

Executive Master

MBA em Gestão Técnica
de Data Science nos Negócios

M B A D T D S E



Executive Master MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online
- » Destinado a: profissionais que pretendam atualizar seus conhecimentos sobre tecnologias informáticas avançadas e vanguardistas, visando ampliar suas competências

Acesso ao site: www.techtitute.com/br/escola-de-negocios/executive-master/executive-master-mba-gestao-tecnica-data-science-negocios

Índice

01

Boas-vindas

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 6

03

Por que o nosso programa?

pág. 10

04

Objetivos

pág. 14

05

Competências

pág. 20

06

Estrutura e conteúdo

pág. 24

07

Metodologia

pág. 40

08

Perfil dos nossos alunos

pág. 48

09

Direção do curso

pág. 52

10

Impacto para a sua carreira

pág. 74

11

Benefícios para a sua empresa

pág. 78

12

Certificado

pág. 82

01

Boas-vindas

Na atualidade, muitas das ferramentas, plataformas ou tecnologias de ponta tornam-se elementos obsoletos com aplicabilidade reduzida no ambiente empresarial. Sem dúvida, trata-se de um processo imparável e em constante evolução, sendo o máximo expoente da revolução tecnológica atual, que obriga os profissionais de tecnologia da informação a uma permanente especialização.

Seu programa de ensino é diferenciado por sua criteriosa seleção de tecnologias, incluindo as mais recentemente incorporadas e requisitadas no mundo dos negócios. Além disso, a integração de módulos específicos para um aprimoramento da perspectiva de negócios e da gestão de equipes multidisciplinares, torna este programa exclusivo e capaz de abranger uma grande parte das necessidades educacionais de qualquer profissional que pretenda posicionar-se como referência em termos de conhecimento teórico e prático das mais recentes tecnologias.



MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios.
TECH Universidade Tecnológica



“

Conduza sua carreira acadêmica com os melhores profissionais e adquira os conhecimentos e competências necessárias para avançar na área de TI”

02

Por que estudar na TECH?

A TECH é a maior escola de negócios 100% online do mundo. Trata-se de uma Escola de Negócios de elite, um modelo com os mais altos padrões acadêmicos. Um centro internacional de alto desempenho e de capacitação intensiva das habilidades de gestão.



“

A TECH é uma universidade na vanguarda da tecnologia, que coloca todos os seus recursos à disposição do aluno para ajudá-lo a alcançar o sucesso empresarial”

Na TECH Universidade Tecnológica



Inovação

A universidade oferece um modelo de aprendizagem online que combina a mais recente tecnologia educacional com o máximo rigor pedagógico. Um método único com alto reconhecimento internacional que proporcionará aos alunos o conhecimento necessário para se desenvolverem em um mundo dinâmico, onde a inovação deve ser a principal aposta de todo empresário.

“Caso de Sucesso Microsoft Europa” por incorporar aos cursos um inovador sistema interativo de multivídeo.



Máxima exigência

O critério de admissão da TECH não é econômico. Você não precisa fazer um grande investimento para estudar nesta universidade. No entanto, para concluir os cursos da TECH, os limites de inteligência e capacidade do aluno serão testados. O padrão acadêmico desta instituição é muito alto...

95%

dos alunos da TECH finalizam seus estudos com sucesso.



Networking

Os cursos da TECH são realizados por profissionais de todo o mundo, permitindo que os alunos possam criar uma ampla rede de contatos que será útil para seu futuro.

+100.000

gestores capacitados a cada ano

+200

nacionalidades diferentes



Empowerment

O aluno crescerá ao lado das melhores empresas e dos profissionais mais prestigiosos e influentes. A TECH desenvolveu parcerias estratégicas e uma valiosa rede de contatos com os principais agentes econômicos dos 7 continentes.

+500

Acordos de colaboração com as melhores empresas



Talento

Este programa é uma proposta única para revelar o talento do aluno no mundo dos negócios. Uma oportunidade para demonstrar suas inquietudes e sua visão de negócio.

Ao concluir este programa, a TECH ajuda o aluno a mostrar ao mundo o seu talento.



Contexto Multicultural

Ao estudar na TECH, o aluno irá desfrutar de uma experiência única. Estudará em um contexto multicultural. Em um curso com visão global, através do qual poderá aprender sobre a forma de trabalhar em diferentes partes do mundo, reunindo as informações mais atuais que melhor se adaptam à sua ideia de negócio.

A TECH conta com alunos de mais de 200 nacionalidades.

A TECH prima pela excelência e, para isso, conta com uma série de características que a tornam uma universidade única:



Análise

A TECH explora o lado crítico do aluno, sua capacidade de questionar as coisas, suas habilidades interpessoais e de resolução de problemas.



Excelência acadêmica

A TECH coloca à disposição do aluno a melhor metodologia de aprendizagem online. A universidade combina o método Relearning (a metodologia de aprendizagem de pós-graduação mais bem avaliada internacionalmente) com o Estudo de Caso. Tradição e vanguarda em um equilíbrio desafiador, com o itinerário acadêmico mais rigoroso.



Economia de escala

A TECH é a maior universidade online do mundo. Conta com um portfólio de mais de 10.000 cursos de pós-graduação. E na nova economia, **volume + tecnologia = preço disruptivo**. Dessa forma, garantimos que estudar não seja tão caro quanto em outra universidade.



Aprenda com os melhores



Em sala de aula, a equipe de professores da TECH explica o que os levou ao sucesso em suas empresas, trabalhando a partir de um contexto real, animado e dinâmico. Professores que se envolvem ao máximo para oferecer uma capacitação de qualidade, permitindo que o aluno cresça profissionalmente e se destaque no mundo dos negócios.

Professores de 20 nacionalidades diferentes.



Na TECH você terá acesso aos estudos de casos mais rigorosos e atuais do mundo acadêmico"

03

Por que o nosso programa?

Fazer o programa de estudos da TECH significa multiplicar suas chances de alcançar o sucesso profissional na alta gestão empresarial.

É um desafio que requer esforço e dedicação, mas que abre as portas para um futuro promissor. O aluno irá aprender com a melhor equipe de professores e através da mais flexível e inovadora metodologia educacional.



“

Contamos com um corpo docente de prestígio e o conteúdo mais completo do mercado, o que nos permite oferecer a você uma capacitação do mais alto nível acadêmico”

Este curso irá proporcionar diversas vantagens profissionais e pessoais, entre elas:

01

Dar um impulso definitivo na carreira do aluno

Ao estudar na TECH, o aluno será capaz de assumir o controle do seu futuro e desenvolver todo o seu potencial. Ao concluir este programa, o aluno irá adquirir as habilidades necessárias para promover uma mudança positiva em sua carreira em um curto espaço de tempo.

70% dos participantes desta capacitação alcançam uma mudança profissional positiva em menos de 2 anos.

02

Desenvolver uma visão estratégica e global da empresa

A TECH oferece uma visão aprofundada sobre gestão geral, permitindo que o aluno entenda como cada decisão afeta as diferentes áreas funcionais da empresa.

Nossa visão global da empresa irá melhorar sua visão estratégica.

03

Consolidar o aluno na gestão empresarial

Estudar na TECH significa abrir as portas para um cenário profissional de grande importância, para que o aluno possa se posicionar como um gestor de alto nível, com uma ampla visão do ambiente internacional.

Você irá trabalhar mais de 100 casos reais de alta gestão.

04

Você irá assumir novas responsabilidades

Durante o programa de estudos, serão apresentadas as últimas tendências, avanços e estratégias, para que os alunos possam desenvolver seu trabalho profissional em um ambiente que está em constante mudança.

45% dos alunos são promovidos dentro da empresa que trabalham.

05

Acesso a uma poderosa rede de contatos

A TECH conecta seus alunos para maximizar as oportunidades. Alunos com as mesmas inquietudes e desejo de crescer. Assim, será possível compartilhar parceiros, clientes ou fornecedores.

Você irá encontrar uma rede de contatos essencial para o seu desenvolvimento profissional.

06

Desenvolver projetos empresariais de forma rigorosa

O aluno irá adquirir uma visão estratégica aprofundada que irá ajudá-lo a desenvolver seu próprio projeto, levando em conta as diferentes áreas da empresa.

20% dos nossos alunos desenvolvem sua própria ideia de negócio.

07

Melhorar soft skills e habilidades de gestão

A TECH ajuda o aluno a aplicar e desenvolver os conhecimentos adquiridos e melhorar suas habilidades interpessoais para se tornar um líder que faz a diferença.

Melhore as suas habilidades de comunicação e liderança e impulsiona a sua carreira.

