

### MBA em Gestão, Inovação e Empreendedorismo Farmacêutico

<b>Área:</b>	Farmácia
<b>Carga horária:</b>	360 horas
<b>Periodicidade:</b>	Semanal
<b>Horário:</b>	Sexta-feira: 19h às 22h (semanalmente); Sábado: 8h às 12h e 13h às 16h.  <b>OBS:</b> todas as sextas feiras de forma virtual, síncrona, e um sábado no mês presencial.
<b>Local:</b>	Universidade Tiradentes – Campus Aracaju Farolândia

DISCIPLINA OU ATIVIDADE DE APRENDIZAGEM	CARGA HORÁRIA	EMENTA
<b>Eixo 1 – Gestão</b>		
Aula Inaugural – O mundo corporativo de âmbito nacional e internacional	6	Esta aula proporcionará uma análise abrangente do cenário corporativo, tanto em âmbito nacional quanto internacional. Iniciaremos com uma visão panorâmica das dinâmicas e tendências que moldam o mundo dos negócios em nível nacional, explorando fatores como políticas econômicas, regulamentações governamentais e o ambiente de mercado. Em seguida, ampliaremos nosso foco para o contexto internacional, examinando os desafios e oportunidades enfrentados por empresas que operam em escala global. Discutiremos a influência de acordos comerciais, barreiras culturais e questões geopolíticas nas estratégias empresariais. Além disso, abordaremos as práticas de negócios sustentáveis e responsáveis em um

		<p>contexto globalizado. Ao final da aula, os alunos terão adquirido uma compreensão aprofundada das complexidades do mundo corporativo em diferentes escalas, essencial para profissionais que buscam se destacar em ambientes empresariais diversificados e dinâmicos.</p>
Marketing digital farmacêutico	6	<p>Esta aula aborda estratégias específicas de marketing digital na área farmacêutica, considerando regulamentações e ética. Exploraremos o uso eficaz de redes sociais e marketing de conteúdo, com exemplos práticos de campanhas bem-sucedidas. Os alunos ganharão insights sobre como aplicar táticas de marketing digital de maneira ética e transparente na promoção de produtos farmacêuticos.</p>
Marketing estratégico	6	<p>Fundamentais estratégias de marketing, abordando a formulação e implementação de planos direcionados ao alcance de objetivos organizacionais. Exploraremos as análises SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), segmentação de mercado, posicionamento de marca e desenvolvimento de propostas de valor. A ênfase será na compreensão das dinâmicas competitivas, tendências de mercado e no alinhamento de estratégias de marketing com a visão de longo prazo da organização. A aula proporcionará uma visão abrangente das melhores práticas em marketing estratégico, capacitando os alunos a desenvolverem abordagens sólidas e adaptáveis para enfrentar os desafios do mercado atual.</p>
Intraempreendedorismo	6	<p>Explorar o conceito e a prática do intraempreendedorismo, destacando a importância do pensamento inovador dentro das organizações. Analisaremos as características do intraempreendedor, suas habilidades e motivações, além de</p>

		<p>examinarmos os ambientes organizacionais propícios ao desenvolvimento de uma cultura intraempreendedora. Abordaremos estratégias para identificar e nutrir talentos intraempreendedores, bem como as etapas do processo de implementação de ideias inovadoras dentro de uma empresa. A aula proporcionará insights sobre como fomentar a criatividade, a autonomia e a colaboração, capacitando os alunos a compreenderem e aplicarem efetivamente o intraempreendedorismo como catalisador de crescimento e inovação organizacional.</p>
ESG	6	<p>Esta aula se concentra nos princípios e práticas do ESG, um conjunto de critérios cada vez mais crucial para avaliar o desempenho e a responsabilidade das empresas. Exploraremos os pilares do ESG: fatores ambientais, sociais e de governança, examinando como esses elementos impactam a sustentabilidade e a reputação corporativa. Analisaremos as métricas e indicadores relevantes, discutindo como as empresas podem integrar efetivamente as considerações ESG em suas estratégias de negócios. Além disso, abordaremos o papel crescente do ESG na tomada de decisões dos investidores e consumidores. Ao final da aula, os alunos estarão capacitados a compreender e aplicar os princípios do ESG para promover práticas empresariais responsáveis e sustentáveis.</p>
Liderança	6	<p>Fundamentos da liderança, abordando teorias, estilos e competências essenciais para o desenvolvimento de líderes eficazes. Analisaremos as diferentes abordagens de liderança, desde as tradicionais até as mais contemporâneas, destacando a importância da adaptabilidade em contextos organizacionais diversos. Discutiremos as habilidades de comunicação, tomada de</p>

