

Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Grandes
Projetos Internacionais (EPC)



Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC)

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/engenharia/mestrado-proprio/mestrado-proprio-mba-gestao-grandes-projetos-internacionais-epc

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Competências

pág. 14

04

Direção do curso

pág. 18

05

Estrutura e conteúdo

pág. 40

06

Metodologia

pág. 54

07

Certificado

pág. 62

01

Apresentação

Este completo programa foi elaborado para proporcionar ao aluno um conhecimento detalhado do conteúdo e das técnicas de engenharia de grandes projetos internacionais (EPC). Considerando este modelo de trabalho, abrangendo desde a engenharia conceitual, básica e detalhada, até os testes finais de instalação, treinamento da equipe e entrega do resultado final ao cliente, exige engenheiros qualificados em Gestão de Projetos, garantindo assim um projeto de sucesso. Serão exatamente estas características que o profissional encontrará neste programa, adquirindo também as competências adequadas para atuar nesta área com maiores garantias de sucesso.





“

Através deste Mestrado Próprio, você poderá aumentar seus conhecimentos na área de projetos internacionais chave na mão, obtendo um avanço significativo em sua carreira”

A TECH coloca à sua disposição este MBA, proporcionando ao engenheiro uma visão detalhada e global, que permitirá conhecer todos os pontos fundamentais a serem contemplados no desenvolvimento de um projeto, respeitando as mais altas exigências do mercado internacional, tanto em termos de tempo como de custo.

No decorrer desta capacitação, o engenheiro estudará minuciosamente todos os aspectos relacionados a projetos internacionais, incluindo os modelos disponíveis em função do tipo de contrato ou serviço, análise e desenvolvimento de cada etapa do projeto, controle dos principais fatores de sucesso do projeto, além dos conceitos fundamentais e da gestão de projetos internacionais.

Devido à experiência nacional e internacional da equipe de professores e sua qualificação multidisciplinar, este Mestrado Próprio será uma capacitação exclusiva que habilitará os profissionais para a gestão de todo o ciclo de um projeto EPC. Os alunos graduados neste programa poderão garantir um conhecimento aprofundado de todos os aspectos dos serviços relacionados ao projeto, suprimentos e a construção de qualquer projeto.

Por esta razão, o MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC) reúne o mais completo e inovador programa educacional do mercado atual em termos de conhecimento e as mais recentes tecnologias disponíveis, além de contemplar todos os setores ou partes relacionadas com esta área. O Mestrado Próprio também é respaldado por exercícios baseados em estudos de casos reais sobre situações atualmente gerenciadas, como também enfrentadas anteriormente pela equipe de professores.

Tudo isso em um programa 100% online, que proporciona ao aluno a facilidade de realizá-lo a qualquer momento, bastando apenas um dispositivo com acesso à internet. Além disso, um prestigiado Diretor Internacional Convidado ministrará 10 rigorosas *Masterclasses* que permitirão aos engenheiros adquirir habilidades avançadas para planejar, executar e supervisionar todas as etapas dos Projetos EPC.

Este **Mestrado Próprio MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC)** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ◆ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Engenharia Civil e Geotécnica
- ◆ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil, fornece informações científicas e práticas sobre as disciplinas essenciais para o exercício da profissão
- ◆ Contém exercícios práticos em que o processo de autoavaliação é realizado para melhorar o aprendizado
- ◆ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ◆ Aulas teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ◆ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Um renomado Diretor Internacional Convidado ministrará 10 Masterclasses intensivas sobre as últimas tendências em Gestão de Contratos"

“

O melhor material didático estará à sua disposição, além de uma excelente equipe de professores do cenário internacional”

O corpo docente inclui profissionais da área que trazem a experiência de seu trabalho para esta capacitação, assim como especialistas reconhecidos de empresas líderes e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A proposta deste plano de estudos se fundamenta na Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o profissional deverá resolver as diferentes situações da prática profissional que surjam ao longo do programa acadêmico. Para isso, o profissional contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo desenvolvido por especialistas com ampla experiência em engenharia

Escolha este programa e faça parte de grandes projetos internacionais que serão relevantes nos próximos anos, contribuindo com sua experiência aos grandes avanços na engenharia.

Com este programa você poderá impulsionar sua profissão respeitando o restante de suas atividades diárias.



02

Objetivos

Através desta capacitação, os profissionais de engenharia adquirirão os conhecimentos necessários para atuar em grandes projetos EPC, considerando todos os aspectos essenciais para a realização de um trabalho bem-sucedido. Com a segurança e eficiência de um programa elaborado para incentivar os profissionais na gestão e abordagem de projetos EPC, partindo de uma perspectiva global que inclui engenharia conceitual, básica e detalhada, além de testes finais de instalação, treinamento de equipes e entrega do resultado final ao cliente.



“

A TECH desenvolveu este programa visando um único objetivo: conduzir a trajetória do engenheiro a outro patamar”



Objetivos gerais

- ◆ Conduzir uma análise abrangente dos projetos EPC
- ◆ Gestionar as diferentes etapas dos projetos EPC
- ◆ Administrar os contratos de projetos de grande porte
- ◆ Detalhamento das garantias, disputas e seguros no setor da construção
- ◆ Dominar a gestão de projetos em escala global
- ◆ Análise de custo, prazo e recursos
- ◆ Conhecimento sólido das etapas de integração do projeto
- ◆ Gestionar um projeto com uma visão global interdepartamental
- ◆ Capacidade de analisar o valor agregado em projetos





Objetivos específicos

Módulo 1. Projetos internacionais

- ◆ Análise detalhada das tipologias de contratos
- ◆ Análise e conhecimento fundamentado de cada etapa do projeto
- ◆ Coordenação de cada etapa e processos do projeto
- ◆ Análise e gestão de stakeholders
- ◆ Capacidade de planejar contingências para desvios
- ◆ Conhecimento preciso e capacidade de análise global de um projeto

Módulo 2. Projetos Chave na Mão (EPC)

- ◆ Análise detalhada das etapas do projeto EPC
- ◆ Análise e conhecimento fundamentado da etapa *E: Engineering*
- ◆ Análise e conhecimento fundamentado da etapa *P: Procurement*
- ◆ Coordenação do departamento de RH
- ◆ Coordenação do departamento de contratos

Módulo 3. Gestão e Controle de Etapas em Projetos Chave na Mão (EPC)

- ◆ Análise detalhada da Etapa C: construção
- ◆ Análise da qualidade dentro da etapa de construção
- ◆ Análise da segurança dentro da etapa de construção
- ◆ Análise e gestão de custos na fase de construção
- ◆ Análise e gestão de prazo na fase de construção
- ◆ Estudo de KPI de controle em projetos EPC
- ◆ Acompanhamento e controle de produção vs. Custos

Módulo 4. Gestão de Contratos em Projetos

- ◆ Aprofundar-se nas características e funções da *gestão de contratos*
- ◆ Examinar detalhadamente a importância da gestão de contratos
- ◆ Estabelecer interação com outros agentes do projeto
- ◆ Analisar os processos na gestão de contratos
- ◆ Analisar e avaliar as principais etapas da gestão de projetos
- ◆ Detalhar os fatores do projeto que serão gerenciados pelo responsável de contratos

Módulo 5. Análise de risco na Gestão de Contrato

- ◆ Identificação de riscos em projetos
- ◆ Capacidade de classificação de riscos
- ◆ Capacidade para elaborar uma matriz de riscos
- ◆ Conhecimento detalhado dos tipos de garantias
- ◆ Análise de penalidades
- ◆ Capacidade para desenvolver planos de mitigação de penalidades
- ◆ Conhecimento preciso dos tipos de seguro na construção

Módulo 6. Gestão de projetos no Contract Management

- ◆ Habilidades do *gestor de contratos* em controlar o orçamento do projeto
- ◆ Conhecimento profundo na gestão de controle da obra
- ◆ Conhecimento detalhado da segurança e saúde na obra, na perspectiva do gestor de contratos
- ◆ Análise de contratos com subcontratados
- ◆ Capacidade para participar em possíveis disputas e arbitragens
- ◆ Habilidade na preparação da documentação necessária para possíveis disputas

Módulo 7. Gerenciamento de Projetos: Gestão do Escopo e do Cronograma

- ◆ Capacidade de controlar o alcance de um projeto
- ◆ Análise de gestão de requisitos
- ◆ Conhecimento profundo da gestão do escopo
- ◆ Capacidade de controlar o cronograma
- ◆ Análise do cronograma
- ◆ Conhecimento detalhado para a elaboração do cronograma
- ◆ Capacidade de conhecimento da rota crítica
- ◆ Conhecimento detalhado e análise do plano de recuperação
- ◆ Conhecimento detalhado e análise do plano de aceleração

Módulo 8. Gerenciamento de Projetos: Gestão da Comunicação e da Qualidade

- ◆ Habilidade para gerenciar a qualidade do projeto
- ◆ Conhecimento detalhado da importância da qualidade
- ◆ Análise de possíveis não conformidades
- ◆ Habilidade para controlar os stakeholders
- ◆ Análise da importância de controlar os stakeholders
- ◆ Conhecimento detalhado sobre a gestão da integração
- ◆ Conhecimento detalhado sobre o controle da integração

Módulo 9. Gerenciamento de Projetos: Gestão de Compras e dos Recursos

- ◆ Habilidade para gerenciar as compras no projeto
- ◆ Conscientização sobre a importância de um bom ciclo de compra
- ◆ Análise dos recursos necessários
- ◆ Habilidade para otimizar os recursos

