

Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Entidades Esportivas

Reconhecido pela NBA





Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Entidades Esportivas

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo

Provas: online Acesso ao site: www.techtitute.com/br/fisioterapia/mestrado-proprio/mestrado-proprio-mba-gestao-entidades-esportivas

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Competências

pág. 14

04

Direção do curso

pág. 18

05

Estrutura e conteúdo

pág. 42

06

Metodologia

pág. 50

07

Certificado

pág. 58

01

Apresentação

As lesões aos atletas são muito comuns, especialmente nos dias de hoje, que se exige que os atletas se superem constantemente. Isto tornou essencial ter certos conhecimentos especializados, focalizando o campo do esporte, seus atuantes, regulamentações básicas, assim como todas as áreas que têm impacto neste campo. Consequentemente, foi elaborado um programa de estudos focado no MBA em Gestão de Entidades Desportivas voltado para fisioterapeutas. Desta forma, o programa de estudos é projetado para construir um pensamento lógico e ordenado por parte do aluno para uma maior compreensão desta área.





“

*Entenda os diferentes atores
envolvidos no esporte internacional
para aprimorar seu perfil profissional”*

A fisioterapia esportiva é uma especialidade que se encarrega de melhorar a condição muscular do atleta, por meio de massagens para aliviar ou tonificar, dependendo do que for necessário. O profissional pode trabalhar com base na prevenção e após uma lesão. Portanto, torna-se um elemento fundamental para garantir a excelente saúde de qualquer atleta. Neste sentido, é importante mencionar que o esporte em geral tem um grande impacto no mundo inteiro, tornando-se um setor econômico com muito importante no PIB de muitos países.

Em vista do exposto anteriormente, é essencial que os profissionais especializados neste campo estejam familiarizados com todas as áreas que têm impacto no esporte, tais como finanças, direito, marketing, comunicação, entre outras. Por esta razão, foi desenvolvido um programa de estudos que se concentra nestes aspectos a fim de construir uma visão lógica e ordenada. Desta forma, ela difere de outros programas de estudos em termos da relação entre os diferentes tópicos dos módulos em um nível teórico e prático.

Da mesma forma, o programa de estudos possui um conteúdo jurídico-esportivo, onde serão abordados temas de interesse como corrupção, violência, medidas cautelares, entre outros, existentes no esporte. Deixando espaço para interpretação e análise de certas práticas prejudiciais ao atleta, como o doping e as apostas.

Um programa 100% online que oferece aos alunos a facilidade de estudar confortavelmente, onde e quando quiserem. Tudo o que o estudante precisa é de um dispositivo com acesso à Internet para conduzir sua carreira um passo adiante. Uma modalidade de acordo com os tempos atuais e todas as garantias para posicionar o profissional em um setor altamente exigente. Além disso, o graduado terá a oportunidade de acessar um conjunto exclusivo de 10 *Masterclasses* complementares, ministradas por um renomado docente de grande prestígio internacional em Gestão de Parcerias Corporativas, no âmbito do esporte.

Este **Mestrado Próprio em MBA em Gestão de Entidades Esportivas** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de numerosos estudos de caso apresentados por especialistas em Gestão de Entidades Esportiva
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente prático, proporciona informações que são essenciais para o exercício da profissão
- ♦ Exercícios em que é possível realizar o processo de autoavaliação para melhorar a aprendizagem
- ♦ Sistema interativo de aprendizagem baseado em algoritmos para a tomada de decisões apresentadas
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras em treinos pessoais
- ♦ 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 conexão à Internet



Você gostaria de fortalecer suas habilidades em Gestão de Parcerias Corporativas no esporte? É possível graças a 10 Masterclasses complementares, desenvolvidas por um especialista da área"

“

Aprofunde seus conhecimentos em Gestão de Entidades Esportivas com um programa de estudos imersivo projetado para prepará-lo para situações reais”

O corpo docente deste curso inclui profissionais da área que transferem a experiência do seu trabalho para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de sociedades científicas de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Potencializar as habilidades de liderança dentro de uma organização esportiva e aprender como administrar adequadamente as pessoas neste setor.

Aprenda a gerir seus projetos compreendendo as relações de trabalho no mundo do esporte.



02 Objetivos

O MBA em Gestão de Entidades Esportivas foi elaborado para atualizar os conhecimentos dos profissionais em um assunto muito completo e bem estruturado. Desta forma, a excelência acadêmica é garantida, o que é essencial para cumprir com o perfil profissional exigido pelos diferentes centros de fisioterapia a nível internacional. Com base no exposto anteriormente, após a conclusão do programa de estudos, o aluno compreenderá os diferentes agentes que fazem parte do esporte em todas as suas áreas. Por esta razão, a TECH estabelece os seguintes objetivos gerais e específicos para garantir a satisfação do futuro capacitado.





“

Há uma necessidade de profissionais esportivos em fisioterapia que sejam capacitados em todos os aspectos. Com a TECH você terá as ferramentas para se tornar um especialista de elite”



Objetivos gerais

- ◆ Proporcionar conhecimento sobre o entorno e o mercado esportivo
- ◆ Capacitar profissionais preparados para trabalhar na indústria esportiva
- ◆ Torne-se um gerente esportivo de sucesso
- ◆ Educar diretores, líderes e futuros gerentes de entidades esportivas
- ◆ Conheça o mercado internacional, com as experiências práticas dos profissionais que fazem parte do corpo docente
- ◆ Compreender que o esporte é um setor econômico e empresarial diferente de qualquer outro setor, com suas especificidades e particularidades





Objetivos específicos

Módulo 1. Introdução à legislação e à gestão do esporte

- ♦ Obter uma base jurídica para o setor esportivo

Módulo 2. Estrutura organizacional do esporte internacional

- ♦ Conhecer o ecossistema esportivo internacional
- ♦ Compreender os diferentes atores envolvidos no esporte em nível internacional

Módulo 3. Relações trabalhistas no esporte

- ♦ Compreender as relações de trabalho no mundo do esporte

Módulo 4. Planejamento estratégico nas organizações esportivas

- ♦ Aprender sobre estratégia no esporte

Módulo 5. Gestão financeira e aspectos tributários no esporte

- ♦ Entender as novas formas de negócios esportivos e técnicas inovadoras

Módulo 6. Jurisdição esportiva

- ♦ Ter uma visão sobre a jurisdição esportiva

Módulo 7. Marketing e comunicação no esporte

- ♦ Conhecimentos de marketing esportivo e a criação e desenvolvimento de um plano de marketing
- ♦ Entender a importância da comunicação no esporte

Módulo 8. Organização de eventos esportivos

- ♦ Conhecer os passos e etapas para a realização de um evento esportivo
- ♦ Preparar os alunos para organizar eventos esportivos eficientes e bem-sucedidos, desde o planejamento até a avaliação final

Módulo 9. Novas tendências no esporte: Big Data e Sports

- ♦ Despertar o interesse pela inovação e pelas novas tendências na gestão das entidades esportivas

Módulo 10. Liderança e gestão de pessoas no esporte

- ♦ Potencializar as habilidades de liderança dentro de uma organização esportiva e aprender como administrar adequadamente as pessoas neste setor

Módulo 11. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

- ♦ Analisar o impacto da globalização na governança e no governo corporativo
- ♦ Avaliar a importância da liderança eficaz na direção e sucesso das empresas
- ♦ Definir as estratégias de gestão intercultural e sua relevância em ambientes empresariais diversos
- ♦ Desenvolver habilidades de liderança e entender os desafios atuais que os líderes enfrentam
- ♦ Determinar os princípios e práticas da ética empresarial e sua aplicação na tomada de decisões corporativas
- ♦ Estruturar estratégias para a implementação e melhoria da sustentabilidade e responsabilidade social nas empresas



Módulo 12. Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos

- ♦ Determinar a relação entre a direção estratégica e a gestão de recursos humanos
- ♦ Explorar as competências necessárias para a gestão eficaz de recursos humanos por competências
- ♦ Explorar as metodologias para a avaliação de desempenho e a gestão do desempenho
- ♦ Integrar as inovações na gestão de talentos e seu impacto na retenção e fidelização de pessoal
- ♦ Desenvolver estratégias para a motivação e o desenvolvimento de equipes de alto desempenho
- ♦ Propor soluções eficazes para a gestão da mudança e a resolução de conflitos nas organizações