08

Fazer parte de uma comunidade exclusiva

O aluno fará parte de uma comunidade de gestores de elite, grandes empresas, renomadas instituições e profissionais qualificados procedentes das universidades mais prestigiadas do mundo: a comunidade TECH Universidade Tecnológica.

Oferecemos a você a oportunidade de se especializar com uma equipe de professores internacionalmente reconhecida.

04

Objetivos

Este programa de estudos visa fortalecer suas aptidões em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios, bem como desenvolver novas competências e habilidades que serão fundamentais em seu desenvolvimento profissional. Ao concluir o programa, o aluno será capaz de tomar decisões globais com uma perspectiva inovadora e uma perspectiva internacional.



“

Um dos nossos principais objetivos é ajudar você a desenvolver as habilidades essenciais para administrar estrategicamente seu negócio”.

Seus objetivos são os objetivos da TECH.

Trabalhamos juntos para alcançá-los!

O MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios capacitará o aluno para:

01

Analisar os sistemas ERP e CRM, sua contribuição e benefícios

04

Estabelecer a estrutura regulamentar relacionada ao tratamento de dados

02

Projetar e selecionar de forma adequada as ferramentas ERP ou CRM para cada empresa

03

Desenvolver cada etapa do ciclo de vida dos dados

05

Analisar o processo de mineração de dados



06

Analisar uma plataforma web e otimizar seu funcionamento

08

Analisar o marco legal de proteção de dados e sua relação com a futura regulamentação de sistemas baseados em inteligência artificial

09

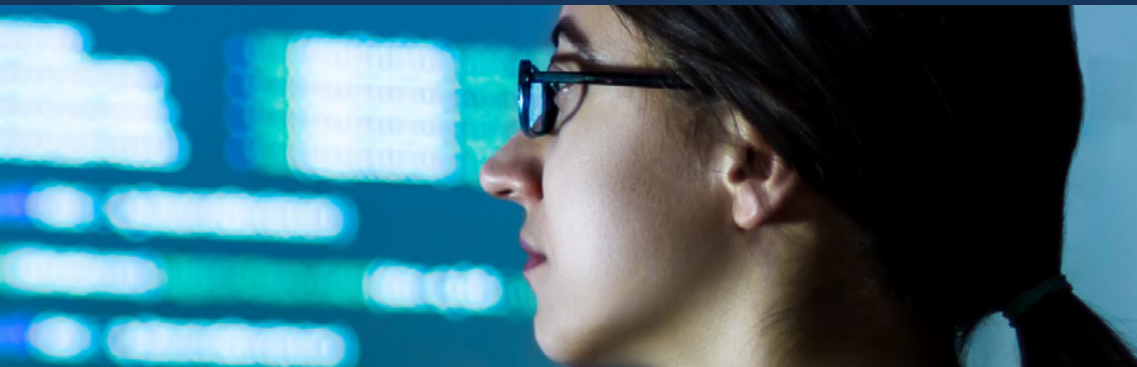
Desenvolver um conhecimento especializado em sistemas de manutenção, escaláveis e confiáveis

07

Avaliar as sessões e o tráfego para compreender melhor o público

10

Analisar os diferentes modelos de dados e seu impacto sobre as aplicações



11

Analisar os modelos clássicos de sistemas e identificar as deficiências para seu uso em aplicações distribuídas

14

Desenvolver a Arquitetura de Referência e o *Framework* tecnológico do IoT

12

Examinar o paradigma da computação distribuída e estabelecer o modelo de microserviço



13

Adquirir conhecimentos especializados em IoT

15

Analisar o conceito de metodologia *ágil* na gestão de projetos e desenvolver os elementos e processos do *Framework* SCRUM

16

Examinar e desenvolver os elementos do método KANBAN na gestão de projetos

18

Identificar as oportunidades de melhoria através de uma atenção plena

19

Apresentar um modelo de negócios baseado no fluxo com mudanças e incertezas em vez de "quebrar" a resistência

17

Fundamentar a diferença de nossa empresa nos recursos intangíveis

20

Estimular a empresa utilizando a gestão das emoções como uma trajetória ao sucesso



05

Competências

Ao aprovar as avaliações do MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios, o profissional terá adquirido as habilidades necessárias para uma prática atualizada e de qualidade, baseada na metodologia de ensino mais inovadora.



“

Este programa lhe permitirá adquirir as competências necessárias para alcançar o sucesso no planejamento e gestão turística”

01

Especializar-se nos sistemas de informação mais utilizados

02

Utilizar algoritmos, ferramentas e plataformas para aplicar técnicas de aprendizado de máquinas

03

Conhecer os principais regulamentos relativos à gestão e proteção de dados corporativos

04

Gestionar as arquiteturas específicas para o processamento de informações de alto volume para exploração empresarial

05

Utilizar as principais tecnologias relativas a IoT e sua aplicabilidade em ambientes reais



06

Realizar processos de análise web para compreender melhor o cliente potencial, como uma ferramenta chave para a gestão de ações estratégicas

08

Atender às necessidades atuais na área das Tecnologias de Informação Avançadas

09

Desenvolver uma estratégia comercial

07

Gestionar projetos e pessoas de forma mais efetiva

10

Gerar conhecimento especializado para a tomada de decisões comerciais

06

Estrutura e conteúdo

O MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios é um programa desenvolvido sob medida, ministrado em um formato 100% online, permitindo ao aluno escolher o momento e o lugar que melhor se adapte à sua disponibilidade, horários e interesses. Uma capacitação de 12 meses que visa ser uma experiência única e motivadora, estabelecendo as bases para o sucesso profissional.



“

O que você estuda é muito importante. As habilidades e competências que você adquire são fundamentais. Você não vai encontrar um programa mais completo do que este, acredite”

Plano de estudos

Este MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios da TECH Global University é um plano de estudos intensivo que prepara o aluno para enfrentar desafios e decisões empresariais na área de Processamento e Segurança de Dados na Empresa.

O conteúdo do MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios foi elaborado para favorecer o desenvolvimento das competências de gestão, permitindo uma tomada de decisão mais criteriosa em ambientes de incerteza.

Ao longo da especialização, o aluno analisará uma série de casos práticos por meio de trabalho individual e em equipe. Tratando-se, portanto, de uma verdadeira imersão em situações reais de negócios.

Este MBA aborda detalhadamente o universo da TI na área de negócios, destinando-se a formar profissionais que compreendam as Técnicas e Tecnologias Informáticas Avançadas nos Negócios sob uma perspectiva estratégica, internacional e inovadora.

Um plano de estudos destinado ao aluno, focado em seu aperfeiçoamento profissional e que permitirá a sua preparação para alcançar a excelência na área da gestão e administração de empresas. Sem dúvida, um programa que compreende suas necessidades e da sua empresa utilizando um conteúdo inovador baseado nas últimas tendências e respaldado pela melhor metodologia educacional, além de uma equipe de professores extraordinária, proporcionando a você habilidades para resolver situações críticas de uma maneira criativa e eficiente.

Este MBA tem a duração de 12 meses e está dividido em 15 módulos:

Módulo 1	Principais Sistemas de Gestão da Informação
Módulo 2	Tipos e Ciclo de Vida dos Dados
Módulo 3	Número - Aprendizagem automática
Módulo 4	Análise Web
Módulo 5	Regulamentos para a Gestão de Dados
Módulo 6	Sistemas Escaláveis e Confiáveis de Uso Massivo de Dados
Módulo 7	Administração de Sistemas para Implantações Distribuídas
Módulo 8	Internet of Things
Módulo 9	Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis
Módulo 10	Comunicação, Liderança e Gestão de Equipes
Módulo 11	Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa. Gestão de
Módulo 12	Pessoas e de Talentos
Módulo 13	Gestão Econômico-Financeira
Módulo 14	Gestão Comercial e Marketing Estratégico
Módulo 15	Gestão Executiva



Onde, quando e como é ensinado?

A TECH oferece a possibilidade de realizar este MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios completamente online. Durante os 12 meses de capacitação o profissional poderá acessar todo o conteúdo deste programa a qualquer momento, o que lhe permitirá gestionar o seu tempo de estudo.

Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional.