Módulo 10. Gerenciamento de Projetos: Gestão dos Custos

- ◆ Habilidade para gerenciar os custos no projeto
- ◆ Análise das etapas de controle de custos
- ◆ Domínio dos termos financeiros como *Cash-Flow*, margem do projeto e valor agregado
- ◆ Conhecimento detalhado sobre a curva S
- ◆ Habilidade para elaboração e análise da curva S
- ◆ Conhecimento financeiro aprofundado sobre os parâmetros específicos do projeto, por exemplo: VAN, TIR e *PayBack*

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

- ◆ Analisar o impacto da globalização na governança e no governo corporativo
- ◆ Avaliar a importância da liderança eficaz na direção e sucesso das empresas
- ◆ Definir as estratégias de gestão intercultural e sua relevância em ambientes empresariais diversos
- ◆ Desenvolver habilidades de liderança e entender os desafios atuais que os líderes enfrentam
- ◆ Determinar os princípios e práticas da ética empresarial e sua aplicação na tomada de decisões corporativas
- ◆ Estruturar estratégias para a implementação e melhoria da sustentabilidade e responsabilidade social nas empresas

Módulo 12. Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos

- ◆ Determinar a relação entre a direção estratégica e a gestão de recursos humanos
- ◆ Explorar as competências necessárias para a gestão eficaz de recursos humanos por competências
- ◆ Explorar as metodologias para a avaliação de desempenho e a gestão do desempenho
- ◆ Integrar as inovações na gestão de talentos e seu impacto na retenção e fidelização de pessoal
- ◆ Desenvolver estratégias para a motivação e o desenvolvimento de equipes de alto desempenho
- ◆ Propor soluções eficazes para a gestão da mudança e a resolução de conflitos nas organizações

Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira

- ◆ Analisar o ambiente macroeconômico e sua influência no sistema financeiro nacional e internacional
- ◆ Definir os sistemas de informação e Business Intelligence para a tomada de decisões financeiras
- ◆ Diferenciar decisões financeiras chave e a gestão de riscos na direção financeira
- ◆ Avaliar estratégias para o planejamento financeiro e a obtenção de financiamento empresarial

Módulo 14. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

- ◆ Estruturar o quadro conceitual e a importância da direção comercial nas empresas
- ◆ Explorar os elementos e atividades fundamentais do marketing e seu impacto na organização
- ◆ Determinar as etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- ◆ Avaliar estratégias para melhorar a comunicação corporativa e a reputação digital da empresa

Módulo 15. Gestão Executiva

- ◆ Definir o conceito de General Management e sua relevância na direção de empresas
- ◆ Avaliar as funções e responsabilidades do executivo na cultura organizacional
- ◆ Analisar a importância da gestão de operações e da gestão da qualidade na cadeia de valor
- ◆ Desenvolver a comunicação interpessoal e as habilidades de falar em público para a formação de porta-vozes

03

Competências

Este Mestrado Próprio permitirá ao profissional detectar e resolver problemas em contextos internacionais, considerando aspectos como o mercado, a estrutura do sistema atual e o desenvolvimento de projetos empresariais, com a garantia de um amplo conhecimento de eventuais problemas enfrentados durante o desenvolvimento do projeto e do método mais adequado para contornar tais complicações. Com um domínio das propostas mais inovadoras nesta área de atuação, posicionando o profissional como um líder no setor.





“

As competências adquiridas ao concluir este Mestrado Próprio contribuirão em sua experiência como um Engenheiro qualificado para atuar no cenário nacional e internacional”



Competências gerais

- ◆ Dominar o cenário global de grandes construções no modelo chave na mão, partindo do contexto internacional, mercados, passando pelo desenvolvimento de projetos, planos de operação e manutenção, assim como setores tais como seguros e gestão de ativos
- ◆ Aplicar os conhecimentos adquiridos e habilidades de solução de problemas em ambientes atuais ou desconhecidos dentro do contexto mais amplos relacionados com projetos EPC
- ◆ Ser capaz de integrar o conhecimento e obter uma compreensão detalhada dos diferentes usos dos projetos chave na mão, bem como a importância de sua utilização no mundo atual
- ◆ Saber comunicar os conceitos do design, desenvolvimento e gestão dos diferentes sistemas de engenharia
- ◆ Compreender e integrar o escopo da transformação digital e industrial aplicável aos sistemas de projetos EPC para maior eficiência e competitividade no mercado atual
- ◆ Ser capaz de analisar criticamente, avaliar e sintetizar novas e complexas ideias relacionadas à área da engenharia
- ◆ Ser capaz de promover, em contextos profissionais, o progresso tecnológico, social ou cultural dentro de uma sociedade baseada no conhecimento





Competências específicas

- ◆ Compreender detalhadamente os aspectos mais importantes de um projeto
 - ◆ Ter habilidade para gerenciar projetos deste tipo em um cenário nacional ou internacional
 - ◆ Compreender os pontos críticos capazes de afetar os prazos e os custos relacionados à elaboração de um contrato
 - ◆ Reconhecer os principais agentes envolvidos na etapa da construção de um projeto EPC
 - ◆ Ter habilidade para identificar os desvios, assim como estar apto para estabelecer um plano para mitigar tais desvios
 - ◆ Saber gerir um contrato de construção em um ambiente internacional, prestando atenção especial aos pontos críticos que podem afetar os prazos e custos de execução do contrato
 - ◆ Dominar os aspectos importantes da gestão de contratos, tais como garantias, seguros e penalidades
 - ◆ Ter habilidade para atuar como um gestor de contrato interagindo com outros departamentos da obra, além de controlar exaustivamente suas atividades
 - ◆ Tenha conhecimentos específicos na área de arbitragem e possíveis disputas, para que você possa estar preparado para participar de futuros processos de projeto que você administre
 - ◆ Ser capaz de controlar a gestão do cronograma em todas as suas fases
 - ◆ Obter as competências necessárias para a tomada de decisões relevantes em tempo hábil no desenvolvimento do projeto
- ◆ Saber atuar como responsável de projetos gerenciando a qualidade, as comunicações e as possíveis não conformidades que possam surgir no projeto
 - ◆ Ter habilidades para gerenciar e controlar as compras e os recursos, permitindo a tomada de decisões para otimizar ao máximo estes dois fatores
 - ◆ Conhecer a gestão do responsável de projetos considerando um dos principais aspectos: o controle de custos



Melhorar suas competências em Projetos EPC impulsionará sua carreira profissional, permitindo maior habilidade de intervenção e excelentes resultados”

04

Direção do curso

O aluno aprenderá com profissionais altamente prestigiados nesta área, cuja experiência adquirida ao longo de sua trajetória profissional é somada nesta capacitação, assim como os conhecimentos conquistados com a pesquisa neste campo. Desta forma, proporcionando ao engenheiro um programa de alto nível, permitindo-lhe trabalhar em contextos nacionais e internacionais com maiores garantias de sucesso.



“

Aprenda com os melhores e adquira os conhecimentos e habilidades necessários para intervir nesta área de desenvolvimento com total sucesso”

Diretor Internacional Convidado

Com uma ampla trajetória profissional de mais de 20 anos focada na gestão de projetos e transformações operacionais, Pierre-Yvez Galopin é um proeminente especialista internacional em **Engenharia da Construção**. Assim, desempenhou a maior parte de sua carreira em entidades de referência em países como **França, Finlândia e Chile**. Dessa forma, exerceu cargos de importância como **Diretor Técnico Geral**, onde ofereceu **assessoria completa** a projetos em fase de licitação, construção e operação em escala global.

Ele trabalhou diretamente em mais de 40 operações, além de ter negociado mais de 200 contratos em diversos setores como a **Indústria Pesada, Mineração, Petróleo e Gás**. Sua filosofia de trabalho é baseada na busca pela excelência operacional, o que o impulsionou a manter-se na vanguarda em áreas como **manutenção de custos** e **externose** nas diferentes fases de estudos na construção. Graças a isso, é considerado uma referência na **otimização de grandes projetos** de investimento por meio da metodologia disruptiva da **Engenharia de Valor**.

Em seu constante esforço para impulsionar o avanço no setor da **Construção**, desenvolveu múltiplos artigos especializados sobre suas descobertas e pesquisas. De fato, é um dos responsáveis pela elaboração de notas de imprensa no **Departamento de Comunicação de Boston Consulting Group**. Assim, contribuiu para aumentar o conhecimento dos cidadãos em aspectos como as aplicações da **Inteligência Artificial** nas atividades comerciais, a gestão de **projetos de investimento** Greenfield ou Brownfield e até mesmo as tendências mais recentes em materiais de construção. *Neste sentido, seu trabalho em redes é muito valorizado e participa ativamente no LinkedIn, onde aproveita a oportunidade para estabelecer conexões importantes, compartilhar conhecimentos do setor e manter-se atualizado sobre as oportunidades do setor.*



Sr. Pierre-Yves Galopin

- Diretor Associado e Sócio no Boston Consulting Group, Boston, Estados Unidos
- Diretor de Projetos de Desenvolvimento na Sembcorp Industries, Santiago do Chile
- Cofundador e Assessor na Tellus Chile
- Gerente de Operações na OSD Pipelines, Chile
- Engenheiro EPCM na Hatch, Chile
- Gerente de Área e Engenheiro Civil na Bouygues, Finlândia
- Engenheiro Civil na Degremont, Paris
- Consultor de Gestão na Partners in Performance, na América Latina

“

Graças à TECH, você poderá aprender com os melhores profissionais do mundo”

Diretora Internacional Convidada

Com mais de 20 anos de experiência no design e na direção de equipes globais de **aquisição de talentos**, Jennifer Dove é especialista em **recrutamento** e **estratégia tecnológica**. Ao longo de sua carreira profissional, ocupou cargos de liderança em várias organizações tecnológicas dentro de empresas da lista *Fortune 50*, como **NBC Universal** e **Comcast**. Sua trajetória lhe permitiu se destacar em ambientes competitivos e de alto crescimento.