Módulo 13. Gestão Econômico-Financeira

- ♦ Analisar o ambiente macroeconômico e sua influência no sistema financeiro nacional e internacional
- ♦ Definir os sistemas de informação e Business Intelligence para a tomada de decisões financeiras
- ♦ Diferenciar decisões financeiras chave e a gestão de riscos na direção financeira
- ♦ Avaliar estratégias para o planejamento financeiro e a obtenção de financiamento empresarial

Módulo 14. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

- ♦ Estruturar o quadro conceitual e a importância da direção comercial nas empresas
- ♦ Explorar os elementos e atividades fundamentais do marketing e seu impacto na organização
- ♦ Determinar as etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- ♦ Avaliar estratégias para melhorar a comunicação corporativa e a reputação digital da empresa

Módulo 15. Gestão Executiva

- ♦ Definir o conceito de General Management e sua relevância na direção de empresas
- ♦ Avaliar as funções e responsabilidades do executivo na cultura organizacional
- ♦ Analisar a importância da direção de operações e da gestão da qualidade



Desenvolva as competências essenciais para a gestão de entidades esportivas com uma visão estratégica e inovadora"

03

Competências

Este programa de estudos é estruturado para garantir que o estudante possa resolver problemas relacionados à Gestão de Entidades Esportivas na área de Fisioterapia, seguindo uma metodologia única e com o apoio dos especialistas que o desenvolveram. A TECH oferece aos estudantes um conteúdo de qualidade alinhado com suas expectativas, que lhes dá a oportunidade de se destacar em sua área de trabalho. Ao aprovar as avaliações do programa de estudos, o profissional terá adquirido as habilidades necessárias para uma prática atualizada e de qualidade, baseada na metodologia de ensino mais inovadora.





“

Você poderá se destacar em suas funções profissionais cumprindo um programa de estudos voltado para o mercado internacional”



Competências gerais

- ♦ Adquirir conhecimentos baseados nas mais recentes evidências científicas com plena aplicabilidade no campo prático
- ♦ Dominar todos os métodos mais avançados no campo da Gestão de Entidades Esportivas

“

Aumente suas habilidades através deste treinamento de alta qualidade e dê um impulso à sua carreira”





Competências específicas

- Conhecer o mercado internacional, com experiências práticas dos profissionais que fazem parte do corpo docente
- Ter uma visão sobre a jurisdição esportiva
- Conhecer o ecossistema esportivo internacional
- Utilizar as habilidades de liderança dentro de uma organização esportiva e aprender como administrar adequadamente as pessoas neste setor

04

Direção do curso

Em sua máxima de oferecer uma educação de elite para todos, a TECH conta com profissionais renomados para que o aluno adquira um sólido conhecimento na Gestão de Entidades Esportivas. Por esta razão, o presente programa de estudos tem uma equipe altamente qualificada com uma vasta experiência no setor, que oferecerá as melhores ferramentas para o aluno desenvolver as suas competências durante a capacitação. Desta forma, os estudantes tem as garantias que precisam para se especializarem no plano internacional, em um setor em expansão que os conduzirá ao sucesso profissional.





“

Conta com o apoio de um grupo de especialistas em todos os momentos e endossa seus conhecimentos a partir de sua experiência”

Diretor Internacional Convidado

Brad Burlingame é um destacado profissional com uma carreira consolidada no âmbito do **esporte**, onde deixou uma marca significativa a nível internacional. Com mais de 15 anos de experiência na **gestão de associações corporativas**, ele demonstrou ser um líder excepcional na **geração de receita** por meio de estratégias inovadoras e na criação de **alianças estratégicas**.

Desta forma, ele atuou como **Diretor de Vendas de Patrocínios** no **Dallas Cowboys Football Club**, uma das organizações esportivas mais prestigiadas do mundo. Durante sua trajetória, ele liderou equipes dedicadas a superar os **objetivos financeiros**, estabelecendo o clube como líder indiscutível em **receita de patrocinadores** na **National Football League (NFL)**. De fato, sua habilidade para maximizar os direitos de **propriedade intelectual**, a ampla rede de **televisão e rádio** do time, bem como as **plataformas digitais e sociais**, tem sido fundamental para manter a posição de vanguarda do clube no mercado.

Além disso, ele foi **Gerente de Alianças Corporativas** no **time de basquete Miami Heat**, bem como **Gerente de Vendas** na **Palace Sports & Entertainment**, acumulando ampla experiência na indústria do **esporte profissional**. Neste sentido, sua capacidade para desenvolver ideias inovadoras que impulsionem o **negócio dos patrocinadores**, assim como seu foco na **liderança de equipes** orientadas a resultados, o posicionam como uma figura chave no campo das **vendas esportivas** em âmbito global.



Sr. Brad Burlingame

- ♦ Diretor de Vendas de Patrocínios no Dallas Cowboys Football Club, Texas, Estados Unidos
- ♦ Gerente de Alianças Corporativas no Miami Heat, Flórida
- ♦ Gerente de Vendas na Palace Sports & Entertainment, Michigan
- ♦ Formado em Marketing e Negócios pela Universidade de Eastern Michigan

“

*Graças à TECH, você
poderá aprender com os
melhores profissionais
do mundo"*

Diretora Internacional Convidada

Com mais de 20 anos de experiência no design e na direção de equipes globais de **aquisição de talentos**, Jennifer Dove é especialista em **recrutamento** e **estratégia tecnológica**. Ao longo de sua carreira profissional, ocupou cargos de liderança em várias organizações tecnológicas dentro de empresas da lista **Fortune 50**, como **NBC Universal** e **Comcast**. Sua trajetória lhe permitiu se destacar em ambientes competitivos e de alto crescimento.

Como **Vice-presidente de Aquisição de Talentos** na **Mastercard**, ela é responsável por supervisionar a estratégia e a execução da incorporação de talentos, colaborando com líderes empresariais e responsáveis de **Recursos Humanos** para cumprir os objetivos operacionais e estratégicos de contratação. Em especial, seu objetivo é **criar equipes diversas, inclusivas** e de **alto desempenho** que impulsionem a inovação e o crescimento dos produtos e serviços da empresa. Além disso, é especialista no uso de ferramentas para atrair e reter os melhores profissionais de todo o mundo. Ela também se encarrega de **amplificar a marca empregadora** e a proposta de valor da **Mastercard** através de publicações, eventos e redes sociais.

Jennifer Dove demonstrou seu compromisso com o desenvolvimento profissional contínuo, participando ativamente de redes de profissionais de **Recursos Humanos** e contribuindo para a incorporação de inúmeros trabalhadores em diferentes empresas. Após obter sua graduação em **Comunicação Organizacional** pela Universidade de **Miami**, ocupou cargos de liderança em recrutamento em empresas de diversas áreas.

Por outro lado, foi reconhecida por sua habilidade em liderar transformações organizacionais, **integrar tecnologias** nos **processos de recrutamento** e desenvolver programas de liderança que preparam as instituições para os desafios futuros. Ela também implementou com sucesso programas de **bem-estar laboral** que aumentaram significativamente a satisfação e a retenção de funcionários.



Sra. Jennifer Dove

- ♦ Vice-presidente de Aquisição de Talentos na Mastercard, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Diretora de Aquisição de Talentos na NBCUniversal, Nova York, Estados Unidos
- ♦ Responsável pela Seleção de Pessoal na Comcast
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Rite Hire Advisory
- ♦ Vice-presidente Executiva da Divisão de Vendas na Ardor NY Real Estate
- ♦ Diretora de Seleção de Pessoal na Valerie August & Associates
- ♦ Executiva de Contas na BNC
- ♦ Executiva de Contas na Vault
- ♦ Graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade de Miami

“

A TECH conta com uma equipe notável e especializada de diretores convidados internacionais, com importantes posições de liderança nas empresas mais avançadas do mercado global"

Diretor Internacional Convidado

Líder tecnológico com décadas de experiência em **grandes multinacionais de tecnologia**, Rick Gauthier se destacou no campo dos **serviços em nuvem** e na melhoria de processos de ponta a ponta. Ele foi reconhecido como um líder e gestor de equipes altamente eficiente, mostrando um talento natural para garantir um alto nível de compromisso entre seus colaboradores.

Rick possui habilidades inatas em estratégia e inovação executiva, desenvolvendo novas ideias e apoiando seu sucesso com dados de qualidade. Sua trajetória na **Amazon** lhe permitiu administrar e integrar os serviços de TI da empresa nos Estados Unidos. Na **Microsoft** liderou uma equipe de 104 pessoas responsáveis por fornecer infraestrutura de TI corporativa e apoiar departamentos de engenharia de produtos em toda a companhia.

