

PROJETO PEDAGÓGICO – PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
INTITUIÇÃO DE ENSINO	Unieducar
CRENCIAMENTO	Parecer 0305/2021 - Câmara de Educação Superior e Profissional
MANTENEDORA	Unieducar Inteligência Educacional Ltda – CNPJ 05.569.970/0001-26
REGISTRO MEC SISTEC	43970 – SISTEC - Parecer CEE-CE No. 305/2021
REGISTRO SICAF – PJ	170038
REGISTRO ABED	5.139 – Categoria Institucional
REGISTRO CFA/CRA	PJ – 3457 – CE

Declaramos, a pedido do(a) interessado(a), e para fins de prova junto ao respectivo órgão empregador, que o curso abaixo citado encontra-se disponível para matrícula, como programa de **Extensão Universitária / Capacitação**, junto à **Unieducar**, com data para início e término a definir, conforme carga horária assinalada.

METODOLOGIA: O conteúdo dos cursos de Extensão Universitária pode ser disponibilizado conforme a evolução do programa, e em função de sua correspondente carga horária. Os objetos instrucionais são apresentados em uma interface diagramada de fácil navegação no Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA. O acesso às videoaulas e demais objetos instrucionais, além de materiais extras disponíveis na biblioteca (e-books), exercícios, audioaulas e videoteca é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância. Os programas preveem a participação do aluno em atividades de interação no AVA. Tais atividades - passíveis de serem comprovadas, podem ocorrer por meio de conversação em tempo real, fóruns, videoconferências, jogos, aulas participativas, trabalhos em equipe, discussões, dinâmicas de grupo, estudos de caso ou simulações.

CRONOGRAMA DE ATIVIDADES DA AÇÃO DE DESENVOLVIMENTO: O programa de Extensão Universitária / Capacitação prevê a participação ativa do inscrito nas diversas atividades propostas. O aluno matriculado em um programa de capacitação deve cumprir rigorosamente com o cronograma de atividades a seguir detalhado, aplicando 8 (oito) horas diárias no desenvolvimento das seguintes ações durante todo o período de acesso ao conteúdo:

ATIVIDADES/HORÁRIOS	08h-09h	09h-10h	10h-11h	11h-12h	12h-14h	14h-15h	15h-16h	16h-17h	17h-18h
Videoaulas Audioaulas					INTERVALO				
E-books Audiobooks					INTERVALO				
Atividades/Interação					INTERVALO				
Suporte c/Tutoria					INTERVALO				
TOTAL DE HORAS DIÁRIAS APLICADAS NO DESENVOLVIMENTO DE ATIVIDADES									8 (OITO)

SINCRONICIDADE: Os programas de Extensão Universitária / Capacitação são caracterizados como síncronos, a partir do momento da inscrição, com a indicação por parte do aluno, da data que iniciará, tendo em vista que passa a ter as datas de início e término definidas.

TUTORIA E FORMAS DE INTERAÇÃO: Os programas de Extensão Universitária / Capacitação recebem suporte de uma tutoria especificamente designada para acompanhamento do rendimento dos alunos. A interação é realizada online por meio da plataforma AVA. A tutoria é desenvolvida de modo proativo e consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências, estímulo ao cumprimento dos exercícios propostos e cooperação visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados. A tutoria é desempenhada pelo corpo de tutores da Unieducar e a interação entre tutores, estudantes e a coordenação do curso é exclusivamente online, onde são agendadas ações síncronas em outras modalidades (fóruns, videoconferências, chats etc.). A tutoria efetiva encaminhará módulos de conteúdos com atividades avaliativas semanalmente, para que o estudante possa complementar os estudos quanto ao tema desenvolvido no curso.

