



FORMAÇÃO PARA MEMBRO DE CONSELHO CONSULTIVO

ADVANCED COUNCIL PROGRAM (ACT ACP)

PROGRAMA COM CERTIFICADO ONLINE

Duração 40 horas | Início dia 27 de junho



ASSOCIAÇÃO DOS EX-
ALUNOS DA FGV



ADVISORY COUNCIL TEAM

APOIO INSTITUCIONAL



UNIVERSIDADE
COOPERATIVA

Piera
cciam

VISÃO GERAL

A função e a composição dos conselhos vêm evoluindo junto com os negócios, de forma muito rápida. Uma governança eficaz pode aumentar a responsabilidade social de uma organização, ajudar a prevenir passos em falso e permitir melhor adequação da empresa no que diz respeito as questões ambientais e sociais, além da geração de valor para o acionista.

E as organizações entendem que, agora mais do que nunca, ter um processo de aconselhamento de classe mundial é um fator crítico para seu sucesso.

O programa de formação de Membro de Conselho Consultivo da exGV, com apoio da Ordem dos Economistas, prepara executivos e profissionais que buscam atuar como *Advisors* e em Conselhos Consultivos.

Participando você terá uma forte visão do papel de Membros Consultivos, em especial nos projetos propostos pela exGV. Obterá ainda percepções críticas sobre a atuação de um *Advisor*.



UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZADO ONLINE DE ALTO IMPACTO E PRAGMÁTICO

O programa de *Membro de Conselho Consultivo da exGV* explora a função, estrutura e responsabilidades do profissional para ajudá-lo a atuar nesta função. Permitirá que você possa:

- Perceber melhor o papel e as responsabilidades do conselho, bem como as características ideais de seus componentes;
- Garantir uma atuação proativa e aprender como se preparar para riscos potenciais;
- Recomendar estratégias para fazer frente às constantes mudanças do ambiente de negócios;
- Planejar e gerenciar seu marketing pessoal para ter sucesso na carreira como Advisor.



A QUEM INTERESSA ESTE PROGRAMA?

O programa de Membro de Conselho Consultivo, do Advisory Council Team exGV foi elaborado para capacitar profissionais para atuarem como Advisory em empresas. Após o treinamento e certificação haverá uma participação prática em um conselho.

O programa é ideal para:

A **alta gerência**, executivos seniores interessados em atuar como Conselheiro ou Advisory, em busca de uma experiência real, orientando empresários de pequeno e médio porte logo após a obtenção do certificado*¹.

Executivos que já se encontram no C-Level que procuram explorar as funções e os detalhes do trabalho como conselho/Advisor. Profissionais que planejam alavancar sua carreira através da obtenção de uma diversidade de conhecimentos e network.

Profissionais que planejam alavancar sua carreira através da obtenção de uma diversidade de conhecimentos e network.

*¹: na conclusão do curso e obtenção do certificado, iremos convidar os participantes a se juntarem ao Advisory Council Team (sem custo extra). Você poderá fazer parte de ao menos um time de Conselho Consultivo para uma das empresas-membro do [Premier Network](#) (um Grupo de empresas, parceiras de nosso programa, que estão ávidas por receber nossos filiados como Membro de Conselho Consultivo)



UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZADO ONLINE DE ALTO IMPACTO PRAGMÁTICO

Fusões, Aquisições e Valor da Empresa (5 horas).

Em um ambiente de negócios em rápida mudança e cada vez mais competitivo, espera-se que você tenha uma compreensão sólida de finanças para que possa desafiar construtivamente a equipe de gerenciamento em relatórios financeiros e tomar decisões estratégicas com base em dados financeiros concretos

Obtenha o conhecimento financeiro essencial necessário para tomar decisões difíceis para a empresa em áreas como fusões e aquisições, bem como gerenciamento de riscos.

Este programa de Membro de Conselho Consultivo você desenvolverá consciência das profundas implicações financeiras de suas escolhas estratégicas.

