GENERAL BUSINESS PROGRAM

O Guia Completo do Programa

Aprenda Business com resultado.

Histórico, carga horária, detalhamento e aplicabilidade de cada disciplina.

REDES SOCIAIS

BTC CAST

Sobre o General Business Program

Idealizado em 2009, e colocado em prática em 2010, o General Business Program (GBP) tem o objetivo de ajudar você a ter um pensamento crítico sobre negócios, auxiliando no crescimento acelerado de carreira e nas tomadas de decisão dentro da empresa.

O GBP possui em todos os módulos uma parte teórica, em que apresentamos conceitos, teorias, fórmulas e ferramentas, e uma parte prática, em que os alunos analisam e resolvem problemas reais de empresas. O aprendizado é ativo, permitindo que você consiga absorver muito mais do que apenas receber o conteúdo.

O curso contribui muito também para o autoconhecimento e decisões de carreira, uma vez que os conteúdos passam por todas as áreas de negócios de uma empresa. Isso permite a você pensar e decidir em quais áreas deseja atuar.

Os instrutores do GBP (e dos demais cursos da BTC) são profissionais experientes de mercado, tendo suas atividades principais em Indústria, Consultoria, Mercado Financeiro ou Startups e ministrando as aulas como uma paixão em horário adicional. Isso garante que tenham contato o tempo todo com suas áreas de atuação, trazendo para a sala de aula suas experiências com credibilidade e entusiasmo!

Sobre as disciplinas e turmas

Tendo como principais disciplinas Finanças Corporativas e Estratégia Empresarial, o curso foi moldado para que o conhecimento fosse construído aos poucos, indo desde o básico, até os assuntos mais avançados.

Juntas, as disciplinas totalizam 108h, podendo ser feitas de forma intensiva nas turmas de férias (janeiro ou julho) ou semestralmente, ao longo de 18 semanas (seg/qua; ter/qui; ou sábados). A turma de férias é ideal para quem tem pressa ou quer aproveitar o período sem aulas da faculdade, enquanto as turmas semestrais têm a vantagem de se encaixar na sua agenda do dia a dia.

Estratégia Empresarial

Finanças Corporativas

Business Modeling

Problem Solving

Soft Skills

Matemática Financeira

Contabilidade

Análise de Investimentos

Marketing

Módulo

Soft Skills

As chamadas Soft Skills são habilidades comportamentais que têm ganhado muito destaque no mercado frente às chamadas Hard Skills, competências técnicas específicas. Uma vez que as soft skills são fundamentais no dia a dia do trabalho, recrutadores vem dando preferência a elas. É por isso que valorizamos tanto esse módulo no GBP.

Carga horária:

18h

A disciplina é divida em duas partes: Comunicação e Negociação, tendo cada uma delas 6 aulas de 1,5h. Assim, o módulo de Soft Skills possui 18h.

Comunicação Empresarial

As aulas de comunicação se iniciam com as explicações da sua relevâcia na vida profissional como por exemplo entrevistas, gestão de equipes, apresentação de projetos e de resultados. Entendida a importância, os alunos aprendem a estruturar uma apresentação corporativa, aplicando as técnicas abordadas.

Aprimoramento da apresentação pessoal

Em seguida, o curso prepara os alunos para realizarem apresentações pessoais, não só com teoria, mas com prática. Os instrutores avaliam os pontos fortes e os a primorar de cada aluno.

Pontos de Honra

Depois, ensinamos aos alunos os chamados "Pontos de Honra", fundamentais para o sucesso em qualquer apresentação, sendo oferecidos vários exemplos famosos aos alunos, tantos positivos quanto negativos.

Finalizando a parte de comunicação, fazem parte ainda os ensinamentos sobre improviso e apresentações em grupo, sendo totalmente prática e fomentando o desenvolvimento dessas habilidades.

A importância do imporviso

Comunicação para explicar finanças e estratégia

A grande relevância da comunicação dentro do módulo de Soft Skills está no fato de não adiantar compreender os módulos de finanças e estratégia, dados posteriormente no GBP, se o aluno não for capaz de se expressar quando for expor essas informações.

