



Curso de Pós-Graduação Lato-Sensu

Business Innovation Design Thinking

Coordenador

Prof. Dr. Edson Coutinho da Silva

Departamento de Administração da FEI

O Curso

O curso de pós-graduação lato-sensu em **Business Innovation Design Thinking** está estruturado a partir de 2 módulos: “Empresarial”, e o módulo “Business Design”, conforme grade abaixo.

Módulo Empresarial	Módulo Business Design
Papel Empreendedor nos Negócios	Fundamentos de Economia Criativa
Orientação ao Mercado & Cliente	Criatividade & Geração de Ideias de Negócios
Concepção de Projetos nas Empresas	Lean Design Thinking
Planejamento Estratégico	User Experience
Design Thinking	Visual Thinking
Coaching & Liderança de Pessoas	Design Sprint
Gestão da Inovação nas Empresas	Design de Serviços
Sustentabilidade no Negócio	Branding Design
Gestão de Processos	Metodologias Ágeis de Gestão de Projetos
Técnicas de Negociação	Captação de Recursos para Startups
	Cultura & Coaching em Design Thinking
	Impulsionando Negócios em Plataformas Digitais
	Cool Hunting (Análise de Tendências)
	Gamificação nos Negócios
	Business Design Generation
	Consultorias para Negócios Startups

Metodologias

- Aula expositiva e participativa;
- Dinâmicas de grupo;
- Análise de casos empresariais;
- Problem Based Learning (PBL);
- Uso de recursos audiovisuais e filmes para estudos temáticos em Design Thinking e Inovação;
- Apresentações orais de trabalhos e planos de negócios e de Design em Negócios;
- Debates e discussões em grupos;
- Metodologias ativas e ágeis para envolver os alunos nas atividades em sala de aula;

- Atividades complementares (user experience, tendências, etc);
- Elaboração de atividades práticas direcionadas aos aprendizados de Design Thinking.

Coordenação do Curso

Professor Doutor Edson Coutinho da Silva

Formação Acadêmica

- Pós-Doutorado em Administração: Marketing pela PUC-SP;
- Pós-Doutor em Administração: Marketing pela FEA-USP;
- Doutor em Ciências Sociais: Sociologia pela PUC-SP;
- Doutor em Ciências: Saúde Coletiva pela UNIFESP;
- Mestre em Administração: Marketing pela USCS;
- Especialista em Gestão de Telecomunicações pela USJT;
- Especialista em Gestão de Projetos: Metodologia PMI pela FIAP;
- Especialista em Gestão de Tecnologia da Informação: Aplicações Internet pela FASP;
- Bacharel em Ciência da Computação pela USCS;

Formação na FEI

- Coordenador dos cursos de pós-graduação lato-sensu em Gestão de Projetos: Práticas PMBOK Guide, Marketing e Empreendedorismo;
- Professor e coordenador de disciplinas de Marketing no curso de Administração, campus SBC e SP;
- Professor de disciplinas como: Dinâmica de Negócios, Estratégia Empresarias, Gestão de Serviços e Metodologia de Pesquisa;
- Orientador de TCC e monografias;

Certificado Project Management Professional (PMP): 1224670 | PMI Member ID: 1232936

CNPQ: <http://lattes.cnpq.br/3143929651670996>

LinkedIn: <https://br.linkedin.com/pub/edson-coutinho-da-silva/5a/55/3ba>

ResearchGate: http://www.researchgate.net/profile/Edson_Da_Silva5

Grade de Disciplinas do Curso

Módulo Empresarial

DISCIPLINAS DO MÓDULO	CARGA HORÁRIA
Papel Empreendedor nos Negócios	16 horas/aula
Orientação ao Mercado & Cliente	16 horas/aula
Concepção de Projetos nas Empresas	16 horas/aula
Planejamento Estratégico	20 horas/aula
Design Thinking	20 horas/aula
Coaching & Liderança de Pessoas	16 horas/aula
Gestão da Inovação nas Empresas	16 horas/aula
Sustentabilidade no Negócio	16 horas/aula
Gestão de Processos	16 horas/aula
Técnicas de Negociação	16 horas/aula
TOTAL	168 HORAS/AULA