Essa experiência permitiu que Rick se destacasse como um executivo de alto impacto, com habilidades notáveis para aumentar a eficiência, a produtividade e a satisfação geral dos clientes.



Sr. Rick Gauthier

- Diretor Regional de TI na Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Chefe de Programas Sênior na Amazon
- Vice-Presidente da Wimmer Solutions
- Diretor Sênior de Serviços de Engenharia Produtiva na Microsoft
- Graduado em Cibersegurança pela Western Governors University
- Certificado Técnico em *Mergulho Comercial* pelo Divers Institute of Technology
- Graduado em Estudos Ambientais pelo The Evergreen State College

“

Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”

Diretor Internacional Convidado

Romi Arman é um renomado especialista internacional com mais de duas décadas de experiência em **Transformação Digital, Marketing, Estratégia e Consultoria**. Ao longo dessa trajetória extensa, assumiu diferentes riscos e é um **defensor permanente da inovação e mudança** no cenário empresarial. Com essa expertise, colaborou com diretores gerais e organizações corporativas de todo o mundo, incentivando-os a abandonar os modelos tradicionais de negócios. Assim, contribuiu para que empresas como a energética Shell se tornassem **verdadeiros líderes de mercado**, focadas em seus **clientes e no mundo digital**.

As estratégias desenvolvidas por Arman têm um impacto duradouro, pois permitiram a várias corporações **melhorar as experiências dos consumidores, funcionários e acionistas**. O sucesso desse especialista é quantificável por meio de métricas tangíveis como o **CSAT**, o **engajamento dos funcionários** nas instituições onde atuou e o crescimento do **indicador financeiro EBITDA** em cada uma delas.

Além disso, em sua trajetória profissional, nutriu e liderou **equipes de alto desempenho** que, inclusive, receberam prêmios por seu **potencial transformador**. Com a Shell, especificamente, o executivo sempre se propôs a superar três desafios: satisfazer as complexas **demandas de descarbonização** dos clientes, **apoiar uma “descarbonização rentável”** e **revisar um panorama fragmentado de dados, digital y tecnológico**. Assim, seus esforços evidenciaram que, para alcançar um sucesso sustentável, é fundamental partir das necessidades dos consumidores e estabelecer as bases para a transformação dos processos, dados, tecnologia e cultura.

Por outro lado, o diretor se destaca por seu domínio das **aplicações empresariais da Inteligência Artificial**, tema em que possui um pós-graduação da London Business School. Ao mesmo tempo, acumulou experiências em **IoT e o Salesforce**.



Sr. Romi Arman

- Diretor de Transformação Digital (CDO) na Shell, Londres, Reino Unido
- Diretor Global de Comércio Eletrônico e Atendimento ao Cliente na Shell
- Gerente Nacional de Contas Chave (fabricantes de equipamentos originais e varejistas de automóveis) para Shell em Kuala Lumpur, Malásia
- Consultor Sênior de Gestão (Setor de Serviços Financeiros) para Accenture em Singapura
- Graduado pela Universidade de Leeds
- Pós-graduação em Aplicações Empresariais de IA para Executivos Seniores pela London Business School
- Certificação Profissional em Experiência do Cliente CCXP
- Curso de Transformação Digital Executiva pelo IMD



Você deseja atualizar seus conhecimentos com a mais alta qualidade educacional? A TECH disponibiliza os conteúdos mais atualizados do mercado acadêmico, elaborados por especialistas de prestígio internacional"

Diretor Internacional Convidado

Manuel Arens é um profissional experiente em gerenciamento de dados e líder de uma equipe altamente qualificada. Atualmente, ele ocupa o cargo de Gerente Global de Compras na divisão de Infraestrutura Técnica e Centros de Dados da Google, onde construiu a maior parte de sua carreira profissional. Sediada em Mountain View, Califórnia, a empresa forneceu soluções para os desafios operacionais da gigante da tecnologia, como a integridade de dados mestres, as atualizações de dados de fornecedores e priorização desses dados. Ele liderou o planejamento da cadeia de suprimentos do data center e a avaliação de risco do fornecedor, gerando melhorias no processo e no gerenciamento do fluxo de trabalho que resultaram em economias de custo significativas.

Com mais de uma década de experiência fornecendo soluções digitais e liderança para empresas em diversas indústrias, ele possui uma ampla expertise em todos os aspectos da entrega de soluções estratégicas, abrangendo marketing, análise de mídia, mensuração e atribuição. De fato, ele recebeu vários reconhecimentos por seu trabalho, incluindo o Prêmio de Liderança BIM, o Prêmio de Liderança em Pesquisa, o Prêmio de Programa de Geração de Leads de Exportação e o Prêmio de Melhor Modelo de Vendas da EMEA (Europa, Oriente Médio e África).

Além disso, Arens atuou como Gerente de Vendas em Dublin, Irlanda. Nesse cargo, ele liderou a formação de uma equipe que cresceu de 4 para 14 membros em três anos, alcançando resultados significativos e promovendo uma colaboração eficaz tanto dentro da equipe de vendas quanto com equipes interfuncionais. Ele também atuou como Analista Sênior da Indústria, em Hamburgo, Alemanha, criando histórias para mais de 150 clientes usando ferramentas internas e de terceiros para apoiar a análise. Desenvolveu e escreveu relatórios detalhados para demonstrar domínio do assunto, incluindo uma compreensão dos fatores macroeconômicos e políticos/regulatórios que afetam a adoção e a difusão da tecnologia.

Também liderou equipes em empresas como Eaton, Airbus e Siemens, onde adquiriu valiosa experiência em gestão de contas e cadeia de suprimentos. Destaca-se especialmente seu trabalho para superar continuamente as expectativas através da construção de relações valiosas com os clientes e trabalhando de forma fluida com pessoas em todos os níveis de uma organização, incluindo stakeholders, gestão, membros da equipe e clientes. Seu enfoque orientado por dados e sua capacidade de desenvolver soluções inovadoras e escaláveis para os desafios da indústria o tornaram um líder proeminente em seu campo.



Sr. Manuel Arens

- Gerente Global de Compras no Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsável Principal de Análise e Tecnologia B2B no Google, Estados Unidos
- Diretor de Vendas no Google, Irlanda
- Analista Industrial Sênior no Google, Alemanha
- Gestor de Contas no Google, Irlanda
- Accounts Payable na Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadeia de Suprimentos na Airbus, Alemanha

“

Escolha a TECH! Você poderá acessar os melhores materiais didáticos, na vanguarda da tecnologia e da educação, implementados por especialistas de prestígio internacional na área”

Diretor Internacional Convidado

Andrea La Sala é um experiente executivo de Marketing cujos projetos tiveram um **impacto significativo** no setor da Moda. Ao longo de sua bem-sucedida carreira, desenvolveu diversas tarefas relacionadas a **Produtos, Merchandising e Comunicação**, sempre associado a marcas de prestígio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre outras.

Os resultados desse executivo de **alto perfil internacional** estão ligados à sua comprovada capacidade de **sintetizar informações** em estruturas claras e executar **ações concretas** alinhadas com objetivos **empresariais específicos**. Além disso, é reconhecido por sua **proatividade** e **adaptação a ritmos acelerados** de trabalho. Este especialista também possui uma **forte consciência comercial**, **visão de mercado** e uma **verdadeira paixão pelos produtos**.

Como **Diretor Global de Marca e Merchandising** na **Giorgio Armani**, supervisionou diversas **estratégias de Marketing** para roupas e acessórios. Suas táticas foram centradas no **varejo** e nas **necessidades e comportamentos dos consumidores**. Neste cargo, La Sala também foi responsável pela comercialização de produtos em diferentes mercados, atuando como **chefe de equipe** nos departamentos de **Design, Comunicação e Vendas**.

Por outro lado, em empresas como **Calvin Klein** e **Gruppo Coin**, empreendeu projetos para impulsionar a **estrutura**, o **desenvolvimento** e a **comercialização** de **diferentes coleções**. Também criou **calendários eficazes** para **campanhas** de compra e venda, para campanhas gerenciando **termos, custos, processos e prazos de entrega** de diferentes operações.

Essas experiências tornaram Andrea La Sala um dos principais e mais qualificados **líderes corporativos** no setor da **Moda e Luxo**, com uma alta capacidade de implementação eficaz do **posicionamento positivo** de **diferentes marcas** e redefinição de indicadores-chave de desempenho (KPI).



