Curso de Especialização

Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups

tech global university

tech global university

Curso de Especialização

Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups

- Modalidade: **online**
- Duração: **6 meses**
- Certificação: **TECH Global University**
- Acreditação: **18 ECTS**
- Horário: **ao seu próprio ritmo**
- Exames: **online**

Acesso ao site: **www.techtitute.com/pt/escola-gestao/curso-especializacao/curso-especializacao-negociacao-gestao-operacional-integral-startups**

Índice

01 Apresentação do programa *pág. 4*

02 Porquê estudar na TECH? *pág. 8*

03 Plano de estudos *pág. 12*

04 Objetivos de ensino *pág. 18*

05 Oportunidades de carreira *pág. 22*

06 Metodologia do estudo *pág. 26*

07 Corpo docente *pág. 36*

08 Certificação *pág. 40*

01

Apresentação do programa

No ecossistema das *Startups*, a capacidade de negociar acordos-chave com investidores, parceiros e fornecedores é fundamental para o crescimento e a sustentabilidade das empresas. Do mesmo modo, isto influencia diretamente o acesso ao financiamento, a estruturação de acordos e a criação de alianças que permitem às instituições escalar e competir em mercados globais. Neste cenário, os profissionais precisam de gerir as melhores práticas para gerir eficazmente os recursos de uma *Startup*, otimizar a sua estrutura e garantir o seu sucesso a longo prazo. Por esta razão, a TECH está a lançar um programa universitário inovador centrado na Negociação e Gestão Operacional Integral em *Startups*. É também ministrado num modo flexível e totalmente online.

Graças a este programa 100% online, irá dominar a gestão operacional integral de startups e otimizará os seus processos para garantir a sua escalabilidade”

O sucesso de uma *Startup* depende não só de uma ideia inovadora, mas também da sua capacidade de gerir eficazmente as suas operações e de negociar estrategicamente com investidores, parceiros e outros intervenientes importantes. Neste sentido, a gestão de uma *Startup* envolve uma visão holística de todos os seus processos, desde a estruturação financeira até à negociação de acordos-chave. Por esta razão, é essencial que os especialistas dominem as estratégias mais avançadas para maximizar o valor dos seus projetos, gerir os riscos e atingir os seus objetivos de crescimento.

Neste contexto, a TECH apresenta um inovador programa em Negociação e Gestão Operacional Integral em *Startups*. O percurso académico abordará vários métodos de financiamento, tais como *bootstrapping*, *venture capital* e *crowdfunding*. Simultaneamente, o programa de estudos fornecerá aos alunos as técnicas de negociação mais modernas para estabelecer relações bem sucedidas com os investidores. Além disso, o conteúdo didático analisará a estruturação jurídica dos veículos de investimento. Graças a isto, os estudantes adquirem uma compreensão abrangente dos mecanismos de financiamento e aprendem a negociar condições de investimento favoráveis para garantir o crescimento das *Startups*. Além disso, desenvolverão competências-chave para estruturar negócios de investimento sólidos, bem como para gerir eficazmente as relações com investidores e parceiros estratégicos.

Por outro lado, em termos de metodologia, o curso é ministrado 100% online, dando aos especialistas a oportunidade de aceder aos conteúdos a partir de qualquer lugar e em qualquer altura, adaptando o estudo aos seus horários. Para além disso, a TECH utiliza o seu método inovador de aprendizagem: *Relearning*. Este sistema consiste na repetição de conceitos-chave para fixar conhecimentos e facilitar uma aprendizagem duradoura. Além disso, os alunos encontrarão no Campus Virtual vários recursos multimédia de apoio, tais como resumos interactivos, estudos de casos reais e vídeos explicativos.

Este **Curso de Especialização em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups** conta com o conteúdo educativo mais completo e atualizado do mercado. As suas principais características são:

- O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups
- Os conteúdos gráficos, esquemáticos e eminentemente práticos, concebidos para oferecer uma informação científica e prática sobre as disciplinas indispensáveis para o exercício profissional
- Os exercícios práticos onde o processo de autoavaliação pode ser efetuado a fim de melhorar a aprendizagem
- O seu foco especial em metodologias inovadoras
- As aulas teóricas, perguntas ao especialista, fóruns de discussão sobre questões controversas e atividades de reflexão individual
- A disponibilidade de acesso aos conteúdos a partir de qualquer dispositivo fixo ou portátil com conexão à Internet

> *Receberá formação sobre a estrutura e a gestão de rondas de financiamento, desde a procura de investidores até à formalização de acordos"*

Terá uma compreensão holística da negociação de acordos de parceria com grandes empresas e agências governamentais para reforçar o crescimento das Startups"

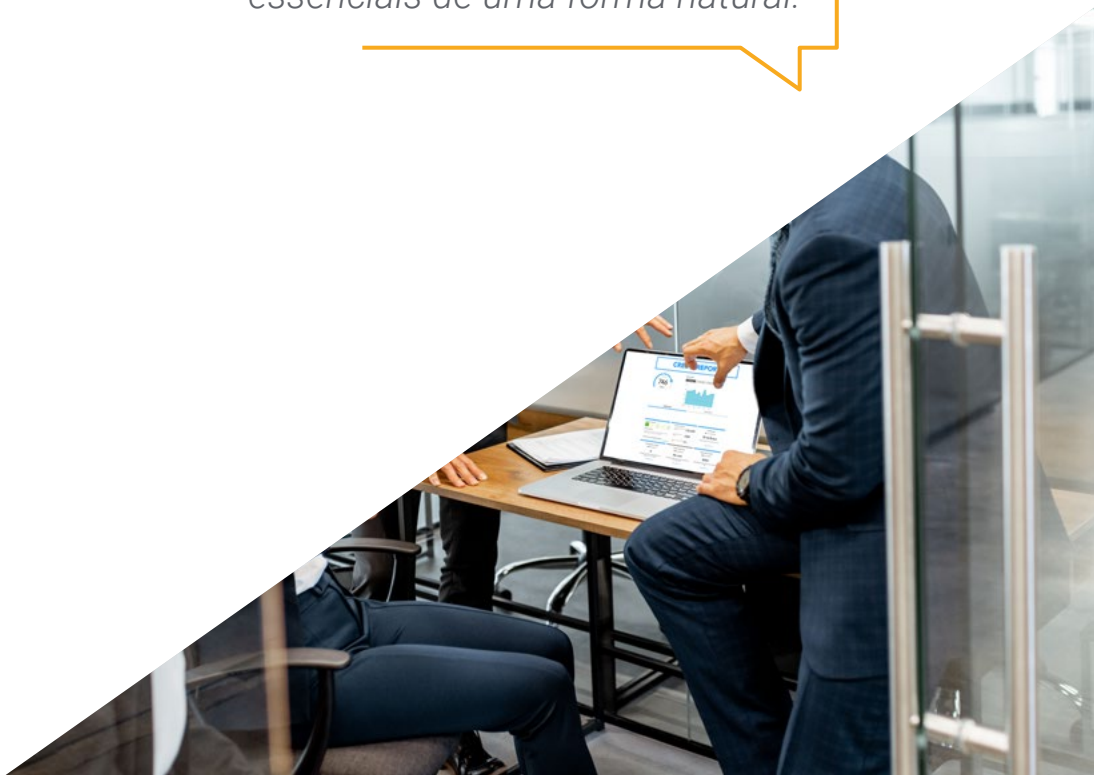
Implementará processos de inovação contínua, garantindo que a Startup se mantém competitiva num ambiente tecnológico e empresarial em constante evolução.

