

MANUAL DO CANDIDATO

ESPM

Rua Joaquim Távora, 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

MBA Executivo ESPM

O **MBA Executivo ESPM** é um Curso de Pós-Graduação composto por um conjunto de disciplinas, que leva o aluno a compreender melhor as tendências mercadológicas atuais e gerenciar ambientes complexos e em transformação.

🔗 Objetivo

O objetivo do Curso é apresentar e aprofundar conceitos mais atuais e inovadores de gestão empresarial empreendedora, para formar um profissional com capacidade de liderar e aplicar conhecimento em situações novas e não-familiares, que esteja apto a lidar com situações desafiadoras e gerenciar ambientes complexos e em transformação.

🔗 Público-Alvo

O Curso é dirigido a executivos com mais de 03 anos de experiência em ambientes corporativos ou que atuem como empreendedores, com formação nas mais diversas áreas e que se preocupam com sua empregabilidade e sabem que o conhecimento é o único caminho para garanti-la.

🔗 Dinâmica

Alinhado aos melhores padrões internacionais de qualidade, aos alunos do **MBA Executivo ESPM** é aberto um leque de oportunidades para seu aperfeiçoamento profissional em ambientes internacionais. Nesse contexto, consideram-se as seguintes opções de certificação:

1. obtenção de uma Dupla Certificação ("Dual Degree") pela parceria ESPM - FIU (Flórida International University). Nessa alternativa, preenchidos todos os requisitos necessários, o aluno obterá o certificado do MBA Executivo pela ESPM e o do MIB (Master in International Business) pela Chapman Graduate School of Business (FIU);
2. obtenção dos créditos referentes às áreas de complementação (MINORS) em cursos específicos ministrados pelos parceiros acadêmicos da ESPM, em seus respectivos países de origem. Atualmente, é ofertada a possibilidade de curso na FIU (Florida

International University) e em Miami (EUA), bem como na EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración) em Barcelona (Espanha).

Além dos convênios internacionais, o Curso oferece também um serviço único e exclusivo: o ESPM Carreiras, com objetivo de apoiar o desenvolvimento profissional dos alunos e fornecer orientação em relação a mercado de trabalho, empregabilidade e carreira.

⋮ Estrutura

O Curso **MBA Executivo ESPM** estrutura-se em 03 áreas de conhecimento: Gestão de Negócios (Business Administration - BA), Concentração em Marketing (MAJOR) e Área de Complementação (MINOR). As disciplinas que o compõem estão estruturadas em 04 blocos, representados graficamente a seguir:

BUSINESS ADMINISTRATION 1
Competências Essenciais em Negócios.
18 créditos

MAJOR
Especialização na área de Marketing.
06 créditos

BUSINESS ADMINISTRATION 2
Consolidação do Pensamento e da Ação Estratégica.
08 créditos

MINOR
Complementação na área escolhida.
04 créditos

Na sequência, apresentam-se as disciplinas de cada área de conhecimento.

Área de Business Administration (BA): 26 créditos

A área de BA compreende competências essenciais em negócios e corresponde a 390 horas/aula, ou 26 créditos, e é composta pelas seguintes disciplinas:

Economia Empresarial (30 horas/aula)

Aborda, com base em uma perspectiva gerencial e em impactos nos negócios, os seguintes tópicos com relação à macroeconomia: introdução à economia, análise do comportamento do consumidor, análise do comportamento da firma, análise das estruturas de mercado e das organizações. Trata também dos seguintes tópicos relativos à microeconomia: principais variáveis envolvidas (taxa de juros, câmbio, salários, impostos, índices de preços, consumo, gastos do governo, importações, exportações e investimentos), desenvolvimento econômico e análises de cenários conjunturais.

Finanças Aplicadas (30 horas/aula)

Apoia os processos de tomada de decisão gerenciais, no que tange aos resultados financeiros do negócio, por meio do entendimento da inter-relação entre desempenho financeiro e planos de ação. Apresenta os principais demonstrativos financeiros e enfoca os fundamentos do ciclo do capital de giro e do planejamento financeiro. Contempla a avaliação de projetos de produtos e serviços com o emprego de critérios econômicos tradicionais, como o valor presente líquido, a taxa interna de retorno, o período de recuperação de investimentos (*payback*) simples e descontado.