		<p>decisão, motivação e gestão de equipes, fornecendo aos alunos uma compreensão abrangente dos elementos-chave para o exercício de liderança bem-sucedida. Além disso, exploraremos o papel da liderança no estímulo à inovação, na gestão da mudança e na promoção de culturas organizacionais positivas. Ao final da aula, os alunos estarão equipados para aplicar conceitos de liderança de maneira prática e inspiradora em ambientes profissionais diversos.</p>
Direito Farmacêutico	6	<p>Princípios fundamentais e as regulamentações que permeiam o setor farmacêutico. Exploraremos as bases legais relacionadas à produção, registro, distribuição e comercialização de produtos farmacêuticos, destacando a importância do cumprimento das normativas para garantir a segurança e eficácia dos medicamentos. Analisaremos questões éticas, responsabilidade civil e penal no contexto farmacêutico, além de examinar as relações jurídicas entre profissionais da saúde, indústrias farmacêuticas e órgãos reguladores. A aula proporcionará uma compreensão abrangente do arcabouço legal que orienta a prática farmacêutica, preparando os alunos para lidar com desafios jurídicos específicos dessa área e contribuindo para o desenvolvimento de práticas seguras e éticas na saúde.</p>
Planejamento estratégico	6	<p>Uma imersão no universo do planejamento estratégico, abordando conceitos fundamentais e práticas contemporâneas. Exploraremos a importância da análise do ambiente externo e interno na formulação de estratégias organizacionais, destacando ferramentas como a análise SWOT. Discutiremos a definição de metas, objetivos SMART e a importância da alocação eficiente de recursos. Além disso, examinaremos</p>

		modelos de implementação estratégica, considerando a gestão da mudança e a adaptação contínua. A aula visa capacitar os alunos a compreenderem e aplicarem as nuances do planejamento estratégico, essencial para a tomada de decisões informadas e a consecução dos objetivos organizacionais.
Inteligência artificial aplicado a farmácia	6	Interseção entre a farmácia e a inteligência artificial (IA), destacando as inovações e aplicações que impulsionam a eficiência e a qualidade nos processos farmacêuticos. Abordaremos a automação de tarefas rotineiras, como o gerenciamento de estoques e a dispensação de medicamentos, utilizando algoritmos de aprendizado de máquina. Analisaremos sistemas de apoio à decisão baseados em IA para a otimização de tratamentos e a prevenção de interações medicamentosas. Além disso, examinaremos o potencial da IA na pesquisa e desenvolvimento de novos fármacos. A aula visa capacitar os alunos a compreenderem e explorarem as aplicações práticas da inteligência artificial na farmácia, promovendo uma visão atualizada e inovadora no campo da saúde.
Gestão da inovação das empresas	6	Esta aula proporcionará uma análise aprofundada das estratégias e práticas essenciais para a gestão da inovação em ambientes empresariais. Abordaremos as fontes de inovação, desde a pesquisa e desenvolvimento até a absorção de tecnologias externas, considerando a importância da cultura organizacional e do estímulo à criatividade. Discutiremos modelos de gestão de portfólio de inovação, processos de implementação eficazes e a criação de ambientes propícios à experimentação e aprendizado. Além disso, analisaremos casos práticos de empresas

