

# General Business Program



## Quando

Turmas Regulares: 23/02 até 11/07/26\*

\*Varia com as datas das turmas

## Horários

Turmas Regulares:

Seg/Qua: 19:10 às 22:20

Ter/Qui: 19:10 às 22:20

Sábados: 09:00 até 16:00

## Carga horária

108 horas

## Onde

Virtual Live – Zoom

ou

Presencial:

- Metro Brigadeiro (seg/qua ou sábados)

## Formas de pagamento

Parcelamento em 8 vezes sem juros no cartão ou parcelado sem juros no boleto.

## O curso

Estruturado para trazer aos participantes os principais conceitos de Estratégia Empresarial, Finanças Corporativas, *Valuation*, Investimentos, Marketing, Negociação, Comunicação, *Business Modeling* e *Problem Solving*, essenciais para profissionais em início de carreira e quem tem interesse em se desenvolver nas **áreas de negócios de grandes empresas, Mercado Financeiro ou Consultorias Estratégicas**.

Para todos os temas abordados serão respondidas as três principais perguntas necessárias para consolidação do conhecimento de negócios:

- O que é? (base teórica)
- Para que serve? (utilização)
- Como aplicar? (aplicação)

Todas as aulas apresentam a teoria com profundidade, consistência, linguagem simples (fácil entendimento mesmo para quem nunca teve contato com os temas) e fazendo a ponte com casos atuais de mercado, além de simular situações onde os alunos deverão tomar decisões estratégicas com base no que foi apresentado.

## A quem se destina

- **Estudantes de graduação** em Engenharia, Administração, Economia, Direito e demais áreas que possuem interesse em iniciar sua carreira nas áreas mais disputadas do mercado de trabalho.
- **Profissionais recém formados** que necessitam de base sólida de negócios para consolidar e acelerar suas carreiras nas empresas ou até em seu próprio negócio.

# O programa

O programa é estruturado visando a construção do conhecimento, passando pelos módulos de base até chegar aos principais, Finanças Corporativas e Estratégia Empresarial.

Programa	Módulos	Principais temas
<b>General Business Program (108 horas)</b>	<b>Análise financeira (18h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceito de juros (simples e compostos)</li> <li>Operação com fluxos de caixa</li> <li>Análise de investimentos: NPV, IRR e <i>Payback</i></li> <li>Efeito da alavancagem em projetos</li> <li>Modelo de Gordon</li> <li>Demonstrações financeiras (balanço patrimonial, demonstração de resultados e demonstração de fluxo de caixa)</li> <li>Análise de índices de eficiência operacional</li> </ul>
	<b>Análise de Investimentos (12h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceitos fundamentais de investimentos e mercado financeiro</li> <li>Renda fixa: Poupança, CDB, LCI, LCA, LF, Debêntures e Títulos Públicos</li> <li>Renda variável: Ações e ferramentas de análise</li> <li>Opções, COEs e criptomoedas</li> <li>Fundos de Investimentos</li> <li>Previdência Privada e Seguro de Vida</li> </ul>
	<b>Finanças Corporativas (15h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Teoria da agência</li> <li><i>Cash conversion cycle</i></li> <li>Budget (orçamento)</li> <li>Fluxo de caixa livre (<i>free cash flow</i>)</li> <li>Risco, retorno, custo de capital e WACC</li> <li>Índices de gestão de valor: ROIC, EVA e MVA</li> <li>Metodologia de <i>Valuation</i>: Fluxo de caixa livre descontado (DCF) e Múltiplos</li> <li><i>Private Equity</i> e <i>Venture Capital</i></li> </ul>
	<b>Soft Skills [Negociação e Comunicação Empresarial] (18h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tipos de negociações</li> <li>BATNA, <i>Reservation Price</i>, ZOPA e Criação de Valor</li> <li>Preparação de uma negociação</li> <li>Negociações multipartes</li> <li>Erros mentais e Habilidades de um negociador</li> <li>Comunicação empresarial</li> <li>Preparação para apresentação e apresentações pessoais</li> <li>Improvisos e apresentações em grupo</li> <li>Persuasão e influência</li> <li>Pontos de honra</li> </ul>
	<b>Estratégia Empresarial (18h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Curva de Experiência e <i>Time-based Strategy</i> (TBS)</li> <li>Matriz BCG e 9 Box GE McKinsey</li> <li>Porter: Cinco forças, Estratégias Genéricas e <i>Value Chain</i></li> <li><i>Resource-based View</i> (RBV)</li> <li>Integração Vertical, diversificação e alianças estratégicas</li> <li>Inovação Disruptiva e <i>Blue Ocean Strategy</i></li> <li>Estratégia na Era da Internet e Indústria 4.0</li> <li><i>Balanced Scorecard</i> (BSC)</li> <li><i>Corporate Social Responsibility</i> (CSR) e <i>Shared Value</i></li> </ul>
	<b>Marketing (15h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução ao Marketing</li> <li>Gestão de Marketing</li> <li>Construindo marcas fortes</li> <li>Marketing Mix: Produto, Preço, Praça, Promoção</li> <li>Marketing digital</li> <li>Inovação: Tipos de Inovação, <i>Open Innovation</i> e <i>Design Thinking</i></li> </ul>
	<b>Problem Solving (6h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução e Metodologia</li> <li>Case: Análise de operações, Fusões e Aquisições, Marketing e Análise de Investimentos</li> </ul>
	<b>Business Modeling (6h)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introdução à modelagem</li> <li>Estudo de caso (Modelos financeiros)</li> <li>Modelos de tomada de decisão</li> </ul>