Com o sistema de Relearning da TECH reduzirá as longas horas de estudo e memorização. Aprenderá os conceitos essenciais de uma forma natural!

Inclui no seu corpo docente profissionais pertencentes ao âmbito da Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups, que transmitem neste programa a experiência do seu trabalho, além de especialistas reconhecidos de empresas de referência e universidades de prestígio.

Os seus conteúdos multimédia, desenvolvidos com a mais recente tecnologia educativa, permitirão ao profissional uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente simulado que proporcionará um estudo imersivo programado para treinar em situações reais.

O desenvolvimento deste plano de estudos está centrado na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o aluno terá de tentar resolver as diversas situações de prática profissional que lhe serão apresentadas ao longo do curso académico. Para tal, o profissional contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo desenvolvido por especialistas reconhecidos.



02

Porquê estudar na TECH?

A TECH é a maior universidade digital do mundo. Com um impressionante catálogo de mais de 14.000 programas universitários, disponíveis em 11 línguas, posiciona-se como líder em empregabilidade, com uma taxa de colocação profissional de 99%. Além disso, possui um enorme corpo docente de mais de 6.000 professores de renome internacional.

Estuda na maior universidade digital do mundo e garante o teu sucesso profissional. O futuro começa na TECH”

A melhor universidade online do mundo segundo a FORBES

A prestigiada revista Forbes, especializada em negócios e finanças, destacou a TECH como «a melhor universidade online do mundo». Foi o que afirmaram recentemente num artigo da sua edição digital, no qual fazem eco da história de sucesso desta instituição, «graças à oferta académica que proporciona, à seleção do seu corpo docente e a um método de aprendizagem inovador destinado a formar os profissionais do futuro».

O melhor corpo docente top internacional

O corpo docente da TECH é composto por mais de 6.000 professores de renome internacional. Professores, investigadores e quadros superiores de multinacionais, incluindo Isaiah Covington, treinador de desempenho dos Boston Celtics; Magda Romanska, investigadora principal do Harvard MetaLAB; Ignacio Wistumba, presidente do departamento de patologia molecular translacional do MD Anderson Cancer Center; e D.W. Pine, diretor criativo da revista TIME, entre outros.

A maior universidade digital do mundo

A TECH é a maior universidade digital do mundo. Somos a maior instituição educativa, com o melhor e mais extenso catálogo educativo digital, cem por cento online e abrangendo a grande maioria das áreas do conhecimento. Oferecemos o maior número de títulos próprios, pós-graduações e licenciaturas oficiais do mundo. No total, são mais de 14.000 títulos universitários, em onze línguas diferentes, o que nos torna a maior instituição de ensino do mundo.

Os planos de estudos mais completos do panorama universitário

A TECH oferece os planos de estudos mais completos do panorama universitário, com programas que abrangem os conceitos fundamentais e, ao mesmo tempo, os principais avanços científicos nas suas áreas científicas específicas. Além disso, estes programas são continuamente atualizados para garantir aos estudantes a vanguarda académica e as competências profissionais mais procuradas. Desta forma, os cursos da universidade proporcionam aos seus alunos uma vantagem significativa para impulsionar as suas carreiras com sucesso.

Um método de aprendizagem único

A TECH é a primeira universidade a utilizar o *Relearning* em todos os seus cursos. É a melhor metodologia de aprendizagem online, acreditada com certificações internacionais de qualidade de ensino, fornecidas por agências educacionais de prestígio. Além disso, este modelo académico disruptivo é complementado pelo "Método do Caso", configurando assim uma estratégia única de ensino online. São também implementados recursos didáticos inovadores, incluindo vídeos detalhados, infografias e resumos interativos.

A universidade online oficial da NBA

A TECH é a Universidade Online Oficial da NBA. Através de um acordo com a maior liga de basquetebol, oferece aos seus estudantes programas universitários exclusivos, bem como uma grande variedade de recursos educativos centrados no negócio da liga e noutras áreas da indústria desportiva. Cada programa tem um plano de estudos único e conta com oradores convidados excepcionais: profissionais com um passado desportivo distinto que oferecem os seus conhecimentos sobre os temas mais relevantes.

Líderes em empregabilidade

A TECH conseguiu tornar-se a universidade líder em empregabilidade. 99% dos seus estudantes conseguem um emprego na área académica que estudaram, no prazo de um ano após a conclusão de qualquer um dos programas da universidade. Um número semelhante consegue uma melhoria imediata da sua carreira. Tudo isto graças a uma metodologia de estudo que baseia a sua eficácia na aquisição de competências práticas, absolutamente necessárias para o desenvolvimento profissional.

Google Partner Premier

O gigante tecnológico americano atribuiu à TECH o distintivo Google Partner Premier. Este prémio, que só está disponível para 3% das empresas no mundo, destaca a experiência eficaz, flexível e adaptada que esta universidade proporciona aos estudantes. O reconhecimento não só acredita o máximo rigor, desempenho e investimento nas infra-estruturas digitais da TECH, mas também coloca esta universidade como uma das empresas de tecnologia mais avançadas do mundo.

A universidade mais bem classificada pelos seus alunos

Os alunos posicionaram a TECH como a universidade mais bem avaliada do mundo nos principais portais de opinião, destacando a sua classificação máxima de 4,9 em 5, obtida a partir de mais de 1.000 avaliações. Estes resultados consolidam a TECH como uma instituição universitária de referência internacional, refletindo a excelência e o impacto positivo do seu modelo educativo"

03

Plano de estudos

Os materiais didáticos que compõem esta titulação universitária foram concebidos por especialistas altamente especializados em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups. O currículo analisará várias fontes de financiamento, tais como *bootstrapping*, *venture capital* e *crowdfunding*. Ao mesmo tempo, o programa fornecerá aos alunos as estratégias de negociação mais sofisticadas para estabelecer relações com os investidores. Para o efeito, os materiais didáticos aprofundarão a estruturação jurídica dos veículos de investimento. Desta forma, os alunos desenvolverão competências para negociar eficazmente as condições financeiras e proteger os direitos dos parceiros através de contratos bem estruturados.

