UNIDADE DE ASSESSORIA INSTITUCIONAL – SEBRAE NACIONAL

REFERÊNCIAS INTERNACIONAIS

PLATAFORMAS DE EDUCAÇÃO À DISTÂNCIA

MAIO DE 2016

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente
Guilherme Afif Domingos

Diretora-Técnica
Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças
Vinicius Lages

Unidade de Assessoria Institucional

Gerente
Fernanda Maciel Carneiro

Gerente-Adjunta
Renata Ziller

Analista Técnico

Mariana Pereira

MARÇO DE 2017

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae
Unidade de Assessoria Institucional
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: (61) 3348-7413
www.sebrae.com.br

Sumário

Apresentação 3
Plataformas de EAD 5
ALISON 5
UDEMY 7
Liderança participativa 7
Português 7
Fortaleça sua marca através de mídias digitais 7
Português 7
COURSERA 8
EDX 9
Empreendedorismo em Economias Emergentes 9
Empreendedorismo 101: Quem é seu cliente? 9
Inglês 9
Espanhol 9
Tornando-se um Empreendedor 9
Gerenciamento da Cadeia de Fornecedores 9
VEDUCA 10
Universidades 11
OPEN UNIVERSITY 11
OXFORD HOME STUDY COLLEGE 12
Instituições de Fomento 13
U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION 13
ENDEAVOR 14
SENA – Servicio Nacional de Aprendizajem 15
Programa ou Objetivo dos Cursos 16
Fontes de Pesquisa 28

Apresentação

A Unidade de Assessoria Institucional (UARI) elaborou o presente documento em atenção à demanda formulada pela Universidade Corporativa Sebrae, sobre a necessidade de identificar plataformas de educação à distância (EAD) que possam ser utilizadas para a formação dos colaboradores do Sistema Sebrae.

Para realizar a pesquisa das instituições consideradas referências internacionais na temática, buscou-se rankings internacionais que classificassem as melhores instituições de EAD.

Entretanto, devido a existência de diversos rankings segmentados, decidiu-se fazer pesquisa com base nas informações preliminares recebidas da Universidade Corporativa Sebrae, nos rankings das melhores universidades internacionais em áreas como inovação e empreendedorismo e junto a entidades congêneres ao Sebrae.

Também foi considerando instituições nacionais e internacionais que ofertam cursos com foco em gestão para pequenos negócios.

O documento a seguir compara as ofertas educacionais de dez plataformas nacionais e internacionais, sendo que muitas agrupam conteúdos desenvolvidos por universidades e outras instituições educacionais.

Destaca-se que nem todas as plataformas permitem a emissão de certificados e que poucos cursos são ministrados em português, o que possivelmente não atende à demanda da Universidade Corporativa Sebrae.

A UARI entende que as melhores plataformas prospectadas para diversificar a oferta de cursos de EAD para os Colaboradores do Sistema Sebrae são Alison, Udemy, Coursera e EDX.

Entretanto, como grande parte do conteúdo disponível nestas plataformas não está em português, caso se decida por firmar parceria, será necessário checar a viabilidade de traduzir os cursos de interesse.

Em experiência anterior para a elaboração da Co-pyme, plataforma de cooperação técnica internacional do Sebrae, verificou-se que há dois custos envolvidos neste tipo de ação: o de tradução, que pode ser absorvido pelo Sebrae Nacional desde que haja alocação de recursos para cobrir tal despesa, e o de formatação das telas dos cursos, que possivelmente deverá ser realizado pela instituição que produziu cada curso.

Caso não haja disponibilidade para realizar as traduções, a UARI recomenda considerar as plataformas Udemy e Coursera para a parceria.

Por fim, a UARI sugere que a Universidade Corporativa Sebrae disponibilize, como parte das negociações, seus cursos, possibilitando que estes sejam acessados globalmente.

Para auxiliar a Universidade Corporativa Sebrae na escolha dos melhores parceiros, foram coletadas informações sobre os conteúdos programáticos dos cursos apresentados como exemplos das ofertas das plataformas.

Plataformas de EAD

ALISON							
https://pt.alison.com/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Plataforma EAD	Irlanda	+ 750	Universidades Instituições	Sem custo	✓	Não	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Resolução de Conflitos; Empreendedorismo; Recursos Humanos; Marketing e Vendas; Gestão de Projetos; Relações Públicas; Gestão para Qualidade; Gestão de Riscos; Gestão de Vendas; Gestão Estratégica; Gestão de Cadeia de Valor; Sustentabilidade; Desenvolvimento Pessoal; Administração; Comunicação Empresarial; Desenvolvimento de Carreira; Recursos Humanos; Inglês Empresarial.							

Exemplos				
Instituição	**Curso**	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Standford University	Criação de empresas, a maneira de Kawasaki	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Desenvolvimento de uma empresa on-line Global	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Habilidades críticas para empreendedores	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Introdução a arte da negociação	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Noções básicas sobre o sucesso do Vale do Silício	Inglês	1 a 2 horas	Link
	O que fazem grandes líderes	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Riscos necessário para o crescimento	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Pensar grande e agir pequeno: Vinod Khosla sobre Startups	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Diferença entre uma ideia e uma oportunidade	Inglês	1 a 2 horas	Link
	Transferência de cultura de empresa grande para Startups	Inglês	1 a 2 horas	Link

Instituição	Curso	Idioma	Duração	Mais Info
Connexions	Empreendedorismo - Criação de Negócios	Inglês	2 a 3 horas	Link
XSIQ Ltd Australian interactive multimedia corporation	Diploma em Gestão de Negócios e Empreendedorismo	Inglês	15 a 20 horas	Link
	Habilidades em Liderança	Inglês	2 a 3 horas	Link
Global Text Project	Controle e Fluxo de Caixa	Inglês	2 a 3 horas	Link
Advance Learning Academy	Gerenciamento de Conflito e Técnicas de Negociação	Inglês	2 a 3 horas	Link

