

Programa Avançado

Negociação e Operação Integral em Startups





Programa Avançado Negociação e Operação Integral em Startups

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Global University
- » Créditos: 18 ECTS
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/escola-de-negocios/programa-avancado/programa-avancado-negociacao-operacao-integral-startups

Índice

01

Apresentação do programa

pág. 4

02

Por que estudar na TECH?

pág. 8

03

Plano de estudos

pág. 12

04

Objetivos de ensino

pág. 18

05

Oportunidades profissionais

pág. 22

06

Metodologia de estudo

pág. 26

07

Equipe de professores

pág. 36

08

Certificação

pág. 40

01

Apresentação do programa

No ecossistema das *Startups*, a capacidade de negociar acordos importantes com investidores, sócios e fornecedores é fundamental para o crescimento e a sustentabilidade das empresas. Além disso, isso influencia diretamente o acesso ao financiamento, a estruturação de acordos e a criação de alianças que permitem às instituições crescer e competir nos mercados globais. Nesse cenário, os profissionais precisam adotar as melhores práticas para gerenciar com eficácia os recursos de uma *Startup*, otimizar a sua estrutura e garantir o sucesso a longo prazo. Por isso, a TECH lança um programa inovador focado em Negociação e Operação Integral em *Startups*. Além disso, Programa Avançado é ministrado em um formato flexível e totalmente online.



“

Graças a este programa, 100% online, você dominará a gestão operacional integral das startups e otimizará os seus processos para garantir a sua escalabilidade”

O sucesso de uma *Startup* não depende apenas de uma ideia inovadora, mas também da sua capacidade de gerenciar eficientemente suas operações e negociar estrategicamente com investidores, sócios e outros atores importantes. Nesse sentido, a gestão de uma *Startup* implica uma visão holística de todos os seus processos, desde a estruturação financeira até as negociações de acordos importantes. Por esse motivo, é essencial que os especialistas dominem as estratégias mais avançadas para maximizar o valor dos seus projetos, gerenciar riscos e atingir os seus objetivos de crescimento.

Neste contexto, a TECH apresenta um programa revolucionário em Negociação e Operação Integral em *Startups*. O programa acadêmico aprofundará vários métodos de financiamento, como o *bootstrapping*, o *venture capital* e o *crowdfunding*. Ao mesmo tempo, o programa oferecerá aos alunos as técnicas mais modernas de negociação para estabelecer relações bem-sucedidas com os investidores. Além disso, os conteúdos didáticos analisarão a estrutura jurídica dos veículos de investimento. Graças a isso, os alunos adquirirão uma compreensão integral dos mecanismos de financiamento e aprenderão a negociar termos de investimento favoráveis que garantam o crescimento das *Startups*. Além disso, desenvolverão competências essenciais para estruturar acordos de investimento sólidos, bem como para gerir eficazmente as relações com investidores e sócios estratégicos.

Quanto à metodologia, o curso é 100% online, permitindo que os especialistas acessem o conteúdo de qualquer lugar e a qualquer momento, adaptando os estudos aos seus horários. Além disso, a TECH emprega o seu método revolucionário de aprendizagem: o *Relearning*. Este sistema consiste na repetição de noções fundamentais para fixar conhecimentos e facilitar uma aprendizagem prolongada. Além disso, de forma complementar, os alunos encontrarão no Campus Virtual diversos recursos multimídia de apoio, como resumos interativos, casos de estudo reais ou vídeos explicativos.

Este **Programa Avançado de Negociação e Operação Integral em Startups** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Negociação e Operação Integral em Startups
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil, fornece informações científicas e práticas sobre as disciplinas essenciais para o exercício da profissão
- ♦ Contém exercícios práticos em que o processo de autoavaliação é realizado para melhorar o aprendizado
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Aulas teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com ligação à Internet



Você será capacitado na estrutura e na gestão de rodadas de financiamento, desde a busca por investidores até a formalização de acordos”

“

Você terá um conhecimento holístico na negociação de acordos de colaboração com grandes corporações e órgãos governamentais para impulsionar o crescimento das Startups”

O corpo docente inclui profissionais da área de Negociação e Operação Integral em Startups, que contribuem com sua experiência para este programa, bem como especialistas reconhecidos de sociedades líderes e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, oferece ao profissional uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente simulado que proporcionará um estudo imersivo e programado para capacitar em situações reais.

Este programa se fundamenta na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o aluno deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do programa. Para isso, o profissional contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo, realizado por especialistas reconhecidos nesta área.

Você implementará processos de inovação contínua, garantindo que a Startup se mantenha competitiva em um ambiente tecnológico e empresarial em constante evolução.

Com o sistema Relearning utilizado pela TECH, você reduzirá as longas horas de estudo e memorização. Você vai assimilar os conceitos essenciais de maneira natural!



02

Por que 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 idiomas, a TECH se posiciona como líder em empregabilidade, com uma taxa de inserção profissional de 99%. Além disso, conta com um vasto corpo docente formado por mais de 6.000 professores de prestígio internacional.