Como **Vice-presidente de Aquisição de Talentos** na **Mastercard**, ela é responsável por supervisionar a estratégia e a execução da incorporação de talentos, colaborando com líderes empresariais e responsáveis de **Recursos Humanos** para cumprir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em especial, seu objetivo é **criar equipes diversas, inclusivas** e de **alto desempenho** que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. Além disso, é especialista no uso de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. Ela também se encarrega de **amplificar a marca empregadora** e a proposta de valor da **Mastercard** através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove demonstrou seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente de redes de profissionais de **Recursos Humanos** e contribuindo para a incorporação de inúmeros trabalhadores em diferentes empresas. Após obter sua graduação em **Comunicação Organizacional** pela Universidade de **Miami**, ocupou cargos de liderança em recrutamento em empresas de diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida por sua habilidade em liderar transformações organizacionais, **integrar tecnologias** nos **processos de recrutamento** e desenvolver programas de liderança que preparam as instituições para os desafios futuros. Ela também implementou com sucesso programas de **bem-estar laboral** que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção de funcionários.



Sra. Jennifer Dove

- Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, Nova York, Estados Unidos
- Diretora de Aquisição de Talentos na NBCUniversal, Nova York, Estados Unidos
- Responsável pela Seleção de Pessoal na Comcast
- Diretora de Seleção de Pessoal na Rite Hire Advisory
- Vice-presidente Executiva da Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- Diretora de Seleção de Pessoal na Valerie August & Associates
- Executiva de Contas na BNC
- Executiva de Contas na Vault
- Graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

“

A TECH conta com uma equipe notável e especializada de diretores convidados internacionais, com importantes posições de liderança nas empresas mais avançadas do mercado global"

Diretor Internacional Convidado

Líder tecnológico com décadas de experiência em **grandes multinacionais de tecnologia**, Rick Gauthier se destacou no campo dos **serviços em nuvem** e na melhoria de processos de ponta a ponta. Ele foi reconhecido como um líder e gestor de equipes altamente eficiente, mostrando um talento natural para garantir um alto nível de compromisso entre seus colaboradores.

Rick possui habilidades inatas em estratégia e inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando seu sucesso com dados de qualidade. Sua trajetória na **Amazon** lhe permitiu administrar e integrar os serviços de TI da empresa nos Estados Unidos. Na **Microsoft** liderou uma equipe de 104 pessoas responsáveis por fornecer infraestrutura de TI corporativa e apoiar departamentos de engenharia de produtos em toda a companhia.

Essa experiência permitiu que Rick se destacasse como um executivo de alto impacto, com habilidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



Sr. Rick Gauthier

- Diretor Regional de TI na Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Chefe de Programas Sênior na Amazon
- Vice-Presidente da Wimmer Solutions
- Diretor Sênior de Serviços de Engenharia Produtiva na Microsoft
- Graduado em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado Técnico em *Mergulho Comercial* pelo Divers Institute of Technology
- Graduado em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College

“

Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”

Diretor Internacional Convidado

Romi Arman é um renomado especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em **Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria**. Ao longo dessa trajetória extensa, assumiu diferentes riscos e é um **defensor permanente da inovação e mudança** no cenário empresarial. Com essa expertise, colaborou com diretores gerais e organizações corporativas de todo o mundo, incentivando-os a abandonar os modelos tradicionais de negócios. Assim, contribuiu para que empresas como a energética Shell se tornassem **verdadeiros líderes de mercado**, focadas em seus **clientes e no mundo digital**.

As estratégias desenvolvidas por Arman têm um impacto duradouro, pois permitiram a várias corporações **melhorar as experiências dos consumidores, funcionários e acionistas**. O sucesso desse especialista é quantificável por meio de métricas tangíveis como o **CSAT**, o **engajamento dos funcionários** nas instituições onde atuou e o crescimento do **indicador financeiro EBITDA** em cada uma delas.

Além disso, em sua trajetória profissional, nutriu e **liderou equipes de alto desempenho** que, inclusive, receberam prêmios por seu **potencial transformador**. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: satisfazer as complexas **demandas de descarbonização** dos clientes, **apoiar uma “descarbonização rentável”** e revisar um panorama fragmentado de **dados, digital y tecnológico**. Assim, seus esforços evidenciaram que, para alcançar um sucesso sustentável, é fundamental partir das necessidades dos consumidores e estabelecer as bases para a transformação dos processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o diretor se destaca por seu domínio das **aplicações empresariais da Inteligência Artificial**, tema em que possui um pós-graduação da London Business School. Ao mesmo tempo, acumulou experiências em **IoT e o Salesforce**.



Sr. Romi Arman

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Shell, Londres, Reino Unido
- Diretor Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Shell
- Gerente Nacional de Contas Chave (fabricantes de equipamentos originais e varejistas de automóveis) para Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sênior de Gestão (Setor de Serviços Financeiros) para Accenture em Singapura
- Graduado pela Universidade de Leeds
- Pós-graduação em Aplicações Empresariais de IA para Executivos Seniores pela London Business School
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente CCXP
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD

“

Você deseja atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH disponibiliza os conteúdos mais atualizados do mercado acadêmico, elaborados por especialistas de prestígio internacional”

Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de **Gerente Global de Compras** na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como a **integridade de dados mestres**, as **atualizações de dados de fornecedores** e **priorização** desses dados. Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo **marketing**, **análise de mídia**, **mensuração** e **atribuição**. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o **Prêmio de Liderança BIM**, o **Prêmio de Liderança em Pesquisa**, o **Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação** e o **Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA** (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como **Gerente de Vendas** em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como **Analista Sênior** da Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos **fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios** que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.

Também liderou equipes em empresas como **Eaton**, **Airbus** e **Siemens**, onde adquiriu valiosa experiência em gestão de contas e cadeia de suprimentos. Destaca-se especialmente seu trabalho para superar continuamente as expectativas através da **construção de relações valiosas com os clientes** e **trabalhando de forma fluida com pessoas em todos os níveis de uma organização**, incluindo stakeholders, gestão, membros da equipe e clientes. Seu enfoque orientado por dados e sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e escaláveis para os desafios da indústria o tornaram um líder proeminente em seu campo.



Sr. Manuel Arens

- ♦ Gerente Global de Compras no Google, Mountain View, Estados Unidos
- ♦ Responsável Principal de Análise e Tecnologia B2B no Google, Estados Unidos
- ♦ Diretor de Vendas no Google, Irlanda
- ♦ Analista Industrial Sênior no Google, Alemanha
- ♦ Gestor de Contas no Google, Irlanda
- ♦ Accounts Payable na Eaton, Reino Unido
- ♦ Gestor de Cadeia de Suprimentos na Airbus, Alemanha

“

Escolha a TECH! Você poderá acessar os melhores materiais didáticos, na vanguarda da tecnologia e da educação, implementados por especialistas de prestígio internacional na área”

Diretor Internacional Convidado

Andrea La Sala é um experiente executivo de **Marketing** cujos projetos tiveram um **impacto significativo** no setor da **Moda**. Ao longo de sua bem-sucedida carreira, desenvolveu diversas tarefas relacionadas a **Produtos, Merchandising e Comunicação**, sempre associado a marcas de prestígio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre outras.

Os resultados desse executivo de **alto perfil internacional** estão ligados à sua comprovada capacidade de **sintetizar informações** em estruturas claras e executar **ações concretas** alinhadas com objetivos **empresariais específicos**. Além disso, é reconhecido por sua **proatividade** e **adaptação a ritmos acelerados** de trabalho. Este especialista também possui uma **forte consciência comercial, visão de mercado** e uma **verdadeira paixão pelos produtos**.

Como **Diretor Global de Marca e Merchandising** na **Giorgio Armani**, supervisionou diversas **estratégias de Marketing** para roupas e acessórios. Suas táticas foram centradas no **varejo** e nas **necessidades e comportamentos dos consumidores**. Neste cargo, La Sala também foi responsável pela comercialização de produtos em diferentes mercados, atuando como **chefe de equipe** nos departamentos de **Design, Comunicação e Vendas**.

Por outro lado, em empresas como **Calvin Klein** e **Gruppo Coin**, empreendeu projetos para impulsionar a **estrutura, o desenvolvimento** e a **comercialização de diferentes coleções**. Também criou **calendários eficazes** para campanhas de compra e venda, para campanhas gerenciando **termos, custos, processos e prazos de entrega** de diferentes operações.

Essas experiências tornaram Andrea La Sala um dos principais e mais qualificados **líderes corporativos** no setor da **Moda e Luxo**, com uma alta capacidade de implementação eficaz do **posicionamento positivo de diferentes marcas** e redefinição de indicadores-chave de desempenho (KPI).



Sr. Andrea La Sala

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange na Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Gruppo Coin
- Brand Manager na Dolce&Gabbana
- Brand Manager na Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado na Fastweb
- Graduado em Business and Economics na Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Os profissionais internacionais mais qualificados e experientes estão esperando por você na TECH para proporcionar um ensino de alto nível, atualizado e baseado nas mais recentes evidências científicas. O que você está esperando para se matricular?"

Diretor Internacional Convidado

Mick Gram é sinônimo de inovação e excelência no campo da **Inteligência Empresarial** em âmbito internacional. Sua carreira de sucesso está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, esse especialista se destaca por sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impacto duradouro no ambiente corporativo.

