

CURTA DURAÇÃO

NEUROCIÊNCIAS, NEUROECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS - EAD

INSCRIÇÕES ABERTAS

Carga horária: 70 Horas (em 3 meses)

EAD: 10 horas (em 30 dias)

EAD AO VIVO 100%: 60 horas (em 60 dias
- Aulas nas Terças e Quintas das 19h00 às
23h00)

*As informações podem sofrer alterações sem aviso prévio.

FIA - FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO

A FIA é uma das principais escolas de educação executiva do Brasil e do mundo, conforme diversos rankings. Este resultado é fruto de muita dedicação ao desenvolvimento de projetos em administração por mais 30 anos e confere em alto grau de excelência nas três áreas de atividade da Fundação: Educação, Consultoria e Pesquisa.

CONHEÇA A FIA

A FIA, criada em 1980 por professores do Departamento de Administração da USP, congrega um seleto grupo de coordenadores que atuam em programas institucionais e desenvolvem projetos de pesquisa, consultoria e educação, em todas as áreas da Administração.

Referência entre as escolas de negócios, a FIA conta um corpo docente altamente qualificado, desenvolvendo projetos de pesquisa, consultoria e educação em todas as áreas da administração de empresas. Desde 1993, quando lançou seu primeiro MBA, a FIA (Fundação Instituto de Administração) formou mais de 17.000 alunos, que hoje ocupam posições de destaque em importantes empresas.

PRÊMIOS

“Global Business Education Awards” pela European CEO:

Importante título concedido à Fundação de “Escola mais inovadora da América do Sul”, uma publicação comandada por um time editorial composto por jornalistas e correspondentes dos veículos mais influentes do mundo.



SOBRE O CURSO DE EXTENSÃO EM NEUROCIÊNCIAS, NEUROECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Estudos mostram de maneira cada vez mais clara que não somos tão racionais como pensamos ou gostaríamos de ser. Vários ganhadores dos últimos prêmios Nobel de economia são pensadores que trouxeram ideias inovadoras para o estudo das tomadas de decisão financeiras, Daniel Kahneman e Amos Tversky (2002), Vernon Smith (2002), Robert Shiller (2013) e Richard Thaler (2017). Todos eles inovadores, trazendo ideias que desafiavam o entendimento corrente sobre o comportamento econômico dos indivíduos, incorporando, principalmente, elementos da psicologia. Surge a chamada Economia Comportamental.

A Economia Comportamental se afasta da Economia tradicional. “ (...) ambas estão interessadas nas mesmas perguntas e tópicos. As escolhas que as pessoas fazem, os efeitos dos incentivos, o papel da informação, etc. No entanto, ao contrário da economia tradicional, a economia comportamental não assume que as pessoas raciocinem de maneira puramente racional. Em vez disso, os economistas comportamentais começam

por descobrir como as pessoas realmente são motivadas, decidem, muitas vezes em um ambiente de laboratório controlado em que podemos entender o comportamento de maneira melhor e usar isso como ponto de partida para construir nossa compreensão da natureza humana.” Dan Ariely.

Paralelamente a neurociência vem se desenvolvendo muito com o avanço que a tecnologia propicia, permitindo a visualização de imagens, em tempo real, do que acontece no cérebro humano durante os processos de tomada de decisão, nas mais diferentes áreas da vida. É a abertura da caixa preta.

Surge então a neuroeconomia, que integra os conhecimentos dessas duas áreas e permite que a biologia seja integrada ao se tentar entender o processo de tomada de decisão, seus gatilhos e suas motivações.

E o que isto tem a ver com você? Tudo. Este curso lhe permitirá compreender como as decisões individuais influenciam as organizações. Vai aprender técnicas que auxiliam nos processos decisórios e na relação interpessoal, ajudando você e terceiros a fazerem escolhas mais adequadas. Este entendimento irá ajudá-lo profissional e pessoalmente. Irá entender por que comportamentos são, em muitos casos, mais determinantes nos resultados gerados nas organizações do que análises quantitativas e planilhas de cálculo. Verá que muitos dos nossos comportamentos se originam nas conexões neurais pré-estabelecidas, nas memórias e padrões de comportamento aprendidos, e que nossas decisões não são baseadas em análises racionais, mas sim partindo de uma avaliação emocional ou afetiva de uma situação.

O curso de extensão neurociências, neuroeconomia e finanças comportamentais foi criado para melhorar seu entendimento e sua capacidade de influência nos processos de tomada de decisão em situações de risco e incerteza, num mundo de grande volatilidade e mudança constante. “Você irá entender como os fatores biológicos influenciam suas escolhas financeiras e aprenderá como usar esse conhecimento a seu favor.