Confira então a ementa detalhada de Soft Skills - Comunicação:

- **Comunicação empresarial**
- **Preparação para apresentação**
- **Apresentações pessoais**
- **Persuasão e influência**
- **Pontos de honra**
- **Improvisos e apresentações em grupo**

Negociação Estratégica

A outra parte do módulo de Soft Skills é Negociação, cuja finalidade é apresentar os principais conceitos de negociação e gestão de conflitos, mas mais importante, a aplicação dessas habilidades no cotidiano empresarial.

Poder de Barganha

Após entender a importância da negociação através de casos reais de mercado, os alunos estudam os tipos de negociações e os chamados *BATNA* e *Reservation Price*.

Preparação

Um dos principais aspectos da negociação é a preparação, a lição de casa, antes de ficar cara à cara com a contraparte. Isso o aluno também vê nesse módulo.

Para que os alunos aprendam as habilidades de um bom negociador, eles negociam entre si três vezes ao longo do módulo.

O uso da negociação na vida profissional

A relevância da negociação é enorme na vida pessoal, mas muito mais na vida profissional, sendo extremamente complexa quando envolve empresas e suas possibilidades, como fusões e aquisições, por exemplo.

Confira então a ementa detalhada de Soft Skills - Negociação:

- **Importância de negociação no mundo empresarial**
- **Tipos de negociações, BATNA e Reservation Price**
- **ZOPA e Criação de Valor**
- **Preparação de uma Negociação**
- **Negociações Multipartes**
- **Erros Mentais e Habilidades de um Negociador**

Módulo

Matemática Financeira

O módulo de Matemática Financeira é extremamente importante por introduzir aspectos fundamentais de negócios, como a relevância das taxas de juros e seus comportamentos nos fluxos de caixa.

Esse módulo é dividido em 6 aulas de 1,5h, totalizando 9h.

Relação entre Dinheiro e Tempo

Carga Horária:

9h

Nas primeiras aulas, o aluno vê a relação do dinheiro com o tempo. Assim, são apresentados os conceitos e aplicações de Juros Simples e Compostos, e os alunos compreendem as diferenças entre as taxas reais e nominais.

A seguir, ensinamos e aplicamos a ideia de ROI, Return on Investments, e a chamada TMA, a taxa mínima de atratividade, para que os alunos consigam avaliar e compreender o quanto um investimento vale a pena.

Essencial na vida pessoal e profissional

Operações de Fluxo de Caixa

Depois, são explicadas as operações de fluxo de caixa e também os métodos de análises de investimentos, como por exemplo VP, VPL, TIR, e Payback.

Modelo Gordon

Por fim, os alunos aprendem a aplicar o Modelo Gordon, determinando o valor intrínseco de uma ação ao longo do tempo; os efeitos da alavancagem de um projeto detalhadamente; e também os conceitos de *Project Finance,* uma modalidade de financiamento.

Pré-requisito para finanças corporativas

O módulo de matemática financeira é um pilar essencial para principalmente o de Finanças Corporativas, mas também para o de Investimentos.

Os cálculos e conceitos desse módulo não são ensinados nem nas escolas, nem nas universidades, mas são muito relevantes para a vida pessoal e profissional.

Confira então a ementa detalhada:

- **Conceitos Básicos**
- **Juros Simples e Juros Compostos**
- **Taxa real x Taxa nominal**
- **Return on Investment (ROI)**
- **Taxa mínima de atratividade**
- **Operações com fluxo de caixa**
- **Métodos de Análise de Investimentos – VPL, TIR e Payback**
- **Modelo de Gordon**
- **Efeito da alavancagem**
- **Project Finance**

Módulo

Contabilidade

O objetivo do módulo de contabilidade não é formar contadores, mas possibilitar que os alunos sejam capazes de ler e entender os resultados financeiros das empresas, sendo então essencial no mundo dos negócios.

Assim como Matemática Financeira, o módulo é dividido em 6 aulas de 1,5h, totalizando 9h.