UDEMY							
https://www.udemy.com/courses/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Plataforma EAD	Turquia	45 mil	Universidades Instituições Profissionais	Variável	✓	✓	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Finanças, Empreendedorismo, Comunicação, Administração, Vendas, Estratégia, Gerenciamento de Projetos, Dados e Estatística, Recursos Humanos, Indústria, Mídia, Certificação em TI, Redes e Segurança, Hardware e Sistemas Operacionais, Produtividade, Liderança, Desenvolvimento de Carreira, Criatividade, Administração de Estresse, Habilidades de Memória e Estudo, Marketing Digital, Otimização de Mecanismos de Busca, Marketing de Redes Sociais, Gestão da Marca, Fundamentos do Marketing, Estatísticas e automação, Relações Públicas, Publicidade, Marketing Móvel e de Vídeo, Marketing de Conteúdo, Marketing Não-Digital, Aumento de usuários de produtos/serviços, Marketing de Produtos.							

Exemplos				
Instituição	**Curso**	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
	Fast MBA - Empreendedorismo, Negócios e Startups na Prática	Português	35 horas	Link
	Aprenda as 10 características dos empreendedores de sucesso	Português	1,5 horas	Link
	Canvas – Transformando ideias em modelos de negócios	Português	1,5 horas	
Universidade Estácio	Liderança participativa	Português	4 horas	Link
	Aprenda Mapas Mentais	Português	2,5 horas	Link
	Fortaleça sua marca através de mídias digitais	Português	30 minutos	Link
	Como falar em público e fazer boas apresentações	Português	3 horas	Link
	Produtividade e o Método Kaizen	Português	3 horas	Link
	Fundamentos em Gestão de Projetos	Português	3,5 horas	Link

OBS: Foram selecionados os cursos ofertados em português, mas há cursos em outros idiomas como inglês, espanhol, alemão, francês, japonês, chinês, russo, latim, árabe, hebraico e italiano. Todos os cursos selecionados têm custo de R$ 48,00.

COURSERA							
https://www.coursera.org/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Plataforma EAD	EUA	2 mil	Universidades Instituições	Variável	✓	✓	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Liderança e Gestão, Finanças, Marketing, Empreendedorismo, Estratégia de Negócios, Probabilidade e Estatística, Desenvolvimento de Software, Segurança de Redes e Computadores, Desenvolvimento Pessoal.							

Exemplos				
Instituição	**Curso**	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Universidade de Michigan	Negociações de sucesso: estratégias e habilidades essenciais	Inglês/ com legenda	8,5 horas	Link
Universidade Austral, Buenos Aires	Estatística aplicada a negócios	Espanhol	16 horas	Link
Universidade Nacional Autônoma do México	Gestão do talento humano	Espanhol	16 horas	Link
Universidade da Califórnia, Irvine	Gerenciamento de Projetos: o Essencial para o Sucesso	Inglês ou Espanhol	4 a 8 horas	Link
Instituto Tecnológico de Monterrey, México	Desenvolvimento rápido de produtos inovadores para mercados emergentes	Espanhol	32 horas	Link
Copenhagen Business School	Gerenciamento Estratégico	Inglês/ com legenda	16 horas	Link
Pontifícia Universidade Católica do Chile	Caminho para a Excelência na Gestão de Projetos	Espanhol	15 horas	Link
Fundação Instituto de Administração	ABC da Gestão de Projetos	Português	15 horas	Link

OBS: Os cursos selecionados têm custo de US$ 29.00.

EDX							
https://www.edx.org/course							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Plataforma EAD	EUA	1500	Universidades	Variável	✓	✓	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Administração, comunicação e ética.							

Exemplos				
Instituição	**Curso**	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Babson College	Marketing Fundamental: Quem é seu cliente?	Inglês	24 horas	Link
	Estratégias e Modelos de Negócios na Era Digital	Inglês	36 horas	Link
	Análise financeira: Financiando seu Negócio	Inglês	36 horas	Link
Harvad	Empreendedorismo em Economias Emergentes	Inglês	30 horas	Link
IIMBx	Customer Relationship Management (CRM)	Inglês	30 horas	Link
MIT	Empreendedorismo 101: Quem é seu cliente?	Inglês Espanhol	200 horas	Link
	Tornando-se um Empreendedor	Inglês	18 horas	Link
Wharton Online Learning (University of Pennsylvania)	Análise de Mercado: Ferramentas e Técnicas	Inglês	20 horas	Link
	Gerenciamento de Valor com Cliente	Inglês	20 horas	Link
Louvain X	Gerenciamento da Cadeia de Fornecedores	Inglês	18 horas	Link

VEDUCA							
http://veduca.org/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Plataforma EAD	Brasil	31	Própria	Variável	✓	Não	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Gestão de pessoas, gestão de projetos e inovação.							

Exemplos				
Instituição	**Curso**	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
	Liderança, gestão de pessoas e do conhecimento para inovação	Português	45 horas	Link
	Gestão de Projetos	Português	45 horas	Link
	Gestão da Inovação	Português	45 horas	Link

Universidades

OPEN UNIVERSITY							
http://www.open.edu/openlearn/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Universidade	Reino Unido	800	Própria	Sem custo	✓	✓	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Finanças, Empreendedorismo, Administração, Vendas, Estratégia, Gerenciamento de Projetos, Recursos Humanos, Mídia, Contabilidade, Trabalho em Equipe, Inovação, Liderança, Processamento de Dados, Comunicação Digital, Sistemas de TI, Expansão de Capacidades Mentais, Desenvolvimento de Carreira, Trabalho em Equipe, Comunicação Interpessoal, Solução de Problemas, Planejamento para Transformação Pessoal, Marketing Digital, Marketing de Redes Sociais, Marketing de Conteúdo, Marketing de Produtos, Marketing de Finanças e Stakeholders.							