OBJETIVO

O campo de conhecimento batizado de Neuroeconomia tem se preocupado com o comportamento das pessoas na sociedade, sua satisfação e seu bem-estar. Este módulo irá discutir sobre como as pessoas se comportam em termos de consumo, de endividamento e até mesmo ver como muitos governos tratam o tema e usam as técnicas de Economia Comportamental para conduzir o cidadão a comportamentos desejados ao fazer, por exemplo, com que seus cidadãos não deixem de pagar impostos, mesmo que não seja de seu agrado. Os participantes irão entender porque é tão difícil poupar para o futuro, ou porque é tão difícil cortar gastos ou até mesmo porque é tão difícil resistir à tentação de um delicioso doce quando queremos emagrecer.

Neste módulo será feita uma introdução à Neurociência e como estes aspectos podem interferir em empresas, mercados e países.

DIFERENCIAL

O curso é voltado para o aprendizado prático de técnicas de influência, negociação, motivação e compreensão do comportamento humano. Aborda os tópicos mais atuais em Economia Comportamental aliada à Neurociência.

Destina-se a auxiliar profissionais nos seus relacionamentos, comunicação interpessoal. É um curso que foca tanto na compreensão do modo como agimos frente situações de decisão quando na capacidade de implementar mudanças.

Estruturado para ampliar e aprofundar as habilidades analíticas e de tomada de decisão, este programa aplica os princípios da economia comportamental através das funções gerenciais de uma organização. O curso objetiva trazer mudanças sutis para o ambiente de tomada de decisão pode influenciar os resultados, com aplicações que vão desde a concepção da experiência do cliente até a motivação dos funcionários.

PÚBLICO ALVO

Voltado para profissionais em diferentes áreas como marketing, vendas, finanças, compras, recursos humanos, profissionais de gestão de projetos e estratégia, que estejam especialmente preocupados com relações, influência e comportamentos, seus e de terceiros, em diferentes atividades organizacionais e de mercado.

METODOLOGIA

O curso integra conceitos, casos e atividades práticas, técnicas de role playing buscando levar participantes e experimentar diversas técnicas de área comportamental. É também exigido um trabalho individual de conclusão de curso, com o objetivo de aprofundar um dos temas escolhidos pelo participante.

PROGRAMA DO CURSO DE EXTENSÃO

O curso de extensão em Neurociência, Neuroeconomia e Finanças Comportamentais terá uma introdução EAD para nivelar o conhecimento dos alunos sobre Economia Comportamental. Em seguida, é dividido em 6 disciplinas relacionadas, cada uma com uma aplicação prática para os aprendizados iniciais, essa parte será EAD com transmissão ao vivo.

Introdução à Economia Comportamental: Módulo dividido em 2 disciplinas, Economia Comportamental e Escolhas que apresentam, através de casos, exercícios e trabalhos em grupo, os principais conceitos de Economia Comportamental (tendo como base Daniel Kahneman e Amos Tversky e suas ideias sobre nosso comportamento automático e inconsciente). Mostra como vieses cognitivos determinam nossas decisões e comportamentos. Os participantes descobrirão a existência de dois modos de pensar. Um dos modos, o automático e inconsciente, é responsável pela maior parte de nossas decisões e comportamentos.

Introdução à neurociência: Aborda o funcionamento cerebral, modelo de funcionamento, seus sistemas, áreas de processamento e funções de cada área. Engloba os níveis hierárquicos de processamento para tomada de decisão e quais são os gatilhos decisórios para o comportamento.

Neurociência e o Ambiente Corporativo: A partir do conhecimento do funcionamento cerebral, o curso oferece conhecimentos e informações a respeito do papel do ambiente corporativo na promoção das habilidades desejadas no mundo corporativo contemporâneo: as chamadas softskills e oferece recursos para que os gestores elaborem programas e estratégias para que elas sejam implementadas eficientemente nas empresas.

Neurovendas: Partindo do conhecimento do funcionamento cerebral, o curso oferece estratégias práticas de como apresentar um modelo de proposta de vendas eficiente, onde o comprador se sente seguro para tomar uma boa decisão e a empresa sabe como apresentar sua proposta de maneira que o cliente compreenda que suas demandas estão na proposta e se sinta satisfeito com a compra efetuada, o que traz benefícios e sucesso a todos os envolvidos.

Parte relevante desse curso é a elaboração de uma proposta completa de venda, no modelo ensinado no curso.