O executivo é considerado um **pioneiro no uso de técnicas de visualização de dados** que simplificaram conjuntos complexos, tornando-os acessíveis e facilitadores da tomada de decisões. Essa habilidade se tornou o pilar de seu perfil profissional, transformando-o em um ativo desejado por muitas organizações que buscavam **reunir informações** e **gerar ações** concretas a partir delas.

Um de seus projetos mais destacados nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do tipo no mundo, ancorada na nuvem e destinada à **análise de Big Data**. Além disso, ele atuou como **Diretor de Business Intelligence** na **Red Bull**, abrangendo áreas como **Vendas, Distribuição, Marketing e Operações de Cadeia de Suprimento**. Sua equipe foi recentemente reconhecida por sua inovação constante no uso da nova API do Walmart Luminare para insights de **Compradores e Canais**.

Quanto à sua formação, o executivo possui vários Mestrados e estudos de pós-graduação em instituições renomadas como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhague**, na Dinamarca. Através dessa capacitação contínua, o especialista alcançou competências de vanguarda. Assim, ele se tornou considerado um **Líder nato da nova economia mundial**, focada no impulso dos dados e suas possibilidades infinitas.



Sr. Mick Gram

- Diretor de *Business Intelligence* e Análise na Red Bull, Los Angeles, Estados Unidos
- Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- Consultor independente de *Business Intelligence* e *Data Science*
- Diretor de *Business Intelligence* na Capgemini
- Analista Chefe na Nordea
- Consultor Chefe de *Business Intelligence* para a SAS
- Educação Executiva em IA e Machine Learning na UC Berkeley College of Engineering
- MBA Executivo em e-commerce na Universidade de Copenhagen
- Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhagen



Estude na melhor universidade online do mundo de acordo com a Forbes! Neste MBA, você terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimídia, desenvolvida por professores de prestígio internacional"

Diretor Internacional Convidado

Scott Stevenson é um distinto especialista no setor de **Marketing Digital** que, por mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do entretenimento, a **Warner Bros. Discovery**. Neste papel, teve uma função fundamental na **supervisão da logística** e dos **fluxos de trabalho criativos** em diversas plataformas digitais, incluindo redes sociais, busca, display e meios lineares.

A liderança deste executivo foi crucial para impulsionar **estratégias de produção em meios pagos**, o que resultou em uma notável **melhoria nas taxas de conversão** da sua empresa. Ao mesmo tempo, assumiu outros cargos, como Diretor de Serviços de Marketing e Gerente de Tráfego na mesma multinacional durante sua antiga gestão.

Além disso, Stevenson esteve envolvido na distribuição global de videogames e **campanhas de propriedade digital**. Também foi responsável por introduzir estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdo de som e imagem para **comerciais de televisão e trailers**.

Por outro lado, o especialista possui uma Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra sua habilidade em **comunicação e narrativa**. Além disso, participou da Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de vanguarda sobre o uso da **Inteligência Artificial** nos **negócios**. Assim, seu perfil profissional se destaca como um dos mais relevantes no campo atual do **Marketing** e dos **Meios Digitais**.



Sr. Scott Stevenson

- ♦ Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- ♦ Gerente de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- ♦ Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia
- ♦ Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida

“

Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo!

Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem”

Diretor Internacional Convidado

O Dr. Eric Nyquist é um destacado profissional no âmbito esportivo internacional, que construiu uma carreira impressionante, destacando-se por sua liderança estratégica e habilidade para impulsionar mudanças e inovação em organizações esportivas de alto nível.

De fato, ele ocupou cargos de alto escalão, como Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, sediada na Florida, Estados Unidos. Com muitos anos de experiência nesta organização, o Dr. Nyquist também ocupou várias posições de liderança, incluindo Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico e Diretor Geral de Assuntos Comerciais, gerenciando mais de uma dúzia de disciplinas que vão desde o desenvolvimento estratégico até o Marketing de entretenimento.

Além disso, Nyquist deixou uma marca significativa nas principais franquias esportivas de Chicago. Como Vice-Presidente Executivo das franquias dos Chicago Bulls e dos Chicago White Sox ele demonstrou sua capacidade de impulsionar o sucesso empresarial e estratégico no mundo do esporte profissional.

Por último, é importante destacar que ele iniciou sua carreira no campo esportivo enquanto trabalhava em Nova York como principal analista estratégico para Roger Goodell na National Football League (NFL) e, anteriormente, como estagiário jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos.



Sr. Eric Nyquist

- ♦ Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, Flórida, Estados Unidos
- ♦ Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico na NASCAR
- ♦ Vice-Presidente de Planejamento Estratégico na NASCAR
- ♦ Diretor Geral de Assuntos Comerciais na NASCAR
- ♦ Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago White Sox
- ♦ Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago Bulls
- ♦ Gerente de Planejamento Empresarial na National Football League (NFL)
- ♦ Assuntos Comerciais / Estagiário Jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos
- ♦ Doutor em Direito pela Universidade de Chicago
- ♦ Mestrado em Administração de Empresas (MBA) pela Booth School of Business da Universidade de Chicago
- ♦ Formado em Economia Internacional pelo Carleton College

“

Com este curso universitário 100% online, você poderá conciliar seus estudos com suas atividades diárias, contando com o apoio dos principais especialistas internacionais na área do seu interesse. Faça sua matrícula hoje mesmo!"

Direção



Dr. Martin Joaquín Ruiz Cid

- ♦ Engenheiro Industrial Especialista em Eletricidade, Eletrônica e Mecânica
- ♦ Fundador e Diretor Técnico na Vionica Drones
- ♦ Diretor na IngeMabis - Engenharia e Serviços
- ♦ Diretor Técnico do Grupo HBC
- ♦ Diretor Técnico do Grupo de Projetos EPC na Soltec Energias Renováveis
- ♦ Líder de Projeto para Técnicas Reunidas no Abantia Group, Grupo Cobra e Inversiones Silmamur
- ♦ Doutor em Tecnologias Industriais, Eletricidade, Eletrônica e Controle Adaptativo pela Universidade Nacional de Educação a Distância
- ♦ Mestrado em Meio Ambiente e Energias Renováveis pela Escola Europeia de Negócios
- ♦ Mestrado em Direção Estratégica da Empresa pela Universidade Nacional de Educação a Distância
- ♦ Formado em Engenharia Industrial, Mecânica e Estruturas pela Universidade Politécnica de Cartagena



05

Estrutura e conteúdo

O conteúdo foi estruturado com base nos requisitos de capacitação intensiva e de alto impacto definidos neste Programa. Através de um processo completo, que contempla todos os âmbitos de atuação na gestão de grandes Projetos EPC, o aluno desenvolverá seus conhecimentos teóricos e práticos, alcançando um crescimento profissional e pessoal que lhe permitirá atuar com segurança nesta área. Este objetivo será alcançado através de um conteúdo de primeira classe elaborado pelos melhores profissionais deste ramo.





“

Aprenda com os melhores e adquira os conhecimentos e habilidades necessários para intervir nesta área de desenvolvimento com total sucesso”

Módulo 1. Projetos internacionais

- 1.1. Projetos e contexto organizacional
 - 1.1.1. Projeto na organização
 - 1.1.2. Elementos do projeto
 - 1.1.3. Importância do projeto na organização
- 1.2. Tipos de projetos de acordo com o serviço
 - 1.2.1. Tipos de projetos
 - 1.2.2. Análise de projetos
 - 1.2.3. Orientação do projeto
- 1.3. Principais processos no desenvolvimento de um projeto
 - 1.3.1. Processo de inicialização e planejamento
 - 1.3.2. Execução e Monitoramento
 - 1.3.3. Processo de fechamento
- 1.4. Análise de restrições de Custo, Escopo e Qualidade
 - 1.4.1. Análise de Restrições de Custos
 - 1.4.2. Restrição de Escopo
 - 1.4.3. Restrição de qualidade
- 1.5. Restrições de tempo, recursos e riscos
 - 1.5.1. Análise de Restrições de Tempo
 - 1.5.2. Restrição de recursos
 - 1.5.3. Riscos de restrição
- 1.6. Análise dos tipos de contrato
 - 1.6.1. Contrato de preço unitário
 - 1.6.2. Contrato "Lump Sum" ou quantia fixa
 - 1.6.3. Contrato de custo mais margem
- 1.7. Gestão de projetos de acordo com a tipologia
 - 1.7.1. Gestão de projetos a preço unitário
 - 1.7.2. Gestão de projetos de soma total/Global
 - 1.7.3. Gestão de projetos de custo mais margem
- 1.8. Projeto, Programa e Portfólio
 - 1.8.1. Análise do projeto na organização
 - 1.8.2. Análise do programa na organização
 - 1.8.3. Análise do portfólio da Organização

- 1.9. Interessado no projeto
 - 1.9.1. Pirâmide de partes interessadas no projeto
 - 1.9.2. Análise dos interessados/*stakeholders*
 - 1.9.3. Interação dos interessados/*stakeholders*
- 1.10. Análise dos Ativos do Processo da Organização
 - 1.10.1. Análise de ativos em Startup e planejamento
 - 1.10.2. Análise de ativos em Execução e Controles
 - 1.10.3. Análise de ativos no fechamento

Módulo 2. Projetos chave na mão (EPC)

