



ON DEMAND

**WOBI APRESENTA
A MASTERCLASS
EXCLUSIVA SOBRE**

ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO com
**RITA
MCGRATH**

ESPECIALISTA EM ESTRATÉGIA E
PROFESSORA DA COLUMBIA
BUSINESS SCHOOL



**NESTA MASTERCLASS, VOCÊ
APRENDERÁ A:**

- Adquirir os conhecimentos, habilidades e habilidades necessárias para alcançar a excelência como um CEO
- Desenvolver uma visão abrangente da estratégia de crescimento dos negócios
- Identificar as alavancas e chaves para a criação de uma estratégia voltada para o crescimento da organização



SOBRE

RITA MCGRATH

Especialista em estratégia e professora da
Columbia Business School

A professora **Rita McGrath** é amplamente reconhecida como uma autoridade global no campo da liderança para inovação e crescimento em tempos incertos. Como consultora de CEOs, seu trabalho teve um impacto duradouro na estratégia e nos programas de crescimento de empresas listadas na Fortune 500 em todo o mundo. Ela é autora de cinco livros, incluindo o best-seller *The End of Competitive Advantage and Discovery Driven Growth*, citado por Clayton Christensen como criador de uma das ideias de gestão mais importantes já desenvolvidas. Seu novo livro é o *Seeing Around Corners: How to Spot Inflection Points in Business Before They Happen*.

Rita também é fundadora da Valize, uma plataforma de inovação cuja missão é ajudar as organizações a criar capacidade de inovação duradoura como base para a prosperidade compartilhada de longo prazo.



Precisamos passar de uma mentalidade em que se parte do pressuposto da estabilidade para outra que nos leve a questionarmo-nos frequentemente sobre a mudança: o que está a mudar nos nossos mercados, nas tecnologias...

Rita McGrath



SESSÕES

SESSÃO 1

2 horas

BEM-VINDOS AO NOVO MANUAL DE ESTRATÉGIA

- De uma vantagem competitiva sustentável para uma transitória
- Os 6 elementos do novo manual de estratégia
- Pensar além da indústria: quem são os seus verdadeiros concorrentes?

SESSÃO 2

2 horas

FERRAMENTAS PARA GERIR O CRESCIMENTO ESTRATÉGICO EM CENÁRIOS DE INCERTEZA

- Análise de opções e portfólio de atividades
- Planejamento impulsionado pela descoberta: conversão de suposições em conhecimento
- Separação saudável

SESSÃO 3

2 horas

COMPETIR NO SEU CAMPO: OS SEUS CLIENTES NÃO DEVERIAM SER UM MISTÉRIO

- Segmentação sobre a base de comportamentos não demográficos
- Cadeia de consumo: compreender a experiência total dos clientes
- Análise de atributos: quais são as concessões que fazem os clientes ao avaliar as suas ofertas?

3

SESSÕES

6

HORAS NO TOTAL

MASTERCCLASS

ONLINE



A SUA ENTRADA INCLUI

- **Acesso Completo:** Acesso ao conteúdo On Demand por 30 dias
- **Resumo executivo:** Visão geral escrita dos principais aprendizados de cada sessão
- **Multi-Language:** Todas as sessões disponíveis em inglês, espanhol, italiano e português
- **Conteúdo:** 6 horas de conteúdo

PREÇOS

INDIVIDUAL	GRUPOS
249 ^{USD}	3 tickets 639 ^{USD}
	5 tickets 1.039 ^{USD}
	10 tickets 1.999 ^{USD}



info.pt@wobi.com



wobi.com/pt-br/school-of-management