

Inteligência Competitiva orientada para resultados

MANUAL DO CANDIDATO

ESPM - Campus Rodolfo Lima Martensen

Rua Joaquim Távara, 1240 - Vila Mariana - São Paulo/SP

Informações

Central de Candidatos: (11) 5081-8225

Segunda a sexta - 9h às 20h e sábado - 9h às 13h

candidato@espm.br

www.espm.br e www.espm.br/candidato

MBA Executivo, Master em Marketing, Pós-Graduação e Cursos de Atualização.

Inteligência Competitiva orientada para resultados

O ambiente de negócios está sendo rapidamente modificado pelo surgimento de novas tecnologias, novos produtos e novos competidores. Nesse contexto, os mercados consumidores alteram suas preferências e elevam seu nível de exigências de forma constante, demandando dos gestores de negócios capacidade crítica e visão estratégica.

Para enfrentar esse desafio, os gestores devem desenvolver competências sobre coleta, análise e gerenciamento de informações, fatores essenciais para o processo de tomada de decisão em ambientes complexos.

Objetivo

Apresentar conceitos, metodologias e ferramentas indicadas pela **Strategic and Competitive Intelligence Professionals - SCIP**, bem como estimular o raciocínio estratégico, com base em informações de mercado, incentivando a desenvolvimento de atitudes com foco em resultados e ética profissional.

Público

O Curso é dirigido a profissionais de áreas diversas que desejam se aprimorar na análise estratégica de informações de mercado, visando obter sucesso no processo de tomada de decisões. Os temas abordados voltam-se para aqueles que buscam desenvolver conhecimentos sobre estratégias de Inteligência Competitiva, associando sólidos conteúdos conceituais à sua vivência prática.

Conteúdo

O conteúdo do Curso enfoca temas relevantes no campo da Inteligência Competitiva, no intuito de capacitar os profissionais para o adequado gerenciamento de informações, considerando o contexto mercadológico em que se inserem. Os assuntos abordados são:

Definições de IC e a Visão da SCIP <i>(Enfoque na implantação ou no fortalecimento de um programa sistemático e ético para coleta, análise e gerenciamento de informações externas, que podem afetar a empresa, seus planos, suas decisões e operações).</i>
Etapas, Fases e Ciclo de IC <i>(Enfoque em processos de tomada de decisão empresarial e Inteligência na empresa; análise das melhores práticas internacionais, através de processos de elaboração e desenvolvimento de Inteligência em empresas de portes diversos).</i>
Coleta de Dados: Fontes Secundárias e Fontes Primárias <i>(Enfoque na coleta e análise de informações de fontes humanas e publicações sobre as tendências do mercado e do setor, que permitem a identificação antecipada de riscos e oportunidades na arena competitiva da empresa).</i>
Modelos de Análises em Inteligência <i>(Enfoque em modelos de análises mais utilizados por especialistas e experientes profissionais de IC, considerando-se as mais recentes, tais como: Análise da Indústria, Análise da Concorrência, Matriz de Avaliação de Valor, Campos e Armas da Competição, entre outras).</i>
A Apresentação em IC <i>(Enfoque na disseminação de Inteligência, considerando-se que se trata de um processo formalizado em constante evolução, pelo qual a equipe de gestores da empresa pode avaliar a evolução do seu setor de negócios, as capacidades e os comportamentos dos concorrentes atuais e potenciais, com a finalidade de manter ou desenvolver uma vantagem competitiva).</i>
Produtos de IC <i>(Enfoque no desenvolvimento e fortalecimento de produtos de Inteligência - principalmente no resultado do trabalho de Inteligência, ou seja, no que irá fundamentar as melhores tomadas de decisão na empresa).</i>
Revisão de Projetos e Processos em IC <i>(Revisão do projeto de cada participante para reflexão sobre a coleta e análise de informações sobre as potencialidades, vulnerabilidades e intenções dos concorrentes da empresa. A coleta e análise das informações devem realizar-se em bases de dados e "fontes primárias", por meio de um trabalho ético).</i>
Trabalho de Conclusão <i>(Trabalho desenvolvido com o objetivo de permitir aos participantes a aplicação do conhecimento teórico construído em sua prática empresarial, enfocando em ações que antecipem movimentos dos concorrentes e mudanças do mercado).</i>

⌚ Carga horária

A carga horária do Curso é de 30 horas/aula, distribuídas em 8 (oito) encontros que se realizam uma vez por semana, às segundas-feiras, das 19h30 às 22h40, no campus da Pós-Graduação da ESPM.

⌚ Coordenação

Prof. Dr. Julio César Figueiredo

⌚ Matrícula

Através do site até 05/02/2012.

Atenção: as vagas são limitadas.

⌚ Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

Cópia simples do RG e CPF (entrega via site ou na secretaria até o 1º dia de aula).

⌚ Cancelamento ou Adiamento do Curso

O Curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quórum, com até 24 horas de antecedência da data prevista para seu início.

- Na hipótese de **cancelamento**, serão devolvidos, **AUTOMATICAMENTE**, 100% do valor pago, por meio de depósito em conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.
- Na hipótese de **adiamento**, serão devolvidos, **MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO** do PARTICIPANTE endereçado ao e-mail secrpos@espm.br, 100% do valor pago, também por meio de depósito em conta bancária indicada por ele, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.

Se o aluno solicitar cancelamento por motivos particulares antes do início do curso terá direito a reembolso de 100% do valor pago. Se o cancelamento for solicitado após o início do curso, o reembolso será de 80% do valor pago, descontado o valor correspondente ao nº de aulas assistidas. Em ambos os casos, o cancelamento deverá ser solicitado **MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO** do PARTICIPANTE endereçado ao

e-mail secrpos@espm.br, indicando dados bancários para depósito. O prazo para reembolso é de 10 (dez) dias úteis após o fornecimento dos dados bancários.

A ESPM não se responsabiliza por quaisquer outros valores que eventualmente tenham sido despendidos pelo participante, seja a que título for, tais como passagens aéreas ou rodoviárias, combustível, hospedagem, etc., em virtude do cancelamento ou adiamento do curso.

📅 Início das Aulas

As aulas serão ministradas às segundas-feiras, com início em 06/02/2012 e término em 02/04/2012.

	Fevereiro			Março				Abril
2ª feiras	06	13	27	05	12	19	26	02

Obs.: Na semana de 20 a 24/2 (Carnaval) não haverá aulas.

📍 Local

Campus Rodolfo Lima Martensen

Rua Joaquim Távora, 1240 - Vila Mariana - São Paulo - SP.

💰 Investimento

O pagamento do Curso pode ser efetivado em até 03 (três) parcelas, com cartões de crédito Visa, Mastercard e Amex.

Boleto bancário, valor à vista, disponível somente para Pessoa Jurídica (Empresa).

<i>Pagamento à vista</i>	R\$ 1.543,00
Pagamento em até 03 parcelas no cartão	R\$ 530,00
VALOR TOTAL	R\$ 1.590,00