- Indicadores de desempenho econômico a partir de dados contábeis; Indicadores de desempenho financeiro a partir de dados contábeis; Estudo de caso: indicadores econômicos e financeiros de uma grande companhia de capital aberto; O que determina o valor da empresa; Governança e valor; Indicadores de valor das empresas; Estudo de caso: geração de valor e valor de mercado de uma grande companhia de capital aberto.
- O balanço, ativos e passivos; A demonstração de resultados e; demonstração de fluxo de Caixa Contábil
- Monitoramento do desempenho empresarial: governança e melhores práticas ; Modelo de diagnóstico avançado: fatores do ambiente interno e do ambiente externo; Insumos: demonstrações financeiras, fatores do valor das empresas ; Introdução: IFRS, demonstrações financeiras; Estudo de caso: demonstrações financeiras de uma grande companhia de capital aberto

FERNANDO BERTUOL



Biografia
do
Fernando
Bertuol

Fernando tem formação acadêmica em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e é pós graduado na Fundação Getulio Vargas. É presidente do Conselho Diretor da JA São Paulo (<http://www.jasp.org.br>), a maior e mais antiga organização não governamental de educação prática em negócios, economia e empreendedorismo do mundo. Atualmente, está presente em 124 países e, no Brasil, possui unidades em todos os Estados. Fernando também tem atuação profissional através de sua empresa, Syntagma Partners, fundada há 15 anos, com foco em operações de turnaround e reestruturação de negócios (finanças corporativas e fusões e aquisições). Em seu histórico tem passagens por dois bancos, como segue: Banco CCF Brasil S/A ocupando as posições de Gerente de Mesa de Operações e Gerente de Desenvolvimento Comercial para grandes empresas; Banco Citibank onde ocupou a Gerência de Planejamento Senior/Brasil e posteriormente Diretor de Estratégia e Desenvolvimento de Negócios para grandes empresas.

Fundamentos da Governança Corporativa (2,5 horas)

O conselho de administração é o elo entre quem aporta o capital e quem mais tem a perder, e aqueles que são empregados para gerir e criar valor para o investidor. O código de governança corporativa é uma abordagem baseada no mercado com os interesses dos acionistas que permite ao conselho agir de forma flexível e responsável no exercício das suas funções. As responsabilidades de um conselho incluirão determinar os objetivos de longo prazo da empresa, fornecer liderança para atingir esses objetivos, estabelecer um processo de supervisão para garantir que a administração do negócio seja eficaz e também informar aos acionistas sobre seu desempenho até o momento.

JOSE EDUARDO COSTAS



Planejamento Estratégico, Gestão de Riscos e Tomada de Decisão (2,5 horas)

Conselhos e a alta gerência não concordam em tudo, mas ambos concordam que precisam de um plano estratégico. Uma coisa que eles nem sempre concordam é como esclarecer o papel do conselho e o papel da administração no desenvolvimento e implementação do plano estratégico. A questão central é quem realmente define a estratégia. Alguns acreditam que o conselho define e outros acreditam que o conselho espera que a administração o defina para que eles possam aprová-lo. O processo real pode variar substancialmente de uma empresa para outra. O importante é concordar com o processo e garantir que ele seja feito. .

Sobre o Professor

Atualmente ocupa posições como: Advisor & Non Executive Board Implementation na Akaer, e Psyche Aerospace Psyche. Destaca-se por sua atuação na Deutsche Aircraft e Embraer onde ocupou posições de Senior Advisor e Vice Presidência. É um Executivo sênior (C-Suite) com sólida carreira global em 3 continentes - América do Sul, Ásia-Pacífico e EMEA (Europa, Oriente Médio e África), desenvolvido na indústria aeroespacial em empresas globais (fabricantes de aeronaves brasileiros e alemães) e fabricante suíço de turbomáquinas nas indústrias de Petróleo e Gás e Energia. Sua formação acadêmica é igualmente impressionante, passou por 8 instituições e, como destaque são o IMD, USP, FGV, FDC e IBGC



UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZADO ONLINE DE ALTO IMPACTO PRAGMÁTICO

O Papel do Conselho na Inovação (2,5 horas)

Os Conselhos e os acionistas que eles representam sempre querem mais inovação de suas equipes de gestão e da empresa. Mas o que eles podem fazer sobre isso? Os conselhos gastam cada vez mais tempo com governança, gestão de riscos, conformidade, remuneração e outros fatores, muitos dos quais têm pouco a ver com inovação. Certamente não há uma receita, mas neste curso trataremos estão algumas idéias.