Sr. Andrea La Sala

- Diretor Global de Marca e Merchandising Armani Exchange na Giorgio Armani, Milão, Itália
- Diretor de Merchandising na Calvin Klein
- Responsável de Marca no Gruppo Coin
- Brand Manager na Dolce&Gabbana
- Brand Manager na Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado na Fastweb
- Graduado em Business and Economics na Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

Os profissionais internacionais mais qualificados e experientes estão esperando por você na TECH para proporcionar um ensino de alto nível, atualizado e baseado nas mais recentes evidências científicas. O que você está esperando para se matricular?”

Diretor Internacional Convidado

Mick Gram é sinônimo de inovação e excelência no campo da **Inteligência Empresarial** em âmbito internacional. Sua carreira de sucesso está associada a cargos de liderança em multinacionais como **Walmart** e **Red Bull**. Além disso, esse especialista se destaca por sua visão para **identificar tecnologias emergentes** que, a longo prazo, têm um impacto duradouro no ambiente corporativo.

O executivo é considerado um **pioneiro no uso de técnicas de visualização de dados** que simplificaram conjuntos complexos, tornando-os acessíveis e facilitadores da tomada de decisões. Essa habilidade se tornou o pilar de seu perfil profissional, transformando-o em um ativo desejado por muitas organizações que buscavam **reunir informações e gerar ações concretas** a partir delas.

Um de seus projetos mais destacados nos últimos anos foi a **plataforma Walmart Data Cafe**, a maior do tipo no mundo, ancorada na nuvem e destinada à **análise de Big Data**. Além disso, ele atuou como **Diretor de Business Intelligence** na **Red Bull**, abrangendo áreas como **Vendas, Distribuição, Marketing e Operações de Cadeia de Suprimento**. Sua equipe foi recentemente reconhecida por sua inovação constante no uso da nova API do Walmart Luminare para insights de Compradores e Canais.

Quanto à sua formação, o executivo possui vários Mestrados e estudos de pós-graduação em instituições renomadas como a **Universidade de Berkeley**, nos Estados Unidos, e a **Universidade de Copenhague**, na Dinamarca. Através dessa capacitação contínua, o especialista alcançou competências de vanguarda. Assim, ele se tornou considerado um **líder nato da nova economia mundial**, focada no impulso dos dados e suas possibilidades infinitas.



Sr. Mick Gram

- ♦ Diretor de *Business Intelligence* e Análise na Red Bull, Los Angeles, Estados Unidos
- ♦ Arquiteto de soluções de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independente de *Business Intelligence* e *Data Science*
- ♦ Diretor de *Business Intelligence* na Capgemini
- ♦ Analista Chefe na Nordea
- ♦ Consultor Chefe de *Business Intelligence* para a SAS
- ♦ Educação Executiva em IA e Machine Learning na UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executivo em e-commerce na Universidade de Copenhagen
- ♦ Graduação e Mestrado em Matemática e Estatística na Universidade de Copenhagen



Estude na melhor universidade online do mundo de acordo com a Forbes! Neste MBA, você terá acesso a uma extensa biblioteca de recursos multimídia, desenvolvida por professores de prestígio internacional"

Diretor Internacional Convidado

Scott Stevenson é um distinto especialista no setor de **Marketing Digital** que, por mais de 19 anos, esteve ligado a uma das empresas mais poderosas da indústria do entretenimento, a **Warner Bros. Discovery**. Neste papel, teve uma função fundamental na **supervisão da logística** e dos **fluxos de trabalho criativos** em diversas plataformas digitais, incluindo redes sociais, busca, display e meios lineares.

A liderança deste executivo foi crucial para impulsionar **estratégias de produção em meios pagos**, o que resultou em uma notável **melhoria nas taxas de conversão** da sua empresa. Ao mesmo tempo, assumiu outros cargos, como Diretor de Serviços de Marketing e Gerente de Tráfego na mesma multinacional durante sua antiga gestão.

Além disso, Stevenson esteve envolvido na distribuição global de videogames e **campanhas de propriedade digital**. Também foi responsável por introduzir estratégias operacionais relacionadas com a formação, finalização e entrega de conteúdo de som e imagem para **comerciais de televisão e trailers**.

Por outro lado, o especialista possui uma Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida e um Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia, o que demonstra sua habilidade em **comunicação e narrativa**. Além disso, participou da Escola de Desenvolvimento Profissional da Universidade de Harvard em programas de vanguarda sobre o uso da **Inteligência Artificial nos negócios**. Assim, seu perfil profissional se destaca como um dos mais relevantes no campo atual do **Marketing** e dos **Meios Digitais**.



Sr. Scott Stevenson

- Diretor de Marketing Digital na Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfego na Warner Bros. Entertainment
- Mestrado em Escrita Criativa pela Universidade da Califórnia
- Graduação em Telecomunicações pela Universidade da Flórida

“

Alcance seus objetivos acadêmicos e profissionais com os especialistas mais qualificados do mundo! Os professores deste MBA irão orientá-lo ao longo de todo o processo de aprendizagem”

Diretor Internacional Convidado

O Dr. Eric Nyquist é um destacado profissional no âmbito esportivo internacional, que construiu uma carreira impressionante, destacando-se por sua liderança estratégica e habilidade para impulsionar mudanças e inovação em organizações esportivas de alto nível.

De fato, ele ocupou cargos de alto escalão, como Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, sediada na Florida, Estados Unidos. Com muitos anos de experiência nesta organização, o Dr. Nyquist também ocupou várias posições de liderança, incluindo Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico e Diretor Geral de Assuntos Comerciais, gerenciando mais de uma dúzia de disciplinas que vão desde o desenvolvimento estratégico até o Marketing de entretenimento.

Além disso, Nyquist deixou uma marca significativa nas principais franquias esportivas de Chicago. Como Vice-Presidente Executivo das franquias dos Chicago Bulls e dos Chicago White Sox ele demonstrou sua capacidade de impulsionar o sucesso empresarial e estratégico no mundo do esporte profissional.

Por último, é importante destacar que ele iniciou sua carreira no campo esportivo enquanto trabalhava em Nova York como principal analista estratégico para Roger Goodell na National Football League (NFL) e, anteriormente, como estagiário jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos.



Sr. Eric Nyquist

- ♦ Diretor de Comunicações e Impacto na NASCAR, Flórida, Estados Unidos
- ♦ Vice-Presidente Sênior de Desenvolvimento Estratégico na NASCAR
- ♦ Vice-Presidente de Planejamento Estratégico na NASCAR
- ♦ Diretor Geral de Assuntos Comerciais na NASCAR
- ♦ Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago White Sox
- ♦ Vice-Presidente Executivo nas Franquias Chicago Bulls
- ♦ Gerente de Planejamento Empresarial na National Football League (NFL)
- ♦ Assuntos Comerciais / Estagiário Jurídico na Federação de Futebol dos Estados Unidos
- ♦ Doutor em Direito pela Universidade de Chicago
- ♦ Mestrado em Administração de Empresas (MBA) pela Booth School of Business da Universidade de Chicago
- ♦ Formado em Economia Internacional pelo Carleton College

“

Com este curso universitário 100% online, você poderá conciliar seus estudos com suas atividades diárias, contando com o apoio dos principais especialistas internacionais na área do seu interesse. Faça sua matrícula hoje mesmo!”

Direção



Sra. Reyes Bellver Alonso

- ♦ Assessora do Departamento de Futebol Profissional da FIFA
- ♦ Curador da Fundação da Diversidade
- ♦ Advogada de Direito Esportivo e Sócia Fundadora na Bellver Sports–Legal Boutique
- ♦ Fundadora e Presidente da plataforma Leadership Woman Football
- ♦ Sócia Fundadora e Presidente da Associação de Direito Esportivo de Madrid
- ♦ Coordenadora da Associação Internacional WISLaw–Women in Sports Law. Espanha
- ♦ Vocal e Sócia Fundadora da Associação Espanhola para a Qualidade Ética no Esporte
- ♦ Mestrado em Relações Internacionais pela Universidade CEU San Pablo Madrid
- ♦ Mestrado em Fiscalidade Empresarial pela ICADE
- ♦ Mestrado em direito esportivo pela Universidade de Lérida
- ♦ Formada em Direito com especialização em União Europeia pela Universidade CEU San Pablo Madrid
- ♦ Prêmio Miki Roqué "Paz pelo Esporte" por seu trabalho associativo, treinamento e aperfeiçoamento do setor esportivo, especialmente sobre questões de gênero e a defesa da mulher no esporte
- ♦ Certificada pela FIFA através de seu Programa de Desenvolvimento de Liderança Feminina da FIFA
- ♦ Incluída na prestigiosa lista internacional Who's Who Legal (WWL: Sports & Entertainment), como uma das advogadas líderes no campo do Direito Esportivo