Módulo 1. Principais Sistemas de Gestão da Informação

1.1. ERP e CRM

- 1.1.1. ERP
- 1.1.2. CRM
- 1.1.3. Diferenças entre ERP, CRM. Ponto de vendas
- 1.1.4. Êxito nos negócios

1.2. ERP

- 1.2.1. ERP
- 1.2.2. Tipos de ERP
- 1.2.3. Desenvolvimento de um projeto de implementação de ERP
- 1.2.4. ERP Otimizador de recursos
- 1.2.5. Arquitetura de um sistema ERP

1.3. Informações fornecidas pelo ERP

- 1.3.1. Informações fornecidas pelo ERP
- 1.3.2. Vantagens e Desvantagens
- 1.3.3. A informação

1.4. Sistemas ERP

- 1.4.1. Sistemas e ferramentas atuais de ERP
- 1.4.2. Tomada de decisões
- 1.4.3. Dia-a-dia com um ERP

1.5. CRM: O projeto de implementação

- 1.5.1. CRM Projeto de implementação
- 1.5.2. CRM como uma ferramenta de negócios
- 1.5.3. Estratégias para o sistema de informação

1.6. CRM: Fidelização do cliente

- 1.6.1. Ponto de partida
- 1.6.2. Vender ou Fidelizar
- 1.6.3. Fatores para o sucesso em nosso sistema de fidelização
- 1.6.4. Estratégias multicanais
- 1.6.5. Design das ações de fidelização
- 1.6.6. E-Fidelização

1.7. CRM: campanhas de comunicação

- 1.7.1. Ações e planos de comunicação
- 1.7.2. Importância do cliente informado
- 1.7.3. Ouvindo o cliente

1.8. CRM: prevenção de clientes insatisfeitos

- 1.8.1. Cancelamento de clientes
- 1.8.2. Detecção precoce de erros
- 1.8.3. Processos de melhoria
- 1.8.4. Recuperação do cliente insatisfeito

1.9. CRM: Ações especiais de comunicação

- 1.9.1. Objetivos e planejamento de um evento na empresa
- 1.9.2. Projeto e realização do evento
- 1.9.3. Ações provenientes do departamento
- 1.9.4. Análise de resultados

1.10. Marketing de relacionamento

- 1.10.1. Implantação. Erros
- 1.10.2. Metodologia, segmentação e processos
- 1.10.3. Atuação, de acordo com o departamento
- 1.10.4. Ferramentas CRM

Módulo 2. Tipos e Ciclo de Vida dos Dados**2.1. Estatísticas**

- 2.1.1. Estatísticas: descritivas e inferências
- 2.1.2. População, amostra, individual
- 2.1.3. Variáveis: definição, escalas de medição

2.2. Tipos de dados estatísticos

- 2.2.1. De acordo com o tipo
 - 2.2.1.1. Quantitativos: dados contínuos e dados discretos
 - 2.2.1.2. Qualitativo: dados binomiais, dados nominais, dados ordinais

2.2.2. De acordo com sua forma

- 2.2.2.1. Numérico
- 2.2.2.2. Texto
- 2.2.2.3. Lógico

2.2.3. De acordo com a fonte

- 2.2.3.1. Primários
- 2.2.3.2. Secundários

2.3. Ciclo de vida dos dados

- 2.3.1. Etapas do ciclo
- 2.3.2. Marcos do ciclo
- 2.3.3. Princípios FAIR

2.4. Etapas iniciais do ciclo

- 2.4.1. Definição de objetivos
- 2.4.2. Determinação de recursos necessários
- 2.4.3. Diagrama de Gantt
- 2.4.4. Estruturas dos dados

2.5. Coleta de dados

- 2.5.1. Metodologia de coleta
- 2.5.2. Ferramentas de coleta
- 2.5.3. Canais de coleta

2.6. Limpeza de dados

- 2.6.1. Fases da limpeza de dados
- 2.6.2. Qualidade dos dados
- 2.6.3. Manipulação de dados (com R)

2.7. Análise de dados, interpretação e avaliação dos resultados

- 2.7.1. Medidas estatísticas
- 2.7.2. Índices de relação
- 2.7.3. Mineração de dados

2.8. Armazém de dados (datawarehouse)

- 2.8.1. Elementos que o compõem
- 2.8.2. Desenho
- 2.8.3. Aspectos a considerar

2.9. Disponibilidade de dados

- 2.9.1. Acesso
- 2.9.2. Utilidade
- 2.9.3. Segurança

2.10. Aspectos regulamentares

- 2.10.1. Lei Geral de Proteção de Dados
- 2.10.2. Boas práticas
- 2.10.3. Outros aspectos regulamentares

Módulo 3. Número - Aprendizagem Automática**3.1. O Conhecimento em Base de Dados**

- 3.1.1. Pré-processamento de dados
- 3.1.2. Análise
- 3.1.3. Interpretação e avaliação dos resultados

3.2. Machine Learning

- 3.2.1. Aprendizagem supervisionada e não supervisionada.
- 3.2.2. Aprendizagem de reforço
- 3.2.3. Aprendizagem semi-supervisionada. Outros modelos de aprendizagem

3.3. Classificação

- 3.3.1. Árvores de decisão e aprendizagem baseada em regras
- 3.3.2. Máquinas vetoriais de suporte (SVM) e algoritmos K Vizinhos mais próximos (KNN)
- 3.3.3. Métricas para algoritmos de classificação

3.4. Regressão

- 3.4.1. Regressão linear e Regressão logística
- 3.4.2. Modelos de regressão não linear
- 3.4.3. Análise de séries temporais
- 3.4.4. Métricas para algoritmos de Regressão

3.5. Clustering

- 3.5.1. Agrupamento hierárquico
- 3.5.2. Agrupamento particional
- 3.5.3. Métricas para algoritmos de Clustering

3.6. Regras de associação

- 3.6.1. Medidas de interesse
- 3.6.2. Métodos para extração de regras
- 3.6.3. Métricas para algoritmos de regras de associação

3.7. Múltiplos Classificadores

- 3.7.1. *Bootstrap aggregation* ou *bagging*
- 3.7.2. Algoritmo de *Random Forests*
- 3.7.3. Algoritmo de *Boosting*

3.8. Modelos de raciocínio probabilístico

- 3.8.1. Raciocínio probabilístico
- 3.8.2. Redes Bayesianas ou redes de crenças
- 3.8.3. *Hidden Markov Models*

3.9. Perceptron Multicamadas

- 3.9.1. Redes Neurais
- 3.9.2. Aprendizado de máquinas com redes neurais
- 3.9.3. Redução do gradiente, *backpropagation* e funções de ativação
- 3.9.4. Implementação de uma rede neural artificial

3.10. Aprendizado profundo

- 3.10.1. Redes Neurais Profundas. Introdução
- 3.10.2. Redes convolucionais
- 3.10.3. *Sequence Modeling*
- 3.10.4. *Tensorflow* e *Pytorch*

Módulo 4. Análise Web

4.1. Análise Web

- 4.1.1. Introdução
- 4.1.2. Evolução da Análise Web
- 4.1.3. Processo de Análise

4.2. Google Analytics

- 4.2.1. Google Analytics
- 4.2.2. Uso
- 4.2.3. Objetivos

4.3. Hits. Interações com o website

- 4.3.1. Métricas básicas
- 4.3.2. KPI (*Key Performance Indicators*)
- 4.3.3. Taxas de conversão adequadas

4.4. Dimensões frequentes

- 4.4.1. Fonte
- 4.4.2. Médios
- 4.4.3. *Keyword*
- 4.4.4. Campanha
- 4.4.5. Etiquetado personalizado

4.5. Configuração de Google Analytics

- 4.5.1. Instalações Criação de conta
- 4.5.2. Versões da ferramenta: UA/GA4
- 4.5.3. Etiqueta de acompanhamento
- 4.5.4. Objetivos de conversão

4.6. Organização do Google Analytics

- 4.6.1. Conta
- 4.6.2. Propriedade
- 4.6.3. Vistas

4.7. Relatórios do Google Analytics

- 4.7.1. Em tempo real
- 4.7.2. Público
- 4.7.3. Aquisição
- 4.7.4. Comportamento
- 4.7.5. Conversão
- 4.7.6. Comércio eletrônico

4.8. Relatórios avançados do Google Analytics

- 4.8.1. Relatórios customizados
- 4.8.2. Painéis
- 4.8.3. APIs

4.9. Filtros e segmentos

- 4.9.1. Filtro
- 4.9.2. Segmentação
- 4.9.3. Tipos de segmentos: pré-definidos / customizados
- 4.9.4. Listas de *Remarketing*

4.10. Plano de Analíticas Digital

- 4.10.1. Medidas
- 4.10.2. Implementação no ambiente tecnológico
- 4.10.3. Conclusões

Módulo 5. Regulamentos para a Gestão de Dados**5.1. Marco regulatório**

- 5.1.1. Marco regulatório e definições
- 5.1.2. Controladores de dados, controladores conjuntos e processadores
- 5.1.3. Próximo marco regulatório em matéria de inteligência artificial