- Não focar apenas na execução da estratégia atual
- Convidar conflitos produtivos para a discussão do quadro
- Colocar perguntas, não relatórios, na agenda do conselho



Sobre o
Empresário
o Hernani



Graduado e pós-graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas e Mestrando em Engenharia da Produção na POLI/USP. Há 25 anos é Managing Partner da Pieracciani, empresa especializada em projetos e sistema de inovação, educação e funding, que atende 80 das maiores empresas industriais nacionais e estrangeiras no Brasil. Sua vasta experiência junto ao ecossistema da inovação o consagrou como gestor sênior de programas de busca de funding para inovação. É investidor e conselheiro em startups e Participou da concepção, desenvolvimento e implantação em 2009 do programa de capacitação e certificação "IBELT – Innovation Belt", programa que já atingiu a marca de 1.300 profissionais certificados no Brasil como gestores de inovação.

Comunicação que engaja pessoas e melhora resultados (2,5 horas)

Membros do conselho capazes de engajar podem promover o trabalho da liderança e conduzi-los ao crescimento pessoal, produtividade e inovação. Estes aque engajam criam impacto e tornam as organizações mais significativas. Por estarem dispostos a dar o melhor de si e dar tempo suficiente para atender às expectativas, eles podem transformar a maneira como as organizações trabalham e melhorar suas operações.



Sobre a
Adriana
Secali



Adriana é economista e advogada com mais de 20+ anos de experiência atuando em empresas e também na área jurídica. Ampla experiência como sócia de empresas em diferentes áreas de negócios. É facilitadora em governança e compliance dos processos de gestão empresarial. Ela notabilizou-se como consultora em desenvolvimento de equipes de liderança, teambuilding, coaching com devolutiva de Alpha Assesment, SEI (Emotional Intelligence Tests) e Qemp (Coeficiente Empreendedor). Adriana é autora da metodologia "eu e minhas mãos", um curso de autoconhecimento, passo a passo e de comunicação intra e interpessoal. Há mais de 10 anos é facilitadora do processo de mudança de grupos de interesse comunitário, corporativo e de instituição financeira, formando centenas de pessoas, trazendo resultados efetivos no engajamento de equipes, tanto em metas alcançadas como na formação de ambiente corporativo colaborativo

UMA EXPERIÊNCIA DE APRENDIZADO ONLINE DE ALTO IMPACTO PRAGMÁTICO

O Papel do Conselho na Conformidade e Ética & COMPLIANCE (2,5 horas)

Os escândalos corporativos que dominaram manchetes com frequência durante os últimos anos levantaram muitas questões sobre quem foi ou deveria ter sido responsável. Embora geralmente sejam os executivos seniores fazendo a “caminhada criminosa”, muitos questionaram o papel que os conselhos têm desempenhado no colapso ético.

O papel do conselho na promoção da MISSÃO, VISÃO E VALORES (2,5 horas)

Os melhores conselhos compreendem a importância de valores claros, comunicações honestas e visão social na construção de uma empresa que será consistentemente bem-sucedida ano após ano. Acima de tudo, eles reconhecem seu papel crítico na promoção desse sucesso.



Alinhamento: diálogo na negociação das diferenças (2,5 horas)

Negociação e diálogo do Membro de Conselho pode se desenvolver naturalmente com o tempo, mas os negociadores raramente se dão ao luxo de deixar a natureza seguir seu curso. Assim, às vezes parece mais fácil ter um posicionamento seguro com acordos cautelosos envolvendo poucas compensações, poucas concessões e pouco compartilhamento de informações entre as partes. Mas evitar riscos pode significar perder oportunidades significativas. Por esse motivo, promover a confiança em tempo real é uma habilidade crítica para os Membros de Conselho. Neste módulo você obterá valiosos conhecimentos em conflito vs alinhamento, diferenças vs expectativas, negociação vs mediação e, é claro, como lidar com debates, que serão habilidades importantes para lidar com sua credibilidade em negociações.