“

Estude na maior universidade digital do mundo e garanta seu sucesso profissional. O futuro começa na TECH”

A melhor universidade online do mundo de acordo com a FORBES

A conceituada revista Forbes, especializada em negócios e finanças, destacou a TECH como «a melhor universidade online do mundo». Foi o que afirmou recentemente em um artigo de sua edição digital, no qual faz referência à história de sucesso dessa instituição, «graças à oferta acadêmica que oferece, à seleção de seu corpo docente e a um método de aprendizagem inovador destinado a formar os profissionais do futuro».

A melhor equipe de professores top internacional

A equipe de professores da TECH é composta por mais de 6.000 profissionais de renome internacional. Professores, pesquisadores e executivos seniores de multinacionais, incluindo Isaiah Covington, técnico de desempenho do Boston Celtics; Magda Romanska, pesquisadora principal do Harvard MetaLAB; Ignacio Wistumba, presidente do departamento de patologia molecular translacional do MD Anderson Cancer Center; e D.W. Pine, diretor de criação da revista TIME, entre outros.

A maior universidade digital do mundo

A TECH é a maior universidade digital do mundo. Somos a maior instituição educacional, com o melhor e mais amplo catálogo educacional digital, 100% online, abrangendo a grande maioria das áreas do conhecimento. Oferecemos o maior número de cursos próprios, pós-graduações e graduações oficiais do mundo. No total, são mais de 14.000 programas universitários em onze idiomas diferentes, o que nos torna a maior instituição de ensino do mundo.



Forbes
Melhor universidade
online do mundo

Plano
de estudos
mais completo

Equipe de professores
TOP
Internacional

A metodologia
mais eficaz

Nº.1
Mundial
A maior universidade
online do mundo

Os planos de estudos mais completos do panorama universitário

A TECH oferece os planos de estudos mais completos do cenário universitário, com programas que abrangem conceitos fundamentais e, ao mesmo tempo, os principais avanços científicos em suas áreas específicas. Além disso, esses programas são continuamente atualizados para garantir aos alunos a vanguarda acadêmica e as habilidades profissionais mais procuradas. Dessa forma, os programas da universidade proporcionam aos seus alunos uma vantagem significativa para impulsionar suas carreiras rumo ao sucesso.

Um método de aprendizado único

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

A universidade online oficial da NBA

A TECH é a Universidade Online Oficial da NBA. Por meio de um acordo com a maior liga de basquete do mundo, oferece aos seus alunos programas universitários exclusivos, além de uma grande variedade de recursos educacionais voltados para o negócio da liga e outras áreas da indústria esportiva. Cada programa tem um plano de estudos único e conta com palestrantes convidados excepcionais: profissionais com trajetórias esportivas destacadas que compartilham suas experiências sobre os temas mais relevantes.

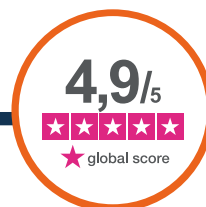
Líderes em empregabilidade

A TECH se consolidou como a universidade líder em empregabilidade. 99% dos seus alunos conseguem um emprego na área que estudaram em até um ano após a conclusão de qualquer programa da universidade. Um número semelhante obtém uma melhoria imediata em sua carreira. Isso é possível graças a uma metodologia de ensino baseada na aquisição de competências práticas, essenciais para o desenvolvimento profissional.



Google Partner Premier

A gigante da tecnologia Google concedeu à TECH o selo Google Partner Premier. Esse reconhecimento, disponível apenas para 3% das empresas no mundo, destaca a experiência eficaz, flexível e adaptada que a universidade oferece aos seus alunos. O reconhecimento não apenas credencia o máximo rigor, desempenho e investimento nas infraestruturas digitais da TECH, mas também coloca essa universidade como uma das empresas de tecnologia mais avançadas do mundo.



A Universidade mais bem avaliada por seus alunos

O site de avaliação Global score posicionou a TECH como a universidade mais bem avaliada do mundo por seus alunos. Esse portal de avaliações, o mais confiável e prestigiado, pois verifica e valida a autenticidade de cada opinião publicada, concedeu à TECH a sua classificação mais alta, 4,9 de 5, com base em mais de 1000 avaliações recebidas. Esses números colocam a TECH como referência absoluta de universidade internacional.



03

Plano de estudos

Os materiais didáticos que compõem este programa foram desenvolvidos por especialistas altamente qualificados em Negociação e Operação Integral em Startups. O plano de estudos analisará diversas fontes de financiamento, como o *bootstrapping*, o *venture capital* e o *financiamento coletivo*. Por sua vez, o programa proporcionará aos alunos as estratégias de Negação mais sofisticadas para estabelecer relações com os investidores. Em consonância com isso, os materiais didáticos aprofundarão a estruturação jurídica dos veículos de investimento. Dessa forma, os alunos desenvolverão habilidades para negociar com eficácia os termos financeiros e proteger os direitos dos sócios por meio de contratos bem estruturados.



