

LÍDERES DE MERCADO
E NETWORKING
DE VERDADE

ESPM,
AGORA
EM
VITÓRIA.





MBA em Negócios Disruptivos e Marketing.

**ROMPA
FRONTEIRAS
E CONSTRUA
NOVAS RELAÇÕES.**



UVV

PÓS ESPM

COM O MBA ESPM, SUA CARREIRA ESTÁ EM CONSTANTE MOVIMENTO.

Os programas da Pós-Graduação ESPM têm foco na aplicação prática dos conceitos e técnicas mais essenciais para o desenvolvimento de cada aluno. Formam profissionais capacitados para atuar em um mercado cada vez mais demandante de líderes e gestores bem preparados e capazes de lidar com inovação e mudança constante.

Sendo um curso de MBA, trabalha a gestão de negócios e tem foco no profissional sênior em carreiras já consolidadas, o que faz com que a troca entre os alunos ganhe relevância e centralidade ainda maior do que em demais programas.



ESPM, GRUPO PRIX E UVV. A PARCERIA QUE VAI REVOLUCIONAR O MERCADO E A SUA CARREIRA.

A ESPM conta com toda a qualidade e estrutura única da UVV para disponibilizar o curso de Pós-graduação: **MBA em Negócios Disruptivos e Marketing.**

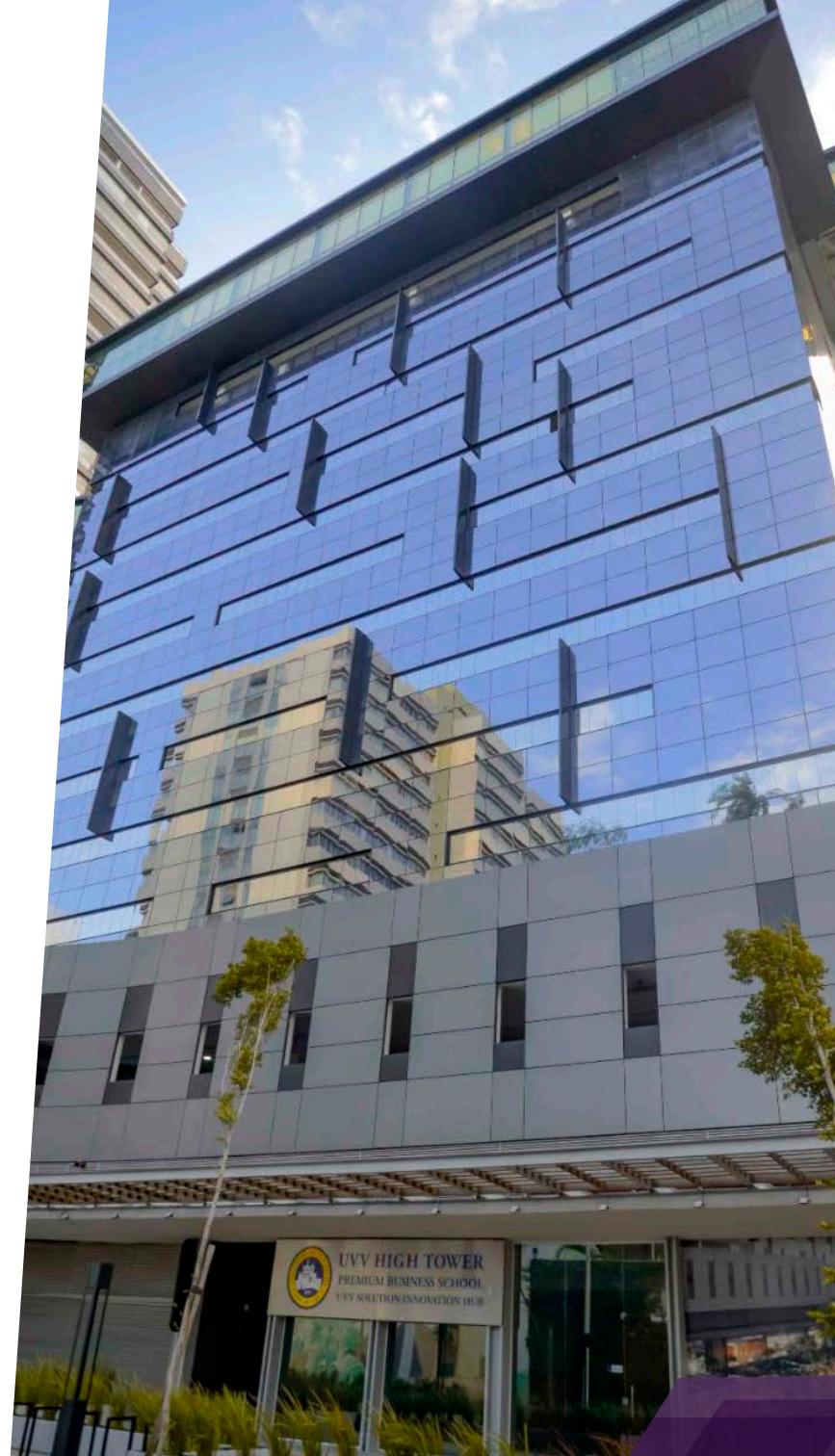
O Grupo Prix é uma holding formada por empresas que atuam nas áreas de comunicação e educação. Com vocação empresarial baseada na comunicação, a Prix é formada por empresas que, interagindo entre si, oferecem aos seus clientes inteligência de marketing para o seu negócio.