Sobre o Professor



Administrador, graduação e mestrado, pela Fundação Getulio Vargas, profissional com 30+ anos de vivência atuando nas seguintes áreas: Integração de equipes em pós-fusões e aquisições; Mediação entre conselhos e diretorias; Superação de resistências em mudanças organizacionais e Sucessão e profissionalização em empresas e grupos familiares. Suas especialidades profissionais centradas em 4 competências: Liderança Organizacional, Planejamento Estratégico e de Mkt, Gestão da Mudança e Negociação e Mediação; -Conduziu nos últimos 20 anos programas e projetos nos moldes de uma Learning Organization, sempre baseados em valores humanos e metodologias interativas para empresas nacionais e multinacionais, como Bayer CropScience, Citibank, KPMG, Petrobrás, Sebrae, Sercom Contact Center, Vale Mineração Co. e Fundação Dom Cabral, entre outras; Professor de cursos de graduação e MBA em Administração e Engenharia de Produção em Faculdades como Escola de Engenharia Mackenzie, EPGE da FGV e ESPM, além de outras importantes Escolas de Negócios. Professor visitante da Fundação Dom Cabral;

ESG e o papel do conselho (2,5 horas)

Para muitos, o termo ESG (Environmental, Social, Governance) evoca imaginações sobre investidores em busca de boas histórias de sustentabilidade, diversidade e ética. Porém, devido aos interesses crescentes de várias partes interessadas, os diretores corporativos precisam saber que ESG é muito mais. Longe de ser apenas uma fachada, há riscos reais em jogo quando se trata de questões ESG e ainda mais oportunidades a serem aproveitadas.



As questões ESG são cada vez mais vistas pelos acionistas como uma janela para o futuro. As empresas líderes veem as questões ESG como um imperativo comercial: elas gerenciam os riscos enquanto capitalizam as oportunidades, inclusive compartilhando sua história e visão para o futuro, preparando-se para o sucesso a longo prazo e a criação de valor no processo.

Sobre o
Elias Sfeir



Elias Sfeir é atualmente Presidente da ANBC (Associação Nacional dos Birôs de Crédito) e Membro do Conselho de Clima da Cidade de São Paulo (SECLIMA) e Conselheiro Certificado. Elias é um executivo experiente que anteriormente ocupou presidências e Diretoria da América Latina de multinacionais renomadas como a ZPN Energy, Equifax, AT&T e Motorola. Tem formação em escolas renomadas como a FGV, USP e a Northwestern University - Kellogg School of Management.

Transformação Digital e Uso das Novas Tecnologias (2,5 horas)

Poucos diretores contestariam a importância do digital e como ele está remodelando fundamentalmente o cenário competitivo em quase todos os setores. Mas muitos daqueles com quem falamos não têm certeza sobre qual deve ser seu papel para ajudar a alta administração a impulsionar as transformações digitais que as empresas precisam executar para sobreviver.



A complexidade e a velocidade das mudanças no digital e na tecnologia podem dificultar que os diretores do conselho se concentrem na tecnologia como uma prioridade estratégica crucial que pode gerar novas receitas e vantagens competitivas. O objetivo do conselho não é entender a tecnologia, mas sim entender suas implicações. A inteligência artificial (IA) é um bom exemplo. Como a IA pode fornecer um grande salto em relação às abordagens padrão em termos de velocidade de entrega, custos e qualidade – muitas vezes por um fator de dez – as empresas podem testar novos mercados, produtos e modelos de negócios de maneira mais rápida e econômica.

Sobre o
Professor



Bacharel em Administração de Empresas pela USP, Mestre em Engenharia da Computação pelo IPT/USP e Doutor em Engenharia da Computação pela POLI/USP. Trabalhou em empresas nacionais e multinacionais. Sua experiência profissional inclui postos como: CIO na SERASA Experian, Gerente Corporativo na AOL Brasil, Consultor Senior na T-System e Mercedes-Benz do Brasil. Suas apresentações abordam aspectos relevantes para que membros do conselho possam se posicionar quanto à gestão estratégica das tecnologias digitais, transformação digital, inteligência artificial e novos modelos de trabalho adotados no pós-Covid 19.

SOFT SKILLS (7.5 horas)

PROJETO COM CLIENTE (detalhes de como você será alocado)

Este é a parte deste projeto onde convidaremos você a iniciar um trabalho real de Advisor em um dos clientes do nosso relacionamento:

Introdução ao projeto do *Advisory Council Team* da exGV: Maximize sua Eficiência nos projetos e nos grupos que irá fazer parte.

