

Bootcamps imersivos gestão do amanhã:

O NOVO MODELO DE GESTÃO EM UMA SOCIEDADE EM TRANSFORMAÇÃO

O Bootcamp Imersivo é um modelo de ensino intensivo que foca nas habilidades mais relevantes para atuar no mercado do século XXI, a chamada 4ª Revolução Industrial que se caracteriza por mudanças profundas e abrangentes em sua estrutura.

Com carga horária de 8 horas, o programa concentrará todo seu foco no aprofundamento dos conteúdos mais relevantes para se adequar com sucesso a esse ambiente em transformação.

O programa alia a apresentação de conceitos, sempre em conjunto com Estudos de Caso atuais, com dinâmicas entre os participantes em exercícios de ideação que visam construir proposições, projetos e protótipos de soluções para os problemas identificados individualmente.

Serão 4 building blocks de conteúdos durante o projeto que abordarão os principais temas do ambiente empresarial de modo a construir, ao final do programa, um conhecimento único, completo e integrado sobre a gestão no atual contexto corporativo.

Sempre após a apresentação conceitual dos principais blocos haverá uma dinâmica com a participação de toda audiência. Ao final do programa, será realizado um exercício de ideação que visa construir, de forma prática e concreta, a visão de futuro para os negócios dos participantes.

No final do programa, os participantes terão uma visão mais atualizada acerca das características atuais do ambiente de negócios o que lhes permitirá se inserir de forma mais positiva nesse contexto. Além disso, terão a oportunidade de exercitar esse conteúdo nas dinâmicas desenvolvidas durante o dia sendo supervisionados pelo mentor do programa em um modelo de mentoria coletiva.

Os Bootcamps Gestão do Amanhã podem ser ministrados em dois formatos explorando temas específicos: Cenário & Estratégia ou Cultura Organizacional & Liderança.

Agenda & Objetivos

I. Cenário & Estratégia

AGENDA	TEMA	OBJETIVO
09:00	De onde viemos, onde estamos e para onde vamos	Apresentar as bases da transformação atual para que os participantes entendam qual é a dinâmica atual dos negócios, oportunidades e ameaças.
09:45	Como as mudanças impactam o ambiente de negócios: o que os grandes fracassos corporativos têm a nos ensinar	Mostrar os pilares do atual ambiente de negócios e os principais casos de insucesso de empresas líderes que fracassaram para que os participantes tenham uma visão dos riscos da manutenção de estratégias tradicionais.
11:30	Os Modelos de Gestão alinhados com a 4ª Revolução Industrial	Apresentar as diferenças do modelo de gestão tradicional em relação àqueles mais alinhados com a atual sociedade para que os participantes tenham uma visão de como incorporar em seu negócio essa nova dinâmica.
12:30	Almoço	
14:00	A Estratégia da empresa baseada em Plataforma	Ensinar, em profundidade, as bases da estratégia da empresa baseada em plataforma para que os participantes tenham condições de refletir sobre essa modelagem estratégica em seu negócio ou projeto.
16:00	A construção de um modelo de crescimento para seu negócio	Construir, de forma prática, uma visão de futuro e projetos concretos para o negócio dos participantes que tenha como princípio a adaptação a esse novo ambiente empresarial.
17:30	Encerramento - Wrapup Session	Apanhado geral de todos os conteúdos (wrapup) apresentados durante o programa para sedimentar todos os conceitos.

II. Cultura Organizacional e Liderança

AGENDA	TEMA	OBJETIVO
09:00	A importância da Cultura Corporativa para transformação do negócio	Apresentar a definição de Cultura Organizacional e sua importância no contexto atual da economia em transformação para que os participantes entendam a relevância do tema e seu significado.
09:45	O perfil do líder da 4ª Revolução Industrial	Explorar o perfil do líder mais apto a lidar com a atual complexidade dos negócios para que os participantes possam refletir sobre seu perfil de líder e a adequação a esse novo modelo.
11:00	As 8 novas competências do Líder do Futuro	Mostrar cada uma das novas competências do líder do futuro para que os participantes conheçam em profundidade cada uma dessas competências refletindo sobre sua importância.
12:15	Almoço	
13:45	A capacidade de fazer grandes perguntas	Apresentar a dinâmica de elaboração adequada de perguntas que contribuirá para que os participantes aprendam a elaborar as proposições corretas para seu desenvolvimento e do negócio.
15:00	O Líder Conector	Apresentar as características da competência que amarra todas as anteriores para que os participantes tenham a visão do perfil do líder que conecta todas as variáveis do mercado e negócios.
16:30	Diagnóstico de Liderança	Exercício para fazer um diagnóstico sobre como se configura na prática as novas competências apresentadas durante o programa.
17:30	Bem-vindo ao Admirável Mundo Novo	Apanhado geral de todos os conteúdos (wrapup) apresentados durante o programa para sedimentar todos os conceitos.