Detalhamento das Disciplinas do Módulo Empresarial

Papel do Empreendedor nos Negócios: Fundamentos do Empreendedorismo; Empreendedorismo nas Óticas Econômicas, Pessoais e Sociais; Ser Empreendedor; Competências de um Empreendedor; Motivações Empreendedoras; e Empreendedorismo enquanto Carreira;

Orientação ao Mercado & Cliente: Escopo de Marketing; Ciclo de Marketing (Necessidades, Desejos e Demandas; Produtos e/ou Serviços; Valor, Qualidade e Satisfação; Processo de Troca, Transação e Relacionamentos; Tipos de Mercados); Criando uma Cultura Voltada ao Cliente; Valor versus Custos; Marketing 2.0 e 3.0; Introdução ao Composto de Marketing; e 4 As de Raimar Richers.

Concepção de Projetos nas Empresas: Fundamentos de Projetos; Gestão de Projetos nas Empresas; Grupos de Processos de Gestão de Projetos (Iniciação, Planejamento, Execução, Controle e Encerramento); Áreas de Conhecimento (Escopo, Tempo, Custos, Qualidade, Pessoas, Comunicação, Riscos, Stakeholders, Aquisição e Integração); e Plano de Projetos.

Planejamento Estratégico: Fundamentos de Estratégia; Análise do Ambiente Externo e Interno (VRIO: Valioso, Raro, Imitabilidade e Organizacionais); Cinco Forças Competitivas de Michael Porter; Fundamentos de Cadeia de Valor; Estratégias Genéricas de Michael Porter (Custo, Diferenciação e Nicho); Balanced Scorecard (BSC); Mapas Estratégicos; e Elaboração de um Plano Estratégico.

Design Thinking: Fundamentos de Design Thinking; Métodos de Desenvolvimento de Ideias para Equipes Criativas; Entendendo o Processo de Design Thinking; Visão Holística; Criando Possibilidades; Testando Hipóteses; Modelagem de Protótipos e Verificação de Soluções.

Coaching & Liderança de Pessoas: Fundamentos de Coaching; Processo de Coaching nas Empresas; Coaching em Gestão de Mudanças; Coaching em Relacionamento, Motivação e Proatividade; Liderança: Papéis, Cenários e Paradoxos; Competências e Desenvolvimento da Liderança; e Poder, Autoridade e Responsabilidade.

Gestão da Inovação nas Empresas: Inovação e Difusão Tecnológica nas Organizações; Fontes de Inovação nas Organizações; Integrando Inovação e Estratégia Competitiva; Aprendizagem e Gestão do Conhecimento; e Inovações Organizacionais.

Sustentabilidade no Negócio: Concepção de Desenvolvimento Sustentável; Implementação de Responsabilidade Social Empresarial; Compreensão de Produtos “Verdes”; Certificações e Selos Sustentáveis; Plano de Operação de Produtos & Serviços Sustentáveis.

Gestão de Processos: Definição de Processos e seus Elementos; Visão de Processos as Organizações; Mapeamento de Processos; Modelagem e Fluxo de Processos; Representação de Processos por meio de Ferramentas de Modelagem; e Implantação de Gestão de Processos.

Técnicas de Negociação: Processo de Negociação; Negociação Relacional; Práticas de Negociação de Prazos, Preços, Qualidade e Aquisições; Foco nos Resultados do Processo de Negociação;

Módulo Business Design

Disciplinas do Módulo	Carga Horária
Fundamentos de Economia Criativa	16 horas/aula
Criatividade & Geração de Ideias de Negócios	16 horas/aula
Lean Design Thinking	16 horas/aula
User Experience	16 horas/aula
Visual Thinking	16 horas/aula
Design Sprint	16 horas/aula
Design de Serviços	20 horas/aula
Branding Design	16 horas/aula
Metodologias Ágeis de Gestão de Projetos	16 horas/aula
Captação de Recursos para Startups	16 horas/aula
Cultura & Coaching em Design Thinking	16 horas/aula
Impulsionando Negócios em Plataformas Digitais	20 horas/aula
Cool Hunting (Análise de Tendências)	16 horas/aula
Gamificação nos Negócios	16 horas/aula
Business Design Generation	32 horas/aula
Total	264 horas/aula

