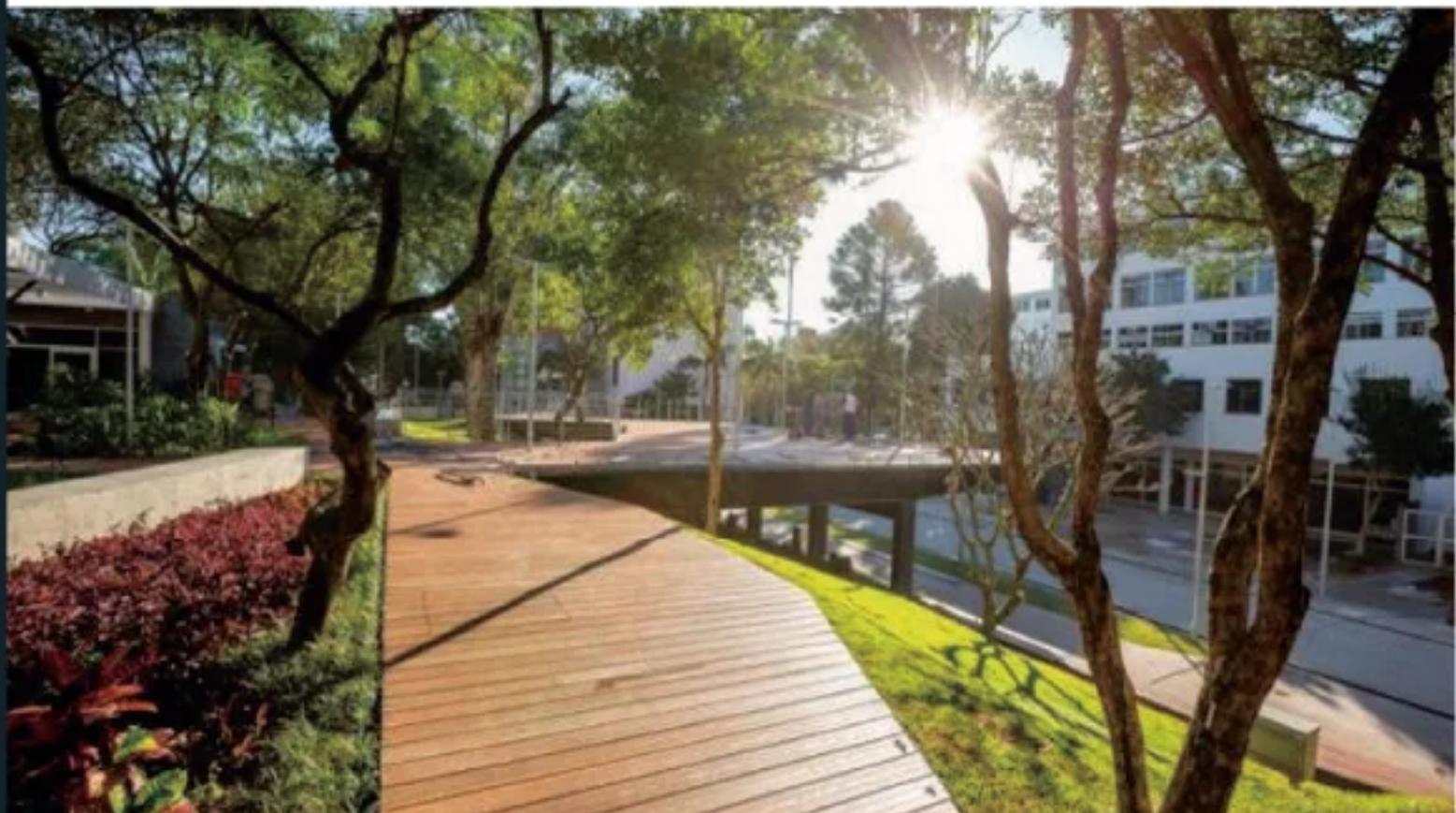


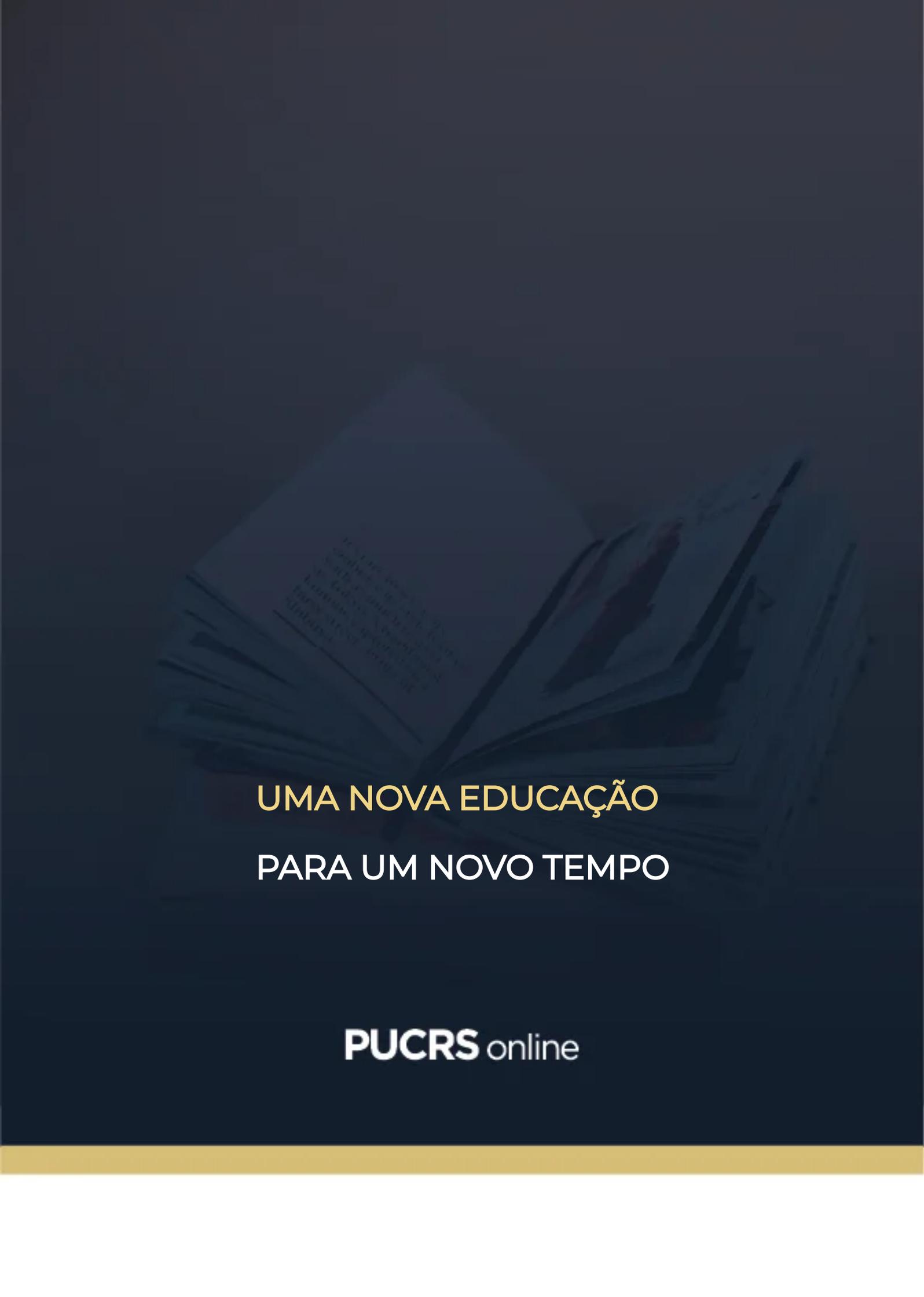
GUIA DO CURSO  
MODALIDADES ONLINE E PRESENCIAL

# MBA EM GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

COORDENAÇÃO: KELLEN FRAGA DA SILVA

**PUCRS** online





UMA NOVA EDUCAÇÃO

PARA UM NOVO TEMPO

**PUCRS** online

MBA EM GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E  
DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

# SUMÁRIO

Bem-vindo.....	04 a 08
Metodologia das aulas.....	09 a 14
Como cursar.....	15 a 17
Conheça o curso.....	18 a 23
Plano de Disciplinas.....	24 a 46
Matrículas.....	47 a 51

bem-vindo

# A PUCRS

A Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul é considerada uma das melhores universidades da América Latina.