Exemplos			
Curso	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Employment relations and employee engagement	Inglês	10 horas	Link
Online Business: Planning for Success	Inglês	8 horas	Link
Management and Leadership: Growing as a Manager	Inglês	12 horas	Link
Entrepreneurial Behaviour	Inglês	20 horas	Link
Business Fundamentals: Effective Networking	Inglês	12 horas	Link

OBS: Os idiomas disponíveis na plataforma são inglês, espanhol, alemão, francês, chinês, latim e gaélico.

OXFORD HOME STUDY COLLEGE							
http://www.oxfordhomestudy.com/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Universidade	Reino Unido	87	Própria	Sem custo	✓	Não	Colaboradores Empreendedores
Temas de Interesse							
Gerenciamento de Projetos, Contabilidade e Finanças, Administração, Atendimento ao Cliente, Gerenciamento, Marketing, Gerenciamento de Eventos, Relações Públicas, Gerenciamento de Risco, Recursos Humanos.							

Exemplos			
Curso	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Iniciando um Negócio On-line	Inglês	80hs	Link
Relações Públicas	Inglês	80hs	Link
Gerenciamento de Risco	Inglês	80hs	Link
Gerenciamento de Eventos	Inglês	80hs	Link
Recursos Humanos	Inglês	80hs	Link

Instituições de Fomento

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION							
https://www.sba.gov/tools/sba-learning-center/search/training							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Instituição de fomento	EUA	61	Própria	Sem custo	Não	Não	Empreendedores
Temas de Interesse							
Empreendedorismo, Marketing, Administração, Financiamento.							

Exemplos			
Curso	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Introdução para começar um negócio	Inglês	30 minutos	Link
Empreendorismo Jovem	Inglês	30 minutos	Link
Empreendedorismo Feminino	Inglês	30 minutos	Link
Como escrever um plano de Negócios	Inglês	30 minutos	Link
Planejamento Estratégico	Inglês	30 minutos	Link

ENDEAVOR							
https://endeavor.org.br/cursos/							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Instituição de fomento	Brasil	21	Própria Instituições	Sem custo	Não	Não	Empreendedores
Temas de Interesse							
Estratégia, Finanças e Investimentos, Gestão de Pessoas, Impacto Social, Assuntos Jurídicos, Marketing e Vendas.							

Exemplos			
Curso	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
Finanças Básicas para Empreendedores	Português	4 horas	Link
Como Construir a Empresa Certa para os Clientes Certos	Português	6 horas	Link
Planejamento Estratégico para Empreendedores	Português	3 horas	Link
Primeiros passos para montar seu negócio	Português	6,5 horas	Link
A arte do recrutamento: como atrair os melhores profissionais para seu negócio	Português	2,5 horas	Link
Gestão de Pessoas: como construir uma equipe forte	Português	4 horas	Link
Perfil empreendedor: como identificar oportunidades com a sua cara	Português	5 horas	Link
Como criar um negócio para a população de baixa renda	Português	4,5 horas	Link
Planejamento e Gestão de Equipes de Vendas	Português	3 horas	Link
Como fazer uma pesquisa de mercado eficiente	Português	2,5 horas	Link
Como aumentar e gerenciar suas vendas	Português	4 horas	Link

OBS: O Sebrae é parceiro da Endeavor e já existem cursos do Sebrae na plataforma, como “Marketing digital para o empreendedor” e “Liderança: como desenvolver times de alta performance”.

SENA – Servicio Nacional de Aprendizajem							
https://sena.blackboard.com/webapps/portal/execute/tabs/tabAction?tabId=_556554_1&tab_tab_group_id=_184_1							
Classificação	**Sede**	**Número de cursos**	**Origem dos cursos**	**Custo**	**Certificado**	**Aplicativo**	**Público Sebrae**
Instituição de fomento	Colômbia	+ 270	Própria	Sem custo	Não	Não	Empreendedores Colaboradores
Temas de Interesse							
Administração, Informática, Contabilidade e Finança, Comércio e Mercados.							

Exemplos			
Curso	**Idioma**	**Duração**	**Mais Info**
CRM – Administrando o relacionamento com clientes	Espanhol	40hs	Link
Indicadores de Gestão	Espanhol	40hs	Link
Técnicas de Comunicação em Nível Administrativo	Espanhol	40hs	Link
Tomada de Decisão em Nível Gerencial	Espanhol	40hs	Link
Microfinanças	Espanhol	40hs	Link
Plano de Mercado	Espanhol	40hs	Link
Introdução a Sistemas de Automação	Espanhol	40hs	Link
Gestão em Segurança – Informática	Espanhol	40hs	Link
Redes e Segurança	Espanhol	40hs	Link
Administração de Recursos Humanos	Espanhol	40hs	Link
Formação de Líderes com Talento e Competitivos	Espanhol	40hs	Link

