

CEO Startup

CURSO

Capacitar profissionais das mais diversas áreas de empresas já estabelecidas e empreendedores em competências técnicas e comportamentais capazes de transformar ideias em negócios de sucesso. Este curso visa apresentar como criar um negócio de sucesso seguindo o modelo de uma startup e também a partir da conexão entre startups e empresas já estabelecidas.

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) Como empreender no mundo exponencial;
- 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: 32 horas

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

CEO Startup

Conteúdo Programático

Módulo 1 – Qual é o perfil e como agem os empreendedores e líderes de sucesso deste novo mercado?

- 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 – Como desenvolver um negócio de sucesso seguindo o modelo de uma startup?

- 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 – Por que e como desenvolver novos negócios entre startups e empresas já estabelecidas?

- Questões a serem levadas em conta ao se estabelecer uma estratégia de inovação aberta (ex.: Principais etapas de um processo de inovação - cultura, estratégia, processos etc.)
- Barreiras para conexão entre startups e empresas já estabelecidas (ex.: rigidez de procedimentos internos versus informalidade das startups)
- As variáveis críticas na elaboração e gestão de contratos e gestão da propriedade intelectual
- Ferramentas disponíveis para empresas já estabelecidas se conectarem com startups (ex.: programa de aceleração, hackathon, matchmaking etc.)

Módulo 4 – Como gerenciar os aspectos financeiros e estruturar as ações de venda e marketing?

- 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)
- As iniciativas de Marketing e Vendas (fazendo mais com menos)