AVALIAÇÃO/CERTIFICAÇÃO: Nos programas de Extensão Universitária / Capacitação a avaliação é qualitativa e múltipla. A nota da avaliação final pode contemplar fatores e formas de avaliação diversas, tais como a elaboração de redações durante e ao término do programa, bem como a frequência e participação em eventos de conversação em tempo real, nas quais são observadas as contribuições de ordem teórica e prática, além de outras modalidades de avaliação individual, bem, como: a realização de atividade

avaliativa ao término de cada aula ou módulo de conteúdo e a realização de atividade avaliativa final, com pontuação, ao término da capacitação. A geração do certificado eletrônico é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% nas atividades de avaliação. Todos os cursos contam com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) e institucional, que somente é disponibilizada após transcorrido o prazo mínimo correspondente à carga horária certificada.

ORGANIZAÇÃO CURRICULAR: Os programas de Extensão Universitária / Capacitação apresentam organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos, elaborados por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha o projeto, desenvolvimento e atualização de conteúdo. **TECNOLOGIA DE EAD/E-LEARNING:** Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para o Ambiente Virtual de Aprendizagem - AVA, o que demanda a aplicação de tecnologias de Design Instrucional adequadas aos assuntos abordados. **MATERIAIS DIDÁTICOS:** Os conteúdos programáticos dos cursos de Extensão Universitária / Capacitação são lastreados em materiais didáticos constantemente atualizados. Dentre os objetos de aprendizagem podem ser disponibilizados videoaulas; livros eletrônicos (e-books); audioaulas; desafios; exercícios e testes; além de conteúdos de fontes externas, a partir de material relacionado. **INTERAÇÃO E SUPORTE ADMINISTRATIVO:** Os programas de Extensão Universitária / Capacitação contam – além do suporte de tutoria especializada - com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e alunos; alunos e professores/tutores; e alunos e pessoal de apoio Administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos com registros de chamados e/ou por meio telefônico, conforme o caso. O AVA utilizado pela Unieducar é uma plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente, e permite, dentre outras facilidades, o acompanhamento das horas de estudo a distância e presencial, conforme o caso. **SOBRE A**

INSTITUIÇÃO DE ENSINO: A Unieducar é uma Instituição de Ensino Superior mantida pela Unieducar Inteligência Educacional Ltda, que atua – desde 2003 - com a idoneidade e credibilidade atestada por diversos órgãos públicos, e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores universitários de todo o Brasil. Instituição de Ensino Credenciada pelo MEC; cadastrada junto ao SICAF - Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores do Governo Federal - como fornecedores de cursos e treinamentos junto à Administração Federal. A Unieducar é associada à ABED – Associação Brasileira de Educação a Distância e à IELA - International E-Learning Association. Atende mediante Nota de Empenho todos os órgãos públicos Federais, Estaduais, Distritais e Municipais, emitindo a respectiva documentação fiscal (Nota Fiscal de Prestação de Serviços Eletrônica) vinculada às matrículas.

ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES

TÍTULO DO PROGRAMA: Aprendizagem Permanente para Empresárias

CARGA HORÁRIA: 300 horas

PRAZO MÍNIMO PARA CONCLUSÃO: 38 dias.

PRAZO MÁXIMO PARA CONCLUSÃO: 120 dias.

OBJETIVOS GERAIS:

O Curso CAPES é formado por sete módulos com o conteúdo descrito abaixo em Conteúdo Programático. **O programa foi concebido pelo Clube de Mulheres de Negócios de Portugal**, com módulos de autoria das seguintes professoras:

Profa. Rô Cordeiro – Módulo 1 - Construção de Metas Positivas

Mini Bio: Psicóloga, Master Trainer Coach, Prof MBA e Mentora. Desde 2005, usa suas habilidades para ajudar pessoas a alcançar todo o potencial que muitas vezes nem imaginam ter. Assim, já formou mais de 2.000 alunos.

Usando seus mais de 20 anos de atendimento auxiliando o desenvolvimento humano e sua formação em Psicologia Positiva, que fomenta o bem-estar e a felicidade, realiza vários projetos de auxílio pessoal e profissional a estudantes, empresários, empreendedores, profissionais liberais, seus alunos e mentorados.

Com a Psicologia Positiva e o Coaching, conduz pessoas de forma acertada em processos de mudança e na conquista de metas desejadas, focando na identificação e aplicação das forças e competências pessoais para conquistar estes objetivos.