UUV

A UUV é a única Universidade particular do Espírito Santo. Além disso, é pelo 6º ano consecutivo a melhor Universidade Privada do Brasil* CAPES - MEC e uma das únicas brasileiras a integrar o THE, o mais respeitado ranking universitário do mundo. Com 45 anos de história, é credenciada com nota máxima pelo MEC e possui a melhor infraestrutura acadêmica e tecnológica, preparada para os futuros desafios do mercado.

A partir de agora, todas as atividades da ESPM em Vitória serão realizadas no UUV Highline, localizado na Enseada do Suá, o mais importante ecossistema de inovação do ES, totalmente alinhado ao posicionamento da ESPM de ser uma Escola focada na excelência e perenidade no ensino de comunicação, marketing e gestão.



UWV HIGHLINE

Ambiente preparado para utilizar as mais modernas metodologias com as melhores ferramentas para a inovação, empreendedorismo e sustentabilidade. Espaço privado de web conferencing.



Quadro de professores, pesquisadores, consultores, instrutores e mentores com experiência prática de mercado.



Auditórios com múltiplas dimensões e utilizações.
Localização privilegiada.
Estacionamento no subsolo.



Estrutura ultramoderna, arquitetura arrojada, mobiliário corporativo personalizado, internet de mega velocidade, ambientes climatizados e com tratamento isoacústico.



ESPM: EXCELÊNCIA, PERENIDADE E INOVAÇÃO

A ESPM nasceu em 1951, quando um grupo de publicitários e empresários da mídia teve a visão de que somente com uma escola de excelência teríamos no Brasil uma indústria da comunicação.

Hoje, conta com 5 campi, entre as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Florianópolis e Porto Alegre, oferecendo cursos em sistema EAD, cursos presenciais e itinerantes, o que amplia as oportunidades de participação aos estudantes de todo o Brasil.

A Escola é focada em excelência e perenidade na formação na área de marketing e se caracteriza por atrair idealistas e pela capacidade de sustentar uma cultura pautada em ousadia, inovação e vanguardismo. Uma cultura transformadora.



Somos a ESPM: uma escola focada em excelência e perenidade na formação na área de marketing. Sempre nos caracterizamos por atrair idealistas e pela capacidade de sustentar uma cultura pautada em ousadia, inovação e vanguardismo. Uma cultura transformadora.

ESPM

Propósito

Criar, no Brasil, centros de excelência em nossas **áreas de atuação**.

72 mil alumni,
trabalhando ou fundando
as melhores empresas do País.

Mais de **150 profissionais
de marketing**,
dentre os 500 das maiores empresas
do País, passaram pela ESPM.