Leitura de resultados financeiros

Carga Horária:

9h

Inicialmente, o módulo aborda uma visão geral da contabilidade, passando pelo histórico. pela aplicabilidade no cotidiano e pelos princípios fundamentais da disciplina.

Ao longo da terceira e da quarta aula, aprende-se a ler e a interpretar um DRE, assim como a dinâmica de registros contábeis e índices básicos

Índices financeiros

Exercícios e casos reais de mercado

Para concluir, ensinamos os alunos a analisar as demonstrações contábeis, sendo realizados vários exercícios de fixação e exemplos reais de mercado.

Os conhecimentos de contabilidade serão essenciais para compreender finanças corporativas e valuation.

Confira então a ementa detalhada:

- **Visão geral e conceitos fundamentais**
- **Balanço Patrimonial**
- **Demonstração do Resultado do Exercício**
- **Dinâmica dos registros contábeis e índices básicos**
- **Demonstração dos Fluxos de Caixa**
- **Análise de Demonstrações Contábeis**

Junto ao módulo de Estratégia Empresarial, o de Finanças Corporativas é o mais importante do GBP, tendo como objetivo apresentar os conceitos fundamentais da administração financeira; explorar temas modernos de finanças que influenciam estrategicamente as empresas; e apresentar técnicas de valuation de empresas;

Módulo

Finanças corporativas

Carga horária: 15h

Esse módulo tem um total de 15h, sendo 10 aulas de 1,5h.

Os conteúdos são introduzidos através da apresentação dos objetivos da área de finanças, tanto das operacionais quanto estratégicas. Indo além, os alunos já aprendem o conceito, a importância e como calcular o chamado Ciclo de Caixa.

Ciclo de Caixa

Budget

Um conteúdo importante de Finanças Corporativas é o chamado *Budget*, o plano financeiro da organização. Junto a ele, os alunos veem a relevância do controle das despesas das organizações.

Nesse momento do curso, ensina-se sobre Fluxo de Caixa Livre e outros indicadores relevantes, como o ROI, ROIC, EBITDA, EBIT, NOPAT, CMV e vários outros. Aqui, aprende-se também a calcular o *valuation* de uma empresa.

ROIC e EBITDA

É vital compreender também os conceitos de risco e retorno, para aprender a melhor maneira de avaliar a relação entre entre esses dois elementos.

O custo do capital

No mundo dos negócios, também é preciso compreender sobre as decisões em estrutura de capital, calculando o custo de capital próprio e de terceiros.

Valuation

Outros pontos relevantes também ensinados no módulo são os cálculos de valuation, Economic Value Added (EVA) e Market Value Added (MVA).

Private Equity

Por fim, os alunos aprendem sobre os chamados investimentos em Private Equity e suas formas utilizadas no mercado, Leveraged Buyout e Venture Capital.

Após o módulo de finanças corporativas, os alunos já estão com uma boa maturidade com relação a negócios, estando assim, já muito mais preparados para o mercado de trabalho.

Confira então a ementa detalhada:

- **Objetivos da área de finanças / Teoria da agência**
- **Ciclo de caixa**
- **Budget (orçamento)**
- **Fluxo de caixa livre, ROIC e EBITDA**
- **Risco, retorno e Custo de capital (próprio e terceiros)**
- **Decisões em estrutura de capital**
- **Economic Value Added (EVA) e Market Value Added (MVA)**
- **Valuation: Fluxo de caixa livre descontado (DCF) e**
- **Múltiplos**
- **Private Equity e Venture Capital**
- **Caso: Avaliação Final**

Módulo

Análise de Investimentos

Os conhecimentos sobre investimentos são relevantes porque quando alguém investe, uma empresa precisa receber o capital de alguma forma. Mas não só isso, as próprias empresas também realizam investimentos, seja nelas mesmas ou em outras.

Ao longo de 8 aulas de 1,5h, totalizando 12h, os alunos passam a ver esse assunto sob as duas perspectivas, a dos investidores e dos investidos.

Carga horária: 12h

Perfil do investidor

Nas primeiras aulas desse módulo, há uma introdução relevante, explicando o papel do dinheiro na sociedade, o que são ativos e o que é perfil de investidor e sua relação com os tipos de risco. Além disso, apresenta-se também um panorama sobre macroeconomia brasileira.