Seu campus é reconhecido mundialmente por espaços como o Tecnopuc, parque tecnológico que abriga 250 organizações e 6,5 mil postos de trabalho, o Museu de Ciências e Tecnologia, o Instituto do Cérebro, entre outras estruturas que compõem um ecossistema acadêmico e profissional, com linhas completas de formação em nível de Graduação, Pós-graduação Lato Sensu (Especialização e MBA) e Stricto Sensu (Mestrado e Doutorado).



Biblioteca Central, a mais moderna da América Latina.



Campus, considerado um dos melhores do Brasil.

PUCRS é a responsável acadêmica pelos cursos, ou seja, cria, cadastra e reconhece as pós-graduações no MEC, além de realizar toda a gestão acadêmica. As aulas acontecem no campus da Universidade, com certificado de pós-graduação (especialização) da própria PUCRS.

bem-vindo

# O UOL EdTech

O UOL EdTech é o parceiro tecnológico da PUCRS.

Por sua vez, o UOL EdTech se responsabiliza pelos aspectos tecnológicos dos cursos, como gravação, edição, disponibilização via internet, plataforma, site de matrículas e todos os demais elementos que podem contribuir para tornar o curso mais atrativo e prático.

A palavra EdTech é um termo em inglês que significa tecnologia para educação. O UOL EdTech é a maior empresa do ramo no Brasil, e uma das mais consolidadas do mundo. Faz parte do UOL, maior referência do país em conteúdo, produtos e serviços de internet. A união entre a solidez acadêmica da PUCRS e a expertise do UOL em tecnologia, mídias e conteúdo, torna esta pós-graduação uma iniciativa de excelência, garantida por dois gigantes em suas áreas de atuação.



A maior empresa de EdTech do Brasil, composta por 6 empresas, líderes em seus segmentos.

# Por que escolher o PUCRS Online:



## 1. Grandes Profissionais da Área

Tenha aula com profissionais reconhecidos no mercado, empreendedores com ideias inovadoras e disruptivas.



## 2. Liberdade

Assista às aulas e acompanhe todos os conteúdos de onde e quando quiser - e conte com o apoio da PUCRS em todos esses momentos.

Se você for aluno presencial, também terá acesso ao material disponível na plataforma online do curso.



## 3. Aulas Online Iguais às Presenciais

Os cursos do PUCRS Online são gravados em alta resolução e disponibilizados em uma plataforma moderna e intuitiva, em vídeos de alta qualidade e material de apoio leve e atrativo.



## 4. Uma das melhores universidades da América Latina

A PUCRS é considerada a Melhor Universidade Privada no Brasil (Ranking Folha), e uma das melhores da América Latina (Ranking Times Higher Education). Além disso, seus cursos estão entre os Melhores programas de Pós-graduação do Brasil (Ranking Capes).

## O que os alunos dizem



### Danilo Mendonça

do Ceará, aluno da Pós-Graduação em Finanças, Investimentos e Banking

“Com cursos online de extrema qualidade – como os da PUCRS – torna-se cada vez mais cômodo estudar no conforto da minha casa.”



### Tiago Guerra

do Rio Grande do Sul, aluno do MBA em Administração, Finanças e Geração de Valor

“Percebi que as competências que desenvolvi ao longo do curso são as mesmas que esses professores de grande sucesso usam seu dia a dia.”

## O que os alunos dizem



### Daiane Polo

de Cuiabá, aluna da Pós-Graduação em Finanças, Investimentos e Banking

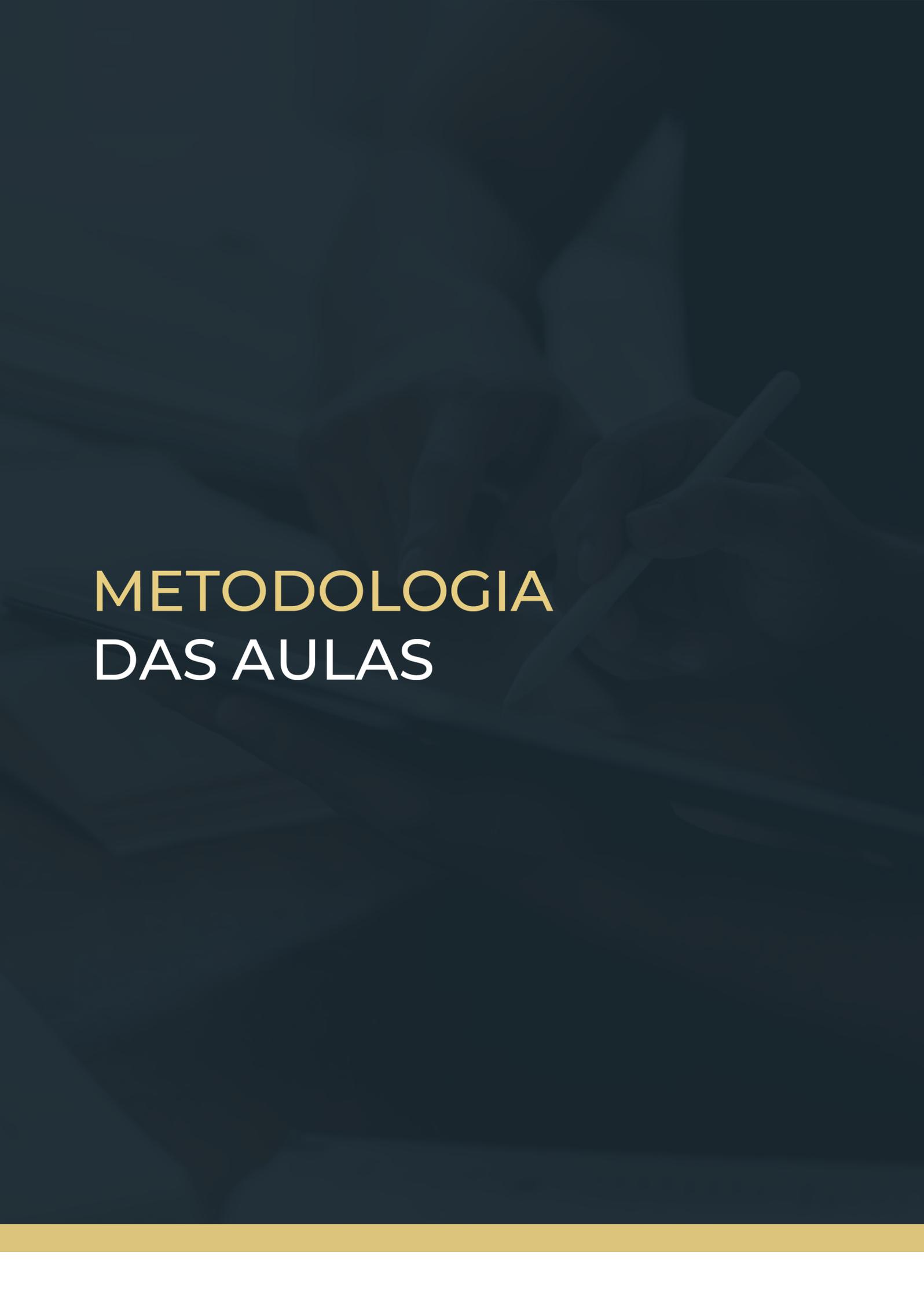
“Tenho que parabenizar a PUC pela iniciativa de trazer grandes professores para as aulas. Quando me inscrevi na pós, o que mais me atraiu foi o quadro de professores. Hoje vejo que o que estas aulas estão agregando é bem superior ao quadro de professores. Em todas as aulas que assisti até agora aprendi algo de muito importante, que está me ajudando no desenvolvimento da minha carreira profissional. Parabéns aos idealizadores desta pós-graduação. Excelente!!”