Neuroeconomia: O curso visa ensinar ao aluno como, a partir do conhecimento e utilização de ferramentas tecnológicas para mapeamento e visualização das atividades no cérebro, é possível fazer uma interpretação do que realmente acontece nos indivíduos quando eles estão diante de tomadas de decisão em situações de risco e incerteza, típicos do cenário financeiro. O curso oferece também, conhecimentos relevantes sobre o papel dos hormônios e das narrativas individuais e coletivas a respeito de eventos e como esses fatores são determinantes na tomada de decisão financeira.

O curso explora também o conceito de racionalidade na economia tradicional e como esse conceito tem sido revisto com o advento da economia comportamental.

A Teoria da Perspectiva também é explorada nesse curso.

Storytelling: O curso aborda o poder da narrativa tanto do ponto de vista individual, em situações de interação profissional, bem como o papel das narrativas como orientadoras das ações coletivas. Sabendo disso, os alunos aprenderão como tirar proveito desse fenômeno e ganharem clareza em suas decisões e comunicarem melhor suas ideias aos seus parceiros de negócios.

Finanças Comportamentais: O curso aborda as várias aplicações práticas da economia comportamental em diversas áreas de finanças, em contraposição a teoria das finanças tradicionais.

Apresenta e analisa os vieses comportamentais mais presentes nas tomadas de decisão financeiras. A partir desse conhecimento, instiga o aluno a identificar esses vieses e criar estratégias que contrabalancem esse processo, levando à melhores decisões financeiras.

CARGA HORÁRIA: 70 Horas (em 3 meses) **EAD:** 10 horas (em 30 dias) **EAD AO VIVO 100%:** 60 horas (em 60 dias - Aulas nas Terças e Quintas das 19h00 às 23h00)

COORDENAÇÃO

PROF. DR. FERNANDO CARVALHO DE ALMEIDA

Doutor em Administração – Université Pierre Mendés France – França e Livre Docente pela FEA/USP. Professor convidado pelo IAE de Aix en Provence-França para a disciplina de Competitive Intelligence. Especialização em Inteligência Competitiva pela Academy of Competitive Intelligence – Boston e em Liderança e Agilidade Comportamental pelo Comprofiles Institute. Coordenação da Pós-Graduação e MBA em Gestão de Riscos de Fraudes e Compliance da FIA.

COORDENAÇÃO TÉCNICA

PROFA. RENATA TAVEIROS DE SABOIA

Economista pela FEA-USP. Especializada em Economia Comportamental aplicada à Marketing pela YALE UNIVERSITY e em Neurociência aplicada a Sustentabilidade de Pessoas e Organizações na FACULDADE DE MEDICINA DA SANTA CASA. Professora de Neuroeconomia nos cursos de Pós graduação da FIA, FGV, SANTA CASA E CEV – Centro de estudos da Voz. Docente da plataforma de educação executiva do IDEA9/Banco C6. Membro da Society for Neuroeconomics.

Coach Integral pelo INTEGRAL COACHING CANADA. Orientadora financeira pela ESCOLA CLÍNICA FABIANO CALIL. Coidealizadora do Grupo de Estudos em Economia Comportamental – FEA/USP. Membro da Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto – INSPER. Mentora do programa ISMART.

Atua na área de desenvolvimento pessoal há mais de 15 anos, oferecendo consultoria, cursos, palestras, workshops e programas de mentoria sob a nova ótica comportamental, tanto no âmbito privado quanto no mundo corporativo, propiciando o saneamento dos problemas vigentes e antecipando conflitos futuros.

Realizou trabalhos de workshops e palestras em empresas como Prefeitura de São Paulo, Anatel, Banco BMG, Banco C6, Bolsa B3, Me Poupe, ESPM, KPMG, IDEA9, Banco Votorantim, Acesso Digital, LEN Design, entre outros.

CORPO DOCENTE

- Rosimara Donadio
- Felipe Zorzi
- Renata Taveiros de Saboia
- Fernanda Zerbini

Este curso permite, caso o aluno deseje, aproveitar os créditos na Pós-Graduação em Economia Comportamental.



@businessschool.fia



faculdadeFIA



/company/FIA



FIABusinessSchool



fia.com.br/blog

UNIDADE NAÇÕES UNIDAS

Avenida Doutora Ruth Cardoso, 7.221 - CEP 05425-070 - Pinheiros - São Paulo/SP

Informações: faleconosco@fia.com.br

Tel: (11) 3732-3535 / (11) 3732-3506 | fia.com.br