Professores

Dr. Alejandro Valiño Arcos

- ♦ Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Valência
- ♦ Presidente do Tribunal Esportivo da Comunidade Valenciana
- ♦ Presidente do Comitê de Competição da Federação Valenciana de Tênis Comunitário
- ♦ Diretor Esportivo do Sporting Club de Tennis
- ♦ Magistrado Suplente do Tribunal Provincial de Valência com mais de cem decisões como Relator
- ♦ Doutorado em Direito pela Universidade de Valência
- ♦ Formado em direito pela Universidade de Valência
- ♦ Autor de livros, artigos e resenhas sobre assuntos jurídicos (Direito Romano, História Antiga, História e atualidades do Direito Foral Valenciano, Direito Civil Espanhol, Direito Desportivo, Direito Comparado e Direito Privado Europeu).
- ♦ Atividade de pesquisa em universidades italianas (Siena e Pavia), Alemanha (Freiburg, Göttingen, Münster e Bonn), Áustria (Salzburg) e Uruguai (Montevideú)

Sr. Pedro J. Barras García

- ♦ Consultor Fiscal Sênior na Consultores Sayma Madrid
- ♦ Coordenador e Promotor de escolas e clubes esportivos na área de futsal e xadrez no nível da base
- ♦ Diretor de várias escolas de xadrez e coordenador de campanhas de promoção do xadrez em colaboração com o Conselho Municipal de Esportes da Prefeitura de Valladolid
- ♦ Instrutor nacional de xadrez da FEDA e instrutor regional de futsal
- ♦ Autor de várias publicações na área de impostos e contabilidade

Dr. Francisco Rubio

- ♦ Magistrado Suplente do Tribunal Provincial de Badajoz
- ♦ Professor em várias instituições acadêmicas sobre temas relacionados ao Direito do Trabalho e à Previdência Social
- ♦ Mediador do Tribunal Arbitral do Esporte (TAS/CAS)
- ♦ Árbitro no Comitê de Peritos na Indústria Esportiva e de Entretenimento da Associação Europeia de Arbitragem
- ♦ Consultor e conselheiro acadêmico da Lemat Abogados
- ♦ Doutor em Direito pela Universidade de Extremadura
- ♦ Formado em Direito pela Universidade de Extremadura
- ♦ Mestrado em direito esportivo pela Universidade de Lérida

Sra. Montse Díaz Marí

- ♦ Consultora jurídica da DiazMari
- ♦ Advogada da Samsung Electronic Iberia
- ♦ Mestrado em Mercados e Indústria de Direito Desportivo e de Entretenimento por ISDE
- ♦ Mestrado Oficial em Direito Desportivo pela INEFC
- ♦ Mestrado em Acesso à Advocacia e Direito Empresarial pela Universidade San Pablo CEU
- ♦ Mestrado em Direito Desportivo pela Universidade San Pablo CEU

Sra. Mônica Esperidião Hasenclever

- ◆ Diretora de Marketing e Diretora da Academia LWF
- ◆ Fundadora e CEO da Women Experience Sports
- ◆ Diretora Executiva da LVN Sport
- ◆ Chefe de Marketing Esportivo e Patrocínio da Telefônica Vivo
- ◆ Formada em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie de São Paulo, Brasil
- ◆ Pós-graduação em Gestão Esportiva Universidade Anhembi Morumbi de São Paulo, Brasil
- ◆ Mestrado em Marketing Esportivo na Escola Universitária Real Madrid da Universidade Europeia

Sr. Andrés Novo

- ◆ Chefe de Marketing Institucional e Eventos do Grupo PRISA
- ◆ Gerente de Produção de Eventos da Innevento e Innevento Sports
- ◆ Diretor de campo, assistente logístico, gerente de equipe e gerente de cerimonial e protocolo no MicFootball
- ◆ Formado em Comunicação Audiovisual pela Universidade do País Basco
- ◆ Formado em Publicidade e Relações Públicas pela Universidade do País Basco

Sr. Carlos González Granados

- ◆ Fundador e Diretor Geral da Callander Sport & Business
- ◆ Cofundador e Diretor de Operações da Business Hub Innovation
- ◆ Sócio na área de esporte profissional no Raheem GL Business Club
- ◆ Diretor Comercial da área de esportes da Riskmedia Corretores de Seguros
- ◆ Formado em Direito pela Universidade de La Coruña
- ◆ Especialização em Direito do Trabalho e Esporte



Sra. Sara Carmona Ramos

- ◆ Apresentadora da seção de Análise e Grandes Dados do programa "El Día Después" no Movistar Plus
- ◆ Diretora acadêmica do Mestrado em Marketing Esportivo, Ambientes Digitais e-Sports da Universidad Católica San Antonio de Murcia
- ◆ Cobertura esportiva dos jogos da La Liga para o grupo Atresmedia
- ◆ Apresentadora da seção ao vivo de Estatísticas Esportivas e Grandes Dados de "Deportes Valladolid" na Castilla y León TV
- ◆ Formada em Jornalismo pela Universidade de Valladolid
- ◆ Especialista em Análise de Dados Esportivos e Grandes Dados na Universidade de Valladolid

Sra. Mónica Pascual

- ◆ EO e Fundadora de Making Talent Happen
- ◆ Gerente de Handling GSE na Swissport Handling Madrid UTE
- ◆ Gerente de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação e Gerente de Projetos na Inpropack
- ◆ Criadora do podcast "Imparables"
- ◆ Autora do blog "Mentalidad Imparable" no Diario AS
- ◆ Formada em Engenharia Industrial pela Universidad Alfonso X El Sabio
- ◆ Mestrado em Direito Internacional de Patentes na Escuela de Organización Industrial
- ◆ Especialista em Mediação no Instituto Superior de Direito e Economia

05

Estrutura e conteúdo

O programa de estudos foi elaborado para atender às exigências dos fisioterapeutas no MBA em Gestão de Entidades Esportivas. Desta forma, foi estabelecido um currículo cujos módulos oferecem uma ampla visão geral das etapas e estágios na realização de um evento esportivo, com uma visão sobre a jurisdição esportiva. Tudo isso, de um ponto de vista global para sua aplicação em nível internacional, incorporando todos os campos de trabalho que intervêm no desenvolvimento do profissional neste tipo de ambiente de trabalho.



“

Contamos com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Queremos lhe proporcionar a melhor capacitação”

Módulo 1. Introdução à legislação e à gestão do esporte

- 1.1. O ambiente esportivo
 - 1.1.1. Antecedentes históricos do direito esportivo
- 1.2. Regulamentos desportivos regionais
- 1.3. Regulamentos relacionados às instalações esportivas
- 1.4. Aspectos administrativos e jurídicos decorrentes da organização de eventos esportivos: responsabilidade civil e penal
- 1.5. Transmissão de eventos esportivos Aspectos legais
- 1.6. Contratos esportivos: esboço da estrutura do contrato esportivo
- 1.7. Intermediação esportiva
- 1.8. Governança em organizações esportivas

Módulo 2. Estrutura organizacional do esporte internacional

- 2.1. Clubes esportivos e sociedades anônimas esportivas
- 2.2. Federações
- 2.3. Ligas
- 2.4. Conselho Superior de Esportes
- 2.5. Organização Internacional do Esporte
- 2.6. O esporte na União Europeia
- 2.7. Outras organizações fora da pirâmide federativa: exemplos no basquet e no tênis de paddle
- 2.8. Fórmulas de resolução de conflitos a nível Internacional

Módulo 3. Planejamento estratégico nas organizações esportivas

- 3.1. Introdução ao planejamento estratégico e análise em esportes profissionais
- 3.2. Compra e venda de entidades desportivas
- 3.3. Gestão de clubes de futebol
- 3.4. Estrutura e planejamento esportivo
- 3.5. Desenvolvimento de negócios e operações de estádios
- 3.6. Desenvolvimento de marca e direitos comerciais
- 3.7. Direitos televisivos
- 3.8. Internacionalização das entidades esportivas
- 3.9. *Holding* empresarial e fundos de investimento
- 3.10. Modelos práticos de negócios