### William Avancini

de São Paulo, aluno do MBA em Gestão, Empreendedorismo e Marketing

“Nunca imaginei tamanha produtividade no ensino EAD. Consigo acompanhar as aulas, pausar o professor quando fala de um assunto que desconheço, ler sobre o assunto, absorver o conceito, retornar e continuar a aula. Posso parar para ir ao banheiro, tomar café e retornar sem que eu perca a linha de raciocínio, o que é impossível em uma aula presencial! Posso assistir aulas no conforto de minha casa, no meu sofá ou mesmo à beira da piscina (...) Parabéns PUCRS! Parabéns UOL EdTech!”

A dark blue background with a faint, semi-transparent image of a hand holding a pen, poised to write on a document. The text is centered on the left side of the image.

# METODOLOGIA DAS AULAS

# 5 PASSOS PARA A CONCLUSÃO DO CURSO E OBTENÇÃO DO CERTIFICADO DE PÓS-GRADUADO.

## 1º DISCIPLINAS



1º e 2º aula com Professor Convidado



3º aula com Professor PUCRS

## 2º COMPLEMENTOS



Livros digitais gratuitos, cases de estudo, fundamentos e exercícios.

O aluno também pode interagir com professores PUCRS e colegas.

## 3º AVALIAÇÕES



Cada disciplina tem uma avaliação online de múltipla escolha.

Essa será sua nota na disciplina.

## 4º PROVA DE FIM DE CURSO



Ao finalizar as disciplinas, você realiza uma prova integradora online, que conecta os conhecimentos das disciplinas. Você recebe um material completo de revisão, e pode utilizá-lo durante a prova.

## 5º TCC PRÁTICO, SEM BANCA



Um projeto prático na área de sua escolha, como um novo empreendimento, ideia, metodologia ou um Trabalho de Conclusão de Curso em formato de pesquisa. Nessa etapa, o aluno recebe acompanhamento online de um orientador da PUCRS.

## CERTIFICADO DE PÓS-GRADUADO

Reconhecido pelo MEC, constando os nomes dos professores renomados do curso. Com o selo da PUCRS, uma das melhores universidades da América Latina e que possui os melhores programas de pós-graduação segundo o ranking CAPES/MEC.

A divisão de encontros entre professor convidado e professor PUCRS é estimada. Via de regra, o convidado tem dois encontros e o professor PUCRS, um encontro. Pode haver casos onde essa proporção se inverte, e casos onde existem mais de um professor convidado e mais de um professor PUCRS. As horas de duração também são estimadas, podendo durar mais ou menos, de acordo com o conteúdo e andamento da aula.

# Para cada disciplina, uma dupla de professores

São 21 disciplinas ministradas por uma dupla de professores. As duplas são formadas por um professor da PUCRS, responsável pela parte acadêmica, como programação de conteúdo, avaliações e materiais complementares; e um professor convidado, escolhido especialmente por ser um dos maiores especialistas do mercado dentro do conteúdo da disciplina.

Cada disciplina tem três aulas, entre as quais, em média, duas são ministrados pelo professor convidado.

O resultado disso é que você tem uma formação com solidez acadêmica e, ao mesmo tempo, aplicada à realidade.

## EXEMPLO

**Disciplina:** Liderança e comportamento

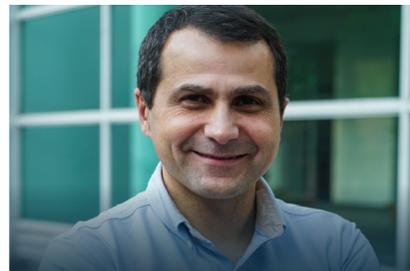
**Professor Convidado:**

Daniel Kahneman



**Professor da PUCRS:**

André Duhá



# Bases do Curso

## PROFESSORES CONVIDADOS

Fernando Machado, Alexandre Assaf Neto, Lásaro do Carmo Jr., Dado Schneider, Alex Osterwalder, Christian Barbosa, Ricardo Rocha, Rique Nietzsche, Jorge Luis Nicolas Audy, Ricardo Cappra, Paulo José Spaccaquerche, José Salibi Neto, Gustavo Succi, Marshall Goldsmith, Alexandre Ribas, Gustavo Souza, André Friedheim, Raphael Lassance, Ricardo Ruiz Rodrigues, João Kepler Braga e Elaine Saad.

## FORMAÇÃO EM UM ANO

O curso tem duração de 12 meses, sendo nove meses para cursar as disciplinas e três meses para o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). É possível pedir a prorrogação de prazo para realização do TCC por mais três meses. A carga horária é de 364 horas.

# Bases do Curso

## TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO (TCC) NA MODALIDADE ONLINE

A última disciplina do curso oferece conteúdos e métodos para que você desenvolva o planejamento de um projeto prático, aplicando os conhecimentos vistos ao longo do curso. Esse projeto prático pode ser um estudo de caso, plano de empreendimento ou negócio, nova metodologia. Se preferir, você também poderá realizar um artigo de pesquisa tradicional. O projeto é acompanhado por um orientador PUCRS, sendo a orientação realizada toda de forma online por meio da plataforma.

## MODALIDADES

Além da modalidade presencial, realizada em Porto Alegre, o curso também está disponível na modalidade online para todo o Brasil.

## MODALIDADE ONLINE

Essa modalidade tem exatamente o mesmo conteúdo da versão presencial. A equipe do UOL EdTech realiza a cobertura audiovisual dos encontros presenciais e edita os vídeos com alta qualidade, dando destaque as principais falas e conceitos trazidos pelos professores.

# Bases do Curso

## CONFORTO E ACESSIBILIDADE

A proposta é que o aluno tenha, a experiência da sala de aula. Além disso, a turma online recebe materiais complementares e realiza avaliações para cada disciplina dentro da plataforma de ensino.

## PROVA FINAL

Ao fim do curso, os alunos da modalidade online realizam uma prova integradora, na mesma plataforma onde estão as aulas, validando os conhecimentos adquiridos ao longo de todo o curso.

## CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

O curso concede Certificado de Especialista em nome da PUCRS, uma das maiores e melhores universidades da América Latina. O nome oficial que será emitido no certificado de conclusão de MBA, é especialista em MBA em Gestão, Empreendedorismo e Desenvolvimento de Negócios.



COMO  
CURSAR?

# Você escolhe uma, entre duas opções

A banner image showing a person's hands typing on a laptop keyboard. The text "100% ONLINE" is overlaid in white on the left side.

## 100% ONLINE

A turma online é uma ótima solução para quem deseja ter os mesmos benefícios da turma presencial, de forma mais confortável e acessível. A plataforma virtual proporciona a mesma experiência e qualidade do curso presencial. A equipe do UOL EdTech filma com qualidade de cinema as aulas da modalidade presencial, otimiza o material gravado e o disponibiliza para a turma online.

