



CEO Startup

CURSO

O curso

Aprenda com quem tem experiência em mais de 600 contratos entre startups e corporações. O objetivo é desenvolver as competências técnicas e comportamentais (soft and hard skills) necessárias para a condução de negócios exponenciais. O conteúdo segue a linha do tempo do empreendedor, desde a geração da ideia até a internacionalização do negócio. A imersão responderá as dúvidas mais frequentes de um empreendedor de startup:

- Como buscar investidores anjo?
- Como fazer uma abordagem comercial para grandes players?
- Onde encontrar esses players?
- Como buscar programas de incubação/aceleração que façam sentido para a sua startup?
- O que esperar desses programas?
- Como escalar o negócio sem perder a essência/cultura de startup?
- Como gerenciar um time para que todos estejam engajados e motivados com a causa do empreendedor?

Além dessas questões, a experiência se aprofunda na importância de reconhecer o valor e o significado das relações humanas (Gestão de Pessoas) como a base fundamental para a construção de Organizações vencedoras.

Público-alvo

Empreendedores que estão à frente de Startups e Corporações que, estrategicamente, querem preparar seus gestores para os desafios do Intraempreendedorismo.

Carga horária

32 horas

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).
- Como criar uma vantagem competitiva sustentável: Qualidade do propósito na geração de produtos e serviços de alto significado.
- DNA dos Empreendedores/Intraempreendedores.
- 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).
- Como elaborar na prática um 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 – 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 mais comuns entre startups e corporações no mercado?