Módulo 4. Gestão financeira e aspectos tributários no esporte

- 4.1. Introdução às finanças no esporte
- 4.2. Interpretação de relatórios financeiros
- 4.3. PGC das entidades esportivas Estrutura do balanço
- 4.4. Ativos intangíveis e sua avaliação
- 4.5. Estrutura da demonstração de resultados
- 4.6. Processamento e controle orçamentário Fontes de receita e regulamentação
- 4.7. Mecanismos de investimento e financiamento no esporte Patrocínio, mecenato e outras figuras
- 4.8. Avaliação de projetos de investimento. Elaboração e possível estruturação de um plano de viabilidade
- 4.9. Uma abordagem ao planejamento fiscal e patrimonial do atleta
- 4.10. Uma abordagem para a tributação das organizações esportivas

Módulo 5. Marketing e comunicação no esporte

- 5.1. Introdução ao Marketing Esportivo
- 5.2. Plano de Marketing
- 5.3. *Branding* e desenvolvimento da marca
- 5.4. Patrocínio esportivo
- 5.5. *Ambush Marketing*
- 5.6. Comunicação no esporte
- 5.7. Marketing digital e o esporte
- 5.8. Especialidade em esportes femininos
- 5.9. Marketing esportivo e outras áreas
- 5.10. Tendências de marketing esportivo

Módulo 6. Organização de eventos esportivos

- 6.1. Introdução à organização de eventos esportivos
- 6.2. Tipos de eventos
- 6.3. Planejamento e gestão de eventos esportivos
- 6.4. Plano de negócios e patrocínio
- 6.5. Comunicação
- 6.6. Segurança em eventos esportivos
- 6.7. Execução e Produção de eventos esportivos
- 6.8. Protocolos em eventos esportivos
- 6.9. Turismo esportivo e promoção local
- 6.10. Análise e encerramento de eventos esportivos

Módulo 7. Novas tendências no esporte: Big data e Sports

- 7.1. Introdução ao uso do *Big Data* no esporte Vínculos e cenários atuais
- 7.2. Metodologia da análise de dados Fases e estratégias
- 7.3. Provedores e fontes de dados abertos
- 7.4. Provedores e fontes de dados de pagamento
- 7.5. Relatórios e infográficos: importância vital da amostra
- 7.6. Ferramentas de tratamento de dados
- 7.7. Comunicação aplicada ao *Big Data*. Em busca da excelência do material e de sua amostra
- 7.8. Introdução aos esportes eletrônicos
- 7.9. Gestão dos eSports
- 7.10. Aspectos legais e regulamentares dos esportes eletrônicos

Módulo 8. Liderança e gestão de pessoas no esporte

- 8.1. Estilos de liderança
- 8.2. Habilidades Gerenciais
- 8.3. Empreendedorismo
- 8.4. RH e Gestão de Talentos
- 8.5. Gestão de equipe
- 8.6. Coaching aplicado ao esporte
- 8.7. Negociação
- 8.8. Resolução de conflitos
- 8.9. Habilidades de comunicação
- 8.10. Gerenciamento da pressão

Módulo 9. Liderança, Ética e Responsabilidade Social Corporativa

- 9.1. Globalização e Governança
 - 9.1.1. Governança e Governo Corporativo
 - 9.1.2. Fundamentos da Governança Corporativa em empresas
 - 9.1.3. O papel do Conselho de Administração na estrutura da Governança Corporativa
- 9.2. *Cross Cultural Management*
 - 9.2.1. Conceito de *Cross Cultural Management*
 - 9.2.2. Contribuições para o conhecimento das culturas nacionais
 - 9.2.3. Gestão de Diversidade
- 9.3. Ética empresarial
 - 9.3.1. Ética e moral
 - 9.3.2. Ética empresarial
 - 9.3.3. Liderança e ética nas empresas
- 9.4. Sustentabilidade
 - 9.4.1. Sustentabilidade e desenvolvimento sustentável
 - 9.4.2. Agenda 2030
 - 9.4.3. Empresas Sustentáveis
- 9.5. Responsabilidade Social da Empresa
 - 9.5.1. Dimensão Internacional da Responsabilidade Social das Empresas
 - 9.5.2. Implementação da Responsabilidade Social da Empresa
 - 9.5.3. Impacto e Medição da Responsabilidade Social da Empresa

- 9.6. Sistemas e ferramentas de gerenciamento responsável
 - 9.6.1. RSC: Responsabilidade social corporativa
 - 9.6.2. Aspectos essenciais para implementar uma estratégia de gestão responsável
 - 9.6.3. Passos para a implementação de um sistema de gestão de responsabilidade social corporativa
 - 9.6.4. Ferramentas e padrões de Responsabilidade Social Corporativa (RSC)
- 9.7. Multinacionais e direitos humanos
 - 9.7.1. Globalização, empresas multinacionais e direitos humanos
 - 9.7.2. Empresas multinacionais perante o direito internacional
 - 9.7.3. Instrumentos jurídicos para multinacionais em matéria de direitos humanos
- 9.8. Entorno legal e *Corporate Governance*
 - 9.8.1. Regras internacionais de importação e exportação
 - 9.8.2. Propriedade intelectual e industrial
 - 9.8.3. Direito Internacional do Trabalho

Módulo 10. Gestão de Pessoas e Gestão de Talentos

- 10.1. Gestão de recursos humanos por competências
 - 10.1.1. Análise do potencial
 - 10.1.2. Política de remuneração
 - 10.1.3. Planos de carreira/sucessão
- 10.2. Avaliação de performance e gestão de desempenho
 - 10.2.1. Gestão de desempenho
 - 10.2.2. Gestão de desempenho: objetivos e processo
- 10.3. Inovação na gestão de talento e de pessoas
 - 10.3.1. Modelos de gestão de talento estratégico
 - 10.3.2. Identificação, capacitação e desenvolvimento de talento
 - 10.3.3. Lealdade e retenção
 - 10.3.4. Proatividade e inovação
- 10.4. Motivação
 - 10.4.1. A natureza da motivação
 - 10.4.2. Teoria das expectativas
 - 10.4.3. Teorias de necessidades
 - 10.4.4. Motivação e compensação financeira

- 10.5. Desenvolvimento de equipes de alto desempenho
 - 10.5.1. Os times de alto desempenho: os times autogerenciados
 - 10.5.2. Metodologias de gestão de times autogerenciados de alto desempenho
- 10.6. Gestão de mudanças
 - 10.6.1. Gestão de mudanças
 - 10.6.2. Tipo de processos na gestão de mudanças
 - 10.6.3. Estágios ou fases na gestão de mudanças
- 10.7. Comunicação gerencial
 - 10.7.1. Comunicação interna e externa no nível empresarial
 - 10.7.2. Departamento de Comunicação
 - 10.7.3. O responsável pelas comunicações da empresa. O perfil do Dircom (Diretor de Comunicação)
- 10.8. Produtividade, atração, retenção e ativação de talentos
 - 10.8.1. Produtividade
 - 10.8.2. Estratégias de atração e retenção de talentos

Módulo 11. Gestão Econômico-Financeira

- 11.1. Ambiente Econômico
 - 11.1.1. Ambiente macroeconômico e sistema financeiro nacional
 - 11.1.2. Instituições financeiras
 - 11.1.3. Mercados financeiros
 - 11.1.4. Ativos financeiros
 - 11.1.5. Outras entidades do setor financeiro
- 11.2. Contabilidade Gerencial
 - 11.2.1. Conceitos básicos
 - 11.2.2. O Ativo da empresa
 - 11.2.3. O Passivo da empresa
 - 11.2.4. O Patrimônio Líquido da empresa
 - 11.2.5. A Demonstração de Resultados
- 11.3. Sistemas de informação e *Business Intelligence*
 - 11.3.1. Fundamentos e classificação
 - 11.3.2. Fases e métodos de alocação de custos
 - 11.3.3. Escolha do centro de custo e efeito

- 11.4. Gestão Financeira
 - 11.4.1. As decisões financeiras da empresa
 - 11.4.2. O departamento financeiro
 - 11.4.3. Excedentes de tesouraria
 - 11.4.4. Riscos associados à gestão financeira
 - 11.4.5. Gestão de riscos na direção financeira
- 11.5. Planejamento Financeiro
 - 11.5.1. Definição do planejamento financeiro
 - 11.5.2. Ações a serem realizadas no planejamento financeiro
 - 11.5.3. Criação e estabelecimento da estratégia empresarial
 - 11.5.4. Demonstrativo de *Cash Flow*
 - 11.5.5. Demonstrativo de Capital Circulante
- 11.6. Estratégia Financeira Corporativa
 - 11.6.1. Estratégia corporativa e fontes de financiamento
 - 11.6.2. Produtos financeiros para financiamento empresarial
- 11.7. Financiamento Estratégico
 - 11.7.1. Autofinanciamento
 - 11.7.2. Aumento de fundos próprios
 - 11.7.3. Recursos Híbridos
 - 11.7.4. Financiamento por meio de intermediários
- 11.8. Análise e planejamento financeiro
 - 11.8.1. Análise de Balanço de Situação
 - 11.8.2. Análise da Conta de Lucros e Perdas
 - 11.8.3. Análise de Rentabilidade
- 11.9. Análise e resolução de casos/problemas
 - 11.9.1. Informações financeiras da Indústria de Design e Têxtil, S.A. (INDITEX)