Comece o programa aprendendo a estrutura básica e as responsabilidades dos *Advisors*; sua atuação como líder da organização e como líder de equipe:

- Compreender os componentes básicos e a estrutura do *Advisory Council Team*;
- Examinar a importância da postura socialmente requerida nos projetos e
- Explorar as boas práticas, limites e protocolo de projetos que o levarão ao sucesso



As Variáveis que você irá receber no Projeto

Cada cliente tem sua história e sua experiência, que devem ser consideradas e respeitadas:

- Nem sempre o cliente terá resposta a todas as nossas questões;
- Nem todas as informações necessárias virão de forma estruturada e bem elaborada, como estamos acostumados a receber no mundo corporativo;
- A grande maioria dos clientes buscam aumento de vendas e
- O relacionamento gerado no projeto criará oportunidades futuras.

Estudo de Caso Real.

Você fará um exercício real e será guiado e analisado para maximizar performance:

- Protocolos para o novo mundo de atendimento via *Video-Calls* para o *Advisor*;
- Como estabelecer uma conexão inicial com o cliente: explorar sua "dor" quando e como iniciar uma oferta de solução;
- Como extrair informações importantes para o trabalho em equipe;
- A proposta do método exGV de solução dos *Advisors*

Sobre o
Edilson
Ramos



Profissional com 20+ anos de experiência em Consultoria de Negócios e Recursos Humanos, tendo ajudado profissionais de diversos setores a entender melhor o mercado de trabalho em constante mudança. Também dá conselhos sobre "como atingir posição em conselhos". Dirigiu a carreira de mais de 670 executivos, para este fim, sendo a maioria deles ocupantes do "C" level. Renomado headhunter que liderou, com sucesso, 720 projetos de busca de executivos para cargos seniores em mais de 85 corporações no Brasil e nos USA. Fundador de dois hub's de negócios: PREMIER NETWORK, destinado a promover negócios entre empresários e o ACT (Advisory Council Team), para promover a ascensão de executivos a posições em conselhos. Desde 2012 ingressou como patrocinador da "Casa de Cultura Brasileira" em Chicago, abrindo uma nova janela de oportunidades nos EUA para os brasileiros que desejam explorar esse mercado. É coordenador do programa "Doing Business in Brazil" da Universidade do Estado de Illinois em Urbana-Champaign. Ocupa atualmente cadeiras nos conselhos da ENKANTHA Recursos Humanos, CLAEQ (Centro Latino Americano para Inovação Excelência e Qualidade), Possui graduação em Administração Pública pela Fundação Getulio Vargas / SP e complementou sua formação em Economia e Finanças Públicas na Universidade do Colorado.

PROJETO COM CLIENTE

A importância da Postura

Você irá identificar habilidades e posturas dos *Advisors* frente ao time e ao cliente:

- Entenderá o foco do projeto *Advisory Council Team*, bem como boas práticas, limites e protocolos necessários;
- Compreenderá diferenças importantes entre a realidade do executivo e o mundo Corporativo (sua carreira ou empresa).

Equilíbrio de Interesses do time, Outliers, e clientes

Reconhecer a influência de fatores não relacionados ao projeto (como forças externas sociais, políticas e jurídicas) nas organizações:

- Identificar maneiras pelas quais os conselhos podem equilibrar os interesses das partes e dos acionistas e reconhecer a maior ênfase nas partes interessadas.



O perfil dos perturbadores da boa ordem no processo. Tipicamente estes integrantes geram instabilidade na equipe e potencialmente em toda cadeia dos envolvidos no processo:

- Focar no *timing* do cliente;
- Maximização do resultado: com as informações limitantes que foram passadas; Considerando todas lideranças envolvidas no processo; o aparente descompromisso do cliente com os *Advisors*; o fato de não saber se o cliente acatará (e quando) as sugestões dadas e; a aparente "falta" de comunicação com toda a estrutura envolvida..

FINAL

Marketing Pessoal

Iremos ressaltar a importância e o "como fazer" seu marketing para alavancar a carreira de *Advisor/Conselho*:

- Marketing Pessoal é uma construção de visibilidade, credibilidade e networking
- Utilizar as ferramentas disponíveis dentro e fora do *Advisory Council Team*;
- Aprender como maximizar a evolução de sua carreira e *Advisor/Conselho* com as comissões montadas dentro dos cerca de 100 *Advisors* já formados. Uma equipe talentosa a sua disposição.