Profa. Lucila Karmaluk Pena – Módulo 2 - Finanças nos Negócios

Mini Bio: Doutoranda em Gestão pela Universidade de Lisboa e conselheira fiscal.

Atua também como mentora, consultora, palestrante e formadora nas áreas de educação financeira, carreira e gestão de pessoas.

Trabalhou durante 15 anos em bancos privados brasileiros como líder, na formação e desenvolvimento de profissionais para desenvolvimento na carreira e aumento de performance.

Investigações desenvolvidas ligadas à área de RH.

A investigação que desenvolve em sua tese de doutoramento, visa avaliar o impacto do uso do LinkedIn nas expectativas de carreira.

Profa. Anabela Martins – Módulo 3 - Liderança e Gestão de Pessoas

Mini Bio: Mestre em Psicologia Social e das Organizações (ISCTE – Lisboa); Pós-Graduada em Psicologia Positiva Aplicada (ISCP – Lisboa); Professora e Orientadora de Monografias e Dissertações no ISP Jean-Piaget de Benguela; Membro da Unidade de Investigação PSYCO.IP do ISP Jean-Piaget de Benguela;

Consultora de RH & Cultura Organizacional; Facilitadora de Processos de Transformação de Pessoas & Organizações; Professora; Investigadora; Formadora; Coach.

Profa. Karla Martins – Módulo 4 - Marca Pessoal: Construir para o cliente

Mini Bio: Especialista em LinkedIn e Personal Branding. Em 2016 mudou-se para Portugal onde enfrentou o desafio de se posicionar em um novo mercado profissional. Desafio este que ultrapassou através da Gestão estratégica da sua Marca Pessoal no LinkedIn.

Em 2017 criou a Karla Martins Consulting, que tem como Missão ajudar profissionais e empresas a criarem posicionamento estratégico e oportunidades de negócios. Desde então, foram mais de 100 profissionais capacitados através de Mentorias, Formações e Consultorias.

Em 2020 foi co-autora do livro Marketing Digital & E-Commerce #3 – Web Analytics e Métricas para Redes Sociais, publicado em Portugal. Saiba mais no site: www.karlamartinsconsulting.com

Profa. Roberta Rocha – Módulo 5 - Marketing: Criatividade e Empreendedorismo

Mini Bio: Consultora, professora e pesquisadora nas áreas de marketing, turismo e comportamento do consumidor, além de profissional com experiência em marketing corporativo por mais de 18 anos. Doutoranda em Gestão pela Universidade de Lisboa e autora de artigos científicos e material didático para curso on e offline.

Profa. Sandra Mateus – Módulo 6 - Relacionamento com as Redes Sociais

Mini Bio: Professora do Ensino Superior, Formadora de Oratória e Técnicas de Expressão Oral em Público, Consultora de Marketing Pessoal.

Formada em Ciências da Comunicação e Marketing Digital, é autora de diferentes livros publicados ligados ao networking, ao ensino e à gestão estratégica de pessoas.

Profa. Olga Gonçalves – Módulo 7 - Vendas, Negociação e Cobrança

Mini Bio: Licenciada em Engenharia de Sistemas de Produção Industrial, alicerçou a sua formação académica com formações complementares. Tem 22 anos de experiência na área de gestão de negócios nacionais e internacionais. especialista em organização, produtividade, sistematização de processos comerciais, produtivos ou gestão de equipas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Proporcionar ao estudioso na área uma visão abrangente sobre os temas elencados no Conteúdo Programático.