Programa ou Objetivo dos Cursos

ALISON	
Curso	**Programa**
Criação de empresas, a maneira de Kawasaki	Módulo 1: Criação de empresas a forma de Kawasaki Módulo 2: Avaliação
Desenvolvimento de uma empresa on-line Global	Módulo 1: Desenvolvimento de uma empresa on-line Global Módulo 2: Avaliação
Habilidades críticas para empreendedores	Módulo 1: Habilidades críticas necessárias para empreendedores Módulo 2: Avaliação
Introdução a arte da negociação	Módulo 1: Introdução a arte da negociação Módulo 2: Avaliação
Noções básicas sobre o sucesso do Vale do Silício	Módulo 1: Noções básicas sobre o sucesso do Vale do silício Módulo 2: Avaliação
O que fazem grandes líderes	Módulo 1: Grandes líderes que Módulo 2: Avaliação
Riscos necessário para o crescimento	Módulo 1: Noções básicas sobre por que risco é necessário para o crescimento do negócio Módulo 2: Avaliação
Pensar grande e agir pequeno: Vinod Khosla sobre Startups	Módulo 1: Pense grande & agir pequeno: Vinod Khosla sobre start-ups Módulo 2: Avaliação
Diferença entre uma ideia e uma oportunidade	Módulo 1: Saber a diferença entre uma ideia e uma oportunidade Módulo 2: Avaliação
Transferência de cultura de empresa grande para Startups	Módulo 1: Transferência de cultura de empresa grande para Startups Módulo 2: Avaliação
Empreendedorismo - Criação de Negócios	Módulo 1: A Mente do Empreendedor Módulo 2: O novo Produto Módulo 3: O Eco-Sistema de negócios Módulo 4: Vendas, estratégia e Branding Módulo 5: Modelos de Negócios Módulo 6: Modelos de Comercialização Módulo 7: Criando a avaliação do negócio
Diploma em Gestão de Negócios e Empreendedorismo	Gestão de organizações de grande porte/ Avaliação de desempenho organizacional/ Objetivos e estruturas de gestão/ Estilos de gestão/ Gestão da mudança/ Gestão de recursos humanos/ O ciclo de trabalho/ Relações do empregado/ Gerenciamento de alterações para gestão de recursos humanos/ Gestão de operações/ Estratégias de gestão de operações/ Aplicação de gestão de operações/ Visão geral do gerenciamento de projeto/ Estudo de caso de gerenciamento de projeto/ Metodologia de gerenciamento de projetos/ Estudo de caso de tecnologia de informação/ Conjunto de ferramentas de gerenciamento de projeto/ Estudo de caso de ferramentas de gerenciamento de projeto/ Estudo de caso de gráficos GANTT/ Documentação de gerenciamento de projetos/ Estudo de caso de

	documentação de gerenciamento de projeto/ Ciclo de vida de desenvolvimento de sistema/ Gerenciamento de projetos, estudo de caso de ciclo de vida de desenvolvimento de sistema/ A fase de planejamento/ Estudo de caso da fase planejamento/ Realização de um estudo de viabilidade, estudo de caso/ Estudo de caso da fase planejamento/ Gerenciamento de projetos, a fase de análise/ O estudo de caso de fase de análise/ O estudo de caso de fase de análise 2/ A fase de projeto/ O estudo de caso de fase de projeto/ A fase de execução/ Estudo de caso de implementação de gerenciamento de projeto/ caso de implementação do gerenciamento de projeto/ Estudo de caso de avaliação de gerenciamento de projeto/ Fase de avaliação/ Conclusão de estudo de caso de gerenciamento de projeto/ Sistemas de informação em mudança/ Introdução à contabilidade/ Terminologia de contabilidade/ Princípios de contabilidade/ Sistemas de contabilidade/ Elaboração de relatórios/ Equilíbrio dia ajustes no diário geral e razão/ Conceitos de contabilidade/ Informações contábeis/ Questões de contabilidade/ Ajustes de dia de balanço/ Orçamento/ Controle de devedores e credores/ Fluxo de caixa histórico/ Demonstrações de resultados/ O risco na pequena empresa/ Avaliação e gravação das ações/ Empreendedorismo/ Avaliação
Habilidades em Liderança	Módulo 1: Levando um empreendimento empresarial Módulo 2: Selecionando sua equipe Módulo 3: Gerenciando sua equipe - treinamento e avaliação pessoal Módulo 4: Gerenciando sua equipe - projeto de trabalho e remuneração de pessoal Módulo 5: Ética nos negócios Módulo 6: Liderança na avaliação de negócios
Controle e Fluxo de Caixa	Módulo 1: Contabilidade – Controle e Fluxo de Caixa Módulo 2: Avaliação
Gerenciamento de Conflito e Técnicas de Negociação	Módulo 1: Compreendendo o Conflito Módulo 2: Administrando Negociações Módulo 3: Avaliação

UDEMY	
Curso	**Objetivo do Curso**
Fast MBA - Empreendedorismo, Negócios e Startups na Prática	✓ Gerenciar uma empresa de qualquer segmento; ✓ Pensar como um CEO; ✓ Falar de igual para igual com pessoas de negócios; ✓ Mudar a carreira para área de gestão; ✓ Conseguir uma promoção; ✓ Fazer planejamentos eficientes; ✓ Criar uma empresa do zero e fazer ela crescer; ✓ Desenvolver novos produtos de forma estruturada; ✓ Criar um plano de negócios; ✓ Criar apresentações "animais" para comunicação com a equipe, investidores e executivos; ✓ Criar um planejamento estratégico; ✓ Transformar uma ideia em uma oportunidade de negócio; ✓ Testar se a oportunidade de negócios realmente existe; ✓ Estruturar um plano para colocar a ideia em prática; ✓ Gerenciar projetos de forma eficiente; ✓ Gerenciar marketing, vendas, recursos humanos, finanças e muito mais; ✓ Transformar a oportunidade em um negócio de verdade; ✓ Capturar recursos para fazer o negócio crescer; ✓ Garantir que o negócio cresça de forma planejada e organizada; ✓ Introduzir inovação nos produtos da empresa.
Aprenda as 10 características dos empreendedores de sucesso	✓ Ser capaz de identificar em si mesmo as 10 características do comportamento empreendedor; ✓ Você vai saber, por exemplo, estabelecer melhor suas metas, se relacionar melhor, conhecer a si próprio, entender mais o mercado entre outras coisas importantes para um empreendedor; ✓ Saber quais delas precisa desenvolver; ✓ Você vai ser capaz de desenvolve-las e ter mais empoderamento para ser um empreendedor de sucesso.
Canvas – Transformando ideias em modelos de negócios	✓ Modelar qualquer negócio novo ou já existente de forma rápida, flexível e otimizada; ✓ Elevar seu conhecimento em modelagem de negócios, podendo mudar significativamente a forma como seus clientes se relacionam com seu produto; ✓ Transformar ideias em negócios inovadores, com apenas uma página.
Liderança participativa	✓ Mudança de hábito; ✓ Gestão de talentos; ✓ O líder e o seu papel; ✓ Aprendendo a dizer não; ✓ Ações práticas.
Aprenda Mapas Mentais	✓ Trabalhar com mapas mentais para organizar informação; ✓ Utilizar mapas mentais para resumir informação; ✓ Utilizar o Freeplane para construir mapas mentais de forma profissional; ✓ Entender os conceitos de hierarquia das informações; ✓ Saber escolher as palavras-chave certas para construir os mapas; ✓ Usar mapas mentais para planejar eventos ou projetos.