“

Você aprofundará os seus conhecimentos sobre a estrutura e gestão de rodadas de financiamento, desde a busca por investidores até a formalização de acordos”

Módulo 1. Estratégias de financiamento para startups

- 1.1. Financiamento privado de *startups*
 - 1.1.1. Financiamento privado de *startups*. Aspectos principais
 - 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 nas *startups*
 - 1.3.1. Papel do *business angel* na fase inicial da *startup*
 - 1.3.2. Perfil do investidor anjo: o que eles procuram em uma *startup*
 - 1.3.2. Como atrair e negociar com *business angels*
- 1.4. *Venture capital* e *private equity* nas *startups*
 - 1.4.1. *Venture capital* e *private equity* nas *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 de sucesso
- 1.6. Financiamento bancário e empréstimos para *startups*
 - 1.6.1. Financiamento bancário e empréstimos para *startups*. Aspectos principais
 - 1.6.2. Linhas de crédito e empréstimos para empreendedores
 - 1.6.3. Avals e garantias: como melhorar o financiamento bancário
- 1.7. Etapas de financiamento em *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 além: crescimento e escalabilidade
 - 1.7.3. A entrada na 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. Planejamento de um *pitch* financeiro eficaz
 - 1.8.2. Fundamentos para a negociação de 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. Planejamento de um plano financeiro
 - 1.10.2. Estrutura e componentes de um plano financeiro
 - 1.10.3. Erros comuns no planejamento financeiro de *startups*

Módulo 2. Estruturação jurídica de *startups* e veículos de investimento

- 2.1. As *startups* e os veículos de investimento
 - 2.1.1. Tipos de veículos de investimento
 - 2.1.2. Ecossistema de *startups*: Ambiente local e global
 - 2.1.3. Importância da estrutura jurídica: Por que é essencial para o sucesso de uma *startup*
- 2.2. Estrutura corporativa de uma *startup*
 - 2.2.1. Sócios: direitos e obrigações
 - 2.2.2. Capital social: contribuições e participação dos sócios
 - 2.2.3. Governança corporativa
 - 2.2.4. Obrigações recorrentes
- 2.3. Acordos entre sócios em *startups*
 - 2.3.1. Acordo de parceria: 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 distribuição das ações
 - 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, investidores de capital de risco e financiamento bancário.
 - 2.4.2. Rodadas de financiamento: *seed*, Série A, B, C, etc.
 - 2.4.3. Aspectos legais das rodadas de investimento: o contrato de investimento
 - 2.4.4. Aspectos legais das rodadas de investimento: o contrato entre os sócios

- 2.5. Veículos de investimento em *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 legal em *startups*
 - 2.6.2. Marcas registradas: importância no branding de uma *startup*
 - 2.6.3. Acordos de Licença: uso de tecnologia e propriedade intelectual de terceiros
 - 2.6.4. Estratégias para proteger a propriedade intelectual: Abordagem global vs. nacional
- 2.7. Aspectos 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: regulamentações fiscais, trabalhistas e de proteção de dados
 - 2.7.4. Impacto das leis antitruste e de concorrência

Módulo 3. Modelos de financiamento alternativo para *startups*

- 3.1. Financiamento alternativo para *startups*
 - 3.1.1. Financiamento alternativo: Definição e tipos
 - 3.1.2. Diferenças entre financiamento alternativo e financiamento tradicional
 - 3.1.3. Fatores que impulsionam a adoção do financiamento alternativo
 - 3.1.4. Exemplos de sucesso em financiamento alternativo
- 3.2. Dívida conversível e outros instrumentos de dívida no financiamento de *startups*
 - 3.2.1. Dívida conversível
 - 3.2.2. Processo para estruturar acordos de dívida
 - 3.2.3. Vantagens em relação a outros modelos
 - 3.2.4. Exemplos de *startups* que utilizam dívida conversível
- 3.3. Plataformas *peer-to-peer lending* em *startups*
- 3.4. Modelos operacionais de P2P *lending*
 - 3.4.1. Benefícios para *startups* e credores
 - 3.4.2. Desafios regulatórios e de sustentabilidade
 - 3.4.3. Exemplos de sucesso em P2P *lending*

- 3.5. Aberturas de capital para *startups*
 - 3.5.1. Requisitos e processos para uma IPO
 - 3.5.2. Benefícios e riscos de abrir o capital
 - 3.5.3. Casos de *startups* bem-sucedidas na bolsa de valores
 - 3.5.4. Alternativas à IPO tradicional (SPACs, *direct listings*)
- 3.6. Bônus e outros produtos financeiros para *startups*
 - 3.6.1. Os bônus e a sua aplicação em *startups*
 - 3.6.2. Estruturação de emissões de títulos
 - 3.6.3. Comparação entre títulos e dívida conversível
 - 3.6.4. Exemplos de *startups* que emitiram títulos
- 3.7. *Factoring* e financiamento baseado em ativos para *startups*
 - 3.7.1. *Factoring* para *startups*: Funcionamento
 - 3.7.2. Benefícios do financiamento com ativos
 - 3.7.3. Diferenças entre *factoring* e *leasing*
 - 3.7.4. Casos de uso em *startups* tecnológicas
- 3.8. Estratégias combinadas de financiamento para *startups*
 - 3.8.1. Vantagens de combinar modelos de financiamento
 - 3.8.2. Estratégias para otimizar recursos
 - 3.8.3. Fatores-chave para o sucesso em estratégias combinadas
 - 3.8.4. Exemplos de *startups* que utilizaram estratégias mistas
- 3.9. Perspectivas futuras do financiamento alternativo para *startups*
 - 3.9.1. Tendências globais em financiamento alternativo
 - 3.9.2. Impacto da regulamentação no setor
 - 3.9.3. Inovações tecnológicas em modelos de financiamento
 - 3.9.4. Expansão para novos mercados globais