Você assistirá às aulas presenciais como se estivesse lá. Além disso, esse conteúdo é mesclado com materiais complementares para estudo, o que torna sua experiência ainda mais enriquecedora. Há ainda um fórum online no qual os alunos podem fazer perguntas aos professores, além de compartilhar conhecimento e ideias com os colegas.

A banner image showing a person's hands holding a pen over a document. The text "PRESENCIAL" is overlaid in white on the left side.

## PRESENCIAL

As aulas da turma presencial acontecem em Porto Alegre/RS, com uma média de seis encontros por mês. As vagas são limitadas para alunos selecionados que desejam e podem estar presentes fisicamente nas aulas, assistindo a grandes nomes da área no Brasil e no mundo.

# Características dos cursos Presencial e Online



A Certificação é a mesma, tanto para a modalidade presencial como para a online.



Os alunos do curso online têm acesso ao mesmo conteúdo e metodologia disponibilizados aos alunos do curso presencial - inclusive às aulas, que acontecem presencialmente e são filmadas em alta qualidade.



A única diferença entre as modalidades é que o aluno online acompanhará o conteúdo exclusivamente por meio dos materiais disponíveis na plataforma digital, incluindo vídeos, leituras, exercícios e avaliações.



CONHEÇA  
O CURSO

proposta

# MBA em Gestão, Empreendedorismo e Desenvolvimento de Negócios

O MBA dos criadores e desenvolvedores de negócios e projetos, com foco em cases de sucesso e melhores práticas em business.



## PERÍODO DE REALIZAÇÃO

Duração mínima de 12 meses:  
9 meses de disciplinas + 3 meses de TCC



## CARGA HORÁRIA

364 horas de aulas.

# professores

## Fernando Machado

Diretor Global da Activision Blizzard. Conhecido mundialmente por impulsionar a criatividade para superar os limites de crescimento dos negócios



**Disciplina:**

Branding: a marca como o seu maior ativo

## Alexandre Assaf Neto

Um dos mais respeitados economistas do Brasil e referência em Educação.



**Disciplina:**

Como cobrar do cliente: precificação e fontes de receita

## Lásaro do Carmo Jr.

Ex-VP do Grupo Sílvia Santos conhecido como "Garoto de Ouro" e autor do livro "o que importa é seu resultado"



**Disciplina:**

Como encantar os clientes: excelência e relacionamento

## Dado Schneider

Mestre e doutor em Comunicação pela PUCRS, é embaixador da Campus Party, onde foi considerado pelo Buzzfeed como o palestrante imperdível do evento.



**Disciplina:**

Criação de valor para o cliente

## Alex Osterwalder

Especialista em inovação mais influente do mundo, autor do best-seller "Business Model Generation" e um dos maiores pensadores de gestão na atualidade.

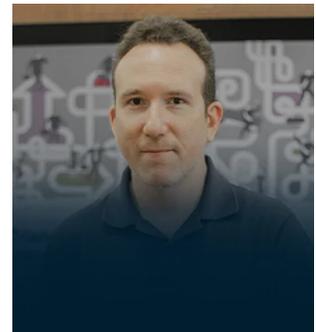


**Disciplina:**

Empreendedorismo e modelagem de negócios

## Christian Barbosa

Maior especialista brasileiro em Produtividade pessoal e empresarial



**Disciplina:**

Oficina de negócios e gestão

## Ricardo Rocha

CEO da Softbox | LuizaLabs, é referência na implementação da transformação digital nas corporações



**Disciplina:**

Marketing e estratégias multicanal

## Rique Nitzsche

Engenheiro, especialista em Design Estratégico, Design Thinking e Inovação. Autor do livro "Afinal, o que é Design Thinking?"



**Disciplina:**

Design Thinking para disrupção e experiência do cliente

## Jorge Luis Nicolas Audy

Especialista em Agile Coach e Scrum Master



**Disciplina:**

Ecosistemas de inovação e empreendedorismo

## professores

### Ricardo Capra

Cientista de dados que pesquisa o impacto dos dados nos negócios



**Disciplina:**

Tecnologia, DS, IA e Blockchain para empreendedores

### Paulo José Spaccaquerche

Presidente da ABINC, responsável pela implantação no Brasil de empresas como Sybase, Netscape, Peoplesoft e Quest



**Disciplina:**

Transformando-se para a era da Internet das Coisas

### José Salibi Neto

Empresário extraordinário e um dos grandes nomes em educação executiva no mundo



**Disciplina:**

Gestão do Amanhã: desafios e oportunidades

### Gustavo Succi

Embaixador brasileiro do GameChangers 500 e fundador do Mudando o Jogo



**Disciplina:**

Por que o seu negócio existe? A empresa com propósito

### Marshall Goldsmith

Autoridade mundial em liderança e autor de best-sellers sobre Administração



**Disciplina:**

A arte de liderar e inspirar

### Alexandre Ribas

Referência na implementação de métodos para aumento da lucratividade



**Disciplina:**

A riqueza está nos detalhes: como otimizar o orçamento

### Gustavo Souza

Especialista em Branding, Vendas, Marketing, E-Commerce, Marketplaces e Atendimento, atua no mercado de Comunicação e Marketing há 18 anos.



**Disciplina:**

E-commerce na prática

### André Friedheim

Presidente da ABF e um dos maiores nomes do franchising no Brasil



**Disciplina:**

Franchising: estratégia de expansão

### Raphael Lassance

Cofundador da Growth Team e referência nacional em Growth Hacking



**Disciplina:**

Growth Hacking: crescimento rápido dos negócios

## professores

### Ricardo Ruiz Rodrigues

Diretor de Logística e Supply Chain na Magazine Luiza



**Disciplina:**

Modelos de fornecimento e produção

### João Kepler Braga

Premiado empreendedor, autor de best-seller e apresentador do Reality Show "O Anjo Investidor"



**Disciplina:**

Planejamento financeiro: da captação de recursos ao IPO

### Elaine Saad

Uma das maiores especialistas em Recursos Humanos do Brasil



**Disciplina:**

Pessoas: a essência do negócio

PROFESSORES PUCRS

Thiago Proença Baisch  
Luís Carlos Pertile  
Lélis Balestrin Espartel  
Cláudio Hoffmann Sampaio  
Leandro Pompermaier  
Kellen Fraga da Silva  
Rafael Bittencourt  
Caroline Bücker  
Gabriela Cardozo Ferreira  
Rafael Matone Chanin  
Fabiano Passuelo Hessel  
Maira de Cassia Petrini  
André Hartmann Duhá  
Rogério Ventura Villela  
Aline Silva Autran de Moraes  
Cristiano Schifino  
Augusto Aiquel Vaz Costa  
Rafael Disconzi Rodrigues





# PLANO DE DISCIPLINAS

# Estrutura de assuntos abordados

## Desenvolvimento de Negócios

Branding: a marca como o seu maior ativo

Como cobrar do cliente: precificação e fontes de receita

Como encantar os clientes: excelência e relacionamento

Criação de valor para o cliente

Empreendedorismo e modelagem de negócios

Oficina de negócios e gestão

Marketing e estratégias multicanal

## Empreendedorismo

Design Thinking para disrupção e experiência do cliente

Ecosistemas de inovação e empreendedorismo

Tecnologia, DS, IA e Blockchain para empreendedores

Transformando-se para a era da Internet das Coisas

Gestão do Amanhã: desafios e oportunidades

Por que o seu negócio existe? A empresa com propósito

## Gestão

A arte de liderar e inspirar

A riqueza está nos detalhes: como otimizar o orçamento

E-commerce na prática

Franchising: estratégia de expansão

Growth Hacking: crescimento rápido dos negócios

Modelos de fornecimento e produção

Planejamento financeiro: da captação de recursos ao IPO

Pessoas: a essência do negócio

### DISCIPLINA

#### Branding: a marca como o seu maior ativo

#### EMENTA

Os fundamentos do conceito de marca. O posicionamento da marca. Elementos, ou identidades da marca. Associação de imagens. Credibilidade da marca e reputação. Conceito de Brand equity. Os programas de marketing para construção de brand equity. Estratégias de branding e a arquitetura da marca.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Fernando Machado