Fortaleça sua marca através de mídias digitais	✓ Ter uma base para saber divulgar sua Marca nas Mídias Sociais; ✓ Aprender elementos fundamentais para cativar o público-alvo.
Como falar em público e fazer boas apresentações	✓ Adquirir mais segurança e confiança para falar em público; ✓ Saber como o perfil comportamental de cada um influencia em sua maneira de falar em público; ✓ Entender melhor seu público para fazer apresentações muito melhores; ✓ Estruturar apresentações de sucesso; ✓ Usar recursos corretos; ✓ Aprender várias dicas de como falar melhor em público, desde o auto conhecimento a dicas de entonação de voz, linguagem corporal entre outras.
Produtividade e o Método Kaizen	✓ Aumentar a sua produtividade, usando as técnicas ensinadas.
Fundamentos em Gestão de Projetos	✓ Familiarizar-se com os conceitos básicos relacionados ao gerenciamento de projetos e ao guia PMBOK 5a Edição; ✓ Entender o contexto de gerenciamento de projetos dentro das organizações; ✓ Conhecer os processos e atividades envolvidos na seleção, iniciação, planejamento, execução, controle e encerramento de um projeto; ✓ Dominar técnicas para planejar e controlar o desempenho de projetos na sua organização; ✓ Entender que habilidades um gerente de projetos precisa ter.

COURSERA	
Curso	**Programa**
Negociações de sucesso: estratégias e habilidades essenciais	✓ Semana 1: Welcome to Successful Negotiation! ✓ Semana 2: Prepare: Plan Your Negotiation Strategy ✓ Semana 3: Negotiate: Use Key Tactics for Success ✓ Semana 4: Close: Create a Contract ✓ Semana 5: Perform and Evaluate: The End Game ✓ Semana 6: Practice Your Negotiation Skills ✓ Semana 7: Final Examination
Estatística aplicada a negócios	✓ Semana 1: Estadística Descriptiva ✓ Semana 2: Probabilidades y decisiones bajo incertidumbre ✓ Semana 3: Inferencia estadística ✓ Semana 4: Introducción al análisis de regresión
Gestão do talento humano	✓ Semana 1: Comportamiento humano en las organizaciones ✓ Semana 2: Dinámica de los grupos laborales ✓ Semana 3: Inteligencia emocional ✓ Semana 4: Comunicación asertiva
Gerenciamento de Projetos: o Essencial para o Sucesso	✓ Módulo 1: Foundational Project Management Elements ✓ Módulo 2 :The WBS ✓ Módulo 3: Planning and Scheduling ✓ Módulo 4 : Project Leadership, Teamwork, and Dealing with Difficult People
Desenvolvimento rápido de produtos inovadores para mercados emergentes	✓ Semana 1: Fase 1: Divergencia – Megatendencias Sociales ✓ Semana 2: Fase 1: Divergencia - Megatendencias Tecnológicas ✓ Semana 3: Fase 1: Divergencia – Un día en la vida ✓ Semana 4: Fase 2: Estructuración - Tareas a realizarse y Expectativas esperadas ✓ Semana 5 : Fase 2: Estructuración - Etnografía y Matriz de Necesidades y Satisfactores ✓ Semana 6: Fase 3: Convergencia - Matriz Morfológica ✓ Semana 7: Fase 3: Convergencia - Storyboards y Prototipos ✓ Semana 8 ✓ - Entrega Final
Gerenciamento Estratégico	✓ Semana 1: 21st Century Approach to Business Strategy. What is strategy? And why do we care about it? ✓ Semana 2: The Evolution of Strategy...Past Progress, Past Mistakes ✓ Semana 3 : Changing World, Changing Strategies ✓ Semana 4 : Capstone Project Intro -- Strategy in a 21st Century Creative Company
Caminho para a Excelência na Gestão de Projetos	✓ Semana 1: Introducción: ¿Qué es Lean Project Management? ✓ Semana 2: Filosofía Lean ✓ Semana 3: Cultura Lean ✓ Semana 4: Teconologías Lean: Herramientas para mejorar ✓ Semana 5: Conectando los tres vértices del triángulo Lean
ABC da Gestão de Projetos	Objetivo: Adquirir conhecimento introdutório sobre gestão de escopo, cronograma e orçamento de projeto.

EDX	
Curso	**Objetivo do Curso**
Marketing Fundamental: Quem é seu cliente?	✓ How segmentation, targeting and positioning methods can be used to acquire customers ✓ How to use the marketing mix; product, price, promotion and place ✓ Consumer behavior and how you can leverage market data to grow your business ✓ How to use marketing strategies to position your company for maximum value creation
Estratégias e Modelos de Negócios na Era Digital	✓ Traditional strategic frameworks that have been the basis of competition. ✓ New business models that transform organizations, products and value propositions. ✓ The role of digital disruptors in changing the basis of competition based on actual case studies. ✓ Examples of industries in transformation and the role of new entrants in defining the basis of competition. ✓ The importance of other functions in creating strategy and capabilities needed to execute, measure and scale plans based on success.
Análise financeira: Financiando seu Negócio	✓ Tools and techniques for funding a growing business ✓ How to evaluate an idea for a new product or service and determine cost and benefits ✓ How to value a stock, bond, and company for business opportunities
Empreendedorismo em Economias Emergentes	✓ An awareness of the opportunities for entrepreneurship in fast-growing emerging markets ✓ An understanding of a conceptual framework for evaluating such opportunities ✓ An appreciation of the types of problems that lend themselves to entrepreneurial solutions.
Customer Relationship Management (CRM)	✓ The meaning and application of CRM ✓ Benefits of CRM to companies and consumers ✓ How to implement CRM best practices ✓ The importance of bonding and building loyalty with customers ✓ How to build long term customer relationships.
Empreendedorismo 101: Quem é seu cliente?	✓ Primary Customer Research ✓ Bottom-Up Market Analysis ✓ Market Segmentation ✓ Beachhead Market Analysis ✓ Development of End User Profile ✓ Profiling of Customer Persona ✓ Estimation of Total Addressable Market Size
Tornando-se um Empreendedor	✓ Overcoming the top hurdles to starting a company ✓ Coming up with business ideas ✓ Performing market research and choosing your target customer ✓ Developing your positioning and entrepreneurial strategy ✓ Defining your goals as an entrepreneur and business, plus pitching and selling to customers
Análise de Mercado: Ferramentas e Técnicas	✓ Regression Analysis: modeling cause and effect ✓ Conjoint Analysis: valuing attributes and measuring preference ✓ Social Media Analytics ✓ New Techniques in Market Research

