento. Produtividade em serviço. Tangibilização dos serviços. Percepção dos clientes. Monitoramento da satisfação do cliente. Gestão das reclamações e de clientes perdidos, Gestão de falhas em serviço. Estratégia em serviços. Impacto da inteligência artificial.

17. Business process management

Fundamentos e metodologias para o gerenciamento de processos. Visão sistêmica do gerenciamento de processos. Gestão de processos e gestão por processos. Ferramentas para mapeamento de processos. Análise e modelagem de processos. Melhoria de processos com identificação, priorização e desenvolvimento de planos de ação. Inovação de processos. Avaliação de problemas potenciais na implantação de planos de ação. Metodologias para melhoria e inovação de processos. Gerenciamento do desempenho de processos por meio do uso de key performance indicators (KPIs). Envolvimento das pessoas e trabalho em equipe para implantação do gerenciamento de processos. Fatores críticos de sucesso.

18. Workshop de soluções corporativas e de negócios

A disciplina está baseada no envolvimento do aluno em uma situação real, provocando-o a avaliar opções, a construir cenários e realidades futuras bem como a exercitar a sua capacidade de decisão. Algumas estratégias ou dinâmicas poderão ser utilizadas: workshops, construção de um case de sucesso ou elaboração de um plano de negócios. O workshop possibilita o exercício dos conceitos e auxilia o participante a fazer analogias com a sua realidade.

MÓDULOS INTERNACIONAIS

A FGV e a STRONG possuem convênios com renomadas instituições no exterior visando oferecer aos seus alunos uma oportunidade incomparável de aprimoramento com Módulos Internacionais de Extensão de MBA.

Os principais objetivos desses cursos, são:

- Desenvolver uma visão internacionalizada de negócios.
- Ampliar o **networking** entre os participantes que são estudantes da FGV e executivos de empresas nacionais e multinacionais .
- Proporcionar a troca de informações com os docentes, executivos americanos ou europeus, adquirindo assim uma **formação acadêmica internacional**, além do acultramento pessoal;

Será outorgado pelas universidades internacionais, em seus locais de origem, o certificado de participação no módulo internacional respectivo;

A Fundação Getulio Vargas fará o apostilamento da participação no módulo internacional cursado, aos alunos que atenderem todos os critérios de aprovação em ambos os cursos.



University of California - Irvine
Business and Management for
International Professionals

University of California -
Los Angeles
Global Marketing & Strategies



University of Chicago
Finance and Investment
Strategies

Chinese University of Hong Kong
China Business & Economic
Strategies for Managers



ISCTE IUL
Instituto Universitário de Lisboa

Centro Universitário de Lisboa
Gestão de Negócios

School of International Business
and Entrepreneurship Stuttgart
Innovation and Entrepreneurship



SCHOOL OF INTERNATIONAL
BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP
STEINBEIS UNIVERSITY



CONVENIADA



strong.com.br

 (11) 98204-2243

educacaoexecutiva.fgv@strong.com.br

Alphaville

Av. Tocantins, 125 -
Edifício 2

Osasco

Av. Franz Voegeli, 707
(Shopping União)

Santo André

Av. Industrial, 1455
Bairro Jardim

Santos

Av. Conselheiro Nébias,
175