Liderança Estratégica de Pessoas (30 horas/aula)

Explora as mudanças ocorridas nas relações de trabalho e a importância das pessoas para a performance das empresas. Enfoca a transformação de conceitos em ferramentas práticas para a gestão estratégica de pessoas e de suas competências para o negócio. Considera as esferas da organização, do gestor, da equipe e do líder sob o ponto de vista ético e sustentável.

Tecnologia da Informação (30 horas/aula)

Apresenta os principais conceitos e técnicas associados à gestão de informação utilizada na gestão empresarial, bem como os seus constantes desenvolvimentos. Com base em uma perspectiva gerencial, aborda o planejamento estratégico de TI alinhado com a estratégia da empresa, as aplicações empresariais de TI (ERP, CRM, BI, entre outras), a Internet e questões relacionadas à aquisição e implementação e o gerenciamento dos sistemas de informação.

Gestão Estratégica de Operações (30 horas/aula)

Propõe o estudo dos fundamentos estratégicos relacionados à administração da produção e das operações. Aborda aspectos como sistemas de manufatura, desenvolvimento integrado de produtos, decisões que envolvem tecnologias (de informação, de produção e de produto), *Supply Chain Management*, *Lean Manufacturing - Lean Thinking*, gestão das restrições e mapeamento do fluxo de valor.

Métodos Quantitativos Aplicados (30 horas/aula)

Propõe a abordagem quantitativa para a estruturação e solução de problemas mercadológicos. Para tanto, enfoca o emprego de múltiplas técnicas de análises quantitativas utilizadas na gestão empresarial moderna. Trata de tópicos como inferência estatística, modelos probabilísticos de previsão e de auxílio à tomada de decisão.

Marketing Estratégico (30 horas/aula)

Propõe a compreensão do ambiente mercadológico, visando à adaptação estratégica da empresa nesse universo, por meio do desenvolvimento de estratégias de marketing e da definição adequada do posicionamento competitivo. Discute as diferenças entre mercados de bens de consumo e mercados de bens industriais sob o enfoque da gestão de marketing.

Gestão de Projetos (30 horas/aula)

Aborda os principais conceitos e técnicas associados à gerência de projetos utilizados pelo PMI na gestão empresarial moderna. Proporciona uma visão realista da função do gerente de projeto, destacando o processo de gestão e sua importância para o mercado, visando sua adaptabilidade à empresa e ao potencial de alavancagem dos negócios.

Responsabilidade Social e Ética (30 horas/aula)

Integra os conceitos de ética e de responsabilidade social na estratégia empresarial, no intuito de promover uma mudança de comportamento nos tomadores de decisão que contribua positivamente para o relacionamento entre acionistas, funcionários, clientes, consumidores e fornecedores e, ainda, para o desenvolvimento sustentável das organizações e comunidades.

Gestão Estratégica (60 horas/aula)*

Consiste na elaboração supervisionada de um projeto de negócios, em que os alunos poderão utilizar tecnologia de última geração, via Internet, como um simulador que lhes permite exercitar a gestão de um negócio de classe internacional, em um mercado altamente competitivo e dinâmico. Isso oferece aos participantes um ganho concentrado de experiência em gestão de um negócio, que requer decisões estratégicas em todas as suas áreas, com base em análises de informações de mercado e da concorrência.

Projeto Final Aplicado (60 horas/aula)*

Contempla o aprendizado e a aplicação dos conceitos, das metodologias e dos instrumentos para a gestão estratégica de negócios, com base na elaboração do plano estratégico de uma organização. Fornece, por fim, a orientação e a supervisão necessárias à produção de um plano estratégico, considerando a aplicação dos referenciais conceituais, metodológicos e instrumentais aprendidos ao longo do Curso à prática da gestão dos negócios.

** Inclui 30 horas para atividade extraclasse.*

Área de Concentração em Marketing (Majors): 06 créditos

O Majors permite ao profissional obter uma visão ampla e aprofundada da área de Marketing. Essa área de concentração tem carga horária de 90 horas/aula, ou 06 créditos, e é composta pelas seguintes disciplinas:

Branding (15 horas/aula)

Contempla os fundamentos e a evolução da marca no processo mercadológico, explorando os conceitos relevantes para a gestão de marcas: brand equity, identidade e posicionamento de marca, personalidade da marca, elementos e arquitetura de marca.