Módulo 4. Workshop de negociação com investidores para *startups*

- 4.1. Investidores do ecossistema empreendedor para *startups*
 - 4.1.1. Tipologia dos principais investidores
 - 4.1.2. Tese de investimento e retornos
 - 4.1.3. *Momentum*
- 4.2. Habilidades essenciais para negociar com investidores para *startups*
 - 4.2.1. Comunicação clara e persuasiva
 - 4.2.2. Ênfase nas ideias principais
 - 4.2.3. Capacidade de negociação e flexibilidade
 - 4.2.4. Conhecimento profundo do negócio e do mercado
- 4.3. Escolha do investidor para a *startup*: Como nos aproximar dos nossos investidores-alvo
 - 4.3.1. Escolha do inversor adequado
 - 4.3.2. Contato com o investidor-alvo
 - 4.3.3. Acompanhamento e próximas reuniões
- 4.4. Conjunto de documentos para uma rodada de investimentos 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 organizada e clara
 - 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). Modelo de negócio
 - 4.6.1. Modelos de negócios e tração
 - 4.6.2. Equipe
 - 4.6.3. *Momentum*
- 4.7. Rodadas de investimento para a sua *startup*
 - 4.7.1. Tipos de rodadas de investimento
 - 4.7.2. Investimento em primário ou secundário
 - 4.7.3. Avaliação *pre money* e *post money*
 - 4.7.4. Planos de ação para funcionários e diretores
- 4.8. Exemplos e casos reais de investimento em uma *startup*
 - 4.8.1. Apresentação de casos
 - 4.8.2. Cenário inicial
 - 4.8.3. Cenário final após a rodada de investimentos
- 4.9. Negociação com investidores do acordo de sócios de uma *startup*: SHA
 - 4.9.1. Por que é fundamental negociar um bom SHA
 - 4.9.2. Cláusulas habituais a negociar
 - 4.9.3. Padrões de mercado
- 4.10. Gestão das expectativas diante de um possível *exit* em uma *startup*
 - 4.10.1. Estabelecer expectativas claras desde o início
 - 4.10.2. Diferentes opções na hora de uma *exit* dos fundadores
 - 4.10.3. Acordos importantes na negociação do *exit*



Você dominará a gestão operacional integral de startups, otimizando processos, recursos e equipes para garantir a sua eficiência”

04

Objetivos de ensino

Este programa completo da TECH foi desenvolvido para fornecer aos profissionais as ferramentas mais inovadoras para gerenciar e negociar com eficácia em Startups. Ao mesmo tempo, os alunos desenvolverão competências em estratégias de crescimento, estruturação de rodadas de investimento e liderança operacional, contribuindo significativamente para o sucesso e a escalabilidade de startups em um ambiente empresarial competitivo e dinâmico.





“

Gerenciar o financiamento da startup de maneira ideal, tomando decisões informadas sobre a captação de recursos e a gestão do fluxo de caixa”



Objetivos gerais

- ♦ Analisar as características e diferenças entre *startups* e empresas tradicionais
- ♦ Aprofundar as diferentes estratégias de financiamento disponíveis para *startups* nas suas diferentes fases de desenvolvimento, compreendendo as suas características, vantagens e desafios
- ♦ Examinar as diferenças fundamentais entre *business angels* e capital de risco como fontes de financiamento para startups
- ♦ Dominar a estrutura e as características fundamentais do modelo de *search fund*
- ♦ Desenvolver estratégias para a apresentação eficaz de projetos
- ♦ Conhecer as ferramentas jurídicas que permitem equilibrar o controle acionário entre fundadores e investidores
- ♦ Explorar a importância de uma estrutura jurídica adequada para o desenvolvimento bem-sucedido de uma *startup*
- ♦ Identificar os elementos-chave de uma IPO bem-sucedida
- ♦ Gerenciar estratégias para maximizar o valor de uma *startup*
- ♦ Identificar as vantagens e os riscos das ICOs e STOs
- ♦ Utilizar ferramentas úteis que ajudem a manter uma relação duradoura com os investidores



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





Objetivos específicos

Módulo 1. Estratégias de financiamento para *startups*

- ♦ Identificar as principais fontes de financiamento para *startups*, desde o autofinanciamento até o investimento institucional
- ♦ Compreender o papel dos *business angels* e dos fundos de venture capital no ecossistema empreendedor

Módulo 2. Estruturação jurídica de *startups* e veículos de investimento

- ♦ Conhecer as diferentes formas societárias que uma *startup* pode assumir
- ♦ Definir os aspectos fiscais e legais do financiamento de *startups*