Gerenciamento de Valor no Relacionamento com o Cliente	✓ Make an informed decision about whether, how, and when to invest in customer centricity ✓ Make the case for customer centricity in your organization ✓ Find a balance in your organization between customer-centric and product-centric efforts ✓ Decide what initial experiments your company should invest in to achieve customer centricity ✓ Choose metrics to gauge and guide ongoing customer-centric efforts
Gerenciamento da Cadeia de Fornecedores	✓ recognize key questions in the design and management of a supply chain; ✓ identify the possible options and solutions to key questions, along with their strengths and weaknesses; ✓ translate the company strategy into a clear decision making framework; ✓ make strategic decisions based upon this framework.

VEDUCA	
Curso	**Programa**
Liderança, gestão de pessoas e do conhecimento para inovação	✓ Introdução ✓ Aula 1: Contexto e tendências na gestão de pessoas para inovação ✓ Aula 2: Conceitos básicos para compreender a gestão de pessoas ✓ Parte 3: Protagonismo da pessoa no seu desenvolvimento e na sua carreira ✓ Aula 4: Liderança na empresa contemporânea ✓ Aula 5: Processo sucessório ✓ Aula 6: Sistemas estratégico e integrado de gestão e avaliação de pessoas ✓ Aula 7: Aprendizagem organizacional e gestão de conhecimentos ✓ Aula 8: Gestão de carreira e carreiras paralelas na empresa contemporânea ✓ Aula 9: Captação e socialização como base para composição de equipes ✓ Aula 10: Valorização das pessoas pela organização ✓ Aula 11: Estruturação de equipes de desenvolvimento e de inovação ✓ Avaliação
Gestão de Projetos	✓ Introdução à gestão de Projetos ✓ Aula 1: Conceitos Básicos de Gestão de Projetos ✓ Aula 2: Ambiente do gestor de projetos ✓ Aula 3: Iniciação e Gestão do Escopo do Projeto ✓ Aula 4: Planejamento: O Conceito de WBS (EAP) ✓ Aula 5: Planejamento: Atribuição de Recursos ✓ Aula 6: Métodos de Estimação de Recursos e Duração ✓ Aula 7: Gestão de Tempo: Sequenciando as Atividades ✓ Aula 8: Gestão de tempo: o cronograma do projeto ✓ Aula 9: Gestão de riscos e incertezas ✓ Aula 10: Controle de projetos ✓ Aula 11: Gerenciando projetos inovadores com o Ágil ✓ Avaliação
Gestão da Inovação	✓ Aula 1 – Introdução ✓ Aula 2 - O processo da inovação ✓ Aula 3 - Processo de inovação incremental x processo de inovação radical ✓ Aula 4 - Processo de inovação incremental x processo de inovação

	radical ✓ Aula 5 - Começando a inovar ✓ Aula 6 - Geração de ideias - abordagem e técnicas ✓ Aula 7 - Seleção de ideias. Pré-financiamento de ideias ✓ Aula 8 - Organização para inovação ✓ Aula 9 - Abordagens para gestão da inovação radical ✓ Aula 10 - Gestão de incertezas na empresa e no ecossistema ✓ Aula 11 - Tópicos especiais em gestão da inovação ✓ Avaliação

OPEN UNIVERSITY	
Curso	**Programa**
Employment relations and employee engagement	✓ Aula 1. What is employee engagement? ✓ Aula 2. Can you measure employee engagement? ✓ Aula 3. Organisational climate and employee engagement ✓ Aula 4. Employee engagement in times of change
Online Business: Planning for Success	✓ Aula 1: The many different forms of e-commerce and online small business ✓ Aula 2: The qualities that an online entrepreneur need to possess to operate specifically in an online environment ✓ Aula 3: Customer profiling techniques and how creating a customer persona can identify potential customers ✓ Aula 4: The types of business planning tools available to use for business planning ✓ Aula 5: External and internal factors that can affect online businesses ✓ Aula 6: The analysis of strengths, weaknesses, opportunities and threats while planning an online business ✓ Aula 7: The regulations and insurances which online businesses must operate within globally ✓ Aula 8: The effect that ethical and social responsibility has on a company's image and values ✓ Aula 9: The comparison between e-commerce platforms and the role payment gateways play in the consumer online shopping experience

Management and Leadership: Growing as a Manager	✓ Semana 1: What is Management?
	  ✓ What is management?
	  ✓ Personal development planning
	  ✓ Influencing and communicating
	✓ Semana 2: Management Styles
	  ✓ An introduction to management styles
	  ✓ Classic management style theories
	  ✓ The importance of management styles – trust in the workplace
	✓ Semana 3: Decision Making and Data
	  ✓ An introduction to decision making
	  ✓ A possible approach to decision making
	  ✓ The importance of data and information
	  ✓ Decision information
	✓ Semana 4: Stakeholders
	  ✓ An introduction to stakeholders
	  ✓ Categorising stakeholders
	  ✓ Understanding stakeholders and meeting their needs