Bio dos Mentores

José Salibi Neto

Salibi é coautor do livro *Gestão do Amanhã*, obra que alcançou o primeiro lugar na lista dos mais vendidos da Folha de São Paulo. Conviveu e trabalhou por mais de duas décadas com todos os principais pensadores da gestão, como Peter Drucker, Jack Welch, Michael Porter e Philip Kotler e líderes mundiais como Bill Clinton, Tony Blair, Al Gore e Rudolph Giuliani, entre outros.

É cofundador da HSM, empresa líder em Educação Executiva. Seu nome é imediatamente associado à introdução no Brasil dos principais conceitos da Gestão Contemporânea nos últimos 25 anos, provocando a transformação de milhares de empresas, executivos e empreendedores em nosso país.

Atualmente, Salibi atua como palestrante em eventos por todo o Brasil e dedica-se a ajudar empresas e profissionais a atingir seu potencial máximo e tomar decisões que podem determinar o futuro de seus negócios e carreiras. Foi mentor de Edson Bueno, fundador da Amil, por mais de 20 anos. Seus clientes incluem empresas como Algar, Oracle, Ticket, Grupo MGB, Liberty Seguros e April Brasil Broker, Dasa, entre outras.

É coautor também do best-seller *Movidos por Ideias*. Em sua autobiografia, o professor Philip Kotler, considerado o pai do Marketing, dedica um capítulo inteiro ao trabalho de Salibi, a quem chama de “empresário extraordinário”. Como Coach e Master Coach, Salibi obteve seis certificações no Brasil e Estados Unidos.

Graduou-se pela Moore School of Business, da Universidade da Carolina do Sul (EUA), e obteve o MBA em International Business pela mesma instituição. Foi membro do Advisory Board da escola por mais de 20 anos e, em 2009, recebeu dessa universidade a maior honraria dada a um ex-aluno, o Distinguished Alumnus Award.

Em sua juventude, Salibi foi um dos principais tenistas do país, tendo vencido diversos torneios juvenis e profissionais no Brasil e no exterior.

Sandro Magaldi

Sandro Magaldi é Co-fundador do meuSucesso.com uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil impactando milhões de empreendedores mensalmente. Foi eleita a melhor empresa de serviços de assinatura do Brasil em 2017 no Assinatura Awards e recebeu o Prêmio Digital Awards como a melhor plataforma de empreendedorismo do país.

É considerado um dos maiores experts em Gestão Estratégica de Vendas do país e autor do livro “Vendas 3.0: Reposicionando o vendedor, a equipe de vendas e toda a organização” definido pelo Pai do Marketing moderno, Philip Kotler, como “um daqueles livros que nos faz pensar”.

Além dessa obra também escreveu, com José Salibi Neto, “Movidos por Ideias: Insights para criar empresas e carreiras duradouras”, livro que, em seu lançamento, esteve presente no Ranking das obras mais vendidas em negócios do país.

Em 2018, lançou, com José Salibi Neto, o bestseller “Gestão do Amanhã: Tudo o que você precisa saber sobre Gestão, Inovação e Liderança para vencer na 4ª Revolução Industrial” citado pela Exame.com como um dos “12 livros imperdíveis para quem sonha ter a própria startup”. O livro está no Ranking da Folha de S. Paulo como um dos livros de negócios mais vendidos do ano.

Tem cerca de 30 anos de experiência em liderança e vendas, em todas as frentes: como vendedor, líder, professor e pesquisador de temas de gestão como empreendedorismo e vendas.

Atuou como Vice-Presidente de Clientes e Negócios do Grupo TVI, um dos maiores grupos de comunicação do país, e Diretor Comercial, durante 9 anos, da HSM, uma das principais empresas de educação executiva do Brasil, onde interagiu, pessoalmente, com os principais experts do pensamento sobre gestão do mundo como Philip Kotler, Michael Porter, Jack Welch, Ram Charan, CK Prahalad dentre outros.

Em sua carreira acadêmica, atua como professor do MBA da Escola de Propaganda e Marketing (ESPM) e Fundação Dom Cabral (FDC). Como palestrante se apresentou em eventos para organizações como Oracle, Toyota, Unilever, Cimed, Coca Cola, Unimed Seguros, Gafisa dentre outras grandes empresas, além de eventos como ExpoManagement, PowerHouse, Mídia Master Brasil, RD Summit dentre outros.

É mentor do Instituto Endeavor, do Oracle Startup Accelerator Program. Atua como Conselheiro do projeto social Gerando Falcões e da Cia de Talentos, principal empresa de seleção de jovens do país.

Participa como articulista em diversas fontes de conteúdo como no podcast Nerdcast Empreendedor e no site Administradores.com. Tem diversos artigos publicados em revistas de negócios como Exame, HSM Management, América Economia dentre outros títulos.

É pós-graduado pela ESPM e tem mestrado acadêmico em Administração pela PUC-SP.