Fernando é um profissional de marketing global com paixão por marcas em crescimento e negócios. Com mais de 200 Leões em Cannes (12 GPs, incluindo 2 Titanium GPs), 24 lápis amarelos D&AD, 1 lápis preto D&AD e 2 Grand Effies na América do Norte, Fernando é conhecido por impulsionar a criatividade para superar os limites de crescimento dos negócios. Fernando juntou-se à Activision Blizzard como CMO durante 2021. Ele é responsável por comercializar alguns dos títulos mais emocionantes do setor de jogos indústria (Call of Duty, World of Warcraft, Diablo, Overwatch, Candy Crush, entre outros). Antes de ingressar na Activision Blizzard, Fernando trabalhou durante 7 anos em marcas internacionais de restaurantes (Burger King, Popeyes e Tim Hortons). O foco dele era infundir as marcas com um propósito (incl. sustainability), melhorando qualidade do produto, modernizando o design e inspirando a organização ao redor desenvolvimento tecnológico, digital e de marca. Sob a liderança de Fernando, Burger King se tornou o Cliente do Ano na D&AD em 2016 e 2020, Profissional de Marketing Criativo do ano em Cannes 2017, cliente do ano no One Show 2018 e 2020, anunciante do ano no Clío Awards 2018, 2019 e 2021, e Marca Criativa do Ano em Cannes 2019 e 2021. Fernando liderou campanhas como "McWhopper", "Google Home of the Whopper", "Whopper Detour", "Stevenage Challenge" e "Moldy Whopper". Antes de ingressar na Restaurant Brands International, Fernando trabalhou durante 18 anos na Unilever. Começando como estagiário, ele subiu na hierarquia trabalhando em diferentes categorias de produtos e marcas, incluindo Dove, onde liderou o inovador "Beauty Sketches" (Titanium GP em 2013). Foi reconhecido pela Adweek como Grand Brand Genius (2013 e 2018 - única pessoa a ganhar duas vezes), pelo Business Insider entre os 10 primeiros pessoas transformando a publicidade, pelo AD Club de NY como Marketer do Ano (2017), pelo Business Insider como um dos 10 CMOs mais inovadores (2017, 2018 e nº 1 em 2019), pela AdAge como uma das 50 pessoas mais criativas do business (2017), pela Forbes como Top 100 Most Creative Minds in Business, da Fast Company como as 100 pessoas mais criativas nos negócios (2019), e pela AdAge como CMO do ano (2020).

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Thiago Proença Baisch

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Como cobrar do cliente: precificação e fontes de receita

#### EMENTA

Fontes de receita diretas e indiretas. Fontes de receita alternativas. Estabelecimento do preço. Estrutura de custos e o processo de precificação. Promoções de preço. Ponto de equilíbrio.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Alexandre Assaf Neto

Ele está no comando do Instituto Assaf, é autor dos mais consagrados livros de finanças do Brasil e tem mais de 70 trabalhos científicos publicados em congressos e revistas ao redor do mundo. Um dos economistas mais respeitados no Brasil, Alexandre Assaf Neto atua como consultor nas áreas de Finanças Corporativas, Valuation, Análise de Desempenho, Viabilidade Financeira e Gestão Baseada em Valor. Assaf também transmite sua experiência e conhecimento em diversos cursos, seminários e palestras para executivos de empresas e profissionais do mercado, realizando treinamentos in company em prestigiadas organizações nacionais e multinacionais. Referência na esfera educacional, desenvolve projetos de diversos cursos de pós-graduação, além de coordenar cursos de pós-graduação lato sensu e stricto sensu em renomadas instituições de ensino.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Luís Carlos Pertile

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Como encantar os clientes: excelência e relacionamento

#### EMENTA

Excelência no atendimento ao cliente. A importância do relacionamento de longo prazo. O ciclo de vida do cliente e o Lifetime Value. Categorias de relacionamento com o cliente. Relacionamento pessoal versus automatização. Estratégias para a retenção de clientes e ampliação das vendas. Fidelização e aumento da lealdade dos clientes. Ferramentas de marketing de relacionamento.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Lásaro do Carmo Jr.

Lásaro é um dos principais executivos do Brasil, reconhecido pela sua trajetória de mais de 25 anos à frente de grandes companhias. Capacidade de reinventar as empresas, superar crises e crescer em meio às adversidades são marcas de sua liderança e visão de mercado. Sílvio Santos o apelidou de "Garoto de Ouro" quando esteve como vice-presidente de sua empresa. Isso se deve ao trabalho de Lásaro do Carmo Jr. como presidente da Jequití entre 2008 e 2015, período no qual o faturamento saltou de R\$21 para R\$520 milhões. Posteriormente, tornou-se presidente da Jafra Cosméticos e conselheiro da multinacional de joias Jack Vartanian, com a qual conquistou o prêmio de Destaque CEO Empresarial Brasil no Latin America Sales Personality Award 2014, da Global Council of Sales Marketing (GCSM). Hoje, presidente da Jeunesse Brasil e Argentina, é proprietário de duas empresas renomadas de consultoria em gestão empresarial e de outra que agencia celebridades e cantores. Também é palestrante e conselheiro de grandes empresas. Autor do livro: "o que importa é seu resultado" Publicado pela editora Gente

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Lélis Balestrin Espartel

Professor PUCRS

# disciplinas

## DISCIPLINA

### Criação de valor para o cliente

#### EMENTA

Mensuração e segmentação de mercado. Definição de mercado-alvo e posicionamento competitivo. Fatores que influenciam o comportamento do consumidor. Tendências de consumo. Identificação das necessidades e desejos dos clientes. Geração de uma proposta de valor. Comunicação da proposta de valor para públicos específicos.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Dado Schneider

Possui mestrado e doutorado em Comunicação pela PUCRS e pós-graduação em Marketing pela UFRGS. No auge da propaganda no Brasil, trabalhou em agências renomadas como a DM9, Ogilvy e MPM, atuando também, como consultor de grandes empresas, executivo e criador da Claro. Foi "Evangelizador Digital" do Magazine Luiza em sua virada digital, em 2015. Nos últimos anos, vêm realizando palestras sobre as suas pesquisas que abordam o comportamento das novas gerações. Foi considerado pelo site BuzzFeed como o "palestrante imperdível" da Campus Party, onde também é Embaixador.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Cláudio Hoffmann Sampaio

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Empreendedorismo e modelagem de negócios

#### EMENTA

O movimento do empreendedorismo no Brasil e no mundo. Empreendedores e intraempreendedores. A abordagem "Lean Startup" para a criação de empresas. O Business Model Generation. A estratégia do MVP (Minimum Viable Product) para o lançamento de produtos e serviços inovadores. Validação e viabilidade do negócio. A importância da prototipagem.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Alex Osterwalder