Entrepreneurial Behaviour	✓ Aula 1: Economic function of the entrepreneur ✓ Aula 2: Entrepreneurial qualities ✓ Aula 3: Entrepreneurial work style ✓ Aula 4: Key points
Business Fundamentals: Effective Networking	✓ Aula 1: Nature and benefits of networking ✓ Aula 2: Barriers to networking and how to overcome them ✓ Aula 3: Frameworks for self-assessment and communicating professional strengths and interests ✓ Aula 4: Interpersonal skills including giving and receiving feedback, listening and using appropriate body language ✓ Aula 5: Online communication in a professional context ✓ Aula 6: Fundamentals of brand equity as applied to individuals ✓ Aula 7: Monitoring, evaluation and planning for improving the mutual value of networking activity

OXFORD HOME STUDY COLLEGE	
Curso	**Programa e Objetivo do Curso**
Iniciando um Negócio On-line	The course focuses on two primary topic areas, which include essential insights on starting your own business from scratch, a breakdown of the effective online business plan and so much more besides. ✓ **Topic 1:** Starting an Online Business ✓ **Topic 2:** Creating a Business Plan
Relações Públicas	The course introduces the basics of both the concept of PR and the profession itself. Core topics covered include the differences between PR, advertising and publicity, a variety of PR tools and a broad overview of contemporary public relations in general. ✓ Topic 1: Introduction to Public Relations ✓ Topic 2: Differences and Similarities in Public Relations, Advertising and Publicity ✓ Topic 3: Public Relations' Tools and Methods
Gerenciamento de Risco	The **course** focuses on two primary topics, which include a comprehensive overview of risk management as a concept, along with the role and value of operational risk management in a modern business setting. Topics covered: ✓ **Topic 1:** What is Risk Management? ✓ **Topic 2:** Introduction to Operational Risk Management
Gerenciamento de Eventos	Course content centres on three topics of importance, which explore contemporary event management as a concept, the fundamentals of event creation and a variety of effective and efficient event marketing strategies: ✓ Topic 1: What is Event Management? ✓ Topic 2: The 'five Ws' of event creation and how they apply to the creation of an event concept ✓ Topic 3: Event Marketing
Recursos Humanos	The course focuses on three primary topics, which include an overview of HR management, the fundamentals of candidate recruitment and an exploration of ongoing staff training and development. Course Content: ✓ Topic 1: Introduction to HR Management ✓ Topic 2: Recruitment and Selection ✓ Topic 3: Staff Training and Development

U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION	
Curso	**Objetivo do Curso**
Introdução para começar um negócio	This course is designed for individuals planning to start a business after earlier career endeavors.
Empreendorismo Jovem	This course introduces young entrepreneurs to the basics of creating and financing a successful business. You will learn to evaluate your ideas, choose the best financing options and legally register your business. The course will point you to the resources you need on your entrepreneurial journey.
Empreendedorismo Feminino	This introduction to business planning is directed to women over the age of 50 who are interested in pursuing a second career and launching their own business
Como escrever um plano de Negócios	This course explains the importance of business planning, defines and describes the components of a business plan, and provides access to sample plans and resources that can help you develop a very good business plan.
Planejamento Estratégico	Learn what Strategic Planning is and why it is a vital part of running your business. This course will explain why strategic planning is important and describe typical steps taken in the process. Get the tools to create successful strategic plans that will propel your business to success.

ENDEAVOR	
Curso	**Programa**
Finanças Básicas para Empreendedores	✓ Capítulo 1: Introdução do Curso ✓ Capítulo 2: Fluxo de Caixa ✓ Capítulo 3: Projeções Financeiras ✓ Capítulo 4: Demonstrativo de Resultado de Exercício (DRE) ✓ Capítulo 5: Fechamento do Curso
Como Construir a Empresa Certa para os Clientes Certos	✓ Capítulo A: Primeiros Passos do Curso ✓ Capítulo B: Antes De Começar ✓ Capítulo 1: O que nós sabemos hoje ✓ A - Modelos de Negócios e Desenvolvimento de Clientes ✓ B - Modelos de Negócios e Desenvolvimento de Clientes ✓ Capítulo 2: Proposta de Valor ✓ Capítulo 3: Segmentos de Cliente ✓ Capítulo 4: Canais de Distribuição ✓ Capítulo 5: Relacionamento com Clientes ✓ Capítulo 6: Modelos de Receita ✓ Capítulo 7: Parceiros ✓ Capítulo 8 - Recursos, Atividades e Custos
Planejamento Estratégico para Empreendedores	✓ Capítulo 1: Introdução ao Planejamento Estratégico ✓ Capítulo 2: Análise do Negócio e do Mercado ✓ Capítulo 3: Definição e Escolha das Estratégias ✓ Capítulo 4: Plano de Implementação
Primeiros passos para montar seu negócio	✓ Capítulo 1: Desenvolvendo suas Habilidades como Empreendedor ✓ Capítulo 2: Modelo de Negócios ✓ Capítulo 3: Pesquisa de Mercado ✓ Capítulo 4: Precificação do seu Produto ou Serviço ✓ Capítulo 5: Custos Iniciais do Negócio ✓ Capítulo 6: Pitch e Comunicação com Investidores

