

Curso: SONHADORES CRIATIVOS, NEGÓCIOS DISRUPTIVOS

Quando o conhecimento adquirido e gerado é exposto a imaginação, os **makers business** podem se tornar **filmmakers of dreams**

Um curso da Educação Executiva ITESCS

INTRODUÇÃO: Em um momento atual de grandes mudanças, uma das habilidades mais importantes para se possuir é a criatividade gerada pela intuição, pela imaginação e pelos saberes. É o que nos capacita a gerar novos modelos de negócio e transformar problemas em oportunidades. Portanto, entender como a criatividade funciona e como se desenvolve é vital para a nossa posição como líderes atuais.

AUMENTE SUA CAPACIDADE DE SONHAR! Todos nós somos capazes de imaginar e criar, mas a educação executiva ITESCS acredita que podemos ampliar nossas habilidades com a prática de **cocriar**.

O CURSO: Sonhadores Criativos, Negócios Disruptivos é uma nova abordagem de aprender e ensinar para que você lidere, empreenda, enfrente as incertezas e encontre novos caminhos para transformar seus sonhos em grandes realizações ou em grandes negócios, integrando seus propósitos a projetos realmente importantes e atuais.

A QUEM SE DESTINA: Acreditamos que uma empresa é capaz de ensinar e aprender, por isso convidamos você que é empresário, empreendedor, executivo ou gestor público, a trocar experiências e **cocriar oportunidades** de elevar seus conhecimentos e seus saberes ao máximo potencial!

DESAFIOS: Mais importante que dar novas respostas este curso da Educação Executiva ITESCS irá prepara-lo para fazer novas perguntas! Este é o renascimento de um novo modelo de aprendizado, pois irá proporcionar a você:

- Refletir e reavaliar se nossa crença e metodologia atual praticada está dando certo;
- Uma visão global aos gestores e empreendedores para superar e gerenciar situações e problemas complexos cheio de incertezas e de ambiguidades que emergem das rápidas transformações do mundo contemporâneo;
- Entender que as suas aptidões, seus valores, seus saberes, suas intuições e imaginações são o ponto de partida para a construção de ações de grande valor, capazes de transformar o mundo que o cerca.

PROGRAMAÇÃO: Ministrado em modelo intensivo com turmas de até 30 alunos (para conseguirmos dar atenção devida a você), é realizado em 4 noites consecutivas.

Aulas: Motivação, sensibilização e síntese dos efeitos e das oportunidades que se deseja produzir em sala de aula. Promover uma **leitura do mundo contemporâneo**, refletindo sobre o que está em transformação, o que está em ruptura e quais seriam as novas perspectivas de negócios e de vida. Apresentar cenários em transformação para que os participantes analisem, partindo do macro (sociedade, economia, política) indo ao micro (negócios, carreira, produtos e serviços). Outro ponto é uma provocação – **Como pensamos o mundo?**

- **Módulo 1 – PARA O SEU EMPODERAMENTO!** – Adam Nöckel
 - Mestre em Coach de Negócios com mais de 07 anos de experiência, Adam desenvolve dinâmica para identificação do seu estado atual, seus valores e seu propósito de crescimento, também quais são as suas necessidades e prioridades. A partir deste ponto é **traçado o caminho para potencializar as suas ações**, dando novas ferramentas para sair da zona de conforto, construir as transformações necessárias e reagir de forma assertiva aos acontecimentos que o cercam;
- **Módulo 2 – PARA PROMOVER EXPERIÊNCIAS!** – Marcos Batista
 - Mestre em Design Thinking com mais de 25 anos de experiência no mercado corporativo, Marcos demonstra como o Design o prepara a ter mais confiança em sua capacidade de enfrentar os problemas complexos decorrentes das mudanças do ambiente de negócio, para encarar erros de maneira positiva dentro do processo de aprendizagem e a ajudar a organização na orientação de sua estratégia sobre como o mercado vai se comportar a partir do entendimento de suas reais necessidades, o capacitando, no processo criativo de inovar em produtos e serviços proporcionando o nível necessário de empatia com o usuário e com o mercado. Esta é uma **nova abordagem para visualizar as oportunidades de mercado e construir proposta de valor percebida e relevante;**

- **Módulo 3 – PARA EMPREENDER ONDE ESTIVER!** – Benício Filho
 - Mentor de Startups com mais de 150 avaliações oficiais apenas em 2015 e com 12 Startups em seu portfólio. Atua como mentor em organizações como Anjos do Brasil, Inovativa, UFABC e Sebrae. Empresário de Tecnologia da Informação com mais de 20 anos, é CEO da empresa Ravel Tecnologia e atualmente também presidente do ITESCS. Benício apresenta quais os movimentos necessários para criar uma Startup, despertando o olhar disruptivo diante de uma verdadeira oportunidade. Trazendo uma forma ágil de **transformar uma grande ideia em uma empresa com viabilidade e escalabilidade**, irá apresentar cases de sucesso e insucesso para que você possa buscar o caminho das Startups para as suas ideias;

- **Módulo – PARA PROMESSAS SE TORNAREM VENDAS!** – Hugo Santos
 - Consultor e palestrante, especialista em Vendas de Soluções e Inbound Marketing com mais de 20 anos de experiência em atividades comerciais, Hugo aborda que demonstrar somente qualidades e funcionalidades não é mais suficiente. Para ser competente em vendas você precisa **demonstrar o quanto os problemas do seu cliente precisam ser resolvidos e o quanto você é capaz de fazer isso para ele**. A partir desta premissa, falamos sobre ações de marketing digital, marketing de conteúdo, networking e vendas para aumentar consideravelmente o impulso comercial da sua ideia ou da sua empresa. Nosso foco? Como vendas e marketing constroem valor no mercado e permitem que saia da briga por preços.

Informações sobre o curso

Data: 23 a 26 de agosto.

Horário: 19 as 22 horas

Alameda Terracota, 215 - térreo - Espaço Cerâmica

Bairro Cerâmica - São Caetano do Sul