Aprenderá sobre a estrutura e a gestão de rondas de financiamento, desde a procura de investidores até à formalização de acordos"

Módulo 1. Estratégias de Financiamento para *Startups*

1.1. Financiamento privado de *Startups*
- 1.1.1. Financiamento privado de *Startups*. Aspetos-chave
- 1.1.2. Contexto de financiamento em *startups*: necessidades e desafios
- 1.1.3. Diferenças entre Financiamento Tradicional e Financiamento em *Startups*

1.2. Fontes de financiamento inicial para *Startups*: *Bootstrapping* e FFF (*friends, family & fools*)
- 1.2.1. *Bootstrapping* e FFF (*friends, family & fools*)
- 1.2.2. Vantagens e desvantagens do autofinanciamento (*bootstrapping*)
- 1.2.3. *Friends, family & fools* (FFF): riscos e oportunidades

1.3. *Business angels* e o seu papel na *Startups*
- 1.3.1. Papel do *business angel* na fase inicial da *Startup*
- 1.3.2. Perfil do investidor anjo: o que procuram numa *Startup*
- 1.3.2. Como atrair e negociar com *business angels*

1.4. *Venture capital* e *private equity* em *Startups*
- 1.4.1. *Venture capital* e *private equity* em *Startups*
- 1.4.2. Fundos de venture capital: estrutura e processos de investimento
- 1.4.2. *Private equity* em *Startups*: quando é uma opção viável

1.5. *Crowdfunding* como alternativa de financiamento em *Startups*
- 1.5.1. *Crowdfunding*: Alternativa ao financiamento
- 1.5.2. Tipos de *crowdfunding*: *equity, reward-based* e *peer-to-peer*
- 1.5.2. Plataformas mais utilizadas e estratégias bem sucedidas

1.6. Financiamento bancário e empréstimos para *Startups*
- 1.6.1. Financiamento bancário e empréstimos para *Startups*. Aspetos-chave
- 1.6.2. Linhas de crédito e empréstimos para empreendedores
- 1.6.3. Avales e garantias: como melhorar o financiamento bancário

1.7. Etapas de Financiación en *Startups*: da *pre-seed* à IPO
- 1.7.1. *Pre-seed* e *seed*: primeiros passos no financiamento
- 1.7.2. Séries A, B, C e mais além: crescimento e escalabilidade
- 1.7.3. Saída bolsa como estratégia de financiamento

1.8. Estratégias de negociação com investidores em *Startups*
- 1.8.1. Estratégias de negociação com investidores. A arte de negociar
- 1.8.2. Planeamento de um *pitch* financeiro eficaz
- 1.8.2. Chaves para a negociação dos termos de investimento

1.9. Avaliação de *Startups* e métricas financeiras
  1.9.1. Avaliação de *Startups* e métricas financeiras: Tipos
  1.9.2. Métodos de avaliação: DCF, múltiplos e comparáveis
  1.9.2. Indicadores-chave para atrair investidores
1.10. Elaboração de um plano financeiro sólido para a *Startup*
  1.10.1. Planeamento de um plano financeiro
  1.10.2. Estrutura e componentes de um plano financeiro
  1.10.3. Erros comuns no planeamento financeiro de *Startups*

Módulo 2. Estruturação Jurídica das *Startups* e Veículos de Investimento

2.1. As *Startups* e os Veículos de Investimento
  2.2.1. Tipos de Veículos de Investimento
  2.2.2. Ecossistema de *Startups*: Ambiente local e global
  2.2.3. Importância da estrutura jurídica: Por que é essencial para o sucesso de uma *Startup*
2.2. Estrutura societária de uma *Startup*
  2.2.1. Sócios: direitos e obrigações
  2.2.2. Capital social: contribuições e participação dos sócios
  2.2.3. Governação empresarial
  2.2.4. Obrigações recorrentes
2.3. Acordos de sócios nas *Startups*
  2.3.1. Acordo de sócios: O que deve incluir e a sua importância
  2.3.2. Acordos de Confidencialidade (NDA): Proteção da propriedade intelectual
  2.3.3. *Vesting*: condições e prazos para a atribuição de participações
  2.3.4. Cláusulas de saída: opções em caso de venda da *Startup*
2.4. Financiamento de *Startups*
  2.4.1. Fontes de financiamento: capital próprio, investidores industriais, capital de risco e financiamento bancário
  2.4.2. Rondas de financiamento: *seed*, Serie A, B, C, etc
  2.4.3. Aspetos jurídicos das rondas de investimento: o contrato de investimento
  2.4.4. Aspetos jurídicos das rondas de investimento: o contrato entre sócios
2.5. Veículos de Investimento nas *Startups*
  2.5.1. Tipos de veículos de investimento: fundos de capital de risco, *business angels, crowdfunding*
  2.5.2. Estrutura jurídica dos fundos de investimento
  2.5.3. Riscos e benefícios para investidores e *Startups*
2.6. Propriedade Intelectual e proteção jurídica nas *Startups*
  2.6.1. Direitos de autor e patentes: proteção de ideias e tecnologias
  2.6.2. Marcas registadas: importância no branding da *Startup*
  2.6.3. Acordos de Licença: utilização de tecnologia e propriedade intelectual de terceiros
  2.6.4. Estratégias para proteger a propriedade intelectual: Abordagem global vs. nacional
2.7. Aspetos regulatórios internacionais na criação de *Startups*
  2.7.1. Trâmites administrativos na criação de *Startups*: licenças e autorizações
  2.7.2. Regulação no setor tecnológico
  2.7.3. Cumprimento das normas internacionais: normas fiscais, laborais e de proteção de dados
  2.7.4. Impacto das leis antimonopólio e da concorrência

Módulo 3. Modelos de Financiamento Alternativos para *Startups*

3.1. Financiamento alternativo para *Startups*
  3.1.1. Financiamento alternativo: Definição e tipos
  3.1.2. Diferenças entre o financiamento alternativo e o financiamento tradicional
  3.1.3. Fatores que impulsionam a adoção de financiamentos alternativos
  3.1.4. Exemplos bem sucedidos de financiamento alternativo
3.2. Dívida convertível e outros instrumentos de dívida no financiamento de *Startups*
  3.2.1. Dívida convertível
  3.2.2. Processo de estruturação dos acordos de dívida
  3.2.3. Vantagens em relação a outros modelos
  3.2.4. Exemplos de *startups* que utilizam dívida convertível
3.3. Plataformas *peer-to-peer lending* em *Startups*
3.4. Modelos operacionais de P2P *lending*
  3.4.1. Benefícios para *Startups* e prestamistas
  3.4.2. Desafios regulamentares e de sustentabilidade
  3.4.3. Exemplos de sucesso em P2P *lending*