Trade Marketing (30 horas/aula)

Estimula debates sobre os conceitos e as atribuições de trade marketing, seu papel na atual estrutura dos canais de distribuição e sua importância na gestão de canais de marketing, especialmente nas relações dos fabricantes com seus distribuidores e no estudo do comportamento do *shopper*. Desenvolve planejamento e implementação de ações de trade marketing. Aborda a execução do gerenciamento de categorias e a mensuração e avaliação dos resultados de trade marketing.

Inteligência de Mercado (30 horas/aula)

Oferece ao aluno a oportunidade de desenvolver e exercitar as competências necessárias para avaliação das atividades dos concorrentes, das tendências gerais dos negócios e de hábitos e atitudes do consumidor, entre outros fatores, visando atingir os objetivos estratégicos da empresa em que atua. Aborda os aspectos da cultura organizacional relevantes para garantir um ambiente apropriado à construção, preservação e disseminação do conhecimento.

Marketing Digital (15 horas/aula)

Enfoca as práticas de marketing e de comunicação adotadas pelas organizações em relação ao uso da Internet e das novas tecnologias digitais. Engloba o modo como as inovações tecnológicas, como a web 2.0 e as redes sociais, estão transformando as relações entre a organização, o mercado e os consumidores.

Área de Complementação (Minors): 04 créditos

A área de complementação compreende áreas de conhecimentos específicos que visam aperfeiçoar a formação proposta pelo curso. Com carga horária de 60 horas/aula, ou 04 créditos, a área é composta por disciplinas optativas, oferecidas no decorrer do curso, que consistem em:

MINORS NACIONAIS

O aluno deve optar por 02 disciplinas de 30 horas/aula (04 créditos) em qualquer programa de Especialização que esteja sendo oferecida na grade regular dos cursos de Pós-Graduação - Especialização (360h), com as seguintes exceções:

- disciplinas do Business Administration (BA) dos cursos de Pós-Graduação;
- disciplinas que exijam algum tipo de pré-requisito;
- trabalho de conclusão de qualquer curso.

MINORS INTERNACIONAIS

- International Business, EADA, Barcelona/Espanha
- International Business, FIU, Flórida/EUA

Processo Seletivo

Inscrições abertas até o dia **01/03/2012**.

Pré-requisitos para Inscrição

- Preenchimento da ficha de inscrição e apresentação do curriculum vitae.
- Pagamento da taxa de inscrição no valor de R\$ 200,00 (duzentos reais).

(Não haverá devolução da taxa de inscrição em caso de desistência ou não-aprovação do candidato na análise curricular ou na entrevista).

⋮ Pré-requisitos para Ingresso

Para pleitear uma vaga no **Curso de MBA Executivo**, o candidato deve:

- apresentar diploma de conclusão do curso superior, reconhecido pelo MEC (Ministério da Educação), com carga-horária mínima de 1600 horas, que servirá de base para avaliação, em entrevista presencial, da formação acadêmica e da experiência profissional mínima de três anos;
- em uma segunda etapa, submeter-se a uma prova de qualificação, que avaliará suas habilidades lógicas, quantitativas e de interpretação de texto, bem como seus conhecimentos de língua inglesa;
- o candidato deverá ser aprovado na entrevista e na análise curricular.

A critério do Conselho de Direção da Pós-Graduação, em condições especiais, candidatos que não atendam plenamente a todos os requisitos acima poderão ser considerados.

A ENTREVISTA SERÁ AGENDADA PELA ESPM E O CANDIDATO DEVERÁ COMPARECER AO ENCONTRO MUNIDO DE CURRICULUM VITAE.

⋮ Exame de Qualificação

O exame de qualificação poderá ser realizado em um dos períodos abaixo:

03 de DEZEMBRO de 2011 (SÁBADO - 9h00 às 12h00)

A prova terá seu início às 9h00 pontualmente, após este horário não será permitida a entrada de candidatos.