- 2.1. Projetos EPC
 - 2.1.1. Contexto do projeto EPC
 - 2.1.2. Componentes do projeto
 - 2.1.3. Análise das necessidades
- 2.2. Etapas do projeto EPC
 - 2.2.1. Identificação de etapas em projetos EPC
 - 2.2.2. Identificação das necessidades iniciais em etapas
 - 2.2.3. Tempo de cada etapa
- 2.3. Gestão da etapa *E-Engineering*
 - 2.3.1. Análise da Etapa E
 - 2.3.2. Cronograma da Etapa E
 - 2.3.3. Recursos necessários para a etapa E
- 2.4. Análise da etapa *E-Engineering*
 - 2.4.1. Estrutura necessária para o desenvolvimento da etapa E
 - 2.4.2. Restrições
 - 2.4.3. Dificuldades e riscos
- 2.5. Gestão da etapa *P-Procurement*
 - 2.5.1. Análise da Etapa P
 - 2.5.2. Cronograma
 - 2.5.3. Recursos necessários
- 2.6. Análise da etapa *P-Procurement*
 - 2.6.1. Estrutura necessária para o desenvolvimento da etapa P
 - 2.6.2. Restrições
 - 2.6.3. Dificuldades e riscos

- 2.7. Gestão da etapa *C-Construction*
 - 2.7.1. Análise da Etapa C
 - 2.7.2. Cronograma
 - 2.7.3. Recursos necessários
- 2.8. Análise da etapa *C-Construction*
 - 2.8.1. Estrutura necessária para o desenvolvimento da etapa C
 - 2.8.2. Restrições
 - 2.8.3. Dificuldades e riscos
- 2.9. Projetos EPC: Departamento de RH
 - 2.9.1. Principais funções
 - 2.9.2. Recursos necessários para este departamento
 - 2.9.3. Coordenação e comunicação com o resto do projeto
- 2.10. Projetos EPC: Departamento de Contratos
 - 2.10.1. Principais funções
 - 2.10.2. Recursos necessários para este departamento
 - 2.10.3. Coordenação e comunicação com o resto do projeto

Módulo 3. Gestão e controle de etapas em projetos chave na mão (EPC)

- 3.1. Coordenação de etapas em projetos EPC
 - 3.1.1. Planejamento de etapas
 - 3.1.2. Comunicações entre as equipes
 - 3.1.3. Etapas do processo de resolução de incidentes
- 3.2. Etapa C: Principais componentes estruturais: qualidade
 - 3.2.1. Componentes Q Qualidade
 - 3.2.2. Análise da parte de Qualidade do projeto
 - 3.2.3. Estrutura e importância
- 3.3. Etapa C: Principais componentes estruturais: saúde e segurança
 - 3.3.1. Componente HSE Segurança e Saúde
 - 3.3.2. Análise da parte de Segurança e Saúde do projeto
 - 3.3.3. Estrutura e importância
- 3.4. Etapa C: Principais componentes estruturais: custo
 - 3.4.1. Componente C. Custo
 - 3.4.2. Análise da parte de Controlar de Custo do projeto
 - 3.4.3. Estrutura e importância

- 3.5. Etapa C: Principais componentes estruturais: cronograma
 - 3.5.1. Componente P. Prazo
 - 3.5.2. Análise da parte de Controle de Prazos do projeto
 - 3.5.3. Estrutura e importância
- 3.6. Gestão de projetos EPC internacionais
 - 3.6.1. Gestão do Diretor de Projetos
 - 3.6.2. Características do Diretor
 - 3.6.3. Coordenação e comunicação
- 3.7. Análise de Projetos Internacionais EPC
 - 3.7.1. Análise Global do projeto a partir da direção
 - 3.7.2. Processos de relatórios gerenciais
 - 3.7.3. Controle dos principais KPIs do projeto
- 3.8. Desvios Projetos EPC
 - 3.8.1. Principais desvios no projeto EPC
 - 3.8.2. Análise de desvios
 - 3.8.3. Procedimento de notificação de desvios de clientes
- 3.9. Análise e acompanhamento dos desvios econômicos do projeto em relação ao contrato
 - 3.9.1. Controle de produção
 - 3.9.2. Controle de custos
 - 3.9.3. Monitoramento de Produção x. Custos
- 3.10. Gestão de não conformidades em projetos de EPC
 - 3.10.1. Principais não conformidades em projetos EPC
 - 3.10.2. Procedimentos de gestão
 - 3.10.3. Análise e mitigação

Módulo 4. *Contract Management* em projetos

- 4.1. *Contract Management* em projetos
 - 4.1.1. Análise de *Contract Management* em projetos
 - 4.1.2. Necessidade de *Contract Management*
 - 4.1.3. Objetivos da gestão de contratos
- 4.2. Funções da *Contract Management*
 - 4.2.1. Principais funções do CM no projeto
 - 4.2.2. Características da posição CM
 - 4.2.3. Indicadores de gestão de contratos

- 4.3. Processo na gestão de um contrato
 - 4.3.1. Elaboração de um plano de gestão de contratos
 - 4.3.2. Etapas do Plano de Gestão
 - 4.3.3. Adversidades na gestão de contratos
- 4.4. Fatores de sucesso na gestão de contratos
 - 4.4.1. Análise dos principais fatores de sucesso
 - 4.4.2. Planejamento e evolução da gestão de contrato
 - 4.4.3. Gestão de desempenho e relações entre as partes
- 4.5. Principais etapas do *Contract Management*
 - 4.5.1. Planejamento e execução
 - 4.5.2. Controle e Monitoramento durante a execução
 - 4.5.3. Controle e monitoramento após a execução
- 4.6. Fatores a considerar na gestão de contratos de construção
 - 4.6.1. Definição de objetivos e estratégias
 - 4.6.2. Fase de elaboração e construção em contratos do tipo *Lump Sum*
 - 4.6.3. Relações com contratantes
- 4.7. Desafios para o Gestor de Contrato
 - 4.7.1. Gestão e administração de contratos bem sucedidos
 - 4.7.2. Gestão das comunicações com o cliente
 - 4.7.3. Análise e cumprimento do contrato
- 4.8. Aspectos a resolver
 - 4.8.1. Negociação e aprovação de contratos
 - 4.8.2. Controle durante a execução
 - 4.8.3. Controle do cumprimento das obrigações contratuais
- 4.9. Aspectos a supervisionar
 - 4.9.1. Negociação e aprovação de contratos
 - 4.9.2. Controle durante a execução
 - 4.9.3. Controle do cumprimento das obrigações contratuais
- 4.10. Gestão de fatores do projeto pelo Gerente de Contratos
 - 4.10.1. Gestão do Escopo
 - 4.10.2. Gestão de custos
 - 4.10.3. Gestão de riscos e mudanças

Módulo 5. Análise de risco na *Gestão de Contrato*

- 5.1. *Gestão de Contrato* Internacional
 - 5.1.1. Gestão de contratos de acordo com PMBOOK
 - 5.1.2. Controle e Gestão de Compras de acordo com PMBOOK
 - 5.1.3. Importância e intervenção do gestor do contrato
- 5.2. *Gestão de Contrato* & Gerenciamento de Projetos
 - 5.2.1. Relação entre *Gestão de Contrato* & Gerenciamento de Projetos
 - 5.2.2. Colaboração entre gestão de contrato e gerenciamento de projetos
 - 5.2.3. Controle dos principais fatores da obra
- 5.3. Gestão de Riscos por *Contract Manager*
 - 5.3.1. Identificação de riscos no contrato
 - 5.3.2. Classificação de riscos
 - 5.3.3. Elaboração e implementação de matrizes
- 5.4. Análise de Riscos por *Contract Manager*
 - 5.4.1. Identificação de responsáveis por riscos
 - 5.4.2. Seguimento da evolução
 - 5.4.3. Mitigação de riscos
- 5.5. Tipos de garantias
 - 5.5.1. Classificação
 - 5.5.2. Importância da gestão de garantias
 - 5.5.3. Custos e prazos de vencimento
- 5.6. Análise de penalidades
 - 5.6.1. Tipo de penalidades de acordo com o contrato
 - 5.6.2. Controle das penalidades pelo *Gerente de Contrato*
 - 5.6.3. *Gestão de Contrato* eficaz perante as penalidades
- 5.7. Gestão de Segurança em construção
 - 5.7.1. Tipo de seguros na construção
 - 5.7.2. Prazos de seguros
 - 5.7.3. Importância do seguro
- 5.8. Análise de seguros de construção
 - 5.8.1. *Contract Management* na Gestão de seguros
 - 5.8.2. Cálculos e custos para seguros na construção
 - 5.8.3. Vigência dos seguros

- 5.9. *Gestão de Contrato* e o departamento jurídico
 - 5.9.1. Relação do *Gestor de Contrato* com o departamento jurídico
 - 5.9.2. Importância de conhecimentos legais para o *Contract Manager*
 - 5.9.3. Comunicação desde o ponto de vista legal do *Contract manager*
- 5.10. *Gerente de Contrato* e os empreiteiros
 - 5.10.1. Comunicações do *Gerente de Contrato* com o empreiteiro
 - 5.10.2. Seguimento do contrato com o empreiteiro
 - 5.10.3. Importância do monitoramento da rastreabilidade das comunicações