A seguir, os alunos começam a conhecer os tipos de investimentos, começando pelos de renda fixa, tais como a poupança, as letras de crédito e as debêntures, indo depois para os títulos públicos.

Rentabilidade

LCI, LCA e CDB

Aqui, começa-se a entender também a relevância da rentabilidade dos investimentos, diferenciando entre as chamadas rentabilidade nominal, e a real, com IR e inflação descontadas.

Ações

Após aprender sobre os investimentos de renda fixa, são apresentadas os de renda variável, incluindo as ações. Nesse momento, são detalhados os pormenores, explicando melhor sobre a bolsa, as corretoras e os fundos de investimentos.

Na sequência vêm os assuntos relacionados às Opções, os Derivativos, os COEs e também as criptomoedas.

Derivativos e outros produtos

Fundos de Investimentos

Próximo ao fim do módulo, os alunos estudam sobre os chamados Fundos de Investimentos, "condomínios que reúnem vários investidores", e suas complexidades.
Na última aula, os alunos aprendem sobre Previdência Privada e Seguro de Vida.

Confira então a ementa detalhada:

- **Dinheiro, Ativos e Perfil de Investidor**
- **Economia Brasileira**
- **Poupança, CDB, LCI, LCA, LF e Debênture**
- **Títulos Públicos**
- **Ações**
- **Opções, COE e Criptomoedas**
- **Fundos de Investimentos**
- **Previdência Privada e Seguro de Vida**

Módulo

Gestão de Marketing

Indo muito além de redes sociais e propaganda, Marketing é a empresa inteira sob a perspectiva do cliente. Por esse motivo é que esse módulo é tão relevante no GBP.

Para trabalhar todos os conteúdos de marketing, há 10 aulas de 1,5h no GBP, totalizando 15h de conteúdo.

Carga horária: 12h

Criação de valor para o cliente

Introduzimos o módulo explicando o que é marketing e suas principais funções dentro das empresas, estudando também um pouco de história e vendo as eras de marketing.

Em seguida, os alunos já passam a conhecer os chamados 4Ps e absorvendo os conhecimentos através de cases.

4Ps de Marketing

O que é uma marca forte?

Na terceira aula aprende-se a relevância das marcas e suas estratégias no mundo de hoje e, mais do que isso, a construir uma marca forte.

As aulas subsequentes detalharão os 4Ps de marketing: Produto, Preço, Praça e Promoção. Depois de expostos os conceitos, são sempre aplicados cases de fixação.

Casos reais de empresas

Marketing Digital

É fundamental também introduzir os alunos ao marketing digital, uma vez que é uma importante iniciativa de comunicação e vendas e que não conhece fronteiras.

As últimas aulas de marketing abrangem inovação e seus tipos e níveis, assim como Design Thinking. Aqui os alunos aprendem sobre a Curva S de Inovação, veem exemplos de empresas e também colocam a mão na massa.

Inovação e Design Thinking

Confira então a ementa detalhada:

- **Introdução ao Marketing**
- **Gestão de Marketing**
- **Construindo marcas fortes**
- **Produto**
- **Preço**
- **Praça**
- **Promoção**
- **Marketing digital**
- **Inovação**
- **e Tipos de Inovação**
- **Open Innovation e Design Thinking**

Módulo

Estratégia Empresarial

Junto a Finanças Corporativas, Estratégia Empresarial compõe um dos principais tópicos trabalhados no GBP. O objetivo é expor as ferramentas de estratégia, aprendendo com casos reais.

Divido em 12 aulas de 1,5h, o módulo acumula 18h, sendo o mais longo do GBP.

Carga horária: 18h

Aspectos Gerais

O módulo é iniciado com os aspectos gerais, definindo estratégia e entendendo sobre seus principais elementos, como competição, vendas, custos, clientes e crescimento. Nesse momento, já se aprende sobre Curva de Experiência e Time-based Strategy.