		inovadoras para extrair lições valiosas. Ao final da aula, os alunos estarão capacitados a compreender e aplicar estratégias de gestão da inovação, fundamentais para a sustentabilidade e competitividade das organizações.
Contabilidade farmacêutica	6	Exploraremos os princípios contábeis aplicados de maneira específica ao contexto farmacêutico. Analisaremos as particularidades da contabilidade para empresas do setor, incluindo aspectos como o gerenciamento de estoques de medicamentos, registro de transações relacionadas a produtos farmacêuticos e a conformidade com regulamentações contábeis específicas para a indústria. Discutiremos também os desafios contábeis comuns enfrentados por farmácias e empresas farmacêuticas, fornecendo aos alunos as ferramentas necessárias para compreender e aplicar práticas contábeis eficazes em um ambiente farmacêutico em constante evolução. Ao final da aula, os alunos estarão aptos a interpretar e registrar de maneira precisa as transações financeiras específicas desse setor.
Empreendedorismo, inovação e canvas	6	Esta aula integrativa abordará os pilares do empreendedorismo e inovação, centrando-se na aplicação prática da ferramenta Canvas. Exploraremos os fundamentos do empreendedorismo, desde a identificação de oportunidades até a construção de modelos de negócios inovadores. Destacaremos a importância da criatividade e da gestão eficiente de recursos no processo empreendedor. Uma ênfase especial será dada à metodologia Canvas, proporcionando aos alunos as habilidades necessárias para visualizar, desenvolver e iterar modelos de negócios de maneira dinâmica e estratégica. Ao final da aula, os alunos estarão

		capacitados não apenas a compreender os princípios do empreendedorismo e inovação, mas também a aplicar efetivamente a ferramenta Canvas na concepção e aprimoramento de suas próprias iniciativas empreendedoras.
Gestão Financeira	6	Conceitos essenciais para a tomada de decisões financeiras sólidas em organizações. Analisaremos os princípios de orçamentação, planejamento financeiro, análise de investimentos e fontes de financiamento. Destacaremos a importância da gestão eficiente do capital de giro e a avaliação de riscos financeiros. Além disso, examinaremos práticas contemporâneas de gestão financeira, integrando tecnologias e ferramentas digitais. A aula proporcionará aos alunos uma compreensão abrangente das estratégias financeiras fundamentais, capacitando-os a contribuir de maneira proativa para o desempenho financeiro sustentável de organizações em diferentes contextos.
Vendas	6	Nesta aula dinâmica, abordaremos as técnicas essenciais para o sucesso nas vendas, proporcionando aos alunos as habilidades necessárias para construir relacionamentos sólidos com os clientes e impulsionar resultados. Exploraremos estratégias de abordagem, escuta ativa, identificação de necessidades do cliente e superação de objeções. Discutiremos também a importância do conhecimento do produto, da empatia e da construção de confiança durante o processo de vendas. A integração de tecnologias e ferramentas digitais no contexto das vendas contemporâneas será explorada. Ao final da aula, os alunos estarão equipados não apenas com técnicas comprovadas de vendas, mas também com uma compreensão

		abrangente dos elementos psicológicos e práticos que impulsionam o sucesso nas transações comerciais.
Agentes econômicos farmacêuticos	6	Nesta aula, examinaremos os principais agentes econômicos que desempenham um papel crucial no ecossistema farmacêutico. Abordaremos a interação entre fabricantes de medicamentos, distribuidores, varejistas, e órgãos reguladores, analisando como suas decisões e estratégias impactam a cadeia de suprimentos e o acesso a medicamentos. Discutiremos os desafios específicos enfrentados por cada agente, considerando questões como precificação, políticas de reembolso, e regulamentações governamentais. Além disso, exploraremos as dinâmicas de mercado, inovações e tendências que influenciam as decisões econômicas no setor farmacêutico. Ao final da aula, os alunos estarão aptos a compreender as complexas relações entre os agentes econômicos na indústria farmacêutica, fundamentais para uma análise estratégica e uma compreensão abrangente do cenário econômico do setor.
Gestão da carreira	6	Princípios fundamentais da gestão de carreiras, focando no desenvolvimento profissional e na construção de trajetórias significativas. Abordaremos estratégias para autoconhecimento, definição de metas de carreira e a importância do planejamento a longo prazo. Discutiremos também habilidades-chave, incluindo networking efetivo, gestão de tempo e adaptação às mudanças do mercado de trabalho. Além disso, examinaremos o papel da aprendizagem contínua, do equilíbrio entre vida pessoal e profissional, e das estratégias para aprimorar a empregabilidade ao longo da carreira. Ao final da aula, os alunos estarão capacitados a desenvolver planos de carreira