Módulo 6. Planejamento do Projeto na *Gestão de Contratos*

- 6.1. *Contract Management* e Orçamento
 - 6.1.1. Objetivos da gestão orçamentária pelo *Gerente de Contrato*
 - 6.1.2. Principais tipos de orçamentos
 - 6.1.3. Orçamento de acordo com a estrutura de custos
- 6.2. *Contract Management* e controle do local
 - 6.2.1. Objetivos da gestão do controle do local
 - 6.2.2. Recrutamento de um órgão de controle
 - 6.2.3. Verificação e acompanhamento do local
- 6.3. *Contract Management* e controle de Saúde e Segurança no local
 - 6.3.1. Objetivos da gestão de controle de Saúde e Segurança no local
 - 6.3.2. Aspectos a considerar ao realizar verificações de saúde e segurança
 - 6.3.3. Verificação e monitoramento no local
- 6.4. *Contract Management* e terceirização
 - 6.4.1. Importância da intervenção do *Gestor de Contrato* na gestão de contratos de subcontratação
 - 6.4.2. Tipos de contratos de terceirização
 - 6.4.3. Análise de contratos com subcontratantes
- 6.5. Processo de terceirização a ser seguido pelo Gerente de Contrato
 - 6.5.1. Licitação e comparação
 - 6.5.2. Pré-seleção e pré-contratação
 - 6.5.3. Adjudicação de empregado terceirizado
- 6.6. Acompanhamento de alterações em contratos de subcontratantes
 - 6.6.1. Importância do acompanhamento das mudanças
 - 6.6.2. Controle de mudanças em prazo e custo
 - 6.6.3. Necessidade de notificações em tempo hábil



- 6.7. *Gestão de Contratos* e o contrato de terceirização de serviços
 - 6.7.1. Noções básicas do contrato de terceirização de serviços
 - 6.7.2. *Contract Management* neste tipo de contrato
 - 6.7.3. Pontos a considerar
- 6.8. *Contract Management* e disputas contratuais
 - 6.8.1. Intervenção do *Contract Manager* em disputas
 - 6.8.2. Dificuldade técnica e jurídica em casos de arbitragem internacional
 - 6.8.3. Importância do *Contract management* para futuras disputas
- 6.9. Classificação de disputas e arbitragens
 - 6.9.1. Tipos de disputas e arbitragem
 - 6.9.2. Preparação de documentação para disputas
 - 6.9.3. Importância da rastreabilidade para futuras disputas
- 6.10. *Gerente de Contrato* e o cliente
 - 6.10.1. Comunicações do *Contract manager* com Clientes
 - 6.10.2. Acompanhamento do contrato com o cliente
 - 6.10.3. Importância do monitoramento da rastreabilidade das comunicações

Módulo 7. Gestão de Projetos: Gestão do Escopo e Cronograma

- 7.1. Controle do escopo
 - 7.1.1. Escopo do projeto
 - 7.1.2. Linha de base do escopo do projeto
 - 7.1.3. A importância da conta controle
- 7.2. Gestão de requisitos
 - 7.2.1. Análise da gestão de requisitos
 - 7.2.2. Categoria:
 - 7.2.3. Processo de gestão
- 7.3. Gerenciamento do escopo
 - 7.3.1. Planejamento da gestão do escopo
 - 7.3.2. Coleta de requisitos
 - 7.3.3. Particularidades do escopo
- 7.4. Estudo de alcance
 - 7.4.1. Elaboração da EDT
 - 7.4.2. Validação do escopo
 - 7.4.3. Controle do escopo
- 7.5. Controle do Cronograma

- 7.5.1. Cronograma do projeto
- 7.5.2. Linha base do cronograma
- 7.5.3. Análise do caminho crítico
- 7.6. Elaboração do cronograma
 - 7.6.1. Diagrama de Gantt
 - 7.6.2. Atividades predecessoras e sucessoras
 - 7.6.3. Restrições entre as atividades
- 7.7. Gerenciamento do cronograma
 - 7.7.1. Planejamento da gestão do cronograma
 - 7.7.2. Descrição das atividades
 - 7.7.3. Sequência das atividades
- 7.8. Estudo e análise do cronograma
 - 7.8.1. Estimativa de duração das atividades
 - 7.8.2. Desenvolvimento do cronograma
 - 7.8.3. Controle do horário
- 7.9. Plano de aceleração no projeto de construção
 - 7.9.1. Análise do plano de aceleração
 - 7.9.2. Cronograma
 - 7.9.3. Recursos
- 7.10. Plano de recuperação no projeto de construção
 - 7.10.1. Análise do plano de recuperação
 - 7.10.2. Cronograma
 - 7.10.3. Recursos

Módulo 8. Gestão de Projetos: Gestão das Comunicações e da Qualidade

- 8.1. Controles das comunicações
 - 8.1.1. Comunicações no projeto
 - 8.1.2. Dimensões da comunicação no projeto
 - 8.1.3. Habilidades de comunicação
- 8.2. Comunicações no projeto
 - 8.2.1. Comunicações nas reuniões
 - 8.2.2. Canais de comunicação em projetos
 - 8.2.3. Formas de comunicação formal
- 8.3. Gestão das comunicações
 - 8.3.1. Planejamento da gestão das comunicações
 - 8.3.2. Gestão das comunicações no projeto
 - 8.3.3. Controles
- 8.4. Controle de qualidade do projeto
 - 8.4.1. Qualidade no projeto
 - 8.4.2. Custo de qualidade no projeto
 - 8.4.3. Importância da qualidade
- 8.5. Gestão de qualidade em projetos
 - 8.5.1. Planejamento de gerenciamento de Qualidade
 - 8.5.2. Gestão da Qualidade
 - 8.5.3. Controles
- 8.6. Qualidade: Não conformidades no projeto
 - 8.6.1. A importância das NC
 - 8.6.2. Não conformidades do cliente
 - 8.6.3. Não conformidades ao contratante
- 8.7. Gestão de partes interessadas no projeto
 - 8.7.1. Gestão das expectativas das partes interessadas
 - 8.7.2. Habilidades interpessoais e de equipe
 - 8.7.3. Gestão de conflitos
- 8.8. Análise de partes interessadas no projeto
 - 8.8.1. Identificação dos interessados
 - 8.8.2. Planejamento do engajamento
 - 8.8.3. Gestão e monitoramento do engajamento

- 8.9. Gestão da integração do projeto
 - 8.9.1. Desenvolvimento da carta do projeto
 - 8.9.2. Desenvolvimento do plano de gestão do projeto
 - 8.9.3. Direção e Gestão do projeto
- 8.10. Controle de integração do projeto
 - 8.10.1. Gestão do conhecimento do projeto
 - 8.10.2. Controle do trabalho
 - 8.10.3. Controle integrado de mudanças e fechamento do projeto

Módulo 9. Gestão de Projetos: Gestão de compras e recursos

- 9.1. Controle de compras
 - 9.1.1. Compras do projeto
 - 9.1.2. O comprador
 - 9.1.3. O fornecedor
- 9.2. Ciclo de compra em projetos
 - 9.2.1. Análise do ciclo de compras
 - 9.2.2. Descrição das Etapas
 - 9.2.3. Estudo das etapas
- 9.3. Contrato de compra
 - 9.3.1. Elementos do contrato
 - 9.3.2. Terminologia contratual
 - 9.3.3. Controle de reclamações e disputas
- 9.4. Gestão de compra em projetos
 - 9.4.1. Tipos de fornecedores
 - 9.4.2. Categoria de compras
 - 9.4.3. Tipos de contrato
- 9.5. Análise de compras em projetos
 - 9.5.1. Planejamento da gestão de compras
 - 9.5.2. Execução das compras
 - 9.5.3. Controle de compras
- 9.6. Controle dos Recursos
 - 9.6.1. Recursos do projeto
 - 9.6.2. Capacidade de Gestão de conflitos
 - 9.6.3. Níveis de conflito e resolução

- 9.7. Gestão dos recursos por objetivos
 - 9.7.1. Gestão por Objetivos (MBO)
 - 9.7.2. Diferentes papéis em projetos
 - 9.7.3. Tipos de liderança
- 9.8. Gestão dos recursos em projetos
 - 9.8.1. Planejamento da gestão de recursos
 - 9.8.2. Estimativa dos recursos das atividades
 - 9.8.3. Obtenção dos recursos necessários
- 9.9. Análise dos recursos em projetos
 - 9.9.1. Desenvolvimento da equipe de recursos
 - 9.9.2. Gestão de equipe
 - 9.9.3. Controle de equipe
- 9.10. Análise do processo de entrevista de recursos do PM
 - 9.10.1. O processo da entrevista
 - 9.10.2. Análise do gerente de projeto
 - 9.10.3. Fatores a considerar para um resultado bem-sucedido

Módulo 10. Gestão de Projetos: Gestão de custos

- 10.1. Controle de custos: Margem do projeto
 - 10.1.1. Custos do projeto
 - 10.1.2. Cálculo da margem inicial
 - 10.1.3. Controle financeiro
- 10.2. Controle de custos: *Fluxo de caixa*
 - 10.2.1. Análise do *Cash-Flow* do projeto
 - 10.2.2. Processamento
 - 10.2.3. Fatores
- 10.3. Estimativa de custo de atividades
 - 10.3.1. Técnicas de estimativa de custos
 - 10.3.2. Fatores a favor e contra da estimativa das atividades





- 10.3.3. Aspectos a considerar nas estimativas de custos
- 10.4. Gerenciamento e controle do valor ganho do projeto
 - 10.4.1. Fundamentos sobre o valor agregado
 - 10.4.2. Processos
 - 10.4.3. Controle e sua importância em um projeto
- 10.5. Gerenciamento e controle dos Prazos de retorno em projeto
 - 10.5.1. Fundamentos sobre o prazo agregado
 - 10.5.2. Processos
 - 10.5.3. Controle e sua importância em um projeto
- 10.6. Gerenciamento do custo do projeto
 - 10.6.1. Planejamento
 - 10.6.2. Estimativa de custos
 - 10.6.3. Determinando o orçamento
- 10.7. Análise do custo do projeto
 - 10.7.1. Controle de custos
 - 10.7.2. Controle de produção
 - 10.7.3. Custo X Produção
- 10.8. Gestão da curva S do projeto
 - 10.8.1. Fundamentos da curva S
 - 10.8.2. Processos para gestão
 - 10.8.3. Importância da Curva S
- 10.9. Controle e elaboração da curva S no projeto
 - 10.9.1. Processamento
 - 10.9.2. Acompanhamento
 - 10.9.3. Controle e desvios
- 10.10. Estudo financeiro do projeto
 - 10.10.1. VPL- valor presente líquido
 - 10.10.2. TIR-Taxa interna de retorno do projeto
 - 10.10.3. PayBack- Prazo de recuperação