5.2. Princípios relativos ao processamento de dados pessoais

- 5.2.1. Licitude, lealdade, transparência e limitação de finalidades
- 5.2.2. Minimização de dados, precisão e limitação do prazo de conservação
- 5.2.3. Integridade e confidencialidade
- 5.2.4. Responsabilidade proativa

5.3. Legitimação e autorização para processamento

- 5.3.1. Base de legitimidade
- 5.3.2. Direitos para o processamento de categorias especiais de dados
- 5.3.3. Comunicação de dados

5.4. Direitos dos indivíduos

- 5.4.1. Transparência e informação
- 5.4.2. Acesso
- 5.4.3. Retificação e supressão (direito a ser esquecido), limitação e portabilidade
- 5.4.4. Oposição e decisões individuais automatizadas
- 5.4.5. Limites aos direitos

5.5. Análise e gestão de risco

- 5.5.1. Identificação dos riscos e ameaças aos direitos e liberdades das pessoas físicas
- 5.5.2. Avaliação de risco
- 5.5.3. Plano de tratamento de risco

5.6. Medidas proativas de responsabilidade

- 5.6.1. Identificação de técnicas para garantir e credenciar a conformidade
- 5.6.2. Medidas organizativas
- 5.6.3. Medidas técnicas
- 5.6.4. Gestão de violações de segurança de dados pessoais
- 5.6.5. O Registro de atividades de tratamento

5.7. A Avaliação de Impacto da Proteção de Dados Pessoais (PPRIA ou DPIA)

- 5.7.1. Atividades que exigem LGPD
- 5.7.2. Metodologias de avaliação
- 5.7.3. Identificação de riscos, ameaças e consulta da autoridade controladora

5.8. Regulação contratual: responsáveis, encarregados e outros sujeitos

- 5.8.1. Contratos de proteção de dados
- 5.8.2. Atribuição de responsabilidades
- 5.8.3. Contratos entre corresponsáveis

5.9. Transferências internacionais de dados

- 5.9.1. Definição e garantias a serem adotadas
- 5.9.2. Cláusulas contratuais tipo (CCTs)
- 5.9.3. Outros instrumentos para regular as transferências

5.10. Infrações e sanções

- 5.10.1. Infrações e sanções
- 5.10.2. Critérios de graduação para penalidades
- 5.10.3. O responsável pela proteção de dados
- 5.10.4. Funções das autoridades de controle

Módulo 6. Sistemas Escaláveis e Confiáveis de Uso Massivo de Dados

6.1. Escalabilidade, confiabilidade e capacidade de manutenção

- 6.1.1. Escalabilidade
- 6.1.2. Confiabilidade
- 6.1.3. Capacidade de manutenção

6.2. Modelos de dados

- 6.2.1. Evolução dos modelos de dados
- 6.2.2. Comparação do modelo relacional com o modelo NoSQL baseado em documentos
- 6.2.3. Modelo de grafos

6.3. Motores de armazenamento e recuperação de dados

- 6.3.1. Armazenamento estruturado em logs
- 6.3.2. Armazenamento em tabelas de segmentos
- 6.3.3. Árvores B

6.4. Serviços, transmissão de mensagens e formatos de codificação de dados

- 6.4.1. Fluxo de dados em serviços REST

- 6.4.2. Fluxo de dados na transmissão de mensagens
- 6.4.3. Formatos de envio de mensagens

6.5. Replicação

- 6.5.1. Teorema CAP
- 6.5.2. Modelos de consistência
- 6.5.3. Modelos de réplica baseados em conceitos de líder e seguidores

6.6. Transações distribuídas

- 6.6.1. Operações atômicas
- 6.6.2. Transações distribuídas a partir de diferentes métodos Calvin, Spanner
- 6.6.3. Serialização

6.7. Particionamento

- 6.7.1. Tipos de particionado
- 6.7.2. Índices em particiones
- 6.7.3. Reequilíbrio do particionamento

6.8. Processamento por lotes

- 6.8.1. Processamento por lotes
- 6.8.2. *MapReduce*
- 6.8.3. Abordagens posteriores a *MapReduce*

6.9. Processamento do fluxo de dados

- 6.9.1. Sistemas de mensagens
- 6.9.2. Persistência do fluxo de dados
- 6.9.3. Usos e operações com fluxos de dados

6.10. Casos de uso Twitter, Facebook, Uber

- 6.10.1. Twitter: o uso de caches
- 6.10.2. Facebook: modelos não relacionais
- 6.10.3. Uber: diferentes modelos para diferentes propósitos

Módulo 7. Administração de Sistemas para Implantações Distribuídas

7.1. Administração clássica O modelo monolítico

- 7.1.1. Aplicações clássicas Modelo monolítico
- 7.1.2. Requisitos de sistema para aplicações monolíticas
- 7.1.3. A administração de sistemas monolíticos
- 7.1.4. Automatização

7.2. Aplicações distribuídas O microsserviço

- 7.2.1. Paradigma de computação distribuída
- 7.2.2. Modelos baseados em microsserviços
- 7.2.3. Requisitos de sistema para modelos
- 7.2.4. Aplicações monolíticas vs. distribuídas

7.3. Ferramentas para a exploração de recursos

- 7.3.1. Gestão do "ferro"
- 7.3.2. Virtualização
- 7.3.3. Emulação
- 7.3.4. Paravirtualização

7.4. Modelos IaaS, PaaS y SaaS

- 7.4.1. Modelo IaaS
- 7.4.2. Modelo PaaS
- 7.4.3. Modelo SaaS
- 7.4.4. Padrões de design

7.5. Containerização

- 7.5.1. Virtualização com Cgroups
- 7.5.2. Containers
- 7.5.3. Da aplicação ao container
- 7.5.4. Orquestração de containers

7.6. Clustering

- 7.6.1. Alto desempenho e alta disponibilidade
- 7.6.2. Modelos de alta disponibilidade
- 7.6.3. Cluster como plataforma SaaS
- 7.6.4. Securitização de Clusters

7.7. Cloud Computing

- 7.7.1. Clusters vs. Clouds
- 7.7.2. Tipos de clouds
- 7.7.3. Modelos de serviço em Cloud
- 7.7.4. Sobrescrição

7.8. Monitoramento e testing

- 7.8.1. Tipos de monitoramento
- 7.8.2. Visualização
- 7.8.3. Test de infraestrutura
- 7.8.4. Engenharia do caos

7.9. Estudo de caso: Kubernetes

- 7.9.1. Estrutura
- 7.9.2. Administração
- 7.9.3. Implantação de serviços
- 7.9.4. Desenvolvimento de serviços para o K8S

7.10. Estudo de caso: OpenStack

- 7.10.1. Estrutura
- 7.10.2. Administração
- 7.10.3. Implantações
- 7.10.4. Desenvolvimento de serviços para o OpenStack

Módulo 8. Internet of Things**8.1. Internet of Things (IoT)**

- 8.1.1. Internet do futuro
- 8.1.2. *Internet of Things e Industrial Internet of Things*
- 8.1.3. O consórcio da internet industrial

8.2. Arquitetura de referência

- 8.2.1. A Arquitetura de referência
- 8.2.2. Camadas e componentes

8.3. Dispositivos IoT

- 8.3.1. Classificação
- 8.3.2. Componentes
- 8.3.3. Sensores e atuadores

8.4. Protocolos de comunicação

- 8.4.1. Classificação
- 8.4.2. Modelo OSI
- 8.4.3. Tecnologias

8.5. Plataformas IoT e IIoT

- 8.5.1. A Plataforma IoT
- 8.5.2. Plataformas Cloud de propósito geral
- 8.5.3. Plataformas Industriais
- 8.5.4. Plataformas de código aberto

8.6. Gestão de dados em plataformas IoT

- 8.6.1. Mecanismos de gestão
- 8.6.2. Dados abertos
- 8.6.3. Intercâmbio de dados
- 8.6.4. Visualização de dados

8.7. Segurança de IoT

- 8.7.1. Requisitos de segurança
- 8.7.2. Áreas de segurança
- 8.7.3. Estratégias de segurança
- 8.7.4. Segurança em IIoT

8.8. Áreas de aplicação de sistemas IoT

- 8.8.1. Cidades inteligentes
- 8.8.2. Saúde e condicionamento físico
- 8.8.3. Lar inteligente (Smart Home)
- 8.8.4. Outras aplicações

8.9. Aplicação do IIoT a diferentes setores industriais

- 8.9.1. Fabricação
- 8.9.2. Transporte
- 8.9.3. Energia
- 8.9.4. Agricultura e pecuária
- 8.9.5. Outros setores

