



PLANO PEDAGÓGICO MBA EXECUTIVO





COORDENAÇÃO ACADÊMICA

Ph.D, John Schulz

Ph.D. Princeton University 1973. M.A Princeton University 1969. B.A. Yale College 1967, M.A.

Atua no mercado financeiro há mais de 45 anos: Representante Adjunto no Brasil do Republic National Bank 1974-1980, Representante Adjunto para América Latina do National Westminster Bank 1980-1988, Representante no Brasil do Chemical Bank 1988-1990, Sócio na Queluz Asset Management de 1990-até o presente.

Presidente da BBS Brazilian Business School, agora BBS Educação, 1999-atualmente e Presidente do Instituto BBS Angola, 2005-atualmente.

Publicações: The Financial Crisis of Abolition, New Haven, Yale University Press, 2008, O Exército na Política, São Paulo, EDUSP, 1994, "O Exército e o Império" capítulo em História Geral da Civilização Brasileira, volume VI, editado por Sergio Buarque de Holanda, São Paulo, Difel, 1971, "Around the British Gold Standard, Portugal and Brazil, Two Satellites?" Historia e Economia, 2017.

CORPO DOCENTE

Professores brasileiros com renomada experiência no setor público/privado



Luiz Antônio



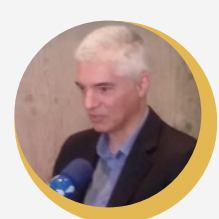
Márcio Camargo



Rodrigo Rasga



Marcelo Saraceni



Guilherme Campos



Roberto Fialkovits



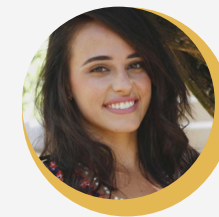
Giovana Baggio



Evodio Kaltenecker



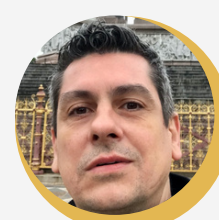
Nilson Oliveira



Bruna Zachy



Priscilla Rodrigues



Henrique Torres



Fabricio Reis

INFORMAÇÕES IMPORTANTES



Metodologia

Aulas expositivas dos aspectos teóricos, ilustradas com exemplos práticos, exercícios, estudos de texto complementar, discussão dirigida, apresentação de estudos de casos e dinâmicas de grupo.



Pré-requisitos

É necessário apresentar o diploma do curso superior reconhecido de duração plena. Haverá também uma entrevista com o coordenador.



Módulo Internacional no Brasil

A viagem ocorre nos módulos finais da formação, com duração de 2 semanas, o aluno fará módulos e visitas técnicas no Brasil.

(despesas não incluídas)



Aulas online, ao vivo, e algumas presenciais em Luanda e no Brasil.

O conteúdo online ficará gravado e depois disponibilizado ao aluno.



Aulas via Zoom, durante os dias da semana, das 18h30 às 21h30 (exceto as sextas-feiras)

O calendário de aulas será disponibilizado ao aluno, quando confirmado a matrícula.



O MBA conta com 360 horas/aula e tem duração total de 18 meses

Este curso segue a base mínima de horas para as qualificações e diretrizes do MEC. A duração do curso pode variar devido ao ano letivo e programação de viagem ao Brasil.



Investimento total: 5.718.250 Akz (incluso IVA)

Entrada: 228.730 Akz

O restante pode ser parcelado em 24 x 228.730 Akz

DISCIPLINAS E EMENTA

CONTABILIDADE

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Nessa disciplina você irá ver: Fundamentos da Contabilidade. Técnicas Contábeis; Demonstrações Contábeis. Participações Societárias e variações do patrimônio líquido. Análise Econômico-Financeira. Montagem e Utilização do Plano de Conta. Apuração do resultado; Cálculo do resultado econômico (lucro ou prejuízo) pelo regime contábil de competência e o financeiro (geração de caixa ou necessidade de capital de giro) pelo regime de caixa.

ECONOMIA

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Você irá aprender conceitos básicos e de oferta e procura. Finanças públicas. Fluxos internacionais de recursos e o papel do sistema financeiro. Analisamos o relacionamento entre crescimento econômico, inflação e desemprego.

MÉTODOS QUANTITATIVOS

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Nessa matéria você irá ver: Custo Médio Ponderado de Capital, Decisões de Financiamento de Curto e Longo Prazo, Fluxo de Caixa, Gestão de Recebíveis, Investimentos e Gestão de Caixa. Relações fundamentais e taxa de juros. Regime de juros simples e juros compostos. Séries Uniformes de pagamento. Sistemas de amortização de dívidas. Desconto de títulos e duplicatas. VPL e TIR.

CONSUMER INSIGHTS

Carga Horária: 18 horas

Ementa: Apresentar aos alunos o conceito científico de tendências e da área de consumer insights; Conhecer as principais macro tendências que já estão influenciando os negócios e suas aplicações em consumer insights; Apresentar as principais ferramentas para identificação de tendências e de produção de insights; Discutir como as tendências impactam nos negócios e comportamentos; Conhecer como se dá a produção de insights a partir do estudo de tendências.

FINANÇAS CORPORATIVAS

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Visão geral de finanças. Relação risco versus retorno. Determinação dos Fluxos de Caixa. Fundamentos de avaliação de Empresas. Indicadores básicos para análise de viabilidade de investimentos.