O Dr. Alexander (Alex) Osterwalder é um dos especialistas em inovação mais influentes do mundo, um importante autor, empresário e palestrante requisitado, cujo trabalho mudou a forma como as empresas estabelecidas fazem negócios e como novos empreendimentos são iniciados. Classificado em 4º lugar entre os 50 maiores pensadores de gestão em todo o mundo, Osterwalder é conhecido por simplificar o processo de desenvolvimento de estratégia e transformar conceitos complexos em modelos visuais digeríveis. Junto com Yves Pigneur, ele inventou o Business Model Canvas, o Value Proposition Canvas e o Business Portfolio Map - ferramentas práticas que contam com a confiança de milhões de profissionais de negócios de empresas globais líderes. Strategyzer, a empresa de Osterwalder, oferece cursos online, aplicativos e serviços habilitados para tecnologia para ajudar as organizações a gerenciar de forma eficaz e sistemática a estratégia, o crescimento e a transformação. Seus livros incluem o best-seller internacional Business Model Generation, Value Proposition Design, Testing Business Ideas, The Invincible Company e as recém-lançadas ferramentas de alto impacto para equipes.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Leandro Pompermaier

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Oficina de negócios e gestão

#### EMENTA

Alternativas para elaboração do trabalho de conclusão de curso. A modelagem de negócios. O método do estudo de caso. Estratégias para coleta, análise e descrição dos dados. O uso de templates para a organização do trabalho. O processo de orientação para a elaboração do TCC. Critérios de avaliação do TCC. Avaliação final do curso.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Christian Barbosa

Por ser considerado o maior especialista em Produtividade pessoal e empresarial do Brasil, é chamado de “Senhor do Tempo” pela imprensa. Autor de seis livros, atua como empresário, palestrante e investidor-anjo no segmento de Tecnologia. É fundador da TriadPS, consultoria multinacional focada em encontrar as melhores formas de tornar pessoas e empresas mais produtivas com equilíbrio, atendendo gigantes globais como Bradesco, Coca-Cola, L’Oréal, Toyota, Rede Globo, Nestlé, Santander, Petrobras, Sony, Boticário, Dupont, entre outras. Ainda, é CEO da Neotriad, primeiro software focado em produtividade baseado em estatísticas comportamentais, e do Manycontent, software que sugere o melhor conteúdo, hashtags e tópicos para publicação no Facebook e no Instagram. Também criou o Goboxi, software de inteligência artificial para gestão de e-mails.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Kellen Fraga da Silva

Professora PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Marketing e estratégias multicanal

#### EMENTA

Entendimento das mudanças no comportamento do consumidor. Discussão sobre o cliente Omnichannel. Potencialização da experiência do usuário e da experiência de consumo. Discussão de estratégias para integração entre canais on-line e off-line. Análise e mensuração da experiência do usuário e de consumo.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Ricardo Rocha

CEO da Softbox|LuizaLabs, está à frente de uma das iniciativas mais inovadoras do Brasil: um laboratório de Tecnologia e Inovação do Magazine Luiza para os pequenos varejos. É referência quando falamos da implementação da transformação digital nas corporações e trabalha para disseminar a importância da cultura digital nos negócios. Em 2018, 3 das suas empresas foram adquiridas pelo Magazine Luiza. Rocha se tornou um dos diretores da empresa na frente de produtos, e combina seus conhecimentos obtidos com uma formação acadêmica que alinha Administração de Empresas e Sistema de Informação. Ele também tem um MBA em Gestão Comercial, tendo sempre como foco principal o comportamento e a geração de valor para pessoas, colaboradores e clientes.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Rafael Bittencourt

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Design Thinking para disrupção e experiência do cliente

#### EMENTA

Concepção e inovação de produtos e serviços. O método do Design Thinking para disrupção e criação de valor. A importância da experiência do cliente. Criatividade e o processo criativo. A busca de informações. Práticas de empatia junto ao público usuário. Métodos para a geração de ideias. O processo de ideação e a inovação em produtos e serviços. Validação da prova de conceito.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

##### Rique Nitzsche

Engenheiro e professor, Rique Nitzsche é especialista em Design Thinking, Design Estratégico, Shopper Marketing e Processos de Inovação. É sócio fundador da b-Think (business Thinking,)), onde atua como mentor estratégico e diretor de criação. Antes disso, foi mentor e diretor de conteúdo da d-think Inteligência Corporativa. Trabalhou por 32 dois anos na Animus - Estratégia, Design e Inovação - sendo responsável pela conquista por seis vezes do título de Empresa de Design do Ano, três no Rio de Janeiro e três no Brasil, pelo Prêmio Colunistas, e também por projetos que conquistaram mais de 100 prêmios nacionais de design gráfico, ambiental, promocional e de merchandising. Nome de referência na área, Rique Nitzsche ainda é palestrante e autor do livro "Afimial, o que é Design Thinking?" e de inúmeros artigos sobre Design Estratégico e Design Thinking.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

##### Caroline Bucker

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Ecosistemas de inovação e empreendedorismo

#### EMENTA

O que são ecossistemas de inovação. Os componentes e a organização dos ambientes de inovação e empreendedorismo. Cooperação universidade, empresa e governo. Relação entre inovação, ciência e tecnologia. Centros de competência e excelência. Incubadoras e o fomento ao empreendedorismo. Parques tecnológicos e núcleos de inovação tecnológica.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Jorge Luis Nicolas Audy

Formado em Análise de Sistemas e mestre em Administração na linha de pesquisa de Gestão da Informação, é agile coach na DBServer e professor da PUCRS nas disciplinas de Tópicos Especiais em Engenharia de Software e Gerenciamento de Projetos. Ativo organizador, participante e palestrante na comunidade ágil brasileira, autor de livros sobre SCRUM, Team Building Games e Toolbox, além de idealizador e apoiador do grupo TecnoTalks.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Gabriela Cardozo Ferreira

Professora PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Tecnologia, DS, IA e Blockchain para empreendedores

#### EMENTA

O impacto das novas tecnologias da informação na gestão dos negócios. O uso de Data Science para a tomada de decisão gerencial. As aplicações da Inteligência artificial na área de negócios. Business Intelligence e Business Analytics. O que é Blockchain e qual o seu impacto nos negócios. As novas formas de comercializar produtos e serviços. O que são contratos inteligentes e como eles funcionam.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Ricardo Cappra

Com o propósito de criar métodos para simplificar a ciência de dados, o cientista-chefe do Cappra Institute, Ricardo Cappra, lidera um time global que pesquisa o impacto dos dados na sociedade e nos negócios. Sua missão é criar metodologias que aceleram o desenvolvimento analítico de organizações e de pessoas. Seus métodos são usados pelo Governo dos Estados Unidos, Gol Linhas Aéreas, Banco Santander, UOL, Whirlpool, Banco Mundial, Rede Globo, Banco Itaú, Unilever, Ambev, entre outros. Dados podem ser uma fonte de poder. Ricardo Cappra trabalha para democratizar esse valioso recurso, através do desenvolvimento científico e da disseminação de cultura analítica. Tudo é resultado de um extenso currículo em diversas áreas do conhecimento, mas todas com algo em comum: a Tecnologia da Informação.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Rafael Matone Chanin

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Transformando-se para a era da Internet das Coisas

#### EMENTA

O significado de transformação digital e o impacto no ambiente de negócios. Mudanças fundamentais de tecnologia, cultura, operações e entrega de valor. A Internet das Coisas. As oportunidades de negócio na era digital. Modelos de negócios na era digital. Mudanças na gestão das empresas a partir da transformação digital. Tendências da transformação digital.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Paulo José Spaccaquerche

Treinamento multidisciplinar em Engenharia e Administração. Extensão curricular em Harvard em Boston / EUA. Mais de 35 anos de experiência profissional trabalhando em estreita colaboração com empresas líderes em tecnologia, como IBM e SAP. Responsável pela implantação no Brasil de empresas como Sybase, Netscape, Peoplesoft e Quest. Excelente relacionamento com os principais executivos de empresas nacionais e multinacionais, principalmente nos segmentos de Finanças, Serviços Públicos, Mídia e Governo. Foi professor na IBM para os cursos de vendas. Atualmente, é o Presidente da ABINC - Associação Brasileira de IoT.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Fabiano Passuelo Hessel