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social das Empresas

- 11.1. Globalização e Governança
 - 11.1.1. Governança e Governo Corporativo
 - 11.1.2. Fundamentos do Governo Corporativo nas empresas
 - 11.1.3. O Papel do Conselho de Administração no âmbito do Governo Corporativo
- 11.2. Liderança
 - 11.2.1. Liderança. Uma abordagem conceitual
 - 11.2.2. Liderança nas empresas
 - 11.2.3. A importância do líder na direção de empresas
- 11.3. Cross Cultural Management
 - 11.3.1. Conceito de Cross Cultural Management
 - 11.3.2. Contribuições para o Conhecimento de Culturas Nacionais
 - 11.3.3. Gestão da Diversidade
- 11.4. Desenvolvimento diretivo e liderança
 - 11.4.1. Conceito de Desenvolvimento Diretivo
 - 11.4.2. Conceito de Liderança
 - 11.4.3. Teorias da Liderança
 - 11.4.4. Estilos de Liderança
 - 11.4.5. A inteligência na Liderança
 - 11.4.6. Os desafios do líder na atualidade
- 11.5. Ética empresarial
 - 11.5.1. Ética e Moral
 - 11.5.2. Ética Empresarial
 - 11.5.3. Liderança e ética nas empresas
- 11.6. Sustentabilidade
 - 11.6.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
 - 11.6.2. Agenda 2030
 - 11.6.3. As empresas sustentáveis
- 11.7. Responsabilidade Social da Empresa
 - 11.7.1. Dimensão internacional da Responsabilidade Social das Empresas
 - 11.7.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
 - 11.7.3. Impacto e medição da Responsabilidade Social da Empresa

- 11.8. Sistemas e ferramentas de Gestão responsável
 - 11.8.1. RSC: A responsabilidade social corporativa
 - 11.8.2. Aspectos essenciais para implantar uma estratégia de gestão responsável
 - 11.8.3. Passos para a implantação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
 - 11.8.4. Ferramentas e padrões da RSC
- 11.9. Multinacionais e direitos humanos
 - 11.9.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
 - 11.9.2. Empresas multinacionais frente ao direito internacional
 - 11.9.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos
- 11.10. Ambiente legal e Corporate Governance
 - 11.10.1. Normas internacionais de importação e exportação
 - 11.10.2. Propriedade intelectual e industrial
 - 11.10.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 12. Gestão de Pessoas e de Talentos

- 12.1. Gestão Estratégica de Pessoas
 - 12.1.1. Gestão Estratégica e recursos humanos
 - 12.1.2. Gestão estratégica de pessoas
- 12.2. Gestão de recursos humanos por competências
 - 12.2.1. Análise do potencial
 - 12.2.2. Política de remuneração
 - 12.2.3. Planos de carreira/sucessão
- 12.3. Avaliação do desempenho e gestão de desempenho
 - 12.3.1. A gestão do desempenho
 - 12.3.2. Gestão do desempenho: objetivos e processo
- 12.4. Inovação na gestão de talentos e pessoas
 - 12.4.1. Modelos de gestão de talentos estratégicos
 - 12.4.2. Identificação, formação e desenvolvimento de talentos
 - 12.4.3. Fidelização e retenção
 - 12.4.4. Proatividade e inovação

- 12.5. Motivação
 - 12.5.1. A natureza da motivação
 - 12.5.2. A teoria das expectativas
 - 12.5.3. Teorias das necessidades
 - 12.5.4. Motivação e compensação econômica
- 12.6. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho
 - 12.6.1. As equipes de alto desempenho: as equipes autogeridas
 - 12.6.2. Metodologias de gestão de equipes autogeridas de alto desempenho
- 12.7. Gestão da mudança
 - 12.7.1. Gestão da mudança
 - 12.7.2. Tipos de processos de gestão da mudança
 - 12.7.3. Etapas ou fases na gestão da mudança
- 12.8. Negociação e gestão de conflitos
 - 12.8.1. Negociação
 - 12.8.2. Gestão de Conflitos
 - 12.8.3. Gestão de Crises
- 12.9. Comunicação direta
 - 12.9.1. Comunicação interna e externa no âmbito empresarial
 - 12.9.2. Departamentos de Comunicação
 - 12.9.3. O responsável pela comunicação da empresa. O perfil do Dircom
- 12.10. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos
 - 12.10.1. A produtividade
 - 12.10.2. Alavancas de atração e retenção de talentos

Módulo 13. Direção Econômico-Financeira

- 13.1. Ambiente Econômico
 - 13.1.1. Ambiente macroeconômico e o sistema financeiro nacional
 - 13.1.2. Instituições financeiras
 - 13.1.3. Mercados financeiros
 - 13.1.4. Ativos financeiros
 - 13.1.5. Outros entes do setor financeiro
- 13.2. Contabilidade Gerencial
 - 13.2.1. Conceitos básicos
 - 13.2.2. O Ativo da empresa
 - 13.2.3. O Passivo da empresa
 - 13.2.4. O Patrimônio Líquido da empresa
 - 13.2.5. A Demonstração de Resultados
- 13.3. Sistemas de informação e Business Intelligence
 - 13.3.1. Fundamentos e classificação
 - 13.3.2. Fases e métodos de rateio de custos
 - 13.3.3. Escolha de centro de custos e efeito
- 13.4. Orçamento e Controle de Gestão
 - 13.4.1. O modelo orçamentário
 - 13.4.2. O Orçamento de Capital
 - 13.4.3. O Orçamento de Operações
 - 13.4.5. O Orçamento de Tesouraria
 - 13.4.6. Acompanhamento do Orçamento
- 13.5. Direção Financeira
 - 13.5.1. As decisões financeiras da empresa
 - 13.5.2. O departamento financeiro
 - 13.5.3. Excedentes de tesouraria
 - 13.5.4. Riscos associados à direção financeira
 - 13.5.5. Gestão de riscos da direção financeira

- 13.6. Planejamento Financeiro
 - 13.6.1. Definição de planejamento financeiro
 - 13.6.2. Ações a serem efetuadas no planejamento financeiro
 - 13.6.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
 - 13.6.4. O quadro de Fluxo de Caixa
 - 13.6.5. O quadro de capital de giro
- 13.7. Estratégia Financeira Corporativa
 - 13.7.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
 - 13.7.2. Produtos financeiros de financiamento empresarial
- 13.8. Financiamento Estratégico
 - 13.8.1. A autofinanciamento
 - 13.8.2. Aumento de capital próprio
 - 13.8.3. Recursos Híbridos
 - 13.8.4. Financiamento através de intermediários
- 13.9. Análise e planejamento financeiro
 - 13.9.1. Análise do Balanço Patrimonial
 - 13.9.2. Análise da Demonstração de Resultados
 - 13.9.3. Análise da Rentabilidade
- 13.10. Análise e resolução de casos/problemas
 - 13.10.1. Informação financeira de Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Direção Comercial e Marketing Estratégico

- 14.1. Direção comercial
 - 14.1.1. Marco conceitual da direção comercial
 - 14.1.2. Estratégia e planejamento comercial
 - 14.1.3. O papel dos diretores comerciais
- 14.2. Marketing
 - 14.2.1. Conceito de Marketing
 - 14.2.2. Elementos básicos do marketing
 - 14.2.3. Atividades de marketing da empresa
- 14.3. Gestão Estratégica do Marketing
 - 14.3.1. Conceito de Marketing estratégico
 - 14.3.2. Conceito de planejamento estratégico de marketing
 - 14.3.3. Etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- 14.4. Marketing digital e comércio eletrônico
 - 14.4.1. Objetivos do Marketing digital e comércio eletrônico
 - 14.4.2. Marketing Digital e os meios que emprega
 - 14.4.3. Comércio eletrônico. Contexto geral
 - 14.4.4. Categorias do comércio eletrônico
 - 14.4.5. Vantagens e desvantagens do E-commerce em relação ao comércio tradicional
- 14.5. Marketing digital para reforçar a marca
 - 14.5.1. Estratégias online para melhorar a reputação da sua marca
 - 14.5.2. Branded Content & Storytelling
- 14.6. Marketing digital para captar e fidelizar clientes
 - 14.6.1. Estratégias de fidelização e vinculação através da Internet
 - 14.6.2. Visitor Relationship Management
 - 14.6.3. Hipersegmentação
- 14.7. Gestão de campanhas digitais
 - 14.7.1. O que é uma campanha de publicidade digital?
 - 14.7.2. Passos para lançar uma campanha de marketing online
 - 14.7.3. Erros das campanhas de publicidade digital
- 14.8. Estratégia de vendas
 - 14.8.1. Estratégia de vendas
 - 14.8.2. Métodos de vendas
- 14.9. Comunicação Corporativa
 - 14.9.1. Conceito
 - 14.9.2. Importância da comunicação na organização
 - 14.9.3. Tipo de comunicação na organização
 - 14.9.4. Funções da comunicação na organização
 - 14.9.5. Elementos da comunicação
 - 14.9.6. Problemas da comunicação
 - 14.9.7. Cenários da comunicação
- 14.10. Comunicação e reputação digital
 - 14.10.1. Reputação online
 - 14.10.2. Como medir a reputação digital?
 - 14.10.3. Ferramentas de reputação online
 - 14.10.4. Relatório de reputação online
 - 14.10.5. Branding online

