

Pós-graduação em Estratégia Comercial para a Nova Economia

Currículo conectado ao mercado e às **Real Skills**, baseado no desenvolvimento de **competências** estratégicas para atuação em ambientes de alta complexidade da Nova Economia.

O que é uma Competência?

Um conjunto estruturado de habilidades que permite ao profissional atuar, decidir e gerar resultados em um tema específico da gestão. **6 habilidades | 36 horas | conhecimento + Habilidade + atitude => resultado**

Online - 100 % assíncrono

Formato flexível

12 meses

de duração

360h

Carga horária total

Estrutura curricular

O curso está estruturado em 10 competências (disciplinas) :

- Planejamento Comercial
- Gestão Estratégica de Vendas
- Gestão Estratégica de Negócios
- Digitais Distribuição e Supply Chain
- Gestão Estratégica Financeira
- Inteligência de Mercado
- Gestão Estratégica de Marketing

- Cultura Organizacional e Liderança em Ambientes
- Competitivos Negociação na Era Digital

- Inteligência Empresarial e Estratégia Competitiva

Competências Hard Skills :ênfase em conhecimentos técnicos, ferramentas operacionais, análise e execução prática

Competências Soft Skills: foco em habilidades comportamentais, relacionais, de liderança e influência humana

Competências Mindset : Modelos mentais flexíveis e holísticos para adaptação, decisões e ações de qualidade em cenários volátil.

*As competências do curso estão organizadas em três eixos formativos (Hard Skills, Soft Skills e Mindset), considerando o **eixo predominante de desenvolvimento de cada competência**. Todas as competências integram, em diferentes níveis, dimensões técnicas, comportamentais e cognitivas.

Metodologia de Aprendizagem Integrada

10 Competências : cada competência tem carga horária de 36h

Cada competência é composta por **6 Habilidades** específicas.

Cada habilidade é desenvolvida através de **3 Estações** de aprendizado.

Estação 1: Live Case com Expert

Entrevistas gravadas com experts de mercado compartilhando experiências reais, desafios enfrentados, decisões estratégicas e bastidores do ambiente corporativo.

Estação 2: Videoaulas Especializadas

Sistematização aprofundada do conhecimento com professores especialistas, abordando teoria e prática de forma integrada para desenvolvimento consistente.

Estação 3: Materiais Gráficos Exclusivos

Mapas mentais estruturados e Estudos Guiados desenvolvidos para aprofundamento conceitual e dos assuntos discutidos em aula.

Conexão Estratégica com o Mercado

★ Master Expert **Orlando Cintra**
-Fundador e CEO do BR Angels-

O **Master Expert** é uma referência consolidada no mercado, com amplo conhecimento e vasta experiência nos temas abordados pela pós-graduação.

Ele é o responsável por **validar pedagogicamente** e **assinar** o curso, além de cuidadosamente **selecionar** os principais experts do mercado para compor o corpo docente.

Experts de Mercado
Live Cases Reais

Profissionais com **experiência prática reconhecida**, que compartilham **casos reais**, desafios, decisões e aprendizados aplicados à gestão, fortalecendo o desenvolvimento das **Real Skills** e conexão mercadológica.

Experts do curso: Ana Paula Tozzi · Amanda Andreone · Paulo Pontin · Ricardo Pelegrini · Carolina Strobel · entre outros

Diferenciais HSM University

- Conexão com o Mercado: o curso MBA é estruturado com base nas práticas reais de sucesso e aplicáveis no ambiente corporativo.
- Conteúdo de Alto Nível: aulas e materiais desenvolvidos por especialistas referência em suas áreas de atuação.
- Connect-U: webinars e workshops opcionais com grandes experts do mercado nacional e internacional.
- Acervo Ânima: acesso a um grande acervo de materiais relacionados à área de Gestão e Negócios: Biblioteca Digital, hsm Experience, Minha Biblioteca, Biblioteca Ebsco e Biblioteca Senac