5 campi
em 4 grandes
capitais
brasileiras:

São Paulo
Porto Alegre
Florianópolis
Rio de Janeiro.



+ de

50 mil
estudantes
formados.

+ de

70 anos
de história



+ de

600
professores
mestres,
doutores e
pós-doutores.



Média de

91%
de empregabilidade
entre egressos.



R\$ 20
milhões

investidos
anualmente em
pesquisas
científicas.

NOSSOS ALUNOS

Forbes

Melhores CMOs do Brasil

Nossos ex-alunos estão presentes em TODAS as edições do ranking de Melhores CMOs do Brasil.

6 dos 10 CMOs

citados na última edição são ex-alunos ESPM.



96% dos prêmios

do Festival de Criatividade de Cannes ganhos pelo Brasil tiveram a participação de estudantes ou ex-estudantes da ESPM.

SATISFAÇÃO DO EGRESSO

Eu indicaria minha universidade para um amigo ou familiar
(Concordo parcialmente + concordo totalmente):

94%

Sinto-me qualificado para enfrentar os desafios do trabalho por causa do curso que faço/fiz na minha universidade
(Concordo parcialmente + concordo totalmente):

97%

Fonte: Pesquisa do egresso realizada pela Cia de Talentos.

LATO SENSU

60%

são do sexo feminino.

73%

têm de 21 a 35 anos de idade.

46%

tiveram aumento de complexidade de suas demandas de trabalho após o término do curso.

96%

estão empregados

81%
em empresas privadas sem vínculo com família.

58%
em empresas de grande porte.

Indicador de Mobilidade de Carreira*:

80%

*Considera: aumento salarial, promoções e evolução de atribuições/complexidade das atividades.

STRICTO SENSU

45%

são do sexo feminino.

40

anos é a média de idade.

94%

estão empregados.

43%
trabalham em empresas privadas.

Indicador de Mobilidade de Carreira*:

78%

*Considera: aumento salarial, promoções e evolução de atribuições/complexidade das atividades.

CURSO: MBA EM NEGÓCIOS DISRUPTIVOS E MARKETING.

MBA/MASTER

ENSINO HÍBRIDO **COM 380 H.**

AULAS POR WEBCONFERÊNCIA: AO VIVO.

AULA PRESENCIAL: **1 FINAL DE SEMANA POR MÊS.**

INÍCIO DAS AULAS: **03/05/2024**

DURAÇÃO: **3 SEMESTRES**

INSCRIÇÕES **ABERTAS**



O curso semipresencial MBA em Negócios Disruptivos e Marketing prepara gestores para atuar nas áreas de marketing e estratégia, capacitando o profissional para atender às demandas do século XXI. O conteúdo ministrado permite ao estudante o domínio das técnicas de marketing e sua utilização como um importante instrumento de gestão para as empresas que atuam nos ambientes complexos e em transformação.

OBJETIVOS DO CURSO

- Analisar e discutir os principais conceitos de gestão de negócios disruptivos a partir da realidade do mercado digital.
- Entender a dinâmica dos ambientes de negócios digitais, seus processos e agentes.
- Identificar e selecionar as melhores estratégias de marketing e comunicação.
- Desenvolver visão integrada dos negócios digitais conjugando teoria e prática.
- Estabelecer intensa rede de relacionamentos profissionais.



PÚBLICO-ALVO

- Profissionais que querem se capacitar na área gerencial com ênfase na gestão de negócios disruptivos com uso de ferramentas de marketing e comunicação digital.
- Gestores que desejam se atualizar nas melhores práticas de mercado digital.
- Empreendedores, pequenos e médios empresários, que precisam desenvolver competências gerenciais a partir da dinâmica competitiva do mercado digital.
- Especialistas em Inovação, atores do ecossistema capixaba.

