

CEO Startup

CURSO

Capacitar profissionais das mais diversas áreas das organizações e empreendedores que estejam a frente das Startups nas competências técnicas e comportamentais capazes de transformarem ideias e conceitos em projetos vitoriosos, elaborados no interior das organizações ou por meio de associações com Startups com potencial de trajetória exponencial.

Os participantes serão preparados para lidar com um novo cenário, em que a agilidade e a escalabilidade são atributos chaves. Abordaremos como pensam e agem esses novos empreendedores e como o mercado os reconhece e valoriza. As dúvidas mais frequentes, as novas tendências e metodologias que regem a gestão desses novos negócios serão disponibilizadas e farão parte do conjunto de práticas a serem realizadas durante a capacitação.

- a) Quem são e como agem os empreendedores desse novo mercado;
- b) Como fazer uma abordagem comercial de sucesso;
- c) Como desenvolver e aplicar programas de incubação/aceleração que façam sentido para as grandes Corporações e as Startups;
- d) Como o, profissional de uma grande corporação pode manter o propósito e o engajamento dos fundadores/gestores das Startups e que são nativos de uma cultura digital e ágil;
- e) Como se tornar um **Líder de Rede**: o que precisa mudar no mundo em que as conexões tomaram o lugar da hierarquia.

Público-alvo: Profissionais de Corporações que estão diante do desafio de gerenciar projetos com conexões com Startups, profissionais em fase de transição de carreira e Novos empreendedores que estão investindo em Startups.

Carga horária: 40 horas

Metodologia: sessões de imersão; aulas expositivas; estudos de caso; cinelogia; exercícios práticos.

Conteúdo Programático

Módulo 1 – Empreendendo no mundo exponencial

- Visão estratégica global do negócio (perfil das organizações modernas e etapas para o desenvolvimento de negócios exponenciais)
- DNA dos Empreendedores/Intraempreendedores
- Liderança em Rede (competências, estratégias, ferramentas e resultados)
- Time de alto desempenho: Como formar e trabalhar com equipe de múltiplas capacitações e complementariedades

Módulo 2 – Processos para potencializar Negócios

- Clientes: Como modificar o foco no cliente para o foco do cliente (UX).
- Métodos e Técnicas de Apoio (geração de ideias, prototipagem rápida, canvas, Oceano Azul, Design Thinking e Design Sprint)
- Elaboração prática do MVP
- Quando e como pivotar - Revisitando o MVP
- Métodos de gestão ágeis: Como identificar fatores críticos e modelar abordagens e soluções ágeis para o negócio

Módulo 3 – Gestão para fazer acontecer

- Investidores: Como escrever projetos e estruturar os pitches (comunicação, apresentação)
- Acesso a fundos para cada fase da sua startup? (Investimentos SEED, Angels, Subvenções, Incubadora, Aceleradora, Investimentos Séries A, B, C)
- Ferramentas para gestão financeira do seu negócio (Orçamento, Fluxo de Caixa, Business Plan)

Módulo 4 – Negociação, Gestão de Contratos, Comercialização e Marketing

- O Ciclo de preparação, negociação e fechamento de negócios
- As variáveis críticas na elaboração e gestão de contratos
- Formação de Times de alto desempenho em vendas
- As iniciativas de marketing (fazendo mais com menos)

Módulo 5 - Acelerando os Negócios e o Game da Trilha das Startups

- Aplicação de gamificação – Startup: Uma jornada de Sucesso
- Corporate Startup Engagement (CSE) “Dormindo com o elefante”
- O que as corporações esperam e por que as startups “não podem esperar?”
- Construção de pontes entre o mundo corporativo e as startups
- Quais os tipos de contratos e acordos mais comuns entre startups e corporações no mercado?
- Operações de Alavancagem para os Negócios (M&A, IPO, Venda Direta)