Módulo 3. Modelos de financiamento alternativo para *startups*

- ♦ Examinar plataformas de *crowdfunding* e o seu impacto nas *startups*
- ♦ Definir os passos para estruturar uma dívida convertível

Módulo 4. Workshop de negociação com investidores para *startups*

- ♦ Fundamentar a importância de construir relações sólidas com investidores
- ♦ Definir os diferentes documentos que devem ser preparados e concretar aspectos fundamentais para que a apresentação seja eficaz

05

Oportunidades profissionais

Este programa da TECH é uma oportunidade ideal para profissionais que buscam se especializar em Negociação e Operação Integral em *Startups*. Através de conhecimentos avançados em estratégias de crescimento, financiamento e gestão operacional, os alunos desenvolverão competências-chave para liderar *Startups* com sucesso, otimizando processos, negociando com investidores e gerenciando recursos em um ambiente competitivo e em constante mudança.



“

Gostaria de exercer a função de Diretor de Expansão de Startups? Consiga isso com este programa em apenas 6 meses”

Perfil do aluno

Ao concluir o programa, o aluno se tornará um profissional capacitado para projetar e executar estratégias avançadas de gestão e negociação. Da mesma forma, terá habilidades para otimizar processos operacionais, estruturar rodadas de financiamento e liderar negociações estratégicas. Além disso, o aluno poderá gerenciar o crescimento de startups em mercados competitivos, tomando decisões importantes para o seu crescimento e sustentabilidade, enquanto lidera equipes e projetos inovadores.

Você irá liderar projetos de inovação dentro de Startups para garantir o seu posicionamento competitivo e a adoção de tecnologias emergentes.

- ♦ **Visão estratégica em investimento:** Capacidade de analisar o ecossistema empreendedor e detectar oportunidades de investimento em *startups* com alto potencial de crescimento, otimizando a tomada de decisões financeiras.
- ♦ **Gestão financeira e otimização de recursos:** Capacidade de estruturar modelos de financiamento eficientes, maximizando a rentabilidade e a sustentabilidade das *startups* através do uso de estratégias inovadoras.
- ♦ **Negociação e captação de fundos:** Capacidade para liderar negociações com investidores, fundos de capital de risco e entidades financeiras, garantindo acordos benéficos e alinhados com os objetivos da empresa emergente.
- ♦ **Análise de riscos e avaliação de viabilidade:** Capacidade de avaliar a viabilidade financeira e operacional de projetos empreendedores, identificando riscos e elaborando estratégias eficazes de mitigação.



Após concluir o Programa Avançado, você poderá aplicar seus conhecimentos e habilidades nas seguintes funções:

- 1. Analista de Investimentos em Startups:** Especialista na avaliação de modelos de negócios emergentes, analisando a sua viabilidade financeira e potencial de crescimento para fundos de investimento e empresas de capital de risco.
- 2. Gestor de Fundos de Venture Capital:** Responsável pela administração e estratégia de investimento de fundos de capital de risco, identificando e financiando *startups* com alto potencial de escalabilidade.
- 3. Consultor em Financiamento de Startups:** Consultor especializado em estratégias de captação de capital, auxiliando empreendedores a estruturar rodadas de investimento e otimizar a sua acesso ao financiamento.
- 4. Director de Corporate Venture Capital:** Responsável pelo desenvolvimento de iniciativas de investimento em *startups* de grandes corporações, promovendo a inovação aberta e a sinergia entre empresas consolidadas e novos empreendimentos.
- 5. Especialista em Instrumentos de Financiamento Alternativo:** Profissional dedicado ao design e gestão de modelos de financiamento como crowdfunding, *business angels*, aceleradoras e outras alternativas ao capital tradicional.
- 6. Consultor em Fusões e Aquisições de Startups:** Consultor especialista em estruturação de processos de compra, venda e fusão de *startups*, maximizando o valor em transações estratégicas.



Você supervisionará a gestão financeira nas Startups, incluindo a estruturação de rodadas de financiamento e a otimização de recursos”

06

Metodologia de estudo

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

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



“

A TECH prepara você para enfrentar novos desafios em ambientes incertos e alcançar o sucesso em 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 levando-se em conta as demandas de tempo, disponibilidade e rigor acadêmico que, atualmente, os alunos, bem como os empregos mais competitivos do mercado, exigem.

Com o modelo educacional assíncrono da TECH, é o aluno quem escolhe quanto tempo passa estudando, como decide estabelecer suas rotinas e tudo isso no conforto do dispositivo eletrônico de sua escolha. O aluno não precisa assistir às aulas presenciais, que muitas vezes não poderá comparecer. As atividades de aprendizado serão realizadas de acordo com sua conveniência. O aluno sempre poderá decidir quando e de onde estudar.

“

*Na TECH, o aluno NÃO terá aulas ao vivo
(das quais poderá nunca participar)”.*



Os programas de ensino mais abrangentes do mundo

A TECH se caracteriza por oferecer os programas acadêmicos mais completos no ambiente universitário. Essa abrangência é obtida por meio da criação de programas de estudo que cobrem não apenas o conhecimento essencial, mas também as últimas inovações em cada área.