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Gestão do Amanhã: desafios e oportunidades

#### EMENTA

A 4ª revolução industrial. O futuro do mundo corporativo. Os modelos de negócio impactados por tecnologias emergentes, rupturas e inovações. Profissionais bem-sucedidos, seus desafios, oportunidades e competências dos líderes. Mudanças na gestão das empresas.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

José Salibi Neto

Seu nome é imediatamente associado à introdução no Brasil dos principais conceitos da Gestão Contemporânea nos últimos 25 anos, provocando a transformação de milhares de empresas, executivos e empreendedores em nosso país. É cofundador da HSM, empresa líder em Educação Executiva. Conviveu e trabalhou por mais de duas décadas com os principais pensadores de gestão, como Peter Drucker, Jack Welch, Michael Porter e Philip Kotler, e líderes mundiais, como Bill Clinton, Tony Blair, Al Gore e Rudolph Giuliani. Em sua autobiografia, o professor Philip Kotler, considerado o pai do Marketing, dedica um capítulo inteiro ao trabalho de Salibi, a quem chama de "empresário extraordinário". Coautor do livro "Gestão do Amanhã", obra que alcançou o primeiro lugar na lista dos mais vendidos da Folha de São Paulo<sup>1/4</sup> e do best-seller "Movidos por Ideias". Recentemente, lançou a obra "O Novo Código da Cultura".

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Maira de Cassia Petrini

Professora PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Por que o seu negócio existe? A empresa com propósito

#### EMENTA

Empresas conscientes e com propósitos. Identificação dos porquês. Transformação de sonhos em negócios e crises em oportunidades. Paixão pelo que se faz. Protagonismo e inovação disruptiva. Inovação em produtos e serviços. Encantamento e experiência do cliente. Capacidade de aprendizagem e adaptação. Construção de uma cultura e uma marca com personalidade.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Gustavo Succi

Publicitário e conselheiro profissional de empresas, embaixador brasileiro do GameChangers 500 e fundador do Mudando o Jogo, programa que desenvolve e descobre a real vocação de profissionais, já aplicado em grandes empresas e personalidades do mercado, Gustavo Succi é especialista em Empreendedorismo da Nova Economia, acreditando nisso como forma de transformar o mundo. Respeitado executivo e palestrante com foco em desenvolvimento profissional, Succi já atuou no processo de transformação cultural de dezenas de empresas, buscando conectá-las com sua essência e com os desafios dos novos modelos de negócio, desenvolvendo trabalhos eficientes junto a empresários e CEOs que querem crescer e fazer crescer suas empresas de forma consciente e sustentável. É membro do conselho consultivo do The Fourth Sector Mapping Initiative, presidente do Conselho Mudando o Jogo e conselheiro de administração de empresas, com experiência nos segmentos farmacêutico, agronegócio, serviços, educação, alimentos, indústria e startups.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Gabriela Cardozo Ferreira

Professora PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### A arte de liderar e inspirar

#### EMENTA

Os principais desafios da liderança nos dias atuais. Criação de uma visão compartilhada capaz de inspirar os colaboradores. A necessidade de desafiar o estabelecido, mudar e inovar. Motivação e engajamento dos colaboradores. Empowerment, delegação de poder e desenvolvimento de competências. Humildade e a liderança através do exemplo.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Marshall Goldsmith

Autoridade mundial em liderança, Marshall Goldsmith é cofundador da Marshall Goldsmith Partners, uma rede de coaches experientes e especialistas em desenvolvimento de líderes. Por sua experiência, está no Hall da Fama do Thinkers 50 Management. É autor e editor de dezenas de livros, incluindo Triggers (best-seller número um do New York Times e do Wall Street Journal), MOJO e What Got You Here Won't Get You There (vencedor do prêmio Harold Longman de Livro de Negócios do Ano). Os reconhecimentos profissionais de Goldsmith são numerosos. Entre eles, estão "Harvard Business Review e Best Practices Institute", "Pensador de Liderança Nº 1 do Mundo", "Global Gurus", "American Management Association - 50 Grandes Pensadores e Líderes que Influenciaram o Campo da Administração nos Últimos 80 anos" e "BusinessWeek - 50 Grandes Líderes na América".

#### PROFESSOR(A) PUCRS

André Hartmann Duhá

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### A riqueza está nos detalhes: como otimizar o orçamento

#### EMENTA

Otimização e gestão de orçamento. Orçamento base-zero e mudanças de paradigma. A mobilização das pessoas e a preparação do processo. Desdobramento da estratégia da empresa. Resultados financeiros desejados. Análise de indicadores de desempenho. Definição dos custos mínimos. Classificação de despesas e a negociação interna.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Alexandre Ribas

Com mais de 15 anos de experiência em consultoria de gestão, Alexandre Ribas é sócio da Falconi, na qual atua como consultor líder de projetos para clientes de diversos segmentos da economia e em instituições públicas e privadas. Formado em Engenharia e mestre em Economia, contribui à área com sua experiência na liderança de equipes para a implementação de métodos para identificar oportunidades de redução de custos fixos e variáveis, aumento de vendas, melhoria das margens de contribuição dos produtos e aumento da lucratividade dos negócios. Alexandre Ribas tem pós-graduação em Gestão Empresarial e participou do programa de Educação Executiva Strategy and Business Innovation na University of Pennsylvania – The Wharton School, nos Estados Unidos.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Rogério Ventura Villela

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### E-commerce na prática

#### EMENTA

A internet e os negócios emergentes. Modelos de negócios on-line. As mudanças no processo de compra. O consumidor on-line. O papel dos intermediários e canais. Desafios de estar em negócios on-line. Operações, tecnologia e segurança. Integração com distintas tecnologias e outras ferramentas online.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Gustavo Souza

Founder e CEO da Convertise e da GS Hub, é especialista em Branding, Vendas, Marketing, E-Commerce, Marketplaces e Atendimento e professor da Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Atua no mercado de Comunicação, Marketing e Vendas há 18 anos com clientes e projetos nas quatro regiões do país, além de Argentina, Uruguai, Chile, EUA, Canadá, Reino Unido, Portugal e Espanha. Aficionado por inovação, é investidor de Startups, atuando como mentor de incubadoras, pré-aceleradoras e aceleradoras e mentor do Startup Weekend Techstars. Possui participação ativa em mais de 140 projetos nos últimos 5 anos.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Aline Silva Autran de Moraes

Professora PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Franchising: estratégia de expansão

#### EMENTA

Tipos de parcerias estratégicas. Vantagens e desvantagens das parcerias para o crescimento. Expansão dos negócios através das franquias. Franchising, benefícios e desafios. Modelos de negócio de franchising. Estudo de franqueabilidade e análise de investimentos. Aspectos jurídicos e relação franqueador e franqueado.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

André Friedheim

Profissional com alto nível de conhecimento em todas as áreas do franchising, o André Friedheim é sócio-diretor da FRANCAP e presidente da Associação Brasileira de Franchising (ABF), instituição com propósito de fomentar o franchising brasileiro para que se mantenha próspero, sustentável, inovador, inclusivo e ético. Com mais de 30 anos de experiência em projetos de consultoria e gestão nas áreas de franchising, varejo e canais de distribuição, participou da conceituação, formatação, implantação e gestão de mais de 500 projetos dentro e fora do Brasil. Consolidado como um dos maiores nomes do setor, André Friedheim também é diretor da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo. Além disso, é membro do conselho de administração de diversas empresas e master franqueado das redes Café do Ponto e Casa Pilão.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Cristiano Schifino