DIREITO EMPRESARIAL

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Essa disciplina visa ensinar a importância dos diferentes tipos de contratos que o executivo estará submetido ao longo da sua experiência profissional, contratos comerciais, financeiros, trabalhistas, além do contrato social da própria empresa, além disso, noções de direito tributário também são essenciais. O principal objetivo da disciplina Direito Empresarial é regularizar a vida em sociedade, defendendo a ordem e definindo os direitos e as obrigações dos indivíduos

GESTÃO DE EQUIPES COMERCIAIS

Carga Horária: 12 horas

Ementa: Essa disciplina irá abordar: Gestão de Pessoas; Processos; Gestão de Tempo; Comunicação Assertiva; Ferramentas de Gestão e Indicadores de Performance; KPIs e OKRs; Venda Consultiva; Experiência do Cliente; Capacitação e Metodologia de Vendas; Incentivos, Remuneração e Meritocracia; Follow de Oportunidades; Funil de Vendas e Receita Previsível; Desenvolvimento Pessoal; Formação de Equipes de Alta Performance.

DISCIPLINAS E EMENTA

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Pode-se dizer que a avaliação de desempenho trata-se de um mecanismo, ou método, que busca mensurar, conhecer e entender os resultados apresentados pelos colaboradores ou participantes de um determinado projeto e, assim, fazer uma análise e avaliação dos seus comportamentos. Nesse disciplina vamos aprender a analisar o colaborador para tomar as melhores decisões.

LIDERANÇA

Carga Horária: 24 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é contribuir na preparação para a aplicação da liderança de maneira mais factual, abordando as dimensões do indivíduo, do grupo e da organização. Na esfera individual serão tratados de temas como auto percepção, motivação, habilidades de comunicação e preparação. Já nas equipes e áreas, você aprenderá sobre as entendimento de grupos de trabalho, técnicas eficazes de comunicação e como construir uma liderança adequada com as pessoas, tarefas e estrutura organizacional.

NEGOCIAÇÃO

Carga Horária: 18 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é desenvolver aptidões necessárias para realizar uma boa negociação (interna e externa) a fim de solucionar conflitos e fazer negócios positivos.

ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

Carga Horária: 24 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é a análise dos fundamentos da gestão estratégica do negócio. Aqui você aprende a capacidade de desenvolver estratégias eficientes, análise e dinâmica da competição, fusões e aquisições, alianças estratégicas, corporate governance e liderança.

TECNOLOGIA NOS NEGÓCIOS

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Confira nessa disciplina o impacto da tecnologia nos negócios, que, aplicadas nas empresas, transformam conceitos, desde novas formas de gerenciar a organização, ao uso do tempo e da criatividade dos funcionários, a tecnologia está presente no nosso cotidiano, portanto domina-lá se tornou essencial para a sobrevivência dos negócios.

GESTÃO DE PROJETOS

Carga Horária: 24 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é formar profissionais de projetos para atender a economia de projetos, baseando-se nas boas práticas de gerenciamento de Projetos do Project Management Institute (PMI). Essas práticas envolvem difundir conhecimentos e promover a capacitação desses profissionais nas diversas áreas de atuação, dando-lhes condições para serem protagonistas das transformações digitais e inovações nas organizações, atendendo as necessidades de negócio e que culminem na satisfação de todas partes interessadas.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Carga Horária: 24 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é compreender as necessidades dos clientes e elaborar estratégias de comunicação e venda de produtos e serviços. Aqui você entenderá o comportamento dos consumidores, branding, estratégias de venda, posicionamento de marca, etc.

DISCIPLINAS E EMENTA

BRANDING E DIGITAL MARKETING

Carga Horária: 24 horas

Ementa: Branding (marca) pode ajudar a transmitir a mensagem de que sua empresa é especialista em um segmento e gerar confiança nas pessoas. O aluno aprenderá o conjunto de ações e estratégicas que ajudam a desenvolver a empresa para manter uma identidade forte e de presença no universo online, tornando-se uma marca relevante, consistente e que venda cada vez mais.

SUSTENTABILIDADE/GOVERNANÇA

Carga Horária: 24 horas

Ementa: O objetivo da disciplina é discutir os temas de ESG (Environmental, Social & Governance) como fatores estratégicos de competitividade e aquisição de valor pela empresa. Por meio de cases, identificar, contextualizar e compreender a interdependência dos aspectos de ESG no contexto de negócios e, por meio desta análise com viés na complexidade, buscar a sua aplicação prática, identificando tendências e novas oportunidades de negócios.

VISITAS TÉCNICAS

Carga Horária: 16 horas

Ementa: As visitas técnicas às empresas auxiliam na formação geral dos acadêmicos, buscando aliar teoria e prática. Esta atividade visa também proporcionar conhecimentos de diferentes realidades empresariais, propiciando aos alunos um aprendizado mais efetivo na observação dos diferentes tipos de processos de cada empresa, em um contexto global, já que as empresas ficam em outro país.

BUSINESS GAME E RELATÓRIOS EMPRESARIAIS

Carga Horária: 20 horas

Ementa: No Business Game os alunos têm a oportunidade de vivenciar a experiência de gerir uma empresa aplicando os conceitos e habilidades adquiridas ao longo do curso em uma situação simulada, na qual competem em equipes para elaborar e executar um plano de negócio. Colocado no papel de gestor, o aluno toma decisões estratégicas com a orientação de um docente, que monitora o desempenho das equipes e mensura o impacto das escolhas no resultado final.

Os relatórios empresariais tem como foco o aprendizado dos alunos no processo de elaboração de um bom relatório gerencial e constroem a base do conteúdo do curso, resultando em informações relevantes para avaliação e possíveis tomadas de decisão.

Dúvidas?

Fale conosco

comercial@institutobbs.com

+244 931 290 107

+244 939 105 411

+244 930 570 966

 @institutobbs.angola

 @institutobbs.angola

 /instituto-bbs-angola