3.5. Saídas à bolsa para *Startups*
- 3.5.1. Requisitos e processos para uma IPO
- 3.5.2. Benefícios e riscos de sair à bolsa
- 3.5.3. Casos de *Startups* de sucesso na bolsa
- 3.5.4. Alternativas à IPO tradicional (SPACs, *direct listings*)

3.6. Obrigações e outros produtos financeiros para *Startups*
- 3.6.1. As obrigações e a sua aplicação em *Startups*
- 3.6.2. Estruturação de emissões de obrigações
- 3.6.3. Comparação entre obrigações e dívida convertível
- 3.6.4. Exemplos de *Startups* que emitiram obrigações

3.7. *Factoring* e financiamento baseado em ativos para *Startups*
- 3.7.1. *Factoring* para *Startups*: Funcionamento
- 3.7.2. Vantagens do financiamento com ativos
- 3.7.3. Diferenças entre *factoring* e *leasing*
- 3.7.4. Casos de utilização em *Startups* tecnológicas

3.8. Estratégias combinadas de financiamento para *Startups*
- 3.8.1. Vantagens da combinação de modelos de financiamento
- 3.8.2. Estratégias para otimizar recursos
- 3.8.3. Fatores-chave para o sucesso das estratégias combinadas
- 3.8.4. Exemplos de *Startups* que utilizaram estratégias mistas

3.9. Perspetivas futuras de financiamento alternativo para *Startups*
- 3.9.1. Tendências globais no financiamento alternativo
- 3.9.2. Impacto da regulamentação no setor
- 3.9.3. Inovações tecnológicas nos modelos de financiamento
- 3.9.4. Expansão para novos mercados mundiais

Módulo 4. Oficina de Negociação com Investidores para *Startups*

4.1. Investidores do ecossistema empreendedor para *Startups*
- 4.1.1. Tipologia dos principais investidores
- 4.1.2. Teses de investimento e rendibilidades
- 4.1.3. *Momentum*

4.2. Competências-chave para negociar com investidores para *Startups*
- 4.2.1. Comunicação clara e persuasiva
- 4.2.2. Ênfase nas ideias-chave
- 4.2.3. Capacidade de negociação e flexibilidade
- 4.2.4. Conhecimento profundo do negócio e do mercado

4.3. Escolha do inversor para a *Startup*: Como abordar os nossos investidores-alvo
- 4.3.1. Escolher o inversor correto
- 4.3.2. Contacto com o seu investidor-alvo
- 4.3.3. Seguimento e próximas reuniões

4.4. Set de documentos para uma ronda de investimento para a *Startup*
- 4.4.1. *Business Plan*
- 4.4.2. *Pitch Deck*
- 4.4.3. *One pager*

4.5. Preparação de uma apresentação eficaz da sua *Startup* (I). Estrutura
- 4.5.1. Estrutura clara e ordenada
- 4.5.2. Proposta de valor e missão
- 4.5.3. Mercado e concorrência

4.6. Preparação de uma apresentação eficaz da sua *Startup* (II). Modelos de negócio
- 4.6.1. Modelo de negócio e tração
- 4.6.2. Equipamento
- 4.6.3. *Momentum*

4.7. Ronda de investimento para sua *Startup*
- 4.7.1. Tipos de rondas de investimento
- 4.7.2. Inversão para primário ou secundário
- 4.7.3. Avaliação *pre money* e *post money*
- 4.7.4. Regimes de ações para empregados e gestores

4.8. Ejemplos y casos reales de inversión en una *Startup*
- 4.8.1. Apresentação do caso
- 4.8.2. Cenário inicial
- 4.8.3. Cenário final após a ronda de investimento

4.9. Negociação com os investidores do acordo de acionistas de uma *Startup*: SHA
- 4.9.1. Porque é que a negociação de um bom SHA
- 4.9.2. Cláusulas habituales a negociar
- 4.9.3. Normas de mercado

4.10. Ggestão das expetativas face a uma possível *exit* numa *Startup*
- 4.10.1. Definir expetativas claras desde o início
- 4.10.2. Diferentes opções quando se trata de um *exit* dos fundadores
- 4.10.3. Acordos importantes na negociação do *exit*

Irá dominar a gestão operacional integral de Startups, otimizando processos, recursos e equipas para garantir a sua eficiência"

04

Objetivos de ensino

Este programa universitário abrangente da TECH foi concebido para fornecer aos profissionais as ferramentas mais inovadoras para gerir e negociar eficazmente em Startups. Ao mesmo tempo, os alunos desenvolverão competências em estratégias de crescimento, estruturação de rondas de investimento e liderança operacional, contribuindo significativamente para o sucesso e a escalabilidade das startups num ambiente empresarial competitivo e dinâmico.

Gerir o financiamento da Startup de forma otimizada, tomando decisões informadas sobre a angariação de fundos e a gestão do fluxo de caixa"

Objetivos gerais

- Analisar as caraterísticas e as diferenças entre *Startups* e empresas tradicionais
- Aprofundar as diferentes estratégias de financiamento disponíveis para *Startups* nas suas diferentes fases de desenvolvimento, compreendendo as suas caraterísticas, vantagens e desafios
- Examinar as diferenças fundamentais entre *business angels* e o capital de risco como fontes de financiamento para *Startups*
- Dominar a estrutura e as caraterísticas fundamentais do modelo de *search fund*
- Desenvolver estratégias para uma apresentação eficaz do projeto
- Conhecer os instrumentos legais para equilibrar o controlo acionista entre fundadores e investidores
- Explorar a importância de uma estrutura jurídica correta para o desenvolvimento bem sucedido de uma *Startup*
- Identificar os elementos-chave de uma IPO bem sucedida
- Gerir estratégias para maximizar o valor de uma *Startup*
- Identificar as vantagens e os riscos das OIC e STOs
- Utilize ferramentas úteis para o ajudar a manter uma relação duradoura com os investidores

Extrairá valiosas lições através de casos reais em ambientes simulados de aprendizagem"

Objetivos específicos

Módulo 1. Estratégias de Financiamento para *Startups*

- Identificar as principais fontes de financiamento para *Startups*, do autofinanciamento ao investimento institucional
- Compreender o papel dos *business angels* e dos fundos de venture capital no ecossistema empresarial