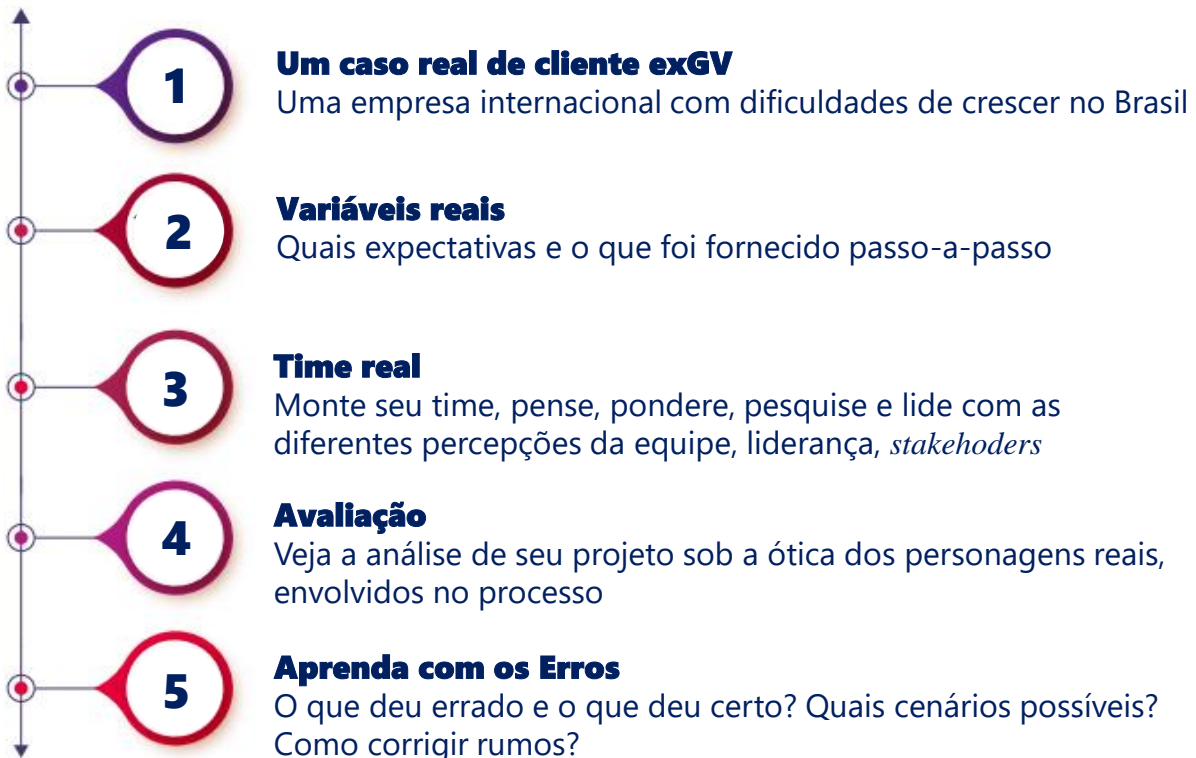
Sobre o
Pedro
Carvalho



formação em Engenharia Eletrônica pela FAAP. Posteriormente conquistou dois títulos de mestrados nos Estados Unidos: MBA em International Management na Thunderbird e MS na Bradley University em Sistemas e Controle. Tem experiência em seguimentos diversos e em empresas como Lucent, Nortel Networks, Elevadores Otis e Banco Pactual, passando pela gerência de Finanças, Pesquisa, Marketing e Investimentos. Sua última posição executiva foi na British Telecom, onde atuou como Diretor de Finanças para a América Latina. É Membro de Conselho da Arizona State University (a maior escola Norte Americana em número de Alunos), da Enkantha (Recrutamento & Seleção de Executivos) e é líder da Associação de ex-alunos da Thunderbird em São Paulo, fundador do *Advisory Council Team* da exGV (uma entidade com mais de 100 conselheiros de empresas médias e pequenas), fundador do pioneiro grupo de negócios entre empresários (Premier Network) que agrega líderes e formadores de opinião de São Paulo.

VIVÊNCIA REAL

Este programa fornece exemplo de aprendizagem do mundo real para ajudá-lo a compreender as realidades da atividade de um projeto de *Advisor*, na prática, através das experiências de projetos prévios bem sucedidos.