A arte do recrutamento: como atrair os melhores profissionais para seu negócio	✓ Capítulo 1: Gente é o Ativo mais Importante do seu Negócio! ✓ Capítulo 2: O Impacto do Recrutamento e Seleção para o seu negócio? ✓ Capítulo 3: Etapas do Processo de Recrutamento - Quem e onde contratar? ✓ Capítulo 4: Seleção - Como escolher o candidato ideal? ✓ Capítulo 5 : Métricas para o acompanhamento do processo de R&S
Gestão de Pessoas: como construir uma equipe forte	✓ Capítulo 1: Introdução do Curso ✓ Capítulo 2: Como escolher os sócios e estruturar um time? ✓ Capítulo 3: Como atrair, selecionar e contratar as pessoas certas? ✓ Capítulo 4: Como motivar e recompensar o time? ✓ Capítulo 5: Como criar sua cultura organizacional?
Perfil empreendedor: como identificar oportunidades com a sua cara	✓ Capítulo 1 : Conheça a Carreira Empreendedora ✓ Capítulo 2 : Explore seu Perfil Empreendedor ✓ Capítulo 3 : Identificando Oportunidades de Negócios ✓ Capítulo 4 : Momento Mão na Massa!
Como criar um negócio para a população de baixa renda	✓ Capítulo 1: População de Baixa Renda e da Base da Pirâmide ✓ Capítulo 2: Comportamento do Consumidor da Base da Pirâmide ✓ Capítulo 3: Estratégias para a Base da Pirâmide ✓ Capítulo 4: Modelos de Negócios para a Base da Pirâmide ✓ Capítulo 5: Negócios Reais para Base da Pirâmide
Planejamento e Gestão de Equipes de Vendas	✓ Capítulo 1: Planejamento de Vendas ✓ Capítulo 2: Gestão do Time de Vendas
Como fazer uma pesquisa de mercado eficiente	✓ Capítulo 1: Introdução à Pesquisa de Mercado ✓ Capítulo 2: Como funciona a Pesquisa de Mercado? ✓ Capítulo 3: Perfil do Setor e Mercado ✓ Capítulo 4: Concorrência e o Púbico-Alvo ✓ Capítulo 5: Precificação ✓ Capítulo 6: Inovando para se Destacar
Como aumentar e gerenciar suas vendas	✓ Capítulo 1: Introdução ao curso ✓ Capítulo 2: Canais de Distribuição ✓ Capítulo 3: Acompanhamento do ciclo de vendas ✓ Capítulo 4: Equipe de Vendas

SENA – Servicio Nacional de Aprendizajem	
Curso	**Programa**
CRM – Administrando o relacionamento com clientes	✓ Capítulo 1: Introdução ao CRM ✓ Capítulo 2: Tipo de CRM ✓ Capítulo 3: Ambiente, Benefícios e Vantagens do CRM ✓ Capítulo 4: CRM e a área de Vendas ✓ Capítulo 5: CRM e área de Marketing Relacional ✓ Capítulo 6: CRM e Serviço ao Cliente
Indicadores de Gestão	✓ Capítulo1: Conceitos Básicos de Medição ✓ Capítulo 2: Uma visão Global para a Elaboração de Indicadores de Gestão ✓ Capítulo 3: Os indicadores de gestão ✓ Capítulo 4: Elaboração e Análise dos Indicadores de Gestão
Técnicas de Comunicação em Nível Administrativo	✓ Capítulo 1: A Comunicação ✓ Capítulo 2: A Comunicação Escrita ✓ Capítulo 3: Comunicação Verbal e Não Verbal ✓ Capítulo 4: Relações Interpessoais ✓ Capítulo 5: A Informação e Captação de Dados

Tomada de Decisão em Nível Gerencial	✓ Capítulo 1: Uma visão geral das decisões gerenciais; ✓ Capítulo 2: Conceitos e Características para Tomada de Decisão; ✓ Capítulo 3: Ferramentas Qualitativas e Quantitativas para Tomada de Decisão ✓ Capítulo 4: Monitoramento e Avaliação das decisões gerenciais
Microfinanças	✓ Capítulo 1: Microfinanças ✓ Capítulo 2: Identificação do Cliente ✓ Capítulo 3: Análise de Microcrédito ✓ Capítulo 4: Administração de Carteira
Plano de Mercado	✓ Capítulo 1: Elaboração de Diagnóstico Mediante a análise e a situação da empresa ✓ Capítulo 2: Propor os objetivos e estratégias para o plano de mercado da empresa ✓ Capítulo 3: Formulação do Plano de Mercado baseado no alinhamento estratégico da empresa ✓ Capítulo 4: Determinar o orçamento e o controle do plano estratégico de marketing
Introdução a Sistemas de Automação	✓ Capítulo 1: Introdução a sistemas automatizados ✓ Capítulo 2: Atuadores ✓ Capítulo 3: Linguagem de programação ✓ Capítulo 4: Aplicações em Automação
Gestão em Segurança – Informática	✓ Capítulo 1: Fundamentos de TI, Modelos de Negócios e Segurança ✓ Capítulo 2: Ativos de Informação ✓ Capítulo 3: Relatório de Valoração de Riscos de Sistemas de Informação
Redes e Segurança	✓ Capítulo 1: Modelo OSI ✓ Capítulo 2: Segurança e Políticas ✓ Capítulo 3: Ataques e Soluções ✓ Capítulo 4: Projeto Final
Administração de Recursos Humanos	✓ Capítulo 1: Conceitos de Administração de Recursos Humanos ✓ Capítulo 2: Seleção de Pessoal ✓ Capítulo 3: Contratação ✓ Capítulo 4: Folha de Pagamento
Formação de Líderes com Talento e Competitivos	✓ Capítulo 1: Fundamentos conceituais na orientação de líderes talentosos ✓ Capítulo 2: O Ego e a Liderança Pessoal ✓ Capítulo 3: Os valores, iniciativas e a criatividade: trÊs competências definidas na formação de talentos ✓ Capítulo 4: Condicionando o ser

Fontes de Pesquisa

- **Portal Alison** https://pt.alison.com/

- **Portal Udemy** https://www.udemy.com/courses/

- **Portal Coursera** https://www.coursera.org/

- **Portal EDX** https://www.edx.org/course

- **Portal Veduca** http://veduca.org/

- **Portal Open University** http://www.open.edu/openlearn/

- **Portal Oxford Home Study College** http://www.oxfordhomestudy.com/

- **Portal US. Small Business Administration** https://www.sba.gov/tools/sba-learning-center/search/training

- **Portal Endeavor** https://endeavor.org.br/cursos/

- **Portal Sena** https://sena.blackboard.com/webapps/portal/execute/tabs/tabAction?tabId=_556554_1&tab_tab_group_id=_184_1

- **Portal Udacity** https://br.udacity.com/