## Metodologia de ensino

Interação.  
Análise de casos reais.  
Muita mão na massa.

Simulamos problemas de negócios que são recorrentes nos mais diversos setores do mercado para que o aluno possa praticar o conteúdo aprendido.



## Instrutores

Nossos instrutores são profissionais de mercado, apaixonados por ajudar os alunos compartilhando experiências e conteúdo.

Como atuam em diversos setores (consultorias, mercado financeiro, grandes empresas e startups), trazem exemplos e vivências que enriquecem o conhecimento do aluno de forma generalista.

## Diferencial

Rede de contatos única, rede BTC Alumni, que possibilita os alunos a fortalecer os relacionamentos profissionais.

Grupos de discussão exclusivos e mentorias, além dos nossos happy hours e descontos para outros cursos.

Melhores oportunidades do mercado e participação dos processos seletivos da BTC Headhunter, exclusiva para a rede de alunos.





## Calendário 1º Semestre - 2026

O General Business Program está disponível de forma extensiva:

### Turma de férias Bootcamp (intensiva)

- **Dias da semana:** segunda a sexta, total de 18 dias de aulas
- **Horário:** 9h às 16h (1 hora de almoço)
- **Datas:** 12/01 a 04/02/2025
- **Local:** Virtual ao vivo

### Turma regulares Semana (extensiva)

- **Dias de aula:** segundas e quartas-feiras ou terças e quintas-feiras, total de 36 noites de aulas
- **Horário:** 19h10 às 22h20
- **Turmas de Seg e Qua:** de 23/02 até 01/07/2026
- **Turmas de Ter e Qui:** de 24/02 até 02/07/2026
- **Local:** Virtual ao vivo ou presencial\*

### Turmas regulares Sábado (extensiva)

- **Dias da semana:** sábados, total de 18 dias de aulas
- **Horário:** 9h às 16h (1 hora de almoço)
- **Datas:** 28/02 a 11/07/2026
- **Local:** Virtual ao vivo ou presencial\*

## Inscrição

A sequência do processo seletivo se dará da seguinte forma:

- Inscrição
- Cadastrar-se no Sistema Quality para processar pagamento.
- Confirmação de matrícula após pagamento

As vagas serão preenchidas por ordem de inscrição / aprovação.

O processo seletivo se encerrará quando todas as vagas forem preenchidas, mesmo que ocorra antes dos prazos anteriormente descritos.

**Inscrições no site:** [www.btcompany.com.br/gbp](http://www.btcompany.com.br/gbp)

## Entre em contato

 @instabtcompany

 /btcompany.com.br

 business-training-company

 /btcompany

 BTC Cast

 [contato@btcompany.com.br](mailto:contato@btcompany.com.br)

