

LISS I

escola de sistemas de informação
information systems school



4^a EDIÇÃO

Pós-Graduação
Liderança em
Transformação Digital

DO NEGÓCIO À TECNOLOGIA

ONLINE

Início: 4 de março de 2024
80 horas de aulas, vídeos, trabalhos e estudo

Os Desafios Atuais



- Liderar uma organização, independentemente da sua dimensão, necessita entender **como o mundo digital pode potenciar os seus processos de negócio.**
- Só é possível liderar no mercado empresarial sabendo conjugar e alinhar duas peças estruturantes: **Estratégia de Negócio e Estratégia de Sistemas de Informação.**

A realidade empresarial



“A liderança digital e de IA não é estática. Os líderes avançam cada vez mais nas suas capacidades digitais e de IA, o que, ao longo do tempo, proporciona um efeito potenciador de vantagem competitiva.”

Fonte: McKinsey, 2022 – Digital and AI leaders are leaving the rest behind

“Em média, **63% dos entrevistados relataram um aumento no desempenho** como resultado dos seus esforços de transformação digital nos últimos 24 meses.”

Fonte: KPMG, 2023 - Global Tech Trends Report

“As empresas digitalmente avançadas superam continuamente aquelas que não se transformaram, nos principais indicadores financeiros, como o crescimento das receitas e a rentabilidade.”

Fonte: Boston Consulting Group , 2022– Show me the Digital Value

Os temas do Programa



- Estratégias Digitais
- 4 pilares fundamentais da Transformação Digital
- A Transformação Digital das cadeias de valor
- Modelos de negócio digitais
- O novo mundo das plataformas digitais
- O ciclo de vida infinito de um cliente para uma empresa
- O papel e os processos da inovação
- Tecnologias que podem ser disruptivas e como ajudam na aceleração dos negócios

Destques do curso



Os alunos aprenderão a entender e a definir uma estratégia de transformação dos negócios para um mundo digital, garantindo um alinhamento fundamental com as novas realidades de hábitos dos clientes e das tecnologias.

- APRENDER sobre estratégias de implementação digital e da transformação digital das cadeias de valor
- CONSIDERAR desafios dos processo de aquisição, acompanhamento e elevação digital dos clientes
- DESENVOLVER uma estrutura de inovação capaz de sistematizar e acelerar processos de criação em start-ups ou empresas existentes
- EXPLORAR as fontes de valor das transformações digitais para empresas
- AVALIAR avanços de tecnologias digitais potenciadoras de novas soluções de negócios
- APLICAR princípios práticos de transformação digital

A quem se destina



- CEO, Administradores, Gestores e Diretores Gerais
- Executivos responsáveis pelo desenvolvimento da estratégia
- Responsáveis de inovação, de digital, áreas de negócio, desenvolvimento de produto, entre outros
- Líderes funcionais em áreas como marketing, serviço ao cliente, operações, recursos humanos e SI/TI

A Estrutura do Programa

Módulo 1

A Transformação Digital: as novas Cadeias de Valor, os 4 Pilares de mudança, os Modelos de Negócios

Módulo 2

Clientes: criar valor do Marketing Digital ao Customer Experience

Módulo 3

Inovação: nas startups e nas grandes empresas

Módulo 4

Dados: um ativo de negócio

Módulo 5
Tecnologias: aceleradores disruptivos

Módulo 6
Startup Toolkit – modelos e técnicas para passar da ideia à prática

Módulo 1

A Transformação Digital



- A evolução digital e o crescimento da “velocidade” dos negócios
- A transformação digital das cadeias de valor dos negócios e dos ciclos de gestão do conhecimento
- As fases e atividades dos 4 Pilares de mudança da Transformação Digital
- Uma visão comum, uma estratégia digital, um planeamento de transformação
- Novos modelos de negócio e Plataformas digitais
- O papel do novo CIO e CDO

Docente: Rui Ribeiro

16 Horas

Módulo 2

Clientes: criar valor do Marketing Digital ao Customer Experience



- A importância do Marketing Digital e o propósito das empresas
- Ideal Customer Profile e Persona, Jornada do Cliente
- O que são: SLA, MQL, SAL e SQL ?
- Customer Centric e o infinito do Marketing
- Ciclo infinito de relação com Cliente e sua Criação de Valor
- Processos e Ferramentas de Vendas e suas integrações com plataformas de Marketing (CRM, DocSign, ChatBot, Whatsapp/SMS)
- Métricas de Gestão de Marketing e Vendas
- Desenvolvimento e Liderança de Equipas de Vendas de Alta Performance