Pré-requisito

Experiência com **mais de 2 anos na área e Ensino Superior Completo.**



FORMATO HÍBRIDO

Atividades semanais a distância: 8h (sábado)

Bloco EAD (9h às 11h40)	Semana 1	Estudo dirigido: Leitura de textos Análises de vídeo Trabalhos de pesquisa Fóruns temáticos	Web-Aula: Exposições Debates Depoimentos
	Semana 2		
	Semana 3		

Atividade presencial mensal: 12h (sexta e sábado)

Bloco Presencial 18h às 22h 8h às 17h	Semana 4	Aula Presencial: Exposições dialogadas Estudo de casos Dinâmica de grupos Metodologias ativas Apresentação de trabalhos
--	----------	---

ESTRUTURA TEMÁTICA

Blocos Temáticos	Disciplinas	Carga Horária
Competências Essenciais	Estratégias de Negócios Disruptivos	12
	Tecnologias Disruptivas aplicadas aos negócios	20
	Liderança e Inteligência Emocional	20
	Cultura da Inovação e Mudança	20
	Marketing Estratégico	20
	Comportamento do Consumidor no Mundo em Transformação.....	20
Competências Aplicadas	Marketing de Relacionamento	20
	Tecnologias Conectadas	20
	Inteligência Artificial para Negócios.....	20
	Redes e Mídias Digitais	20
	Comunicação Integrada de Marketing	20
	Gestão e Produção de Conteúdo Digital.....	20

ESTRUTURA TEMÁTICA

Blocos Temáticos	Disciplinas	Carga Horária
Competências Instrumentais	Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis de Implementação20 Neurociência Aplicada ao Marketing20 Arquitetura e Novos Modelos de Negócios.....20 Tomada de Decisão em Ambientes de Incerteza e Transformação20 Gestão de Portfólio e Branding20	
Trabalho de Conclusão de Curso	Metodologia de TCC12 TCC (Orientação).....20 Módulo de Fechamento do TCC16	
Total Geral		380

<p>Estratégia de Negócios Disruptivos</p>	<p>Características e trajetória dos negócios disruptivos. Disrupção na era digital. O contexto da competição e os principais fatores de vantagem competitiva. Os principais desafios e tendências nas sociedades, nos mercados e nas organizações. Estudo de casos.</p>
<p>Tecnologias Disruptivas Aplicadas aos Negócios</p>	<p>A evolução do pensamento estratégico. Estratégias competitivas. Tecnologia como fator estratégico de vantagem competitiva. A estratégia de transformação digital. Limites e possibilidades das estratégias disruptivas. Estudo de estratégias emergentes.</p>
<p>Liderança e Inteligência Emocional</p>	<p>Agenda da Liderança: indivíduo, equipe e cultura organizacional. As mudanças na Liderança e os desafios no cenário em disrupção. O papel da Liderança na reinvenção das organizações. ESG. Inteligência Emocional e suas aplicações. Dinâmicas de grupos.</p>
<p>Cultura da Inovação e Mudança</p>	<p>Inovação e mudança como fenômenos culturais. Transformação de ideias em produtos e serviços na perspectiva das oportunidades de negócios. Inovação aberta, incremental e disruptiva. Cultura na sociedade tecnológica. Cultura startup.</p>
<p>Marketing Estratégico</p>	<p>Fundamentos de marketing. Gerência de marketing. Marketing de serviços. Análise do ambiente de mercado. Visão contemporânea do marketing estratégico: uso da tecnologia e suas aplicações no mundo digital. Pesquisa em grupo.</p>
<p>Comportamento do Consumidor no Mundo em Transformação</p>	<p>O processo sociocultural do consumo na perspectiva antropológica. Práticas e hábitos de consumo no mundo em transformação. Fatores psicológicos no processo de decisão de compra. Como o digital altera a experiência do consumidor. Visão geral das metodologias de pesquisa do comportamento do consumidor.</p>
<p>Marketing de Relacionamento</p>	<p>O processo de relacionamento com clientes. Princípios e técnicas de CRM. O <i>Database Marketing</i> e suas aplicações no marketing de relacionamento. Redes de clientes digitais: experiências conectadas. Fatores críticos de sucesso.</p>