8.10. Integração do IIoT no modelo de indústria 4.0

- 8.10.1. IoRT (*Internet of Robotics Things*)
- 8.10.2. Fabricação aditiva 3D
- 8.10.3. *Big Data Analytics*

Módulo 9. Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis

9.1. Direção e Gestão de Projetos

- 9.1.1. O Projeto
- 9.1.2. Fases de um projeto
- 9.1.3. Direção e Gestão de Projetos

9.2. Metodologia PMI para a gestão de projetos

- 9.2.1. PMI (*Project Management Institute*)
- 9.2.2. PMBOK
- 9.2.3. Diferença entre projeto, programa e portfólio de projetos
- 9.2.4. Evolução das organizações que trabalham com projetos
- 9.2.5. Ativos de processo em organizações

9.3. Metodologia PMI para a gestão de projetos: processos

- 9.3.1. Grupos de processos
- 9.3.2. Áreas de conhecimento
- 9.3.3. Matriz de processos

9.4. Metodologias ágeis para a gestão de projetos

- 9.4.1. Contexto VUCA (Volatilidade, Incerteza, Complexidade e Ambigüidade)
- 9.4.2. Valor *Ágil*
- 9.4.3. Princípios do Manifesto *Ágil*

9.5. Framework *Ágil SCRUM* para a gestão de projetos

- 9.5.1. SCRUM
- 9.5.2. Os pilares da metodologia SCRUM
- 9.5.3. Os valores em SCRUM

9.6. Framework *Ágil SCRUM* para a gestão de projetos. Processo

- 9.6.1. O processo de SCRUM
- 9.6.2. Funções tipificadas em um processo SCRUM
- 9.6.3. As cerimônias em SCRUM

9.7. Framework *Ágil SCRUM* para a gestão de projetos. Dispositivos

- 9.7.1. Artefatos em um processo SCRUM
- 9.7.2. A Equipe SCRUM
- 9.7.3. Métricas para avaliar o desempenho de uma equipe SCRUM

9.8. Framework *Ágil KANBAN* para a gestão de projetos. Método Kanban

- 9.8.1. Kanban
- 9.8.2. Benefícios do Kanban
- 9.8.3. Método Kanban Elementos

9.9. Framework *Ágil KANBAN* para a gestão de projetos. Práticas do método Kanban

- 9.9.1. Os valores Kanban
- 9.9.2. Princípios do método Kanban
- 9.9.3. Práticas gerais do método Kanban
- 9.9.4. Métricas para avaliar o desempenho de Kanban

9.10. Comparação: PMI, SCRUM e KANBAN

- 9.10.1. PMI-SCRUM
- 9.10.2. PMI-KANBAN
- 9.10.3. SCRUM-KANBAN

Módulo 10. Comunicação, Liderança e Gestão de Equipes**10.1. Desenvolvimento organizacional na empresa**

- 10.1.1. Clima, cultura e desenvolvimento organizacional na empresa
- 10.1.2. A Gestão do Capital Humano

10.2. Modelos de gestão. Tomada de decisões

- 10.2.1. Mudança de paradigma nos modelos de gestão
- 10.2.2. Processo de gestão da empresa de tecnologia
- 10.2.3. Tomada de decisões. Instrumentos de planejamento

10.3. Liderança. Delegação e Empowerment

- 10.3.1. Liderança
- 10.3.2. Delegação e *Empowerment*
- 10.3.3. Avaliação de desempenho

10.4. Liderança. Gestão de talentos e engajamento

- 10.4.1. Análise de Talento nas empresas
- 10.4.2. Gestão de Engajamento na empresa
- 10.4.3. Melhoria da comunicação na empresa

10.5. Coaching aplicado aos negócios

- 10.5.1. Coaching diretivo
- 10.5.2. Coaching de equipes

10.6. Coaching aplicado aos negócios

- 10.6.1. Perfil do mentor
- 10.6.2. Os 4 processos de um programa de *mentoring*
- 10.6.3. Ferramentas e técnicas em um processo de *mentoring*
- 10.6.4. Benefícios do *mentoring* no âmbito empresarial

10.7. Gestão de equipes I. As relações interpessoais

- 10.7.1. Relações interpessoais
- 10.7.2. Estilos relacionais: abordagens
- 10.7.3. Reuniões efetivas e acordos em situações difíceis

10.8. Gestão de equipes II Os conflitos

- 10.8.1. Os conflitos
- 10.8.2. Prevenir, abordar e resolver conflitos
 - 10.8.2.1. Estratégias para prevenir o conflito
 - 10.8.2.2. Gestão de Conflitos. Princípios básicos
- 10.8.3. Estratégias de resolução de conflitos
- 10.8.4. Estresse e motivação profissional

10.9. Gestão de equipes III A Negociação

- 10.9.1. A negociação na gestão de empresas de tecnologia
- 10.9.2. Estilos de negociação
- 10.9.3. Fases da negociação
 - 10.9.3.1. Barreiras a superar nas negociações

10.10. Gestão de equipes IV Técnicas de negociação

- 10.10.1. Técnicas e estratégias de negociação
 - 10.10.1.1. Estratégias e principais tipos de negociação
 - 10.10.1.2. Táticas de negociação e questões práticas
- 10.10.2. A figura do sujeito negociador

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

11.1. Globalização e Governança

- 11.1.1. Governança e Governo Corporativo
- 11.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
- 11.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa

11.2. *Cross Cultural Management*

- 11.2.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
- 11.2.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
- 11.2.3. Gestão de Diversidade

11.3. Ética empresarial

- 11.3.1. Ética e moral
- 11.3.2. Ética empresarial
- 11.3.3. Liderança e ética nas empresas

11.4. Sustentabilidade

- 11.4.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
- 11.4.2. Agenda 2030
- 11.4.3. Empresas Sustentáveis

11.5. Responsabilidade Social da Empresa

- 11.5.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
- 11.5.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
- 11.5.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

11.6. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável

- 11.6.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
- 11.6.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
- 11.6.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
- 11.6.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)

11.7. Multinacionais e direitos humanos

- 11.7.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
- 11.7.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
- 11.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos

11.8. Entorno legal e *Corporate Governance*

- 11.8.1. Regras internacionais de importação e exportação
- 11.8.2. Propriedade intelectual e industrial
- 11.8.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 12. Gestão de Pessoas e Gestão 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 de performance e gestão de desempenho

- 12.3.1. Gestão de desempenho
- 12.3.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo

12.4. Inovação na gestão de talento e de pessoas

- 12.4.1. Modelos de gestão de talento estratégico
- 12.4.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
- 12.4.3. Lealdade e retenção
- 12.4.4. Proatividade e inovação

12.5. Motivação

- 12.5.1. A natureza da motivação
- 12.5.2. Teoria das expectativas
- 12.5.3. Teorias de necessidades
- 12.5.4. Motivação e compensação financeira

12.6. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho

- 12.6.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
- 12.6.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho

12.7. Gestão de mudanças

- 12.7.1. Gestão de mudanças
- 12.7.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
- 12.7.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças

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 gerencial

- 12.9.1. Comunicação interna e externa no nível empresarial
- 12.9.2. Departamento de Comunicação
- 12.9.3. O responsável pelas comunicações da empresa. O perfil do Dircom (Diretor de Comunicação)

12.10. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos

- 12.10.1. Produtividade
- 12.10.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira**13.1. Ambiente Econômico**

- 13.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
- 13.1.2. Instituições financeiras
- 13.1.3. Mercados financeiros
- 13.1.4. Ativos financeiros
- 13.1.5. Outras entidades 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 alocação de custos
- 13.3.3. Escolha do centro de custo 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 operacional
- 13.4.5. Orçamento de Tesouraria
- 13.4.6. Controle orçamentário

13.5. Gestão 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 gestão financeira
- 13.5.5. Gestão de riscos na direção financeira

13.6. Planejamento Financeiro

- 13.6.1. Definição do planejamento financeiro
- 13.6.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
- 13.6.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
- 13.6.4. Demonstrativo de *Cash Flow*
- 13.6.5. Demonstrativo de Capital Circulante

13.7. Estratégia Financeira Corporativa

- 13.7.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
- 13.7.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial

13.8. Financiamento Estratégico

- 13.8.1. Autofinanciamento
- 13.8.2. Aumento de fundos próprios
- 13.8.3. Recursos Híbridos
- 13.8.4. Financiamento por meio de intermediários

13.9. Análise e planejamento financeiro

- 13.9.1. Análise de Balanço de Situação
- 13.9.2. Análise da Conta de Lucros e Perdas
- 13.9.3. Análise de Rentabilidade

13.10. Análise e resolução de casos/ problemas

- 13.10.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 14. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