DESENVOLVIMENTO DO CONTEÚDO: O desenvolvimento do conteúdo programático requer a realização das seguintes atividades/dinâmicas, com vistas ao cumprimento da correspondente carga horária deste programa de capacitação:

- O aluno deverá assistir e eventualmente voltar a assistir às videoaulas, com o objetivo de fixar o conteúdo trabalhado pelo professor;
- Para cada aula ministrada, o Ambiente Virtual de Aprendizagem – AVA disponibiliza um ou mais e-books, a fim de que o aluno possa ler e reler os textos de apoio, aprofundando o estudo sobre cada um dos tópicos ministrados, objeto de seu desenvolvimento neste programa;
- O programa disponibiliza ainda uma lista de exercícios propostos, visando a fixação do conteúdo trabalhado, especialmente com questões/problemas que exigem a aplicação dos conceitos desenvolvidos nas aulas e nos livros-texto às situações concretas apresentadas;
- O aluno é também acompanhado por um ou mais tutores designados pela Instituição de Ensino. No AVA, o aluno dispõe ainda de um canal de interação com esses professores especialistas nas matérias objeto das aulas.

Cumprindo então todas essas atividades, agrupadas nos quatro itens acima, o aluno poderá usufruir de uma experiência de aprendizado enriquecedora, aproveitando todas as ferramentas que a Instituição coloca à sua disposição e, conseqüentemente, aprimorando sua qualificação profissional. Resta evidenciado que a carga horária total não está atrelada ao tempo de duração das videoaulas, mas à diligente observância do que é proposto neste projeto pedagógico.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

CONSTRUÇÃO DE METAS POSITIVAS: Conceitos de Metas Positivas; Metas Positivas e Valores; Segurança nas Construções das Metas; Procrastinação x Preguiça; Modelos de Conversas - Método Grow; Significado de Grow: G- Metas (Goal); R – Realidade (Reality); O – Opções (Options); W – Caminho a seguir (Way); Significado de Grow; Seu Lugar no Mundo;

FINANÇAS NOS NEGÓCIOS: Gestão Financeira; Perspectiva de Retorno; Avaliação da situação atual da empresa; Organização Financeira; Porque tempo também é dinheiro; Cálculo do preço; Markup; Meta Empresarial; Aumentar o Faturamento; Planejamento Financeiro; Reserva Financeira; Proteção; Etapas da Evolução Financeira;

LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS: A Essência da Gestão de Pessoas; Recrutamento e Seleção; Treinamento e Desenvolvimento; Estilos de Liderança; Motivação; Avaliação de Desempenho; Recompensas; Feedback; Trabalho em equipe; Qualidade de vida e stress no trabalho; Satisfação no trabalho; Felicidade no trabalho; Retenção de talentos;

MARCA PESSOAL: CONSTRUIR PARA O CLIENTE: Conceitos; A importância da 1ª impressão; Identidade da Marca; Construindo Autoridade; Estabelecendo Confiança; Posicionamento da Marca; Proposta de Valor; Comunicação da Marca; A sua marca nas redes sociais; Identidade Visual; Imagem Pessoal; Falar em público; Pós-venda;

MARKETING: CRIATIVIDADE E EMPREENDEDORISMO: Empreender e inovar; Competências para empreender; Noções básicas de Marketing; Organizando o trabalho do empreendedor; Análise de mercado e concorrência; Descrevendo os blocos do Canvas; Proposta de valor e segmento de clientes; Canais de Relacionamento Jornada/Persona; Tipos de relacionamento com os clientes; Fontes de receita: Atividades e Recursos chave do negócio; Parcerias e Estrutura de custos; Análise e revisão do plano geral: Pensando à frente;

RELACIONAMENTO COM AS REDES SOCIAIS: Importância e impacto das redes sociais nos negócios; Redes sociais e seus públicos; Posicionamento e Imagem nas redes sociais; E-mail Marketing; Funil de Vendas – Etapas; Conversão de vendas nas redes sociais; Vídeo Marketing; Social Networking; Plano de Marketing Digital; Como ampliar seguidores; Estratégia de E-commerce; Gestão da reputação digital; Acompanhamento e atuação de comentários nas redes sociais;

VENDAS, NEGOCIAÇÃO E COBRANÇA: Prospecção de clientes; Estabelecer contatos; Qualificar potenciais clientes; Planejamento da Reunião Comercial; Objecções; Fechar a Venda; Negociar condições; Cobrar; Linguagem Corporal; Propostas Eficazes; Garantir a Satisfação; Gestão do Potencial; Da Fidelização aos Fãs.