Módulo 2. Estruturação Jurídica das *Startups* e Veículos de Investimento

- Conhecer as diferentes formas societárias que pode assumir uma *Startup*
- Definir os aspetos fiscais e jurídicos do financiamento de *Startups*

Módulo 3. Modelos de Financiamento Alternativos para *Startups*

- Examinar plataformas de *crowdfunding* e o seu impacto em *Startups*
- Definir as etapas para estruturar a dívida convertível

Módulo 4. Oficina de Negociação com Investidores para *Startups*

- Justificar a importância de construir relações fortes com os investidores
- Definir os diferentes documentos a preparar e especificar os aspetos fundamentais para uma apresentação eficaz

05

Oportunidades de carreira

Este programa da TECH é a oportunidade ideal para os profissionais que pretendem especializar-se em Negociação e Gestão Operacional Integral em *Startups*. Através de conhecimentos avançados em matéria de estratégias de crescimento, financiamento e gestão operacional, os alunos desenvolverão competências-chave para liderar com êxito *Startups* otimizando processos, negociando com investidores e gerindo recursos num ambiente competitivo e em constante mudança.

Quer tornar-se um Diretor de Expansão de Startup? Consiga-o com este curso em somente 6 meses”

Perfil dos nossos alunos

Os alunos deste programa em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups serão profissionais capazes de conceber e executar estratégias avançadas de gestão e negociação. Terá também as competências necessárias para otimizar os processos operacionais, estruturar rondas de financiamento e conduzir negociações estratégicas. Além disso, será capaz de gerir o crescimento de startups em mercados competitivos, tomando decisões fundamentais para a sua expansão e sustentabilidade, enquanto lidera equipas e projetos inovadores.

Irá liderar projetos de inovação no âmbito de Startups para garantir o seu posicionamento competitivo e a adoção de tecnologias emergentes.

- **Visão Estratégica no Investimento:** Capacidade para analisar o ecossistema empresarial e detetar oportunidades de investimento em *Startups* com elevado potencial de crescimento, otimizando a tomada de decisões financeiras.
- **Gestão financeira e otimização de recursos:** Capacidade para estruturar modelos de financiamento eficientes, maximizando a rentabilidade e a sustentabilidade das *Startups* através da utilização de estratégias inovadoras.
- **Negociação e angariação de fundos:** Capacidade para liderar negociações com investidores, fundos de capital de risco e instituições financeiras, assegurando acordos vantajosos alinhados com os objetivos da empresa em fase de arranque.
- **Análise de risco e avaliação de viabilidade:** Capacidade para avaliar a viabilidade financeira e operacional de projetos empresariais, identificando riscos e concebendo estratégias eficazes de atenuação.

Após a conclusão do Curso de Especialização, poderá utilizar os seus conhecimentos e competências nos seguintes cargos:

1. **Analista de investimentos em *Startups*:** Especialista na avaliação de modelos de negócio emergentes, analisando a sua viabilidade financeira e potencial de crescimento para fundos de investimento e sociedades de capital de risco.
2. **Gestor de fundos de *Venture Capital*:** Responsável pela gestão e estratégia de investimento dos fundos de capital de risco, identificando e financiando *Startups* com elevado potencial de escalabilidade.
3. **Consultor no financiamento de *Startups*:** Consultor especializado em estratégias de angariação de capital, ajudando os empresários a estruturar rondas de investimento e a otimizar o seu acesso ao financiamento.
4. **Diretor de *Corporate Venture Capital*:** Responsável pelo desenvolvimento de iniciativas de investimento em *Startups* de grandes empresas, fomentando a inovação aberta e a sinergia entre empresas consolidadas e novos empreendimentos.
5. **Especialista em instrumentos de financiamento alternativos:** Profissional dedicado à conceção e gestão de modelos de financiamento, tais como crowdfunding, *business angels*, aceleradores e outras alternativas ao capital tradicional.
6. **Consultor de fusões e aquisições de *Startups*:** Consultor especialista na estruturação de processos de compra, venda e fusão de *Startups*, maximizando o valor em transacções estratégicas.

> *Irá supervisionar a gestão financeira de startups, incluindo a estruturação de rondas de financiamento e a otimização de recursos"*

06

Metodologia do estudo

A TECH é a primeira universidade do mundo a combinar a metodologia dos ***case studies*** com o ***Relearning***, um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição guiada.

Esta estratégia de ensino disruptiva foi concebida para oferecer aos profissionais a oportunidade de atualizar conhecimentos e desenvolver competências de forma intensiva e rigorosa. Um modelo de aprendizagem que coloca o aluno no centro do processo académico e lhe dá o papel principal, adaptando-se às suas necessidades e deixando de lado as metodologias mais convencionais.

A TECH prepara-o para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso na sua carreira"

O aluno: a prioridade de todos os programas da TECH

Na metodologia de estudo da TECH, o aluno é o protagonista absoluto.
As ferramentas pedagógicas de cada programa foram selecionadas tendo em conta as exigências de tempo, disponibilidade e rigor académico que, atualmente, os estudantes de hoje, bem como os empregos mais competitivos do mercado.

Com o modelo educativo assíncrono da TECH, é o aluno que escolhe quanto tempo passa a estudar, como decide estabelecer as suas rotinas e tudo isto a partir do conforto do dispositivo eletrónico da sua escolha. O estudante não tem de assistir às aulas presenciais, que muitas vezes não pode frequentar. As atividades de aprendizagem serão realizadas de acordo com a sua conveniência. Poderá sempre decidir quando e de onde estudar.

Na TECH NÃO terá aulas ao vivo (às quais nunca poderá assistir)"

Os programas de estudo mais completos a nível internacional

A TECH caracteriza-se por oferecer os programas académicos mais completos no meio universitário. Esta abrangência é conseguida através da criação de programas de estudo que cobrem não só os conhecimentos essenciais, mas também as últimas inovações em cada área.

Ao serem constantemente atualizados, estes programas permitem que os estudantes acompanhem as mudanças do mercado e adquiram as competências mais valorizadas pelos empregadores. Deste modo, os programas da TECH recebem uma preparação completa que lhes confere uma vantagem competitiva significativa para progredirem nas suas carreiras.

E, além disso, podem fazê-lo a partir de qualquer dispositivo, PC, tablet ou smartphone.