14.1. Gestão Comercial

- 14.1.1. Estrutura Conceitual para Gestão Comercial
- 14.1.2. Estratégia e Planejamento Comercial
- 14.1.3. O papel dos gerentes comerciais

14.2. Marketing

- 14.2.1. Conceito de Marketing
- 14.2.2. Noções básicas de marketing
- 14.2.3. Atividades de marketing da empresa

14.3. Gestão estratégica de 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 e-commerce

- 14.4.1. Objetivos do Marketing digital e e-Commerce
- 14.4.2. Marketing Digital e os meios que utiliza
- 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 fortalecer 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 atrair e reter clientes

- 14.6.1. Estratégias de fidelização e engajamento via internet
- 14.6.2. *Visitor Relationship Management*
- 14.6.3. Hipersegmentação

14.7. Gerenciamento 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 comuns em 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. Função da comunicação na organização
- 14.9.5. Elementos da comunicação
- 14.9.6. Problemas de 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. Gestão Executiva**15.1. Management**

- 15.1.1. Conceito de Geral Management
- 15.1.2. A ação do gerente geral
- 15.1.3. O Gerente Geral e suas funções
- 15.1.4. Transformação do trabalho de gestão

15.2. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

- 15.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens

15.3. Gestão operacional

- 15.3.1. Importância da gestão
- 15.3.2. A cadeia de valor
- 15.3.3. Gestão de Qualidade

15.4. Oratória e capacitação do porta-voz

- 15.4.1. Comunicação interpessoal
- 15.4.2. Habilidades de comunicação e influência
- 15.4.3. Obstáculos à comunicação

15.5. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais

- 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: conteúdo e momentos

15.7. Preparando um plano de crise

- 15.7.1. Análise de problemas potenciais
- 15.7.2. Planejamento
- 15.7.3. Adequação de 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 o branding pessoal
- 15.9.2. Leis de branding pessoal
- 15.9.3. Ferramentas pessoais de construção de marca

15.10. Liderança e gestão de equipes

- 15.10.1. Liderança e estilos de liderança
- 15.10.2. Competências e desafios do líder
- 15.10.3. Gestão de processos de Mudança
- 15.10.4. Gestão de Equipes Multiculturais



Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional”

07

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”

A Escola de Negócios da TECH utiliza o 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 forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo”



Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.



Um método de aprendizagem inovador e diferente

Este curso da TECH é um programa de ensino intensivo, criado do zero, que propõe ao gerente os desafios e as decisões mais exigentes nesta área, em âmbito nacional ou internacional. Através desta metodologia, o crescimento pessoal e profissional é impulsionado, sendo este um passo decisivo para alcançar o sucesso. O método do caso, técnica que forma a base deste conteúdo, garante que a realidade econômica, social e empresarial mais atual seja seguida.

“ *Você aprenderá, através de atividades de colaboração e casos reais, a resolver situações complexas em ambientes reais de negócios”*

Nosso programa prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em sua carreira.

O método do caso é o sistema de aprendizagem mais utilizado nas principais escolas de negócios do mundo, desde que elas existem. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de Direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, o método do caso consistia em apresentar-lhes situações realmente complexas para que tomassem decisões conscientes e julgassem a melhor forma de 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 seu 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 elementos didáticos diferentes em cada aula.

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

Nosso sistema online lhe permitirá organizar seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-os ao seu horário. Você poderá acessar o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou móvel, com conexão à Internet.

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

Nossa escola de negócios é uma das únicas que possui a licença para usar este método de sucesso. Em 2019 conseguimos melhorar os níveis de satisfação geral de nossos alunos (qualidade de ensino, qualidade dos materiais, estrutura dos cursos, 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 graduados universitários com um sucesso sem precedentes em áreas tão diversas como bioquímica, genética, cirurgia, direito internacional, habilidades gerenciais, ciências do esporte, filosofia, direito, engenharia, jornalismo, história ou 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 gerenciais

Serão realizadas atividades para desenvolver as competências gerenciais específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e ampliar as competências e habilidades que um gestor 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 da alta gestão 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.



08

Perfil dos nossos alunos

Este MBA é destinado a profissionais que pretendam atualizar seus conhecimentos de tecnologias informáticas avançadas e vanguardistas, visando ampliar suas competências.

A diversidade de participantes com diferentes perfis acadêmicos e de múltiplas nacionalidades compõe a abordagem multidisciplinar deste programa.

O programa também está disponível para profissionais que, sendo graduados universitários em qualquer área, possuem dois anos de experiência de trabalho no campo da Gestão Técnica de Data Science nos Negócios.



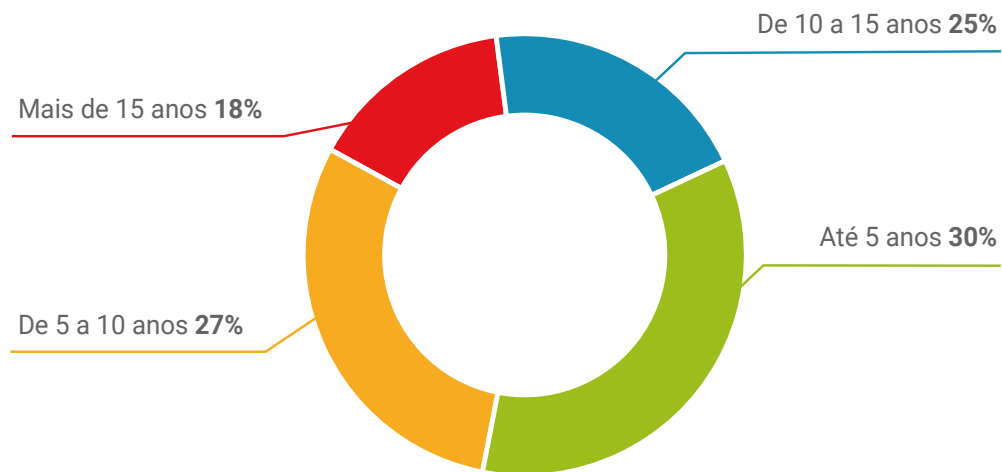
“

Nossos alunos nos escolhem em busca de aperfeiçoamento profissional, e a maioria deles o obtém”.

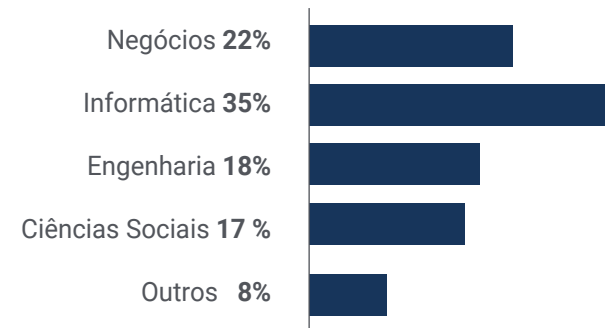
Média de idade

Entre **35** e **45** anos

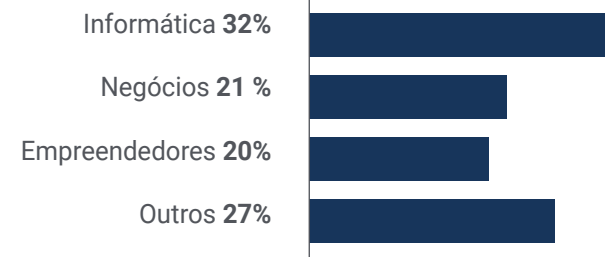
Anos de experiência



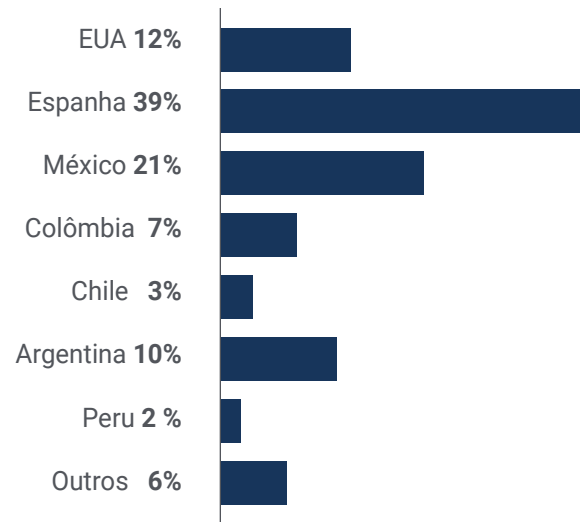
Formação



Perfil acadêmico



Distribuição geográfica



Marta Rodríguez Hernández

Técnico de Coleta de Dados

"Sempre me interessei pelo mundo de TI e pela gestão de dados em uma empresa. Com esse programa de alto nível, incorporei os últimos desenvolvimentos do setor à minha prática profissional diária. Agradeço aos professores por sua capacidade de transmitir e compartilhar conhecimento de maneira simples, precisa e ordenada. Definitivamente, é um investimento com grandes benefícios a curto prazo"

09

Direção do curso

Seguindo sua máxima de oferecer uma educação de excelência para todos, a TECH conta com profissionais prestigiados para proporcionar ao aluno um sólido conhecimento na Gestão Técnica de Data Science nos Negócios. Este MBA conta com uma equipe altamente qualificada com uma vasta experiência no setor, que oferecerá as melhores ferramentas para o aluno desenvolver as suas competências durante o programa. Desta forma, o estudante conta com as garantias necessárias para se capacitar em nível internacional em um setor em expansão que lhe direcionará para o sucesso profissional.