Tecnologias Conectadas	A trajetória do ambiente digital. A internet das coisas. O comércio eletrônico. Modelos B2B e B2C. Fundamentos do gerenciamento do comércio eletrônico. Aplicações tecnológicas 5G. Estudo de casos.
Inteligência Artificial para Negócios	Transformando dados em ativos: geração de valor com uso de dados. Visão geral de <i>Big Data</i> e suas principais aplicações nos negócios. Modelos de IA e <i>machine learning</i> e seus usos no mercado. Aspectos éticos e legais da proteção de dados.
Redes e Mídias Digitais	Visão sistêmica e evolutiva das ferramentas digitais. Características dos espaços midiáticos que constituem as redes digitais. A comunicação no contexto do <i>Inbound Marketing</i> . Métricas de avaliação para mídias digitais. Estudo de situações típicas.
Comunicação Integrada de Marketing	Conceito e objetivos da comunicação integrada de marketing. A estratégia de comunicação da empresa e viabilização por meio do Plano de Comunicação Integrada. Instrumentos e canais de comunicação no ambiente digital. Estudo de casos.
Gestão e Produção de Conteúdo Digital	A linguagem digital e seus usos nos negócios. O processo de planejamento, produção e controle de conteúdos. Fatores críticos de sucesso. Instrumentos e aplicações do desenvolvimento de conteúdos digitais.
Gestão de Projetos e Metodologias Ágeis de Implementação	Visão de Gerenciamento de Projetos: integração, escopo e tempo. Gerenciamento de Riscos e Metodologias Ágeis para implementação de projetos. Técnicas de gerência de projeto. Árvore de decisão e PMI. Modelos de formatação, acompanhamento e controle de execução. Gestão ágil de projetos - Scrum.
Neurociência Aplicada ao Marketing	Fundamentos da neurociência e sua relação com o marketing. Aplicações práticas de neurociência com: desenvolvimento de produtos, comunicação com o consumidor e pesquisa de mercado. A neurociência e o marketing digital.

Arquitetura e Novos Modelos de Negócios	Fundamentos do <i>Design Thinking</i> e suas aplicações em negócios. O uso de ferramentas na modelagem de negócios disruptivos. A solução de problemas com uso de métodos criativos. Funil da inovação. Exercício prático de modelagem de negócio.
Tomada de Decisão em Ambientes de Incerteza e Transformação	O processo de tomada de decisão. O suporte à tomada de decisão: instrumentos de inteligência competitiva e sistemas de informação. Racionalidade versus intuição. Os desafios do ambiente VUCA. Aspectos psicológicos e economia do comportamento.
Gestão de Portfólio e Branding	Conceitos e métodos de gerenciamento de portfólio de produtos e serviços. A arquitetura de marca. Conceitos fundamentais para o posicionamento da marca como Brand Equity. A gestão da Marca no mercado digital.
Metodologia de TCC	Conceitos, modelo e técnicas para o desenvolvimento do Trabalho Final de Conclusão de Curso. A estrutura do TCC. Planejamento do trabalho e orientações iniciais.
TCC (Orientação)	Sessões de orientação em grupos para controle, crítica e feedback da produção do TCC.
Módulo de Fechamento do TCC	Sessão final de qualificação do trabalho e apresentação dos grupos.



AULAS AO VIVO

Para garantir o ensino com a excelência da ESPM também nos cursos online, desenvolvemos o conceito de Live EAD: somente na ESPM, todas as aulas digitais de todas as disciplinas são realizadas ao vivo, com dia e hora marcados com antecedência.



INTERAÇÃO COM OS PROFESSORES

Durante as aulas, os alunos podem interagir com o professor ao vivo pela plataforma, tirando dúvidas e participando ativamente da aula em tempo real, simplesmente ativando sua câmera e seu microfone. Assim, o estudante garante a comodidade de um curso online com a qualidade de aprendizado de um curso presencial.



HORÁRIOS PERSONALIZADOS

Caso prefira ou não possa participar das transmissões ao vivo, você ainda pode assistir às gravações de todas as aulas, que ficam disponíveis no sistema durante todo o período do curso. Assim, você customiza os seus horários de aula de acordo com as necessidades da sua agenda.



ASSISTA QUANTAS VEZES PRECISAR

Mesmo participando da transmissão ao vivo, as gravações de cada aula ainda permanecem disponíveis no sistema para consulta ou revisão do estudante.