> *O modelo da TECH é assíncrono, pelo que pode estudar com o seu PC, tablet ou smartphone onde quiser, quando quiser, durante o tempo que quiser"*

Case studies ou Método do caso

O método do caso tem sido o sistema de aprendizagem mais utilizado pelas melhores escolas de gestão do mundo. Criada em 1912 para que os estudantes de direito não aprendessem apenas o direito com base em conteúdos teóricos, a sua função era também apresentar-lhes situações complexas da vida real. Poderão então tomar decisões informadas e fazer juízos de valor sobre a forma de os resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard.

Com este modelo de ensino, é o próprio aluno que constrói a sua competência profissional através de estratégias como o *Learning by doing* ou o *Design Thinking*, utilizadas por outras instituições de renome, como Yale ou Stanford.

Este método orientado para a ação será aplicado ao longo de todo o curso académico do estudante com a TECH. Desta forma, será confrontado com múltiplas situações da vida real e terá de integrar conhecimentos, pesquisar, argumentar e defender as suas ideias e decisões. A premissa era responder à questão de saber como agiriam quando confrontados com acontecimentos específicos de complexidade no seu trabalho quotidiano.

Método *Relearning*

Na TECH os *case studies* são reforçados com o melhor método de ensino 100% online: o *Relearning*.

Este método rompe com as técnicas tradicionais de ensino para colocar o aluno no centro da equação, fornecendo os melhores conteúdos em diferentes formatos. Desta forma, consegue rever e reiterar os conceitos-chave de cada disciplina e aprender a aplicá-los num ambiente real.

Na mesma linha, e de acordo com múltiplas investigações científicas, a repetição é a melhor forma de aprender. Por conseguinte, a TECH oferece entre 8 e 16 repetições de cada conceito-chave na mesma aula, apresentadas de forma diferente, a fim de garantir que o conhecimento seja totalmente incorporado durante o processo de estudo.

O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e maior desempenho, envolvendo-o mais na sua especialização, desenvolvendo um espírito crítico, a defesa de argumentos e o confronto de opiniões: uma equação que o leva diretamente ao sucesso.

Um Campus Virtual 100% online com os melhores recursos didáticos

Para aplicar eficazmente a sua metodologia, a TECH concentra-se em fornecer aos licenciados materiais didáticos em diferentes formatos: textos, vídeos interativos, ilustrações e mapas de conhecimento, entre outros. Todos eles são concebidos por professores qualificados que centram o seu trabalho na combinação de casos reais com a resolução de situações complexas através da simulação, o estudo de contextos aplicados a cada carreira profissional e a aprendizagem baseada na repetição, através de áudios, apresentações, animações, imagens, etc.

Os últimos dados científicos no domínio da neurociência apontam para a importância de ter em conta o local e o contexto em que o conteúdo é acedido antes de iniciar um novo processo de aprendizagem. A possibilidade de ajustar estas variáveis de forma personalizada ajuda as pessoas a recordar e a armazenar conhecimentos no hipocampo para retenção a longo prazo. Trata-se de um modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que é conscientemente aplicado neste curso universitário.

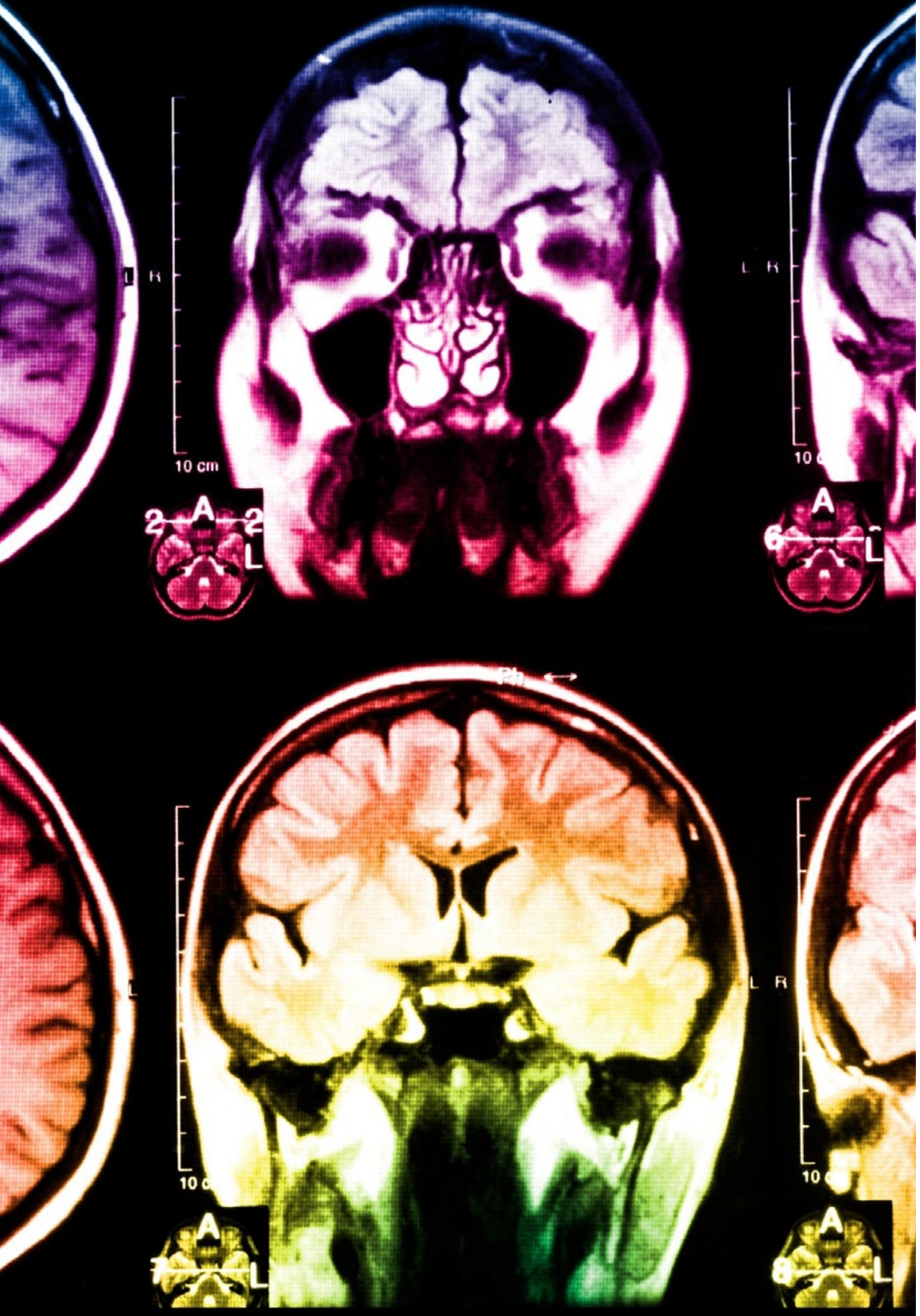
Por outro lado, também com o objetivo de favorecer ao máximo o contato mentor-mentorando, é disponibilizada uma vasta gama de possibilidades de comunicação, tanto em tempo real como em diferido (mensagens internas, fóruns de discussão, serviço telefónico, contacto por correio eletrónico com o secretariado técnico, chat, videoconferência, etc.).