Por serem constantemente atualizados, esses programas permitem que os alunos acompanhem as mudanças do mercado e adquiram as habilidades mais valorizadas pelos empregadores. Dessa forma, os alunos da TECH recebem uma preparação abrangente que lhes dá uma vantagem competitiva significativa para avançar em suas carreiras.

Além disso, eles podem fazer isso de qualquer dispositivo, PC, tablet ou smartphone.

“

O modelo da TECH é assíncrono, portanto, você poderá estudar com seu PC, tablet ou smartphone onde quiser, quando quiser e pelo tempo que quiser”

Case studies ou Método de caso

O método de casos tem sido o sistema de aprendizado mais amplamente utilizado pelas melhores escolas de negócios do mundo. Desenvolvido em 1912 para que os estudantes de direito não aprendessem a lei apenas com base no conteúdo teórico, sua função também era apresentar a eles situações complexas da vida real. Assim, eles poderiam tomar decisões informadas e fazer julgamentos de valor sobre como resolvê-los. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard.

Com esse modelo de ensino, é o próprio aluno que desenvolve sua competência profissional por meio de estratégias como o *Learning by doing* ou o *Design Thinking*, usados por outras instituições renomadas, como Yale ou Stanford.

Esse método orientado para a ação será aplicado em toda a trajetória acadêmica do aluno com a TECH. Dessa forma, o aluno será confrontado com várias situações da vida real e terá de integrar conhecimentos, pesquisar, argumentar e defender suas ideias e decisões. A premissa era responder à pergunta sobre como eles agiriam diante de eventos específicos de complexidade em seu trabalho diário.



Método Relearning

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

Esse método rompe com as técnicas tradicionais de ensino para colocar o aluno no centro da equação, fornecendo o melhor conteúdo em diferentes formatos. Dessa forma, consegue revisar e reitar os principais conceitos de cada matéria e aprender a aplicá-los em um ambiente real.

Na mesma linha, e de acordo com várias pesquisas científicas, a repetição é a melhor maneira de aprender. Portanto, a TECH oferece entre 8 e 16 repetições de cada conceito-chave dentro da mesma lição, apresentadas de uma forma diferente, a fim de garantir que o conhecimento seja totalmente incorporado durante o processo de estudo.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo seu espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso.



Um Campus Virtual 100% online com os melhores recursos didáticos

Para aplicar sua metodologia de forma eficaz, a TECH se concentra em fornecer aos alunos materiais didáticos em diferentes formatos: textos, vídeos interativos, ilustrações e mapas de conhecimento, entre outros. Todos eles são projetados por professores qualificados que concentram seu trabalho na combinação de casos reais com a resolução de situações complexas por meio de simulação, o estudo de contextos aplicados a cada carreira profissional e o aprendizado baseado na repetição, por meio de áudios, apresentações, animações, imagens etc.

As evidências científicas mais recentes no campo da neurociência apontam para a importância de levar em conta o local e o contexto em que o conteúdo é acessado antes de iniciar um novo processo de aprendizagem. A capacidade de ajustar essas variáveis de forma personalizada ajuda as pessoas a lembrar e armazenar o conhecimento no hipocampo para retenção a longo prazo. Trata-se de um modelo chamado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que é aplicado conscientemente nesse curso universitário.

Por outro lado, também para favorecer ao máximo o contato entre mentor e mentorado, é oferecida uma ampla variedade de possibilidades de comunicação, tanto em tempo real quanto em diferido (mensagens internas, fóruns de discussão, serviço telefônico, contato por e-mail com a secretaria técnica, bate-papo, videoconferência etc.).

Da mesma forma, esse Campus Virtual muito completo permitirá que os alunos da TECH organizem seus horários de estudo de acordo com sua disponibilidade pessoal ou obrigações de trabalho. Dessa forma, eles terão um controle global dos conteúdos acadêmicos e de suas ferramentas didáticas, em função de sua atualização profissional acelerada.



O modo de estudo online deste programa permitirá que você organize seu tempo e ritmo de aprendizado, adaptando-o à sua agenda”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os alunos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade intelectual através de exercícios de avaliação de situações reais e de aplicação de conhecimentos.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas, permitindo ao aluno integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e eficiente, graças à abordagem de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.

A metodologia universitária mais bem avaliada por seus alunos

Os resultados desse modelo acadêmico inovador podem ser vistos nos níveis gerais de satisfação dos alunos da TECH.

A avaliação dos alunos sobre a qualidade do ensino, a qualidade dos materiais, a estrutura e os objetivos do curso é excelente. Não é de surpreender que a instituição tenha se tornado a universidade mais bem avaliada por seus alunos de acordo com o índice global score, obtendo 4,9 de 5 pontos.

Acesse o conteúdo do estudo de qualquer dispositivo com conexão à Internet (computador, tablet, smartphone) graças ao fato da TECH estar na vanguarda da tecnologia e do ensino.

Você 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 educacionais, cuidadosamente preparados, estarão disponíveis neste programa:



Material de estudo

O conteúdo didático foi elaborado especialmente para este curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que permite que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online, com as técnicas mais recentes que nos permitem lhe oferecer a melhor qualidade em cada uma das peças que colocaremos a seu serviço.