“

Conduza sua carreira acadêmica com os melhores profissionais e adquira os conhecimentos e competências necessárias para progredir na área de TI”

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 NBC Universal, 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

“

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

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 Copenhague
- Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhague



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 **Flórida, 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. Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO e CTO em Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO em Korporate Technologies
- ♦ CTO em AI Shephers GmbH
- ♦ Doutorado em Engenharia da Computação pela Universidade de Castilla la Mancha
- ♦ Doutor em Ciências da Saúde, Universidade Camilo José Cela. Prêmio Extraordinário de Doutorado
- ♦ Doutora em Psicologia pela Universidade de CastillaLa Mancha
- ♦ Mestrado em Tecnologia Informática AVANÇADO pela Universidade de Castilla la Mancha
- ♦ Mestrado MBA+E (Mestrado em Administração de Empresas e Engenharia Organizacional) pela Universidade de Castilla la Mancha
- ♦ Professor associado, docente de Graduação e Mestrado em Engenharia da Computação na Universidade de Castilla la Mancha
- ♦ Professor do Mestrado em Grandes Dados e Ciência de Dados na Universidade Internacional de Valência
- ♦ Professor de Mestrado em Indústria 4.0 e do Mestrado em Desenho Industrial e Desenvolvimento de Produtos
- ♦ Membro do Grupo de Pesquisa SMILe da Universidade de Castilla la Mancha

Professores

Sr. Andrés Montoro Montarroso

- ♦ Pesquisador no grupo SMILe da Universidade de Castilla-La Mancha
- ♦ Cientista de Dados na Prometeus Global Solutions
- ♦ Graduado em Engenharia da Computação pela Universidade de Castilla - La Mancha
- ♦ Mestrado em Ciência de Dados e Engenharia da Computação pela Universidade de Granada. (2021)
- ♦ Professor convidado na disciplina de Sistemas Baseados no Conhecimento, Escuela Superior de Informática de Ciudad Real, ministrando a conferência: "Técnicas Avanzadas de Inteligência Artificial": Busca e análise de potenciais radicais nas mídias sociais". (2021)
- ♦ Professor convidado na disciplina de Mineração de dados, Escuela Superior de Informática de Ciudad Real, ministrando a conferência: "Aplicaciones de Procesamiento de Lenguaje Natural": Lógica Difusa para a análise de mensagens em redes sociais"
- ♦ Palestrante no Seminário sobre Prevenção da Corrupção nas Administrações Públicas e Inteligência Artificial Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais de Toledo Conferência intitulada "Técnicas de Inteligência Artificial" Palestrante no primeiro Seminário Internacional de Direito Administrativo e Inteligência Artificial (DAIA) Organiza Centro de Estudos Europeus Luis Ortega Álvarez e Institut de Recerca TransJus Conferência intitulada "Análise de Sentimentos para a prevenção do discurso de ódio nas mídias sociais"

Sra. Palomino Dávila, Cristina

- ♦ Consultora e Auditora Sênior GRC na Oesía Networks
- ♦ Sub-Direção de Auditoria - Secretaria Geral da Companhia Logística de Hidrocarburos CLH
- ♦ Consultoria e auditoria sênior na área de Proteção de Dados Pessoais e Serviços da Sociedade da Informação na Helas Consultores
- ♦ Formada em Direito pela Universidade de Castilla La Mancha
- ♦ Mestrado em Consultoria Jurídica para Empresas pelo Instituto de Empresa
- ♦ Curso Avançado em Segurança Digital e Gerenciamento de Crises pela Universidade de Alcalá e Aliança Espanhola de Segurança e Crise (AESYC)

Sr. Luis Javier Peris Morillo

- ♦ Technical Lead na Capitole Consulting. Líder de equipe na Inditex na unidade de logística de plataforma aberta
- ♦ Senior Technical Lead e Delivery Lead Support na HCL
- ♦ Agile Coach e Diretor de Operações na Mirai Advisory
- ♦ Membro do Comitê de Direção em qualidade, Diretor de Operações
- ♦ Desenvolvedor, Team Lead, SCRUM Master, Agile Coach, Product Manager na DocPath
- ♦ Engenharia Superior em Informática pela ESI da Cidade Real (UCLM)
- ♦ Pós-graduado em Gestão de Projetos pela CEOE - Confederação Espanhola de Organizações Empresariais
- ♦ +50 MOOCs cursados, ministrados por universidades renomadas, tais como Stanford University, Michigan University, Yonsei University, Universidade Politécnica de Madrid, etc
- ♦ Várias certificações, entre as mais notáveis ou recentes, são Azure Fundamentals

Sra. García La O, Marta

- ♦ Especialista em Marketing Digital e Redes Sociais
- ♦ Gestão, administração e account management na Think Planejamento e Desenvolvimento
- ♦ Organização, supervisão e tutoria de cursos de capacitação para alta gerência na Think Planejamento e Desenvolvimento
- ♦ Contadora-administrativa na Tabacos Santiago e Zaraiche-Stan Roller
- ♦ Especialista em Marketing na Versas Consultores
- ♦ Curso de Estudos Empresariais da Universidade de Murcia
- ♦ Mestrado em Gestão Comercial e Marketing pela Fundesem Business School

Sr. Tato Sánchez, Rafael

- ♦ Gerenciamento de projetos. INDRA SISTEMAS S.A
- ♦ Diretor Técnico INDRA SISTEMAS S.A
- ♦ Engenheiro de Sistemas ENA TRÁFEGO SAU
- ♦ IFCD048PO: Metodologia de Gestão de Desenvolvimento de Projetos de Software com SCRUM
- ♦ Curso: Machine Learning
- ♦ Udey: Deep Learning A-Z Hands-on Artificial Neural Networks
- ♦ Curso: IBM: Fundamentals of Scalable Data Science
- ♦ Curso: IBM: Applied AI with Deep Learning
- ♦ Curso: IBM: Advance Machine Learning and Signal Processing
- ♦ Engenheiro em Eletrônica Industrial e Automação pela Universidade Europeia de Madrid
- ♦ Mestrado em Engenharia Industrial pela Universidade Europeia de Madrid
- ♦ Mestrado em Indústria 4.0 pela Universidade Internacional de La Rioja (UNIR)
- ♦ Certificação profissional SSCE0110: Docência para a formação profissional para o mercado de trabalho

Sr. Tobias Díaz Díaz-Chirón

- ♦ Pesquisador no laboratório ArCO da Universidade de Castilla-La Mancha, grupo dedicado a projetos relacionados a arquiteturas e redes de computadores
- ♦ Consultor na Blue Telecom, uma companhia dedicada ao setor de telecomunicações
- ♦ Freelance dedicado principalmente ao setor de telecomunicações, especializado em redes 4G/5G
- ♦ OpenStack: deploy and administration
- ♦ Engenheiro Superior em Informática pela Universidade de Castilla-La Mancha, especializado em arquitetura e redes de computadores

- ♦ Professor associado da Universidade de Castilla-La Mancha nas disciplinas de sistemas distribuídos, redes de computadores e programação concorrente
- ♦ Palestrante no curso Sepecam sobre administração de redes

Sra. Martínez Cerrato, Yésica

- ♦ Técnico de produtos de segurança eletrônica na Securitas Security Espanha
- ♦ Analista de Inteligência Empresarial na Ricopia Technologies (Alcalá de Henares) Graduação em Engenharia Eletrônica de Comunicações na Escola Politécnica Superior, Universidade de Alcalá
- ♦ Responsável pela formação de novos contratados na área de software de gestão comercial (CRM, ERP, INTRANET.), produtos e procedimentos na Ricopia Technologies (Alcalá de Henares)
- ♦ Responsável pela capacitação de novos bolsistas incorporados às aulas de informática na Universidade de Alcalá
- ♦ Gestora de projetos na área de integração de grandes contas em Correios e Telégrafos (Madrid)
- ♦ Técnico de Informática-Responsável pelas aulas de informática na OTEC, Universidade de Alcalá (Alcalá de Henares)
- ♦ Professora de classes de informática na Associação ASALUMA (Alcalá de Henares)
- ♦ Bolsa de estudo como Técnico de Informática na OTEC, Universidade de Alcalá (Alcalá de Henares)