		sólidos e a adotar uma abordagem proativa para alcançar seus objetivos profissionais.
Linkledin	6	Nesta aula, exploraremos as estratégias fundamentais para maximizar o potencial profissional por meio da plataforma LinkedIn. Abordaremos a otimização de perfis, destacando experiências, habilidades e recomendações. Discutiremos estratégias eficazes de networking, incluindo a participação em grupos relevantes e a criação de conteúdo envolvente. Além disso, analisaremos como utilizar ferramentas avançadas, como o LinkedIn Sales Navigator, para impulsionar oportunidades de negócios e parcerias profissionais. A aula capacitará os alunos a utilizar o LinkedIn como uma poderosa ferramenta para construção de marca pessoal, networking estratégico e desenvolvimento de oportunidades profissionais.
Gestão de Pessoas	6	Fundamentos da gestão de pessoas, destacando a importância do capital humano nas organizações. Abordaremos estratégias para atração, seleção e retenção de talentos, considerando a diversidade e inclusão. Discutiremos modelos de liderança, o desenvolvimento de habilidades interpessoais, e a gestão do desempenho. Além disso, examinaremos temas contemporâneos, como o equilíbrio entre vida profissional e pessoal, a motivação dos colaboradores e a criação de ambientes de trabalho saudáveis. A aula proporcionará aos alunos uma compreensão abrangente das práticas de gestão de pessoas, capacitando-os a promover um ambiente de trabalho produtivo e alinhado com os objetivos organizacionais.
Soft Skills	6	Nesta aula, focaremos no aprimoramento das chamadas "soft skills" ou habilidades interpessoais, essenciais para o sucesso

		<p>profissional. Abordaremos a importância da comunicação eficaz, empatia, trabalho em equipe e resolução de conflitos. Exploraremos também a inteligência emocional, adaptabilidade, e a capacidade de lidar com a pressão. Discutiremos estratégias para o desenvolvimento contínuo dessas habilidades, reconhecendo sua relevância em ambientes profissionais diversos. A aula proporcionará aos alunos ferramentas práticas para cultivar e aplicar soft skills, promovendo uma abordagem holística para o crescimento profissional e pessoal.</p>
Negociação	6	<p>Abordaremos estratégias avançadas para aprimorar habilidades de negociação, fundamentais em contextos pessoais e profissionais. Discutiremos os princípios da negociação baseada em interesses, técnicas de comunicação persuasiva e a importância da preparação prévia. Exploraremos também a gestão de conflitos durante o processo de negociação e como construir acordos mutuamente benéficos. Analisaremos casos práticos e simularemos cenários para proporcionar aos alunos experiência prática em situações de negociação. Ao final da aula, os alunos estarão equipados com as ferramentas necessárias para conduzir negociações eficazes, construir relacionamentos duradouros e alcançar resultados positivos.</p>
Gestão em Saúde	6	<p>Os princípios fundamentais da gestão de saúde, abordando questões críticas relacionadas à administração de sistemas e serviços de saúde. Analisaremos modelos de gestão, políticas de saúde pública, e estratégias para otimização de recursos. Discutiremos também a importância da qualidade assistencial, segurança do paciente, e inovações tecnológicas no setor. Além disso, abordaremos desafios contemporâneos, como a gestão de crises de</p>