MANUAL DE APOIO

Este programa online fornece exemplos de aprendizagem do mundo real para ajudá-lo a compreender as realidades da atuação como *Advisor* e Conselho. Tudo na prática, através da perspectiva de experientes profissionais.

Ao longo de cada dia será fornecido um HANDBOOK para você ter e referenciar posteriormente.



OS FUNDADORES DESTA FORMAÇÃO



EDILSON RAMOS

PEDRO CARVALHO

Quem são?

OS CRIADORES DESTA INICIATIVA

Membro de Conselho



Doing Business in Brazil



*The Lemann
Center For
Brazilian
Studies*

Background



Recrutamento & Seleção de Executivos.

Network



**CORPORATE
CONNECTIONS®**



**MICHIGAN STATE
UNIVERSITY**

Sócio Fundadores



**ADVISORY COUNCIL
TEAM**



PREMIER NETWORK

CERTIFICADO

Após a conclusão bem-sucedida do programa, você receberá um certificado digital de conclusão deste programa da exGV.



Nota: Após a conclusão bem-sucedida do programa online, seu certificado digital verificado será enviado a você no nome que você usou quando registrou no programa. Todas as imagens do certificado são apenas para fins ilustrativos e podem estar sujeitas a alterações a critério da exGV. Este programa de certificação online não concede crédito acadêmico ou um diploma da FGV

SOBRE A EXGV



Sobre a Associação exGV

Uma entidade sem fins lucrativos com o objetivo de desenvolver e disseminar atividades de networking para a geração de negócios e oportunidades de emprego para nossos associados, parceiros e patrocinadores.

Criada na década de 50, quando o parque industrial paulista já se destacava como o mais importante da América Latina e o empresariado local sentia falta de uma escola de Administração, de classe global, que formasse administradores para esta pujante região, assim nasceu a Associação, dentro da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas.

No ano de 1954, a Michigan State University (MSU), maior universidade pública dos Estados Unidos, organizou uma associação dedicada a contribuir no desenvolvimento profissional dos ex-alunos, assim a exGV integra o projeto de criação da FGV no Estado de São Paulo, o maior site econômico da América Latina. Atualmente de cada 4 CEO's no Brasil, um deles é um exGV.

A Atuação da exGV e seus associados

Os ex-alunos da Fundação Getúlio Vargas estão presentes nos mais diversos setores da economia nacional, na iniciativa privada e no setor público, Neste contexto a Associação exGV vem continuamente investindo esforços para atender às demandas de networking das comunidades acadêmica e empresarial, criando e disseminando atividades de conagraçamento, geração de negócios e oportunidades de emprego.

A EXPERIÊNCIA DO APRENDIZADO



Nossos programas são projetados para atender às necessidades de estilos de aprendizagem individuais e, ao mesmo tempo, aproveitar o poder de uma real experiência de trabalhar com colegas. Isso é obtido por meio de uma plataforma de aprendizagem amigável, on-line, em tempo real, que permite aos participantes navegar facilmente pelo programa e conteúdo para atingir os objetivos de aprendizagem.

O MAIS REAL POSSÍVEL

Nossa abordagem pedagógica é projetada para trazer conceitos de forma realística. Esta abordagem inclui:

- Casos do mundo real e
- Discussões de aprendizagem entre equipes

REQUERIMENTOS

- Para acessar nossos programas, os participantes precisarão do seguinte:
- Endereço de E-mail Válido;
- Dispositivo de computação conectado à internet: PC / laptop, tablet ou smartphone;
- A versão mais recente de seu navegador preferido via ZOOM e
- Visualizador de PDF para acessar conteúdo como documentos, planilhas, apresentações, Arquivos PDF e manuais

INFORMAÇÕES DA FORMAÇÃO DESTE PROGRAMA



DURAÇÃO e AGENDA

16 dias | 2,5hs por dia das 19hs às 21:30hs

As 3ª-feira's e 5ª-feira's
Início dia 27/06 e término dia 24/09

CANDIDATE-SE

Ou Dúvidas?

Email: edilson@exgv.org.br
Whatsapp exGV: +55 (11) 9 1894 2450

FORMATO

Todas as aulas serão via Video-Call (Zoom)

INSCREVA-SE JÁ

Avise-nos de seu interesse via email
edilson@exgv.org.br com seus dados de
Contato

Na sequência agendaremos uma entrevista.