Detalhamento do Módulo Business Design

Economia Criativa: Entendendo a Economia Criativa; Riscos e Oportunidades para a Economia Criativa; Indústria Criativa; Economia Criativa nas Perspectivas da Produção, Serviços & Sustentabilidade; Habilidades Requeridas para Atuar com a Economia Criativa.

Criatividade & Geração de Ideias de Negócios: Entendendo o Processo Criativo; Ferramentas de Criatividade; Desenvolvimento & Seleção de Ideias; Solução Criativa de Problemas; Transformando Ideias em Negócios.

Lean Design: Princípios da Mentalidade Enxuta; Oportunidades para Aplicação de Lean Thinking; Lean para o Desenvolvimento de Produtos e/ou Serviços; Lean Startups; Visão Integrada de Processos Lean.

User Experience: Compreendendo as Interações com o Usuário; Elaborando um Produto e/ou Serviço na Ótica do Usuário; Fatores que Influenciam a Experiência do Usuário; Processos de Decisão e Validação dos Usuários; Benefícios do User Experience para o Design Thinking.

Visual Thinking: Fundamentos de Visual Thinking; Etapas do Pensamento Visual; Ferramentas Visuais: Mindmap; Facilitação Gráfica; Anotações Criativas.

Design Sprint: Design Sprint versus Design Experience; Ciclo do Design Sprint; Resultados do Design Sprint; Etapas do Design Sprint; Participantes do Design Sprint.

Design de Serviços: O Processo de Design Thinking em Serviços; Princípios do Design de Serviços: Centrado no Usuário; Cocriação; Sequência; Evidência; Processo Holístico; Definição de um Roadmap de Serviços.

Branding Design: Design de Marcas; Construção de Experiências da Marca com o Consumidor; Cocriação da Marca com os Usuários; Design do Posicionamento da Marca; Expansão de Marca.

Metodologias Ágeis de Gestão de Projetos: Inovação dos Produtos de Projetos; Gestão de Projetos Ágil – Canvas; Framework Scrum; Scrum na Prática; Papéis do Scrum; Scrum versus XP.

Captação de Recursos para Startups: Instituições de Fomento; Crowdfunding; Iniciando com Recursos Próprios; Aceleradoras; Investidor Anjo; Equity; Private Equity; Venture Capital.

Cultura & Coaching em Design Thinking: Fundamentos de uma Cultura Centrada em Design; Tipos de Empresas que estão em Fase de Mudança; Desafios para Implementação; Competências do Designer e Equipe de Design.

Impulsionando Negócios em Plataformas Digitais: Inbound para Captar Clientes; Redes Sociais: Facebook, Instagram e Google Tools para Alavancar Negócios; Função dos APPs.

Cool Hunting (Análise de Tendências): Fundamentos de Cool Hunting; Geração de Consumidores: Baby Boomers, Geração X, Y e Z; Culturas de Consumo; Micro Tendências; Macro Tendências; Transformando Tendências em Estratégias de Negócios; e Processo de Difusão de Tendências.

Gamificação nos Negócios: Conceitos de Games nos Negócios; Gerando Entendimento do Problema e do Contexto; Compreendendo os Jogadores; Desenvolvimento de Ideias para o Jogo; Definição do Jogo e sua Operação; Implementação e Monitoramento; e Mensuração e Avaliação.

Business Design Generation: Empresas Orientadas para o Design; Customer Development; MVP Versão 1 & 2; Construção do Roadmap do Negócio; Teste de Campo 1 & 2; Curva de Valor; Growth Strategy e Growth Tracking Tools; Canvas Experimento; e Cases de Design.