		saúde pública e a adaptação a mudanças regulatórias. A aula proporcionará aos alunos uma compreensão abrangente das complexidades envolvidas na gestão de organizações de saúde, preparando-os para atuar de forma eficaz em um ambiente dinâmico e essencial para o bem-estar da sociedade.
	126	
<b>Eixo 2 – Cuidado</b>		
Aula Inaugural - Formas Farmacêuticas Inovadoras	6	Exploraremos as formas farmacêuticas além das tradicionais, enfocando a inovação no desenvolvimento de novas tecnologias e abordagens para a administração de medicamentos. Abordaremos sistemas de liberação controlada, nanotecnologia aplicada à farmacêutica, formulações líquidas de alta tecnologia, e dispositivos de administração não convencionais. Analisaremos as implicações dessas inovações na eficácia do tratamento, na melhoria da adesão do paciente e no potencial de desenvolvimento de novos medicamentos. Além disso, discutiremos os desafios regulatórios e éticos associados a essas formas farmacêuticas inovadoras. A aula proporcionará aos alunos uma visão crítica e atualizada das tendências e possibilidades no campo das formas farmacêuticas, essenciais para profissionais que buscam contribuir para o avanço contínuo na área da saúde.
Desenvolvimento industrial de medicamentos e dermocosméticos	6	Exploraremos o processo intrincado do desenvolvimento industrial de dermocosméticos, abrangendo desde a concepção até a produção final. Analisaremos as tendências e demandas do mercado, destacando a importância da pesquisa e desenvolvimento na criação de

			<p>produtos inovadores. Abordaremos as formulações avançadas, a seleção de ingredientes ativos, e as tecnologias de encapsulamento aplicadas à dermocosmética. Discutiremos os aspectos regulatórios e de segurança associados a esses produtos, considerando também as estratégias de marketing e posicionamento no mercado. A aula proporcionará aos alunos uma compreensão abrangente do ciclo de vida de dermocosméticos, capacitando-os a contribuir para a indústria com conhecimento sólido e práticas inovadoras.</p>
Serviços Clínicos	Farmacêuticos	6	<p>A evolução dos serviços farmacêuticos para uma abordagem clínica, destacando o papel crucial do farmacêutico na promoção da saúde e na prestação de cuidados personalizados aos pacientes. Abordaremos a integração de serviços farmacêuticos em ambientes clínicos, como consultórios e hospitais, enfocando a colaboração interprofissional. Analisaremos os serviços de revisão de medicação, acompanhamento farmacoterapêutico, e educação do paciente, destacando a importância da comunicação efetiva. Discutiremos também as práticas de gestão de casos e a integração de tecnologias para otimizar a prestação de serviços clínicos. A aula fornecerá aos alunos insights valiosos sobre a expansão do papel do farmacêutico na prestação de cuidados de saúde integrados, capacitando-os a contribuir para uma prática farmacêutica centrada no paciente.</p>
Habilidades Terapêuticas para Farmacêuticos		6	<p>Abordaremos as habilidades terapêuticas essenciais para farmacêuticos, destacando a importância da comunicação empática e efetiva no contexto da prestação de cuidados de saúde. Exploraremos técnicas de entrevista clínica, desenvolvimento de rapport com os pacientes e a habilidade de coletar informações relevantes para a tomada de decisões terapêuticas. Analisaremos também estratégias para a comunicação interprofissional, compreensão da adesão do paciente e abordagens para</p>

		lidar com situações desafiadoras. A aula oferecerá aos alunos ferramentas práticas para aprimorar suas habilidades terapêuticas, capacitando-os a desempenhar um papel mais eficaz na promoção da saúde e no suporte aos pacientes em suas jornadas terapêuticas.
Consultório Farmacêutico	6	Conceito e a implementação do consultório farmacêutico como uma extensão significativa do papel do farmacêutico na assistência à saúde. Abordaremos a estruturação e gestão prática de consultórios farmacêuticos, enfocando a criação de um ambiente acolhedor e profissional. Analisaremos as atividades desenvolvidas nesse contexto, como a realização de serviços clínicos, orientação farmacêutica, e acompanhamento do paciente. Discutiremos as implicações éticas e regulatórias associadas ao consultório farmacêutico, além de estratégias de promoção e integração com a comunidade. A aula fornecerá aos alunos insights práticos para a criação e operação eficaz de consultórios farmacêuticos, capacitando-os a desempenhar um papel ativo na expansão dos serviços farmacêuticos e na promoção da saúde comunitária.
Biomedicamento	6	Fundamentos dos biomedicamentos, abordando desde a biotecnologia até a produção, regulamentação e aplicações clínicas desses produtos inovadores. Analisaremos as tecnologias envolvidas na produção de proteínas terapêuticas, anticorpos monoclonais e outras terapias avançadas. Discutiremos os desafios regulatórios específicos associados aos biomedicamentos, considerando as nuances das aprovações e os requisitos de segurança. Além disso, examinaremos as tendências em pesquisa e desenvolvimento nesse campo, incluindo terapias gênicas e terapia celular. A aula fornecerá aos alunos uma compreensão abrangente dos biomedicamentos, capacitando-os a navegar no cenário complexo dessa classe