Módulo 3

Inovação: nas startups e nas grandes empresas



- Princípios de Criatividade e Inovação
- Organização para a Inovação e avaliação de Impacto e Sustentabilidade
- Drivers para a Inovação: Tecnologia, Motivação e Resiliência
- Estratégias e plataformas de inovação corporativa: das startups às grandes empresas
- Ferramentas e Metodologias Design Thinking e Open Innovation
- Empreendedorismo no mundo digital

Docente: José Rui Soares

12 Horas

Módulo 4

Dados: um ativo de negócio



- Introdução ao Big Data
- A criação de valor dos Dados para o Negócio
- Uma Arquitetura empresarial contínua
- A Modelação Dimensional, Factos e Dimensões
- Gestão de biliões de registos e Petabytes de dados
- A importância da Visualização
- As Plataformas tecnológicas e os Padrões
- Datascience e modelos preditivos

Docente: Rui Ribeiro

12 Horas

Módulo 5

Tecnologias: aceleradores disruptivos



- O impacto da tecnologia na estratégia de Transformação Digital
- Inteligência Artificial - automação do machine learning
- Internet das Coisas (IoT) - funções, soluções e 5G
- Blockchain - o que é, como funciona e casos de implementação
- Cibersegurança - da privacidade individual à organizacional
- Experiências Totais - sensores, empregados, clientes e utilizadores
- Cloud - que dragão escolher para a infraestrutura de TI
- Robótica Virtual e Aumentada - a proximidade e eficiência do uso
- Impressão 3D - dos protótipos à realidade empresarial
- Futurologia

Módulo 6

Startup Toolkit – modelos e técnicas para passar da ideia à prática



- Aplicação de Design Thinking em cinco etapas a um projeto da sua organização.
- Estruturação de problema, criação de soluções, alinhamento digital e de tecnologias
- Protótipo das ideias geradas para solução possível do problema
- Teste de protótipos com os utilizadores para obter feedback sobre a solução proposta.
- Pitch a investidores

O Corpo Docente

Coordenação e Docência



Rui Ribeiro

- Head of Business & Tech da Auren Consultores Portugal e Diretor Executivo da LISS - Lusofona Information Systems School
- +25 Anos de experiência profissional em Gestão Empresarial e de SI, Docência Universitária e investigador de Transformação Digital,
- Doutorado em Gestão Empresarial, Programas de Transformação Digital da Columbia Business School e da Imperial College Business School

Docência



José Rui Soares

- Fundador da BTEN - Business & Technology Expert Network
- CEO e Investidor empresarial com +30 anos
- Especialista em Design Thinking e Open Innovation



Ana Barros

- Fundadora da Martech Digital, agência de comunicação e marketing B2B
- Fundadora da OUTMarketing PT e Brasil, agência de comunicação e marketing especializada em TI
- Mestranda em Marketing pelo IPAM, Facilitadora LEGO® SERIOUS PLAY®
- Docente Universitária



Vasco Elvas

- Atualmente é Senior Pre-sales Architect na Outsystems UK
- +20 Anos de experiência internacional em Multinacionais como Consultor de Estratégia Tecnológica e de Inovação
- Docente universitário



Richard Mello

- Fundador e Diretor Executivo da Revenue, Consultoria de Resultado em Faturação com o metodologia Customer Experience Funnel.
- Mestrando na Universidade Católica Portuguesa, licenciatura em Gestão de Empresas pela ESPM (Brasil)
- Experiência internacional em multinacionais em 3 continentes .

Informações Gerais

- Link: <https://liss.ulusofona.pt>
- Contacto: digitaltransformation@ulusofona.pt
- Duração: 80 horas (aulas, trabalhos e estudo)
- Início: 4 de março de 2024
- Créditos ECTS: 7
- Modelo Online: Sessões síncronas e assíncronas
- Avaliação: Mini trabalhos e mini trabalho final de empreendedorismo
- Preço do Programa: 1.177,00€ (Propina: 965,00€ (*) + 212,00€ Matrícula e Inscrição)

(*)10% desconto antigos alunos Grupo Lusófona