Da mesma forma, este Campus Virtual muito completo permitirá aos estudantes da TECH organizar os seus horários de estudo em função da sua disponibilidade pessoal ou das suas obrigações profissionais. Desta forma, terão um controlo global dos conteúdos académicos e das suas ferramentas didácticas, em função da sua atualização profissional acelerada.

> *O modo de estudo online deste programa permitir-lhe-á organizar o seu tempo e ritmo de aprendizagem, adaptando-o ao seu horário"*

A eficácia do método justifica-se com quatro resultados fundamentais:

1. Os alunos que seguem este método não só conseguem a assimilação de conceitos, como também o desenvolvimento da sua capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação de conhecimentos.
2. A aprendizagem traduz-se solidamente em competências práticas que permitem ao aluno uma melhor integração do conhecimento na prática diária.
3. A assimilação de ideias e conceitos é facilitada e mais eficiente, graças à utilização de situações que surgiram a partir da realidade.
4. O sentimento de eficiência do esforço investido torna-se um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz num maior interesse pela aprendizagem e num aumento da dedicação ao Curso.



A metodologia universitária mais bem classificada pelos seus alunos

Os resultados deste modelo académico inovador estão patentes nos níveis de satisfação global dos alunos da TECH.

A avaliação dos estudantes sobre a qualidade do ensino, a qualidade dos materiais, a estrutura e os objetivos dos cursos é excelente. Não é de surpreender que a instituição se tenha tornado a universidade mais bem classificada pelos seus estudantes de acordo com o índice global score, obtendo uma classificação de 4,9 em 5..

Aceder aos conteúdos de estudo a partir de qualquer dispositivo com ligação à Internet (computador, tablet, smartphone) graças ao fato de a TECH estar na vanguarda da tecnologia e do ensino.

Poderá aprender com as vantagens do acesso a ambientes de aprendizagem simulados e com a abordagem de aprendizagem por observação, ou seja, aprender com um especialista.

Assim, os melhores materiais didáticos, cuidadosamente preparados, estarão disponíveis neste programa:

Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados especificamente para o curso, pelos especialistas que o irão lecionar, de modo a que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são então aplicados ao formato audiovisual que criará a nossa forma de trabalhar online, com as mais recentes técnicas que nos permitem oferecer-lhe a maior qualidade em cada uma das peças que colocaremos ao seu serviço.

Estágios de aptidões e competências

Realizarão atividades para desenvolver competências e aptidões específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e capacidades que um especialista deve desenvolver no quadro da globalização.

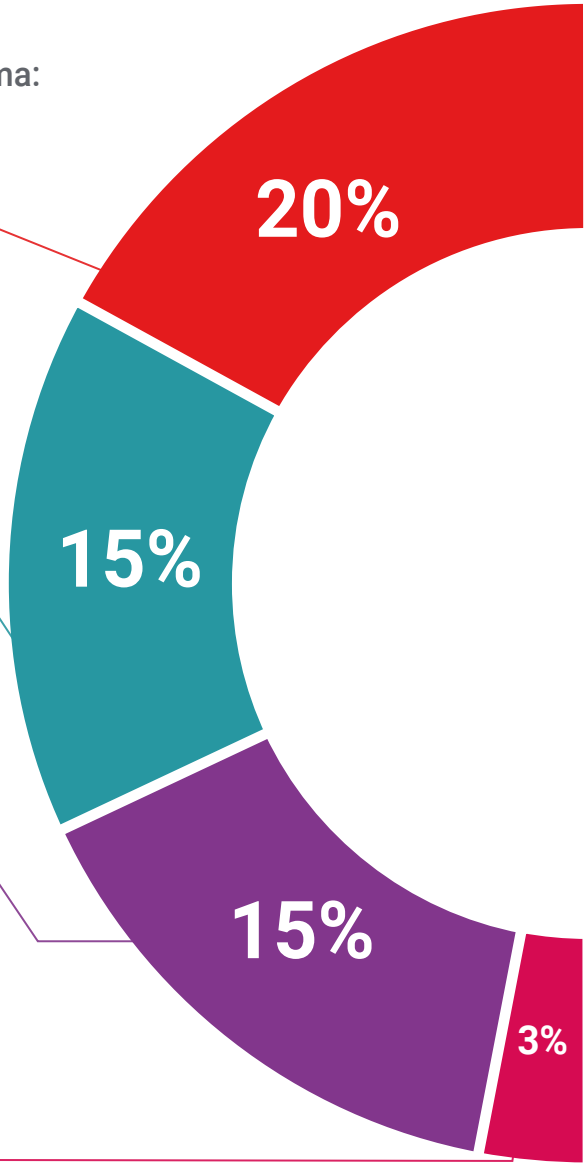
Resumos interativos

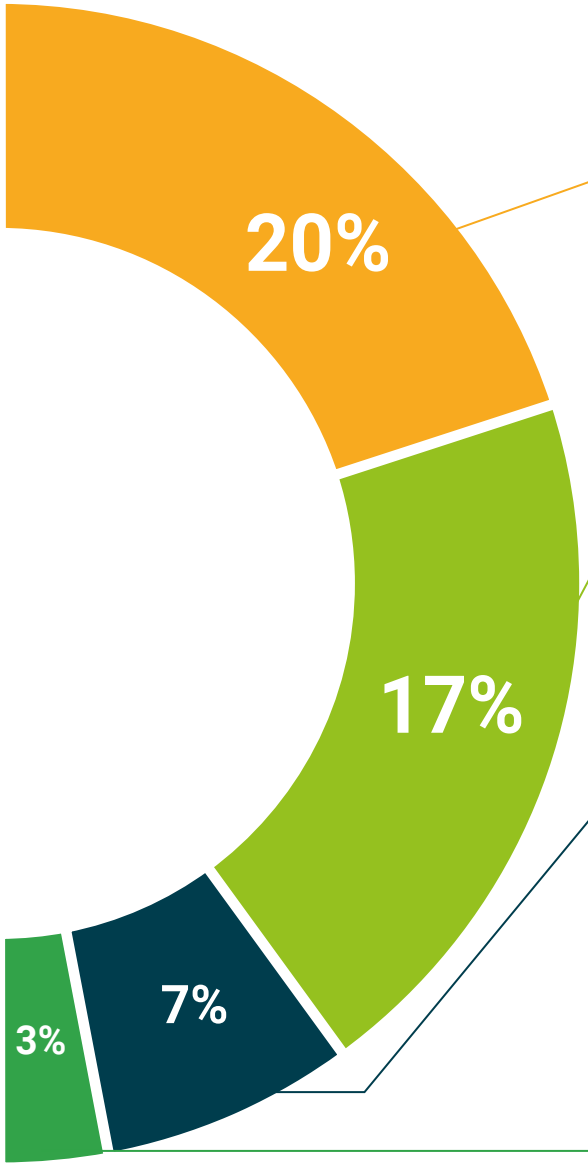
Apresentamos os conteúdos de forma atrativa e dinâmica em ficheiros multimédia que incluem áudio, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceptuais a fim de reforçar o conhecimento.

Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi galardoado pela Microsoft como uma "Caso de sucesso na Europa"

Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso, diretrizes internacionais... Na nossa biblioteca virtual, terá acesso a tudo o que precisa para completar a sua formação.





Case Studies

Será realizada uma seleção dos melhores *case studies* na área;
Casos apresentados, analisados e instruídos pelos melhores especialistas do panorama internacional.

Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente os seus conhecimentos ao longo de todo o programa. Fazemo-lo em 3 dos 4 níveis da Pirâmide de Miller.

Masterclasses

Existe evidência científica acerca da utilidade da observação por especialistas terceiros.

O que se designa de *Learning from an expert* fortalece o conhecimento e a memória, e cria a confiança em futuras decisões difíceis.

Guias práticos

A TECH oferece os conteúdos mais relevantes do curso sob a forma de fichas de trabalho ou de guias de ação rápida. Uma forma sintética, prática e eficaz de ajudar o aluno a progredir na sua aprendizagem.

07

Corpo docente

Para a conceção e realização deste programa, a TECH recorreu aos serviços de verdadeiras referências no domínio da Negociação e Gestão Operacional Integral em *Startups*. Graças a isso, criaram uma miríade de conteúdos didáticos que se destacam não só pela sua elevada qualidade, mas também pela sua adaptação às exigências do mercado de trabalho atual. Desta forma, os estudantes entrarão numa experiência académica de alta intensidade que irá melhorar significativamente as suas oportunidades de carreira.

A equipa docente deste programa é composta por especialistas de renome em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups"

Direção

Sra. Paula Segura García

- M&A Legal em Crowe Legal e Fiscal
- Mestrado em Direito Empresarial pela Esade Universidad Ramón Llull
- Licenciatura em Direito pela Esade Universidade Ramón Llull

Professores

Sr. Enrique Adrién Calduch

- Fundador da Cüimo
- Advogado de Direito comercial da Cuatrecasas
- Mestrado em Direito Comercial Internacional pelo Instituto de Empresa
- Licenciatura em Direito, Administração e Direção de Empresas pela Universidade de Valência

Sr. José María Núñez Mejías

- Chefe de redação e Roteirista de artigos em Direito Virtual
- Mestrado em Advocacia pela Universidade de Cáceres
- Licenciatura em Direito pela Universidade de Cáceres

Dr. Levón Grigorián Keheaián

- Parceiro de *Banking & Finance* em Crowe Legal e Fiscalidade
- Vice-Presidente do Instituto de Acionistas
- Representante da Enterprise Arménia
- Advogado em Cuatrecasas
- Doutoramento em Direito pela Universidade Pompeu Fabra.
- Mestrado em Direito em Estudos Jurídicos Internacionais pelo Georgetown University Law Center
- Mestrado em Direito e Política da União Europeia pelo Instituto Real de Estudos Europeus
- Mestrado em Avaliação de Empresas e Contabilidade pela UPF Barcelona School of Management
- Licenciatura em Direito pela Universidade de Saragoça

Sr. Joaquín Alegre Zalven

- Parceiro Responsável por *Banking & Finance* em Crowe Legal and Tributário
- Diretor de *Banking & Finance* em Andersen
- *Senior Manager* de Banking e Regulação Financeira na PwC
- Advogado em Cuatrecasas
- Especialista jurídico no Credit Suisse
- Mestrado em Avaliação de Empresas e Contabilidade de Sociedades pela Universidade Pompeu Fabra
- Licenciatura em Direito pela Universidade de Valência

08

Certificação

O Curso de Especialização em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups garante, além da formação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um certificado de Curso de Especialização emitido pela TECH Global University.

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este programa permitirá a obtenção do certificado próprio de **Curso de Especialização em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups** reconhecido pela TECH Global University, a maior universidade digital do mundo.

A **TECH Global University,** é uma Universidade Europeia Oficial reconhecida publicamente pelo Governo de Andorra ***(bollettino ufficiale)***. Andorra faz parte do Espaço Europeu de Educação Superior (EEES) desde 2003. O EEES é uma iniciativa promovida pela União Europeia com o objetivo de organizar o modelo de formação internacional e harmonizar os sistemas de ensino superior dos países membros desse espaço. O projeto promove valores comuns, a implementação de ferramentas conjuntas e o fortalecimento dos seus mecanismos de garantia de qualidade para fomentar a colaboração e a mobilidade entre alunos, investigadores e académicos.

Esse título próprio da **TECH Global University**, é um programa europeu de formação contínua e atualização profissional que garante a aquisição de competências na sua área de conhecimento, conferindo um alto valor curricular ao aluno que conclui o programa.

Título: **Curso de Especialização em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups**

Modalidade: **online**

Duração: **6 meses**

Acreditação: **18 ECTS**

tech global university

Sr./Sra. _____, com o documento de identidade nº _____, foi aprovado satisfatoriamente e obteve o certificado de:

Curso de Especialização em Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups

Trata-se de um título próprio com duração de 540 horas, o equivalente a 18 ECTS, com data de início dd/ mm/aaaa e data final dd/mm/aaaa.

A TECH Global University é uma universidade oficialmente reconhecida pelo Governo de Andorra em 31 de janeiro de 2024, que pertence ao Espaço Europeu de Educação Superior (EEES).

Andorra la Vella, 28 de fevereiro de 2024

Dr. Pedro Navarro Illana
Reitor

código único TECH: BBADCEADBECB99D techtitute.com/titulos

*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH Global University providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

tech global university

Curso de Especialização

Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups

- Modalidade: **online**
- Duração: **6 meses**
- Certificação: **TECH Global University**
- Acreditação: **18 ECTS**
- Horário: **ao seu próprio ritmo**
- Exames: **online**

Curso de Especialização

Negociação e Gestão Operacional Integral em Startups

tech global university