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Growth Hacking: crescimento rápido dos negócios

#### EMENTA

O uso da metodologia Growth Hacking para o crescimento rápido dos negócios. Marketing orientado a experimentos. Testagem de hipóteses e priorização. Identificação dos gatilhos para o crescimento rápido. Estratégias para alcançar, manter e encantar os clientes. Potencialização das vendas e aumento das indicações. Utilização de equipes multifuncionais para a aplicação do Growth Hacking.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Raphael Lassance

No comando da Growth Team, a primeira agência de growth hacking do Brasil, Raphael Lassance ajuda negócios a crescerem por meio de consultoria, gestão, operação e treinamento, gerenciando e participando ativamente de cada projeto. O empreendedor com mais de 18 anos de experiência e referência nacional em Growth Hacking já participou ativamente de mais de 80 projetos digitais nos últimos anos e foi eleito um dos melhores profissionais de mídias sociais do Brasil, pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABCOMM). Lassance também é palestrante nos maiores eventos do Brasil, como RD Summit, Vtex Day, Superlogica Xperience, E-commerce Brasil e Campus Party. Criador do E-commerce Hacks, administrador do maior grupo de growth hackers da América Latina e colunista nos maiores portais do segmento.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Lélis Balestrin Espartel

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Modelos de fornecimento e produção

#### EMENTA

Produção e oferta de produtos e serviços por meio de parcerias estratégicas, outsourcing e desenvolvimento de fornecedores. As diferentes estratégias de suprimento. Processos utilizados e o desenvolvimento de áreas e atividades da empresa. Identificação e seleção de fornecedores. Formas de controle e acompanhamento. Gestão da cadeia de suprimentos e logística.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Ricardo Ruiz Rodrigues

Ricardo Ruiz Rodrigues é executivo com ampla experiência em Gerenciamento de Operações, Projetos, Serviços e Cadeia de Suprimentos, além de Compras, Logística, Pós-Venda e Atendimento ao Cliente. Ele também é palestrante e painelista em diversos eventos ligados à logística e à cadeia de mantimentos no Brasil. Desde 2012, é diretor de Gestão de Operações e Supply Chain na Magazine Luiza, onde foi responsável pelas operações logísticas da empresa em território nacional, conduzindo um processo de transformação digital e omnicanalidade. Já atuou no Brasil e no exterior em empresas de destaque, como Souza Cruz, Alpargatas, Gradiente e BASF. Ainda, foi coordenador de projetos internacionais, negociação com fornecedores, prospecção de novos parceiros e participação em cursos, eventos e congressos. Também tem experiência em otimização de processos de intra-logística e distribuição, definição e implementação de estratégias de sourcing e outsourcing, automação, digitalização e expansão de operações.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Augusto Aiquel Vaz Costa

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Planejamento financeiro: da captação de recursos ao IPO

#### EMENTA

As principais fontes de financiamento para a criação e expansão dos negócios. Prós e contras do financiamento com capital próprio. Cuidados com os investidores 3Fs: Family, Fools and Friends. O uso dos bancos comerciais. Sociedades e participações. Aceleradoras e os Business Angels. Mercado de capitais. Acesso aos subsídios públicos. Valuation: quanto vale a sua empresa. Oferta Pública inicial (IPO).

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

João Kepler Braga

João Kepler é escritor, anjo-investidor, conferencista, apresentador do Reality Show TV [O Anjo Investidor] na RedeTV! E Jovem Pan; podcaster e Pai de empreendedores. É o especialista na relação empreendedor-investidor Brasileiro. JK foi premiado por 4 anos, como melhor Investidor Anjo do Brasil pelo Startup Awards, é CEO na Bossa Nova Investimentos que já realizou mais de 700 investimentos em startups nos últimos 4 anos. João está conectado com o que há de mais inovador no mundo dos negócios e por isso é conselheiro de várias empresas e entidades. É autor de 7 livros com 2 best-sellers [Smart Money] e [Gestão Ágil] e o seu livro mais recente é o [Se Vira Moleque].

#### PROFESSOR(A) PUCRS

Rafael Disconzi Rodrigues

Professor PUCRS

## disciplinas

### DISCIPLINA

#### Pessoas: a essência do negócio

#### EMENTA

Liderança, motivação e engajamento. Atração e retenção de talentos. Desenvolvimento de pessoas e avaliação do desempenho. Remuneração, reconhecimento e recompensas. Formação e desenvolvimento de equipes de alta performance.

#### PROFESSOR(A) CONVIDADO(A)

Elaine Saad

Elaine Saad é uma das maiores especialistas em Recursos Humanos no Brasil. Sua atuação é baseada no suporte à organizações em processos de mudança organizacional, gerenciamento de capital humano, suporte direto a CEOs, lideranças de RH e empresários. Em reconhecimento ao seu trabalho, em 2018, recebeu o título de Cidadã Honorária do Rio de Janeiro. Atualmente, trabalha como gerente-geral da YSC Brasil, empresa inglesa de consultoria com presença global e mais de 20 anos de atuação no mercado. Além disso, é fundadora do Comitê de Vice-Presidentes de RH da Amcham, membro do Board da Confederation of Human Resources Professionals of Portuguese Language Countries e coordenadora nacional do Pensamento Nacional de Bases Empresariais. Em sua carreira, também foi presidente da Diretoria Executiva da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH), consultora de Carreira da Revista "Você S/A" e colunista do UOL para assuntos voltados a área de Recursos Humanos.

#### PROFESSOR(A) PUCRS

André Hartmann Duhá

Professor PUCRS

A person is shown from the chest up, wearing a dark blue long-sleeved shirt, sitting at a desk and using a laptop. The scene is dimly lit, with the primary light source being the laptop screen. A dark blue semi-transparent overlay covers the entire image. The word 'MATRÍCULAS' is written in a bold, yellow, sans-serif font across the middle of the image. At the bottom, there is a solid yellow horizontal bar.

# MATRÍCULAS

# Matrículas Modalidade Online

- 1 Clique no botão matricule-se
- 2 Escolha o método de pagamento: cartão de crédito ou boleto
- 3 Selecione a opção de pagamento: à vista ou parcelado
- 4 Informe seus dados pessoais e seu endereço
- 5 Informe os dados do cartão de crédito ou gere o boleto bancário
- 6 Recebimento de e-mail de confirmação da matrícula para liberação do login
- 7 Efetue o primeiro login
- 8 Faça o aceite do contrato
- 9 Prepare-se para começar a assistir às aulas
- 10 Faça upload dos documentos e envie a cópia autenticada até 30 (trinta) dias após o início das aulas

# Matrículas Modalidade Online

- É possível fazer login com contas do Facebook ou Google;
- A liberação do pagamento é imediata em caso de pagamento no cartão, e em até 72 horas úteis em caso de pagamento no boleto bancário.

## DOCUMENTOS

- Cópia simples de documento que contenha RG;
- Cópia autenticada do diploma de Graduação, a ser entregue até 30 dias após o início do curso, ou documento de declaração de colação de grau (a declaração não substitui o diploma, que deve ser entregue posteriormente).



# Matrículas Modalidade Presencial | Site

- 1 Clique no botão Matricule-se, você será redirecionado para a página de inscrições dos cursos presenciais da PUCRS.
- 2 Lá deverá preencher seus dados pessoais, endereço e informações sobre sua graduação.
- 3 Insira seu currículo profissional e conclua a inscrição.

 (51) 4042.1440

 WhatsApp: (51) 93300.7000

 atendimento.online@puhrs.br

**PUCRS** online