Módulo 12. Gestão Comercial e Marketing Estratégico

- 12.1. Gestão Comercial
 - 12.1.1. Estrutura Conceitual para Gestão Comercial
 - 12.1.2. Estratégia e Planejamento Comercial
 - 12.1.3. O papel dos gerentes comerciais
- 12.2. Gestão estratégica de Marketing
 - 12.2.1. Conceito de marketing estratégico
 - 12.2.2. Conceito de planejamento estratégico de marketing
 - 12.2.3. Etapas do processo de planejamento estratégico de marketing
- 12.3. Gerenciamento de campanhas digitais
 - 12.3.1. O que é uma campanha de publicidade digital?
 - 12.3.2. Passos para lançar uma campanha de marketing online
 - 12.3.3. Erros comuns em campanhas de publicidade digital
- 12.4. Estratégia de Vendas
 - 12.4.1. Estratégia de Vendas
 - 12.4.2. Métodos de Vendas
- 12.5. Comunicação Corporativa
 - 12.5.1. Conceito
 - 12.5.2. Importância da comunicação na organização
 - 12.5.3. Tipo de comunicação na organização
 - 12.5.4. Função da comunicação na organização
 - 12.5.5. Elementos da comunicação
 - 12.5.6. Problemas de comunicação
 - 12.5.7. Cenários da comunicação
- 12.6. Comunicação e reputação digital
 - 12.6.1. Reputação online
 - 12.6.2. Como medir a reputação digital?
 - 12.6.3. Ferramentas de reputação online
 - 12.6.4. Relatório de reputação online
 - 12.6.5. *Branding* online



Módulo 13. Gestão Executiva

- 13.1. *Management*
 - 13.1.1. Conceito de *Geral Management*
 - 13.1.2. A ação do gerente geral
 - 13.1.3. O Gerente Geral e suas funções
 - 13.1.4. Transformando o trabalho de gestão
- 13.2. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens
 - 13.2.1. Gestores e suas funções A cultura organizacional e suas abordagens
- 13.3. Gestão operacional
 - 13.3.1. Importância da gestão
 - 13.3.2. A cadeia de valor
 - 13.3.3. Gestão de Qualidade
- 13.4. Oratória e capacitação do porta-voz
 - 13.4.1. Comunicação interpessoal
 - 13.4.2. Habilidades de comunicação e influência
 - 13.4.3. Obstáculos à comunicação
- 13.5. Ferramentas de comunicações pessoais e organizacionais
 - 13.5.1. A comunicação interpessoal
 - 13.5.2. Ferramentas da comunicação interpessoal
 - 13.5.3. A comunicação na organização
 - 13.5.4. Ferramentas na organização
- 13.6. Comunicação em situações de crise
 - 13.6.1. Crise
 - 13.6.2. Fases da crise
 - 13.6.3. Mensagens: conteúdo e momentos
- 13.7. Preparando um plano de crise
 - 13.7.1. Análise de problemas potenciais
 - 13.7.2. Planejamento
 - 13.7.3. Adequação de pessoal
- 13.8. Inteligência emocional
 - 13.8.1. Inteligência emocional e comunicação
 - 13.8.2. Assertividade, Empatia e Escuta Ativa
 - 13.8.3. Autoestima e Comunicação Emocional
- 13.9. *Branding* personal
 - 13.9.1. Estratégias para o branding pessoal
 - 13.9.2. Leis de branding pessoal
 - 13.9.3. Ferramentas pessoais de construção de marca



Uma experiência de capacitação única, fundamental e decisiva para impulsionar seu crescimento profissional”

06

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há inúmeras evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os fisioterapeutas/profissionais de cinesiologia aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso estudado seja fundamentado na vida profissional atual, recriando as condições reais da prática profissional da fisioterapia.

“

Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

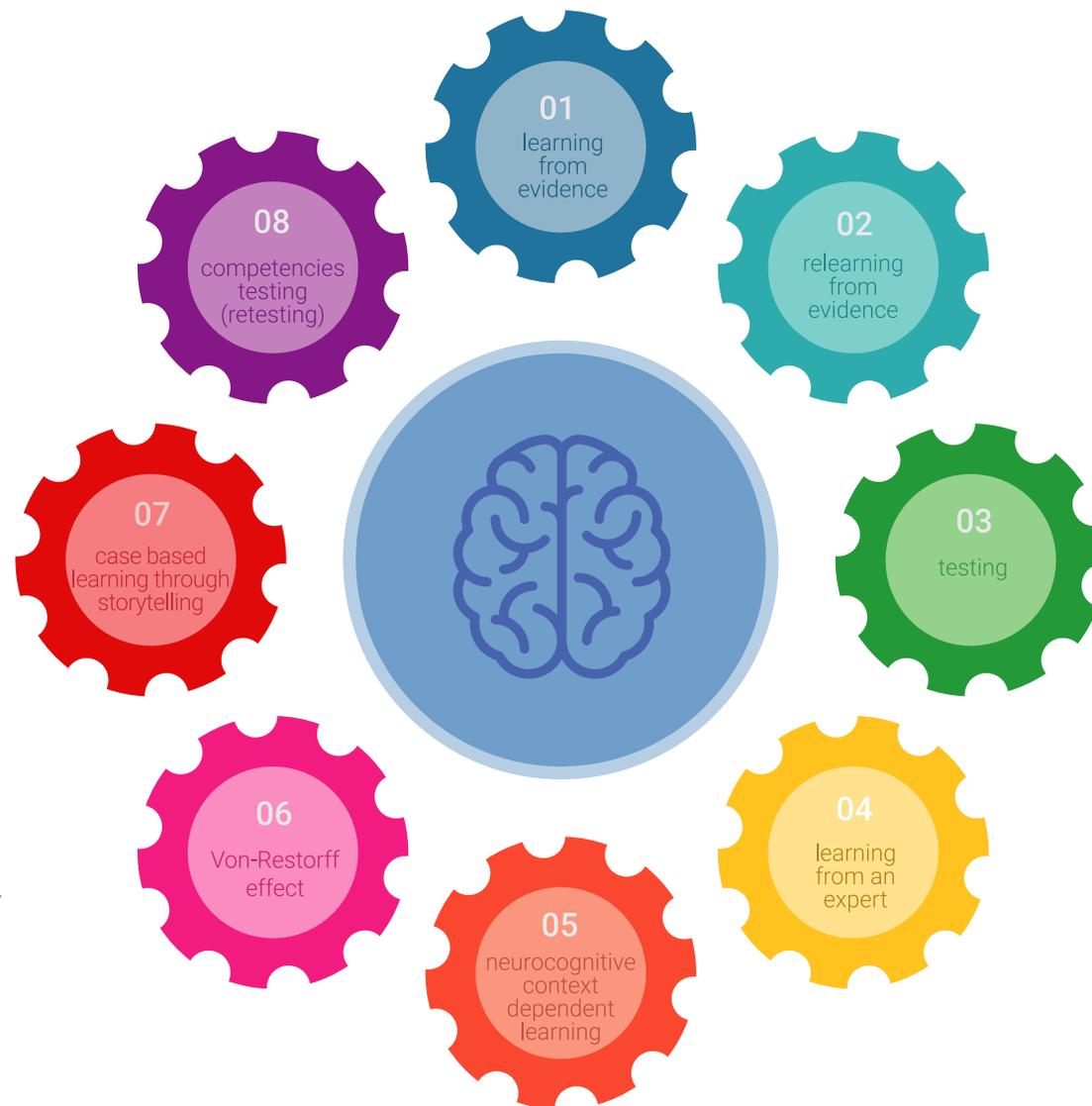
1. Os fisioterapeutas/profissionais de cinesiologia que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios de avaliação de situações reais e de aplicação de conhecimentos.
2. A aprendizagem se consolida através das habilidades práticas, permitindo ao fisioterapeuta/profissional de cinesiologia uma melhor integração com o mundo real.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso 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.



Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.