Sr. García Niño, Pedro

- ♦ Especialista em Web Positioning e anúncios SEO/Google
- ♦ Especialista em SEO On-Page/Off-Page
- ♦ Especialista em anúncios do Google (SEM / PPC) com certificação oficial
- ♦ Google Analytics/Digital Marketing Analytics e Especialista em Medição de Desempenho
- ♦ Especialista em Marketing Digital e Redes Sociais
- ♦ Diretor de Vendas de Serviços de TI
- ♦ Técnico de Equipamentos Informáticos, Especialista em Hardware/Software



Sra. Galina Fernández Meléndez

- ♦ Analista de Dados. Aresi | Gestão de Propriedades – Madrid-Espanha
- ♦ Analista de Dados. ADN Mobile Solution-Gijon-Espanha
- ♦ Processos ETL, mineração de dados, análise e visualização de dados, definição de KPI's, desenho e implementação de Dashboard, controle de gestão Desenvolvimento R, manipulação SQL, entre outros. Determinação de padrões, modelagem preditiva, aprendizado de máquinas
- ♦ Formada em Administração de Empresas Universidade Bicentenária de Aragua-Caracas
- ♦ Diplomado em Planejamento e Finanças Públicas Escola Venezuelana de Planejamento-Escola de Fazenda
- ♦ Mestrado em Análise de Dados e Inteligência de Negócios Universidade de Oviedo
- ♦ MBA em Administração e Direção de Empresas (Escola de Negócios Europeia de Barcelona)
- ♦ Mestrado em Big Data e Business Intelligence (Escola de Negócios Europeia de Barcelona)

10

Impacto para a sua carreira

A TECH é consciente de que realizar um programa com estas características representa um grande investimento financeiro, profissional e, é claro, pessoal. O objetivo final ao realizar este grande esforço é alcançar o crescimento profissional. E com a TECH, você encontrará uma grande chance de alcançá-la. Para isso, a TECH tem a equação perfeita para uma capacitação de qualidade: um plano de estudos altamente atualizado e professores internacionalmente reconhecidos. Sem dúvida, uma oportunidade única que ajudará você a impulsionar sua carreira em um curto espaço de tempo.



“

Gerar uma mudança positiva em sua carreira profissional, esse é o nosso desafio. Estamos totalmente comprometidos em ajudar você a conseguir isto”

Você está preparado para crescer profissionalmente? Uma excelente melhoria profissional espera por você

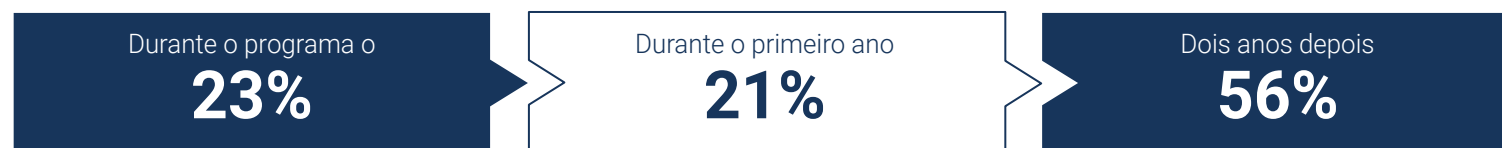
Com este programa, você poderá avançar consideravelmente em sua carreira, embora não haja dúvida de que, para realizá-lo, você deverá investir em diferentes áreas, tais como econômica, profissional e pessoal.

Entretanto, o objetivo é melhorar em sua vida profissional e, para isso, é necessário lutar.

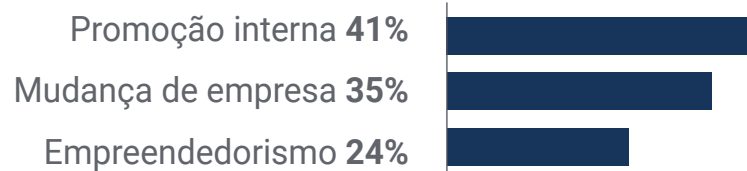
Graças a este programa, você receberá um grande número de ofertas de emprego com as quais poderá iniciar seu crescimento profissional.

A melhor maneira de conseguir uma mudança profissional é aumentar suas habilidades. Portanto, não deixe de estudar na TECH.

Momento da mudança



Tipo de mudança



Melhoria salarial

A conclusão deste programa significa um aumento salarial anual de mais de 25,22% para nossos alunos



11

Benefícios para a sua empresa

O MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios contribui para elevar o talento da organização ao seu potencial máximo, capacitando líderes de alto nível.

Participar deste MBA é uma oportunidade única de acessar uma poderosa rede de contatos onde o graduado encontrará futuros parceiros profissionais, clientes ou fornecedores.



“

Todos os assuntos e áreas de conhecimento foram compilados em um programa completo e absolutamente atualizado, a fim de levar o estudante ao mais alto nível teórico e prático”

Desenvolver e reter o talento nas empresas é o melhor investimento a longo prazo.

01

Crescimento do talento e do capital intelectual

O profissional irá proporcionar à empresa novos conceitos, estratégias e perspectivas que poderão gerar mudanças relevantes na organização.

02

Retenção de gestores de alto potencial para evitar a evasão de talentos

Esse programa fortalece o vínculo entre empresa e profissional e abre novos caminhos para o crescimento profissional dentro da companhia.

03

Construindo agentes de mudança

Ser capaz de tomar decisões em tempos de incerteza e crise, ajudando a organização a superar obstáculos.

04

Maiores possibilidades de expansão internacional

Graças a este programa, a empresa entrará em contato com os principais mercados da economia mundial.

05

Desenvolvimento de projetos próprios

O profissional poderá trabalhar em um projeto real ou desenvolver novos projetos na área de P&D ou desenvolvimento de negócio da sua empresa.

06

Aumento da competitividade

Este programa proporcionará aos profissionais as habilidades necessárias para assumir novos desafios e impulsionar a empresa.



12

Certificado

O MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios 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 **Executive Master MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

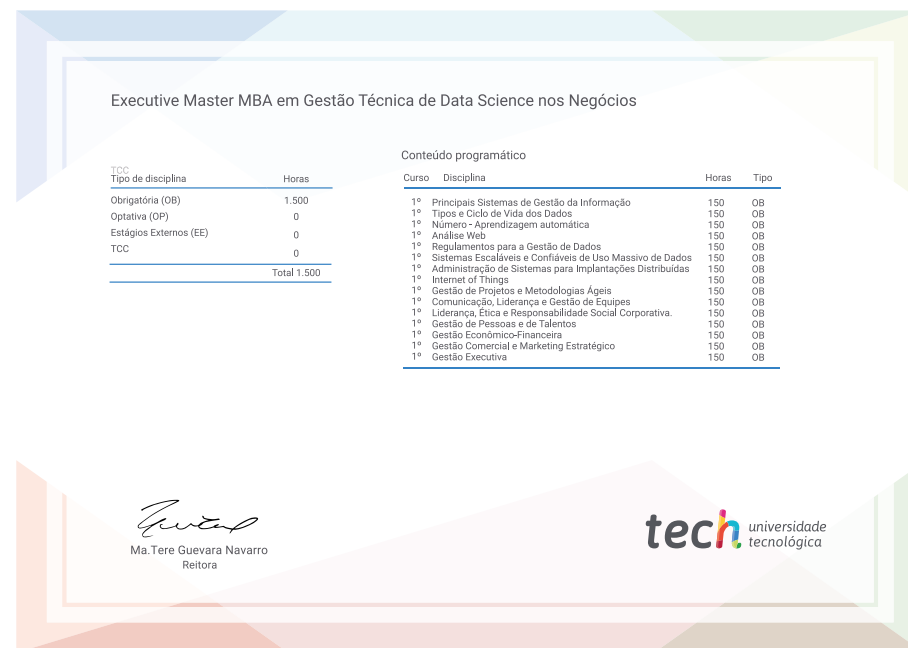
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Executive Master** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

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

Título: **Executive Master MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios**

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.



Executive Master

MBA em Gestão Técnica de Data Science nos Negócios

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

Executive Master

MBA em Gestão Técnica
de Data Science nos Negócios