AVALIAÇÕES DIRETAMENTE COM OS PROFESSORES

Todas as atividades e avaliações são aplicadas diretamente pelos professores de cada disciplina, e não por monitores ou intermediários, prática recorrente no mercado.



RECONHECIMENTO

Cursos online com a qualidade de ensino e o reconhecimento da ESPM, com metodologia e certificado iguais aos cursos presenciais.



NETWORKING

Os programas online da ESPM utilizam a plataforma Canvas, onde os estudantes podem interagir com outros colegas de turma, potencializando o aprendizado e criando oportunidades de networking.



PROFESSORES COM VIVÊNCIA DE MERCADO

Os professores da ESPM possuem experiência acadêmica e também têm familiaridade e vivência no ambiente executivo.



DNA ESPM

Todos os nossos cursos possuem conteúdos e disciplinas com alta carga de inovação e tecnologia, garantindo que você seja um profissional capaz de atuar de maneira criativa, independentemente da sua área de atuação.



LEADER IN CLASS

As aulas da Pós/MBA ESPM contam com a participação dos maiores líderes do mercado, renomados em sua área de atuação, que são convidados para apresentar cases reais e contribuir com o seu aprendizado.



AULAS INTERNACIONAIS

Participe do World MasterClass: aulas complementares com professores e estudantes das melhores universidades do mundo para fortalecer sua perspectiva global de negócios, além do networking internacional.

PROF. JÚLIO FIGUEIREDO

Doutor em Física pela Universidade de São Paulo (USP). Pós-graduado em Gestão de Negócios pelo Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA) e pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Professor do curso de mestrado em administração a Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) e membro do NEGI – Núcleo de Estudo em Gestão Internacional. Coordenador Acadêmico das áreas de Gestão de Operações, Tecnologia da Informação e Métodos Quantitativos Aplicados dos cursos de pós-graduação da ESPM. Sócio-Fundador da Sociedade Brasileira de Dinâmica de Sistemas (capítulo brasileiro da System Dynamics Society). Professor de cursos de pós-graduação em Company. Sócio-diretor da Neodinâmica Consultoria e Planejamento. Consultor e palestrante nas áreas de Modelagem de Negócios, Tomada de Decisão e Métodos Quantitativos Aplicados.

PROF. TATSUO IWATA

Doutor em Educação na PUC - SP. Mestre em Educação pela UFRJ com pesquisa na área de Educação a Distância e Pós-graduado em Marketing com habilitação para Docência Superior pela ESPM-RJ. Ocupou os cargos de Vice-Diretor Geral, Diretor de Operações e Serviços e Pró-Reitor Nacional de Pós-Graduação na ESPM (RJ e SP). Possui 29 anos de experiência na área de educação. Liderou projetos de treinamento e consultoria em empresas como Embratel, Petrobras, Vale, Telefônica/Vivo, Oi, Club Med, entre outras. É membro titular acadêmico da Academia Brasileira de Ciências Econômicas, Políticas e Sociais ocupando a Cátedra 157. Foi membro do Conselho Científico da ABED – Associação Brasileira de Educação a Distância no Gestão 2014-2017. Atualmente é Vice-Presidência Acadêmica.

PROFA. ISABELLA VASCONCELLOS

Doutora pela ESC-Business Schoolin Rennes, MBA na Loyola University of Chicago, Graduada e Mestre pela FGV e Consultora e Professora da ESPM. Desenvolvimento de Treinamento In-Company nas empresas VIVO, Contax, Petrobras, Trigo, CODIN, Caixa Seguros, Souza Cruz, Ernest Young, Fetranspor, GL Eventos, Operandi, TIM. INFOGLOBO. Experiência profissional em Planejamento Estratégico, Marketing e Vendas, Gestão de Preços, Compras, e Desenvolvimento de Parcerias nas empresas: Banco Garantia, Lojas Americanas, Embratel, Unisys, Riotur.