Práticas de aptidões e competências

Serão realizadas atividades para desenvolver as habilidades e competências específicas em cada área temática. Práticas e dinâmicas para adquirir e desenvolver as competências e habilidades que um especialista precisa desenvolver no âmbito da globalização.



Resumos interativos

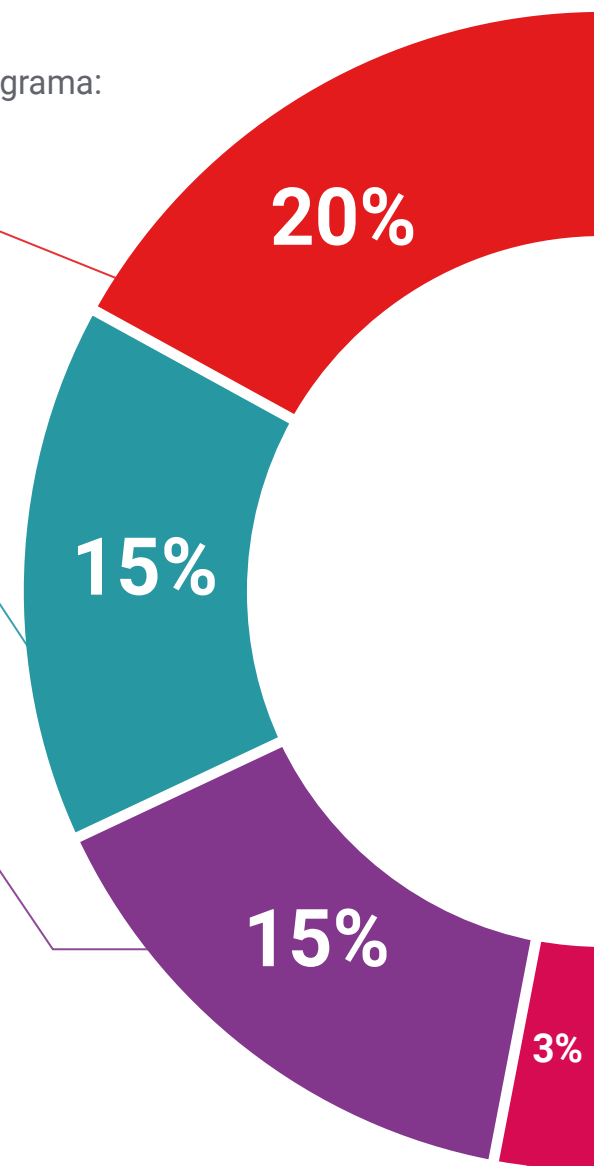
Apresentamos os conteúdos de forma atraente e dinâmica em pílulas multimídia que incluem áudio, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais com o objetivo de reforçar o conhecimento.

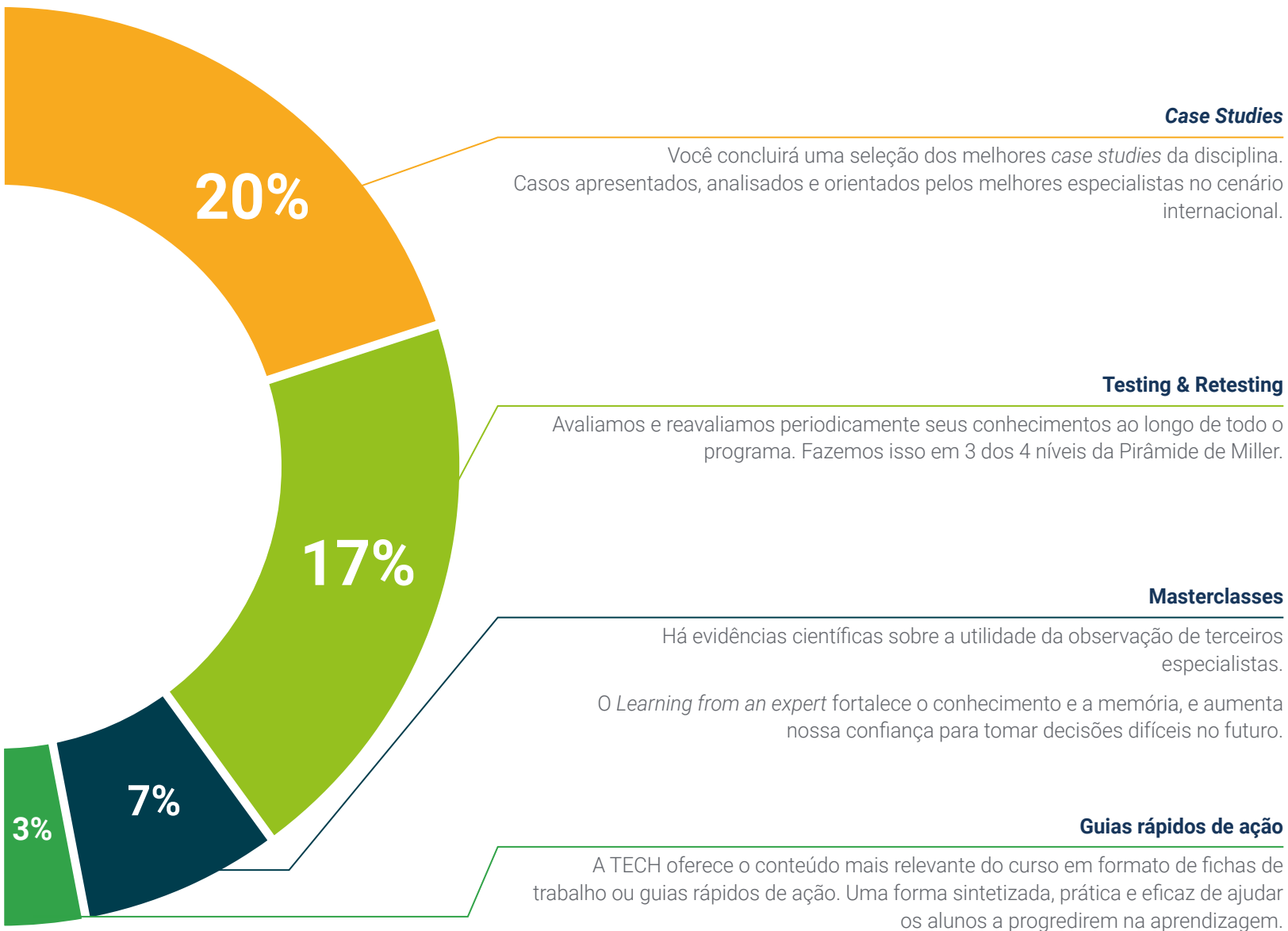
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa"