Módulo 15. Management Executivo

- 15.1. General Management
 - 15.1.1. Conceito de General Management
 - 15.1.2. A ação do Manager Geral
 - 15.1.3. O Diretor Geral e suas funções
 - 15.1.4. Transformação do trabalho da Direção
- 15.2. O executivo e suas funções. A cultura organizacional e suas abordagens
 - 15.2.1. O executivo e suas funções. A cultura organizacional e suas abordagens
- 15.3. Direção de operações
 - 15.3.1. Importância da direção
 - 15.3.2. A cadeia de valor
 - 15.3.3. Gestão de qualidade
- 15.4. Oratória e formação de porta-vozes
 - 15.4.1. Comunicação interpessoal
 - 15.4.2. Habilidades comunicativas e influência
 - 15.4.3. Barreiras na comunicação
- 15.5. Ferramentas de comunicação pessoal e organizacional
 - 15.5.1. A comunicação interpessoal
 - 15.5.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
 - 15.5.3. A comunicação na organização
 - 15.5.4. Ferramentas na organização
- 15.6. Comunicação em situações de crise
 - 15.6.1. Crise
 - 15.6.2. Fases da crise
 - 15.6.3. Mensagens: conteúdos e momentos
- 15.7. Preparação de um plano de crise
 - 15.7.1. Análise de possíveis problemas
 - 15.7.2. Planejamento
 - 15.7.3. Adequação do pessoal
- 15.8. Inteligência emocional
 - 15.8.1. Inteligência emocional e comunicação
 - 15.8.2. Assertividade, empatia e escuta ativa
 - 15.8.3. Autoestima e comunicação emocional
- 15.9. Branding Pessoal
 - 15.9.1. Estratégias para desenvolver a marca pessoal
 - 15.9.2. Leis do branding pessoal
 - 15.9.3. Ferramentas para construção de marcas pessoais
- 15.10. Liderança e gestão de equipes
 - 15.10.1. Liderança e estilos de liderança
 - 15.10.2. Capacidades e desafios do Líder
 - 15.10.3. Gestão de Processos de Mudança
 - 15.10.4. Gestão de Equipes Multiculturais



Seja bem-vindo à capacitação que permitirá alcançar o crescimento profissional que você merece"

06

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Estudo de caso para contextualizar todo o conteúdo

Nosso programa oferece um método revolucionário para desenvolver as habilidades e o conhecimento. Nosso objetivo é fortalecer as competências em um contexto de mudança, competitivo e altamente exigente.

“

Com a TECH você irá experimentar uma maneira de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Você terá acesso a um sistema de aprendizagem baseado na repetição, por meio de um ensino natural e progressivo ao longo de todo o programa.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe os desafios e decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado em direção ao sucesso. O método do caso, técnica que constitui a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e profissional mais atual seja adotada.

“*Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira*”

Através de atividades de colaboração e casos reais, o aluno aprenderá a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado pelas melhores faculdades do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os alunos de Direito pudessem aprender a lei não apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Esta é a pergunta que abordamos no método do caso, um método de aprendizagem orientado para a ação. Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos reais. Terão que integrar todo o conhecimento, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões.

Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

Em 2019 alcançamos os melhores resultados de aprendizagem entre todas as universidades online do mundo.

Na TECH você aprende através de uma metodologia de vanguarda, desenvolvida para capacitar os profissionais do futuro. Este método, na vanguarda da pedagogia mundial, se chama Relearning.

Nossa universidade é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral dos nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos curso, objetivos, entre outros) com relação aos indicadores da melhor universidade online.



No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica. Esta metodologia já capacitou mais de 650 mil universitários com um sucesso sem precedentes em campos tão diversos como a bioquímica, a genética, a cirurgia, o direito internacional, habilidades administrativas, ciência do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história, mercados e instrumentos financeiros. Tudo isso em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.

A partir das últimas evidências científicas no campo da neurociência, sabemos como organizar informações, ideias, imagens, memórias, mas sabemos também que o lugar e o contexto onde aprendemos algo é fundamental para nossa capacidade de lembrá-lo e armazená-lo no hipocampo, para mantê-lo em nossa memória a longo prazo.

Desta forma, no que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, os diferentes elementos do nosso programa estão ligados ao contexto onde o aluno desenvolve sua prática profissional.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas.

O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro.



Práticas de habilidades e competências

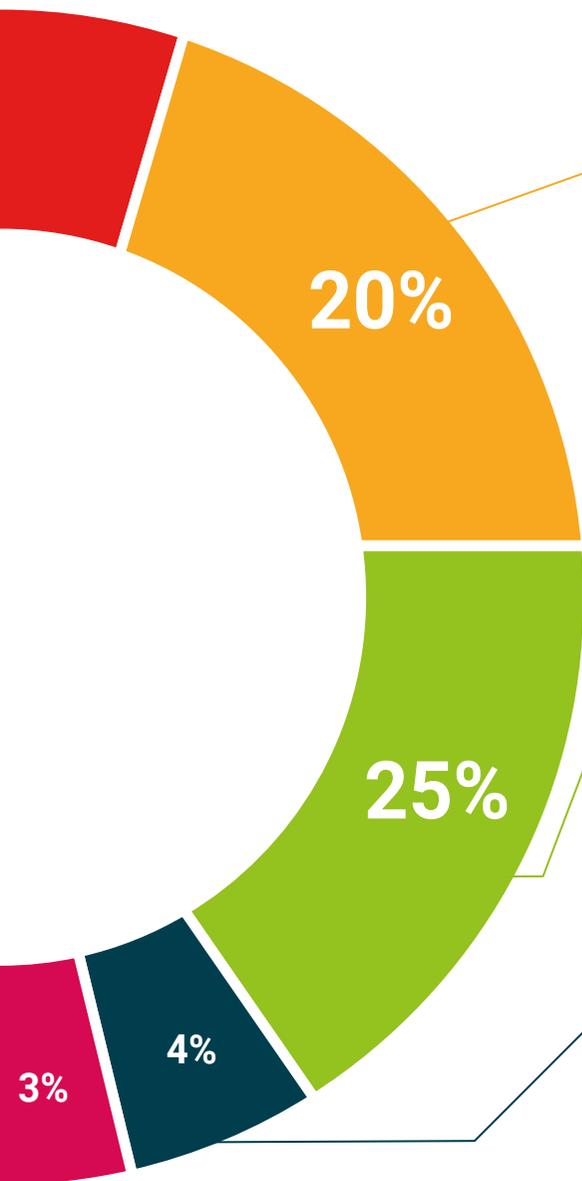
Serão realizadas atividades para desenvolver competências e habilidades específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no contexto globalizado em que vivemos.



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de caso

Os alunos irão completar uma seleção dos melhores estudos de caso escolhidos especialmente para esta capacitação. Casos apresentados, analisados e orientados pelos melhores especialistas do cenário internacional.



Resumos interativos

A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



07

Certificado

O Mestrado Próprio MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC) garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Mestrado Próprio emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Mestrado Próprio MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC)** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

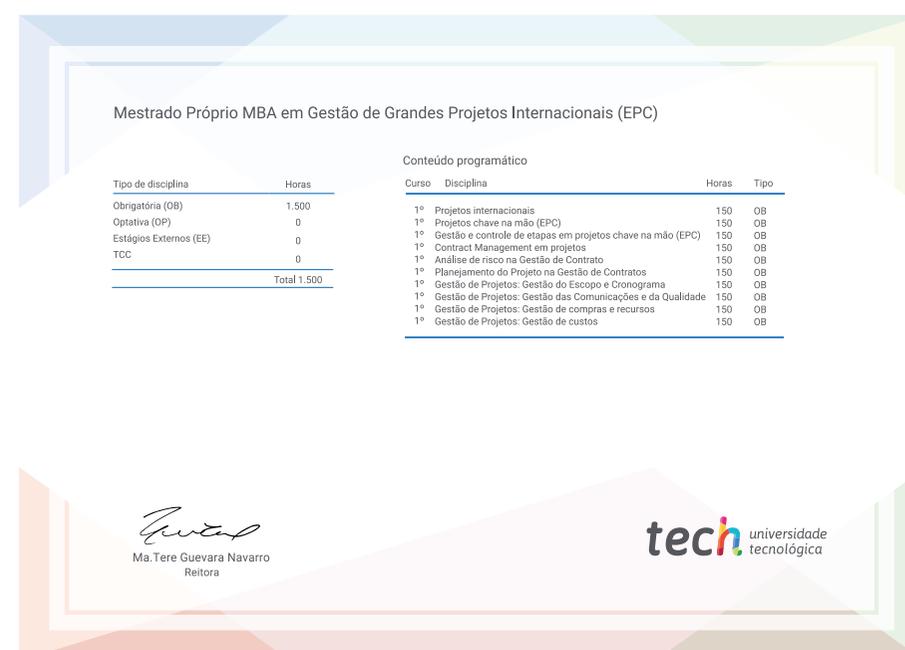
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Mestrado Próprio** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Mestrado Próprio, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Mestrado Próprio MBA em Gestão de Grandes Projetos Internacionais (EPC)**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compromisso
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentável

tech universidade
tecnológica

Mestrado Próprio
MBA em Gestão de
Grandes Projetos
Internacionais (EPC)

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Grandes
Projetos Internacionais (EPC)