		terapêutica e entender seu impacto na prática clínica contemporânea.
Medicina de precisão	6	Princípios e aplicações da medicina de precisão, uma abordagem inovadora que utiliza informações genéticas, moleculares e clínicas para personalizar o tratamento de pacientes. Analisaremos as tecnologias de diagnóstico molecular, incluindo sequenciamento genético e biomarcadores, e discutiremos como essas informações são utilizadas na seleção de terapias mais eficazes. Abordaremos os desafios éticos e regulatórios associados à medicina de precisão, assim como seu impacto na prática clínica e nas estratégias de saúde pública. A aula fornecerá aos alunos uma visão abrangente dessa revolucionária abordagem médica, capacitando-os a compreender e participar ativamente no avanço da medicina personalizada.
Estatística aplicada	6	Princípios fundamentais da estatística e sua aplicação específica ao contexto farmacêutico. Abordaremos métodos estatísticos utilizados na coleta, análise e interpretação de dados relevantes para estudos clínicos, pesquisa de mercado, controle de qualidade e avaliação de eficácia de medicamentos. Discutiremos a importância da inferência estatística, testes de hipóteses e análise de variância em pesquisas farmacêuticas. Além disso, examinaremos o uso de ferramentas estatísticas em estudos epidemiológicos e ensaios clínicos. A aula capacitará os alunos a compreender e aplicar conceitos estatísticos de forma prática, fornecendo uma base sólida para tomada de decisões fundamentadas no ambiente farmacêutico.
Riofármaco	6	Aspectos fundamentais dos radiofármacos, abrangendo desde sua produção até suas aplicações em diagnóstico e terapia. Abordaremos os princípios da radioatividade, os métodos de produção e a

		<p>seleção de radionuclídeos adequados. Analisaremos as tecnologias de rotulagem e as considerações regulatórias associadas à manipulação segura desses compostos. Discutiremos as aplicações clínicas dos radiofármacos em medicina nuclear, incluindo cintilografia e terapia de radionuclídeos. Além disso, examinaremos as inovações recentes e o papel dos radiofármacos na pesquisa médica. A aula fornecerá aos alunos uma compreensão aprofundada dos aspectos técnicos e clínicos dos radiofármacos, capacitando-os a contribuir para avanços na prática e na pesquisa em medicina nuclear.</p>
Exames clínicos em Drogeria	6	<p>Abordaremos a realização de exames clínicos em ambientes de drogeria, destacando a importância da atuação proativa do profissional farmacêutico na promoção da saúde. Discutiremos os procedimentos para a execução de exames como aferição de pressão arterial, medição de glicemia capilar e outros testes rápidos. Analisaremos as diretrizes éticas, regulatórias e técnicas necessárias para garantir a precisão e segurança desses exames em um contexto de drogeria. Além disso, exploraremos como os resultados desses exames podem ser interpretados e utilizados para fornecer orientação personalizada aos clientes. A aula proporcionará aos alunos as habilidades práticas e o entendimento necessário para desempenhar um papel ativo na prestação de serviços clínicos em drogerias, contribuindo para a promoção da saúde comunitária.</p>
Semiologia (interação médico/farmacêutico)	6	<p>Fundamentos da semiologia, concentrando-nos na aplicação prática dessa disciplina no contexto profissional. Abordaremos a semiotécnica, discutindo as técnicas adequadas de observação, palpação,</p>