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos científicos, guias internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual do estudante você terá acesso a tudo o que for necessário para completar sua capacitação.





Case Studies



Testing & Retesting



Masterclasses



Guias rápidos de ação



07

Equipe de professores

Para a concepção e ministração deste programa, a TECH contratou os serviços de verdadeiras referências na área de Negociação e Operação Integral em *Startups*. Graças a isso, os professores criaram uma infinidade 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 alunos mergulharão numa experiência acadêmica de alta intensidade que otimizará significativamente as suas perspectivas profissionais.



“

*A equipe docente deste programa
é composta por especialistas
renomados em Negociação e
Operação Integral em Startups”*

Direção



Sra. Paula Segura García

- ♦ M&A Legal na Crowe Legal e Tributário
- ♦ Mestrado em Direito Empresarial pela Universidade Ramon Llull
- ♦ Formada em Direito pela Esade Universidade Ramón Llull

Professores

Sr. Enrique Adrién Calduch

- ♦ Fundador da Cüimo
- ♦ Advogado de Direito Comercial na Cuatrecasas
- ♦ Mestrado em Direito Comercial Internacional pelo Instituto de Empresa
- ♦ Formado em Direito, Administração e Gestão de Empresas pela Universidade de Valência

Sr. José María Núñez Mejías

- ♦ Editor-chefe e roteirista de artigos do Direito Virtual
- ♦ Mestrado em Direito pela Universidade de Cáceres
- ♦ Formado em Direito pela Universidades de Cáceres



Dr. Levón Grigorián Keheaián

- ♦ Sócio de *Banking & Finance* na Crowe Legal e Tributario
- ♦ Vice-presidente do Instituto do Acionista
- ♦ Representante da Enterprise Armenia
- ♦ Advogado na Cuatrecasas
- ♦ Doutorado em Direito pela Universidade Pompeu Fabra
- ♦ Mestrado em Direito em Estudos Jurídicos Internacionais pela Georgetown University Law Center
- ♦ Mestrado em Direito e Política da União Europeia pelo Real Instituto de Estudos Europeus
- ♦ Mestrado em Avaliação e Contabilidade de Empresas pela UPF Barcelona School of Management
- ♦ Formado em Direito pela Universidade de Zaragoza

Sr. Joaquín Alegre Zalve

- ♦ Sócio Responsável de *Banking & Finance* na Crowe Legal y Tributario
- ♦ Diretor de *Banking & Finance* na Andersen
- ♦ *Senior Manager* de Banking e Regulamentação Financeira na PwC
- ♦ Advogado na Cuatrecasas
- ♦ Especialista Jurídico no Credit Suisse
- ♦ Mestrado em Avaliação de Empresas e Contabilidade de Sociedades pela Universidade Pompeu Fabra
- ♦ Formado em Direito pela Universidade de Valência

08 Certificação

O Programa Avançado de Negociação e Operação Integral em Startups garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado 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 **Programa Avançado de Negociação e Operação 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 ([boletim oficial](#)). 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 de seus mecanismos de garantia de qualidade para fomentar a colaboração e a mobilidade entre alunos, pesquisadores e acadêmicos.

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

Título: Programa Avançado de Negociação e Operação Integral em Startups

Modalidade: online

Duração: 6 meses

Créditos: 18 ECTS



futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade comunidade
atenção personalizada
conhecimento conhecimento
presente presente
desenvolvimento desenvolvimento



Programa Avançado Negociação e Operação Integral em Startups

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Global University
- » Créditos: 18 ECTS
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Programa Avançado

Negociação e Operação

Integral em Startups