CALENDÁRIOS

- Aulas EAD ao Vivo (Sábados das 09h às 11h40)
- Aulas Presenciais (Sextas das 18h às 22h e Sábados - 8h às 17h)
- Feriados e recessos
- Orientação TCC

JANEIRO

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

1. Ano Novo
Redes e Mídias Digitais 20h

FEVEREIRO

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

27 e 28. (recesso carnaval)
Comunicação Integrada de Marketing 20h

MARÇO

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

4 - Carnaval - (5 a 9 recesso carnaval)
Gestão e Produção de Conteúdo Digital 20h

ABRIL

D	S	T	Q	Q	S	S
					4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

18 - Paixão de Cristo
21 - Tiradentes
28 - N.S.Penha
Gestão de Projetos e Metodologias
Ágeis de Implementação 20h
Orientações de TCC (online 12h)

MAIO

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

1. Dia do Trabalho
Neurociência Aplicada ao Marketing 20h

JUNHO

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

19. Corpus Christi
Arquitetura e Novos Modelos de Negócios 20h

JULHO

D	S	T	Q	Q	S	S
						5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Tomada de Decisão em Ambientes de Incerteza e Transformação 20h

AGOSTO

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

31
Gestão de Portfólio e Branding 20h
Módulo de Fechamento do TCC

SETEMBRO

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

7. Independência do Brasil

OUTUBRO

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4			
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

12. Dia das Crianças / N. S. Aparecida
15. Dia dos professores

NOVEMBRO

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	
29	30					

30 2. Finados
15. Proclamação da República

DEZEMBRO

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

25. Natal

PREÇOS E CONDIÇÕES

Valor do curso: R\$ 26.160,00

Taxa de inscrição: R\$ 100,00

À vista: Desconto de 7% R\$ 24.328,80

Parcelado: 6x R\$ 4.360,00 (s/ juros)

Entrada (R\$ 5.000,00) + 12x s/ juros R\$ 1.763,33

Parcelado: 18x R\$ 1.666,00 = R\$ 29.988,00

MATRÍCULAS

Para realização da matrícula, um *link* de inscrição será compartilhado com cada candidato. Através deste *link*, o candidato fará a inscrição no sistema, que será validada e gerará a matrícula.

Os participantes devem confirmar sua participação mediante entrega (envio por e-mail) dos seguintes documentos e a participação em

entrevista:

- Cópia digitalizada do RG ou CNH
- Cópia digitalizada do CPF
- Foto 3x4 (formato jpeg) para carteirinha
- Cópia digitalizada da frente e do verso do diploma da graduação. Caso ainda não tenha o diploma, o candidato poderá enviar a cópia digitalizada da declaração de conclusão de curso superior, com a data de colação de grau. Esse documento é provisório, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido documento em até 12 meses. A entrega do diploma é obrigatória.

No caso de diplomas internacionais, é necessária sua tradução juramentada, consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a Resolução nº8, de 04/10/2007, do CNE – Conselho Nacional de Educação, disponível em <http://portal.mec.gov.br/>.

- Entrevista com candidato

RESOLUÇÃO DO MEC

Os cursos de Pós-Graduação “Lato Sensu” atendem às exigências da Resolução do CNE/CES nº1, de 8 de junho de 2007. Publicada no D.O.U. em 8 de junho de 2007.

INFORMAÇÕES

- Para obter o Certificado de Conclusão, o aluno deve ter sido aprovado em todas as disciplinas e no Trabalho de Conclusão do Curso, integralizando tudo até o prazo final divulgado no calendário acadêmico, e o aluno deverá ter enviado a documentação solicitada pelo contratante.
- O material do curso será disponibilizado aos alunos por meio digital.

Alterações: as datas programadas poderão ser alteradas, desde que, com antecedência mínima de 15 dias.

O conteúdo do material didático (slides, artigos, cases, filmes, etc.) é de uso exclusivo da ESPM, sendo vedado o uso e reprodução fora do curso.

ESPM ^{Grupo} PRÍX  UVV

Rua Atalides Moreira de Souza, Enseada do Suá,

Vitória - ES, 29050-560

(27) 3421-2001 / (27) 98158-2580

e-mail: espm@uvv.br