		<p>percussão e ausculta para a obtenção de dados clínicos relevantes. Analisaremos a interpretação de sinais e sintomas como elementos essenciais para a construção de diagnósticos precisos. Discutiremos a importância da anamnese e do exame físico na avaliação de pacientes em diversos contextos, desde a clínica até a farmácia. A aula proporcionará aos alunos as habilidades práticas e o embasamento teórico necessários para uma prática semiológica eficiente e ética, fundamentais para a qualidade da assistência à saúde.</p>
Interpretação de exames RDC 786	6	<p>Abordaremos a interpretação de exames na perspectiva da RDC 786, enfocando as diretrizes regulatórias específicas para a realização e análise de exames laboratoriais em drogarias. Discutiremos as normativas que regem a execução de testes rápidos, como glicemia capilar e aferição de pressão arterial, dentro do escopo da legislação vigente. Analisaremos as responsabilidades éticas e técnicas do profissional farmacêutico na interpretação dos resultados, garantindo a segurança e a qualidade dos serviços prestados. Além disso, exploraremos o papel do farmacêutico na comunicação eficaz dos resultados aos clientes, promovendo a compreensão e a adoção de medidas preventivas. A aula capacitará os alunos a atuar em conformidade com as regulamentações pertinentes, contribuindo para a integridade e eficácia dos serviços laboratoriais em ambientes de drogaria.</p>
	72	
<b>Eixo 3 – Prática</b>		
Plano de Negócio	14	<p>Processo abrangente de elaboração de um plano de negócios, fundamental para empreendedores e gestores. Discutiremos os componentes essenciais, desde a definição da visão e missão até a análise de mercado,</p>

		<p>identificação de concorrentes, e definição de estratégias competitivas. Analisaremos a importância da pesquisa de mercado, projeções financeiras e análise de viabilidade econômica para embasar as decisões estratégicas. Além disso, exploraremos como comunicar efetivamente o plano de negócios a stakeholders e potenciais investidores. A aula capacitará os alunos a desenvolverem planos de negócios robustos e alinhados com objetivos estratégicos, preparando-os para enfrentar os desafios do ambiente empresarial com fundamentação sólida e visão estratégica.</p>
Desenvolvimento do Pitch	14	<p>Exploraremos as técnicas fundamentais para a criação e apresentação de pitches eficazes, vitais para empreendedores e profissionais que buscam comunicar suas ideias de forma concisa e persuasiva. Abordaremos a estrutura ideal do pitch, destacando a importância de uma narrativa envolvente e da identificação clara de propostas de valor. Discutiremos estratégias para capturar a atenção do público-alvo, aprimorar habilidades de comunicação não verbal e lidar com perguntas desafiadoras. Além disso, forneceremos insights sobre adaptação do pitch a diferentes públicos e contextos, seja para investidores, clientes ou parceiros de negócios. A aula capacitará os alunos a desenvolverem pitches impactantes, essenciais para apresentações convincentes e eficazes no cenário competitivo de negócios.</p>
Construção Canvas	14	<p>Exploraremos a metodologia do Business Model Canvas como uma ferramenta poderosa para a criação e análise de modelos de negócios. Abordaremos os nove blocos fundamentais do Canvas, incluindo segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, e estrutura de custos. Discutiremos estratégias para preenchimento eficaz do Canvas,</p>

		considerando a interconexão entre os elementos. Analisaremos como o Canvas pode ser utilizado para validar ideias de negócios, identificar oportunidades de inovação e comunicar de forma clara a lógica por trás de um modelo de negócios. A aula capacitará os alunos a aplicarem o Business Model Canvas como uma ferramenta prática e estratégica na concepção e otimização de modelos de negócios.
Serviços Farmacêuticos Clínicos I	14	
Nutraceuticos na Prática Farmacêutica	14	
Desenvolvimento de tencologias inovadoras para cosméticos I	14	
Habilidades Terapêuticas para Farmacêuticos I	14	
Consultório Farmacêutico	14	
Exames clínicos em drogarias	14	
Semiologia (interação médico/farmacêutico)	6	
	132	
<b>Eixo 4 – Bootcamp</b>		
Projeto	30	Elaboração de projeto para ser empreendido a partir do zero ou aplicar na empresa na qual trabalha
<b>Total</b>	<b>360</b>	