As aulas subsequentes trabalham o portfólio da empresa, verificando a relevância de cada produto na rentabilidade do negócio. Aqui, são expostas algumas ferramentas para essa análise.
São trabalhadas também as chamadas Cinco Forças de Porter, observando os fatores fundamentais para o sucesso (ou o fracasso) de uma empresa.

Matriz BCG e Forças de Porter

São apresentadas também aos alunos as três estratégias genéricas de Porter, aprofundando alguns tópicos exemplificados no início do módulo, como por exemplo aspectos de diferenciação, cadeia de valor e integração.

Resource Based View

Ao longo das sétima e da oitava aulas, estuda-se a perspectiva estratégica Resource-based View, o modelo VRIO, coerência estratégica e tipos de crescimento. Em seguida, os alunos aprendem sobre algumas ferramentas como SWOT, PEST, diversificação e alianças

Inovação Disruptiva

É apresentada e exemplificada também o que chamamos de Inovação Disruptiva, com o seu ciclo do dilema dos inovadores. Nesse momento, vê-se também sobre a Estratégia do Oceano Azul e seus pormenores.

Ao fim do módulo, os alunos conseguem implementar estratégias empresariais e compreender o Balanced Scorecard, assim como entender e aplicar a famosa Corporate Social Responsibility.

Confira então a ementa detalhada:

- **Aspectos Gerais de Estratégia Empresarial**
- **Curva de Experiência e Time-based Strategy (TBS)**
- **Matriz BCG e Matriz 9 Box GE-Mckinsey**
- **Cinco forças de Porter**
- **Estratégias Genéricas de Porter**
- **Business System, Cadeia de valor e Integração Vertical**
- **Resource-based View (RBV)**
- **SWOT, PEST, Diversificação e Alianças Estratégicas**
- **Inovação Disruptiva e Estratégia do Oceano Azul**
- **Estratégia na Era da Internet e Estratégia Adaptativa**
- **Implementando a estratégia e Balanced Scorecard (BSC)**
- **Corporate Social Responsibility (CSR) e Shared Value**

Módulo

Business Modeling

O penúltimo módulo do GBP é o de Business Modeling, sendo esse um dos momentos em que os alunos mais colocarão a mão na massa e aplicarão o que aprenderam ao longo do curso.

O módulo se divide em 4 aulas de 1,5h cada, totalizando 6h.

Carga horária: 6h

Cases reais

Primeiramente, fazemos uma introdução à modelagem, expondo seus principais motivos e objetivos, assim como passos para criação de modelos. Definimos aqui também as boas práticas de Business Modeling e como analisar os resultados.

As duas outras são totalmente práticas, nas quais os alunos criam e analisam modelos financeiros junto exemplos de modelos para tomadas de decisão.

Confira então a ementa detalhada:

- **Introdução à modelagem / Caso Unikro**
- **Estudo de Caso (Modelos financeiros)**
- **Modelos de tomada de decisão**

Módulo

Problem Solving

Sendo a última disciplina do curso, o módulo de Problem Solving tem o objetivo de aplicar os conhecimentos de negócios na resolução de problemas, apresentando algumas ferramentas de suporte para elaboração de análises e tomada de decisão.
Nessa parte do curso, os alunos aplicam tudo o que aprenderam ao longo dos outros módulos.

Carga horária:

6h

O módulo se divide em quatro aulas de 1,5h, totalizando 6h.

Análise de Cases

Após a introdução dos conceitos e ferramentas, os alunos já começam a resolver os cases, havendo um para cada parte do conteúdo visto ao longo do curso. Essa é uma forma de os alunos demonstrarem que absorveram os conhecimentos, assim como fixar conceitos vistos previamente.

Confira então a ementa detalhada:

- **Introdução e Metodologia**
- **Case: Análise de operações**
- **Case: Fusões e Aquisições:**
- **Case de Marketing**
- **Case: Análise de Investimentos**

GENERAL BUSINESS PROGRAM

Participe da próxima turma

Não espere para se desenvolver!

Realize sua inscrição pelo link abaixo:

https://www.btcompany.com.br/gbp

REDES SOCIAIS

BTC CAST