06 de DEZEMBRO de 2011 (TERÇA - 19h00 às 22h00)

A prova terá seu início às 19h00 pontualmente, após este horário não será permitida a entrada de candidatos.

04 de FEVEREIRO de 2012 (SÁBADO - 9h00 às 12h00)

A prova terá seu início às 9h00 pontualmente, após este horário não será permitida a entrada de candidatos.

25 de FEVEREIRO de 2012 (SÁBADO - 9h00 às 12h00)

A prova terá seu início às 9h00 pontualmente, após este horário não será permitida a entrada de candidatos.

02 de MARÇO de 2012 (SEXTA - 19h00 às 22h00)

A prova terá seu início às 19h00 pontualmente, após este horário não será permitida a entrada de candidatos.

⋮ Resultado do Processo Seletivo

A partir de dezembro de 2011, por e-mail da Secretaria de Pós-Graduação.

⋮ Matrícula

A matrícula deverá ser efetivada a partir de dezembro de 2011, mediante convocação por e-mail da Secretaria de Pós-Graduação.

⋮ Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

- Cópia simples do RG e CPF.
- Cópia autenticada do diploma de curso superior ou atestado/declaração de conclusão de curso autenticado, que será aceito **temporariamente**, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma.
- No caso de diplomas internacionais, é necessário providenciar a tradução juramentada e consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a Resolução nº 8, de 04/10/2007, do CNE - Conselho Nacional de Educação, disponível em <http://portal.mec.gov.br/>.

⋮ Cancelamento ou Adiamento do Curso

O Curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quorum, 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.

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.

⌚ Carga Horária e Duração

O Curso de **MBA Executivo ESPM** tem carga horária de 540 horas/aula, com duração aproximada de 04 semestres letivos. Este programa é oferecido em uma modalidade:

Noturno: Aulas duas vezes por semana, as segundas e quartas-feiras ou as terças e quintas-feiras, das 19h30 às 22h40.

⌚ Início das Aulas

As aulas serão ministradas as terças e quintas-feiras, com início em 06 de março de 2012.

Investimento**Matrículas efetuadas até 15/12/2011 (com desconto de 50%)**

OBS: Para ter direito a este benefício, o candidato deverá realizar sua inscrição até o dia 02/12/11.

Matrícula c/desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula+Curso
R\$ 700,00	23 x R\$ 1.787,63	R\$ 41.815,49
	29 x R\$ 1.458,79	R\$ 43.004,91

Matrículas efetuadas até 17/02/2012 (com desconto de 25%)

OBS: Para ter direito a este benefício, o candidato deverá realizar sua inscrição no período de 03/12/2011 até o dia 10/02/12.

Matrícula c/desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula+Curso
R\$1.050,00	23 x R\$ 1.787,63	R\$ 42.165,49
	29 x R\$ 1.458,79	R\$ 43.354,91

Matrículas efetuadas após 17/02/2012 (sem desconto)

Matrícula s/desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula+Curso
R\$1.400,00	23 x R\$ 1.787,63	R\$ 42.515,49
	29 x R\$ 1.458,79	R\$ 43.704,91

*Todos os valores acima estão sujeitos a alterações, sem aviso prévio.

Verifique condições especiais para pagamento à vista e possibilidade de desconto para ex-alunos na Central de Atendimento ao Candidato pelo tel.

(11) 5081-8225 ou e-mail: candidato@espm.br.

O pagamento da primeira parcela deverá ser por meio de boleto bancário, o qual deverá ser entregue no ato da matrícula.

As próximas parcelas também serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento no 5º dia útil de cada mês.

Parceria - Linhas de Créditos

A ESPM mantém parcerias com a Caixa Econômica Federal e o Banco Santander, que disponibilizam linhas de créditos aos alunos de MBA Executivo, Master Executivo e Pós-Graduação, tendo como objetivo oferecer outras opções de pagamentos para os cursos. Maiores informações, contatar:

Caixa Econômica Federal

Contatos: Cristian Rodrigues de Freitas, Giovanna Curcio, Helena Izumi Oikawa.

Tel. (11) 3475-3400 E-mail: ag1816@caixa.gov.br

Banco Santander

Contato: Juliana - tel. (11) 5085-4621

E-mail: juliana.pedroso@santander.com.br