O fisioterapeuta/profissional de cinesiologia aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Esta metodologia já capacitou mais de 65.000 fisioterapeutas/profissionais de cinesiologia com um sucesso sem precedentes, em todas as especialidades clínicas, independentemente da carga manual/prática. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning lhe permitirá aprender com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais na sua capacitação, desenvolvendo seu espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões, ou seja, uma equação de sucesso.

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A pontuação geral do nosso sistema de aprendizagem é 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo didático foi criado especialmente para o programa pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que permite que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso com as técnicas mais inovadoras e oferecendo alta qualidade em cada um dos materiais que colocamos à disposição do aluno.



Técnicas e procedimentos de fisioterapia em vídeo

A TECH aproxima o aluno das técnicas mais recentes, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda dos procedimentos atuais de fisioterapia/cinesioterapia. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

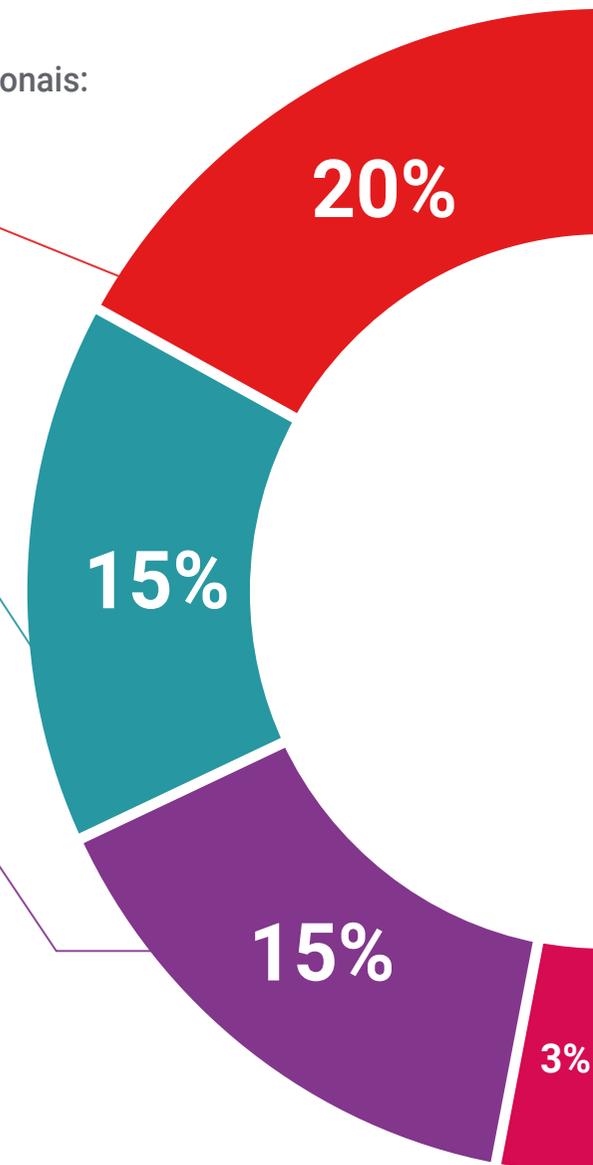
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

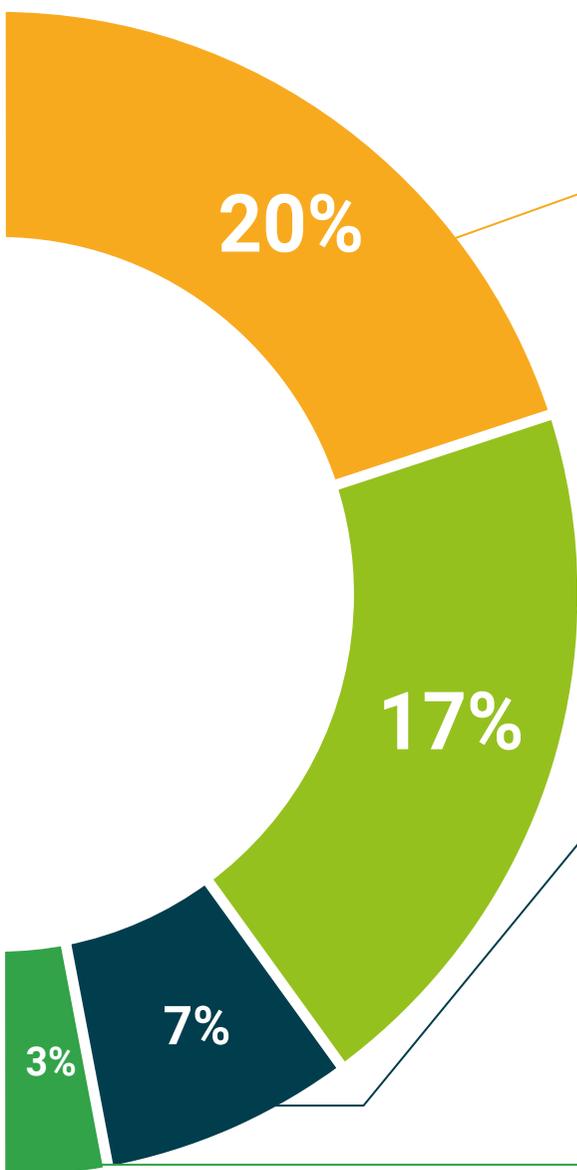
Este sistema exclusivo para a apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





Estudos de casos elaborados e orientados por especialistas

A aprendizagem efetiva deve ser necessariamente contextual. Portanto, na TECH apresentamos casos reais em que o especialista guia o aluno através do desenvolvimento da atenção e da resolução de diferentes situações: uma forma clara e direta de alcançar o mais alto grau de compreensão.



Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas. O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro.



Guias rápidos de ação

A TECH oferece o conteúdo mais relevante do curso em formato de fichas de trabalho ou guias rápidos de ação. Uma forma sintetizada, prática e eficaz de ajudar os alunos a progredirem na aprendizagem.



07

Certificado

O Mestrado Próprio em MBA em Gestão de Entidades Esportivas garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Mestrado Próprio emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

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

Este **Mestrado Próprio em MBA em Gestão de Entidades Esportivas** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

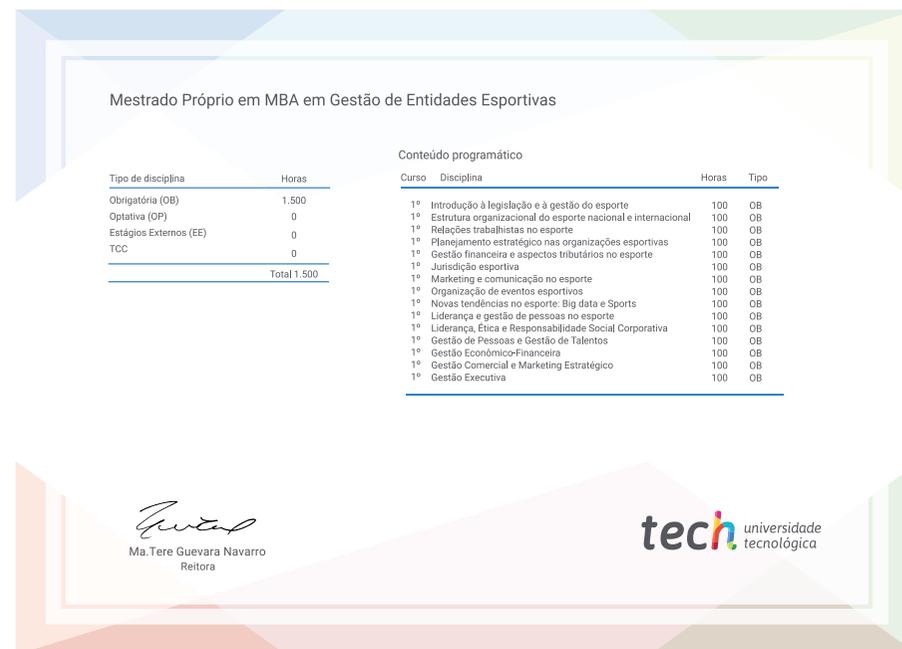
Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **MBA em Gestão de Entidades Esportivas**

Modalidade: **online**

Duração: **12 meses**



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

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

tech universidade
tecnológica

Mestrado Próprio
MBA em Gestão
de Entidades Esportivas

- » Modalidade: online
- » Duração: 12 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo

Mestrado Próprio

MBA em Gestão de Entidades Esportivas

Reconhecido pela NBA

