

MBA

EM MARKETING E GESTÃO DA SAÚDE – AMB / ESPM | **ESPM**

ASSOCIAÇÃO MÉDICA BRASILEIRA / ESPM | . . .

MANUAL DO CURSO

ESPM

www.espm.br/pos-sp

Local do Curso - Rua Joaquim Távora, 1.240- Vila Mariana - São Paulo - SP

Central de Relacionamento

(11) 5081-8200 (opção 1) - relacionamentojt@espm.br

Segunda a sexta – 9h às 20h30

MBA em Marketing e Gestão da Saúde (Associação Médica Brasileira - AMB / ESPM)

A AMB e a ESPM apresentam sua Academia de Gestão de Saúde diferente, orientada para o desenvolvimento de negócios, atualização dos temas que envolvem as relações entre os participantes da cadeia de valor e a produtividade dessa cadeia. É o primeiro núcleo a aplicar as ferramentas e conceitos da nova economia em prol da transformação do setor. Queremos participantes produtivos, lucrativos e agentes da melhor saúde para a população.

O curso **MBA em Marketing e Gestão da Saúde - AMB / ESPM** visa capacitar Médicos e Gestores experientes para atuar nas áreas de marketing e estratégia e gerar maiores resultados. Trata-se de um curso de pós-graduação que leva os profissionais de destaque a compreender melhor as tendências, analisar cenários e buscar soluções para sua organização, em ambientes complexos e em transformação.

A grade de disciplinas contém temas essenciais para a formação em gestão de negócios e engloba os principais aspectos mercadológicos, com o intuito de aguçar a criatividade e o espírito inovador, ampliar a capacidade analítica, melhorar a habilidade de comunicação e incentivar o trabalho em equipe e o comportamento ético.

A divisão por Núcleos facilita a compreensão de cada etapa necessária à construção do Conhecimento necessário para uma atuação transformadora.

Objetivos

Os objetivos incluem o desenvolvimento de atitude empreendedora e o despertar de uma visão crítica sobre gestão de marketing e de negócios, estimulando o desenvolvimento de atitudes gerenciais compatíveis com a filosofia de foco no mercado e a ética e responsabilidade empresarial.

O programa oferece visão sobre conceitos inovadores da gestão empresarial, com ênfase na área de marketing aplicados ao Setor de Saúde e visa capacitar os

participantes para atuarem como gestores de negócios no Setor Médico, sejam eles em negócios próprios ou em Instituições já estabelecidas.

A proposta é capacitar os participantes para atuar em cenários adversos, a lidar com situações desafiadoras e a tomar decisões mais assertivas.

Público-alvo

Prioritário - médicos de todas as especializações e estágios de carreira, que atuam ou pretendam atuar, como gestores de organizações médicas ou de empreendimentos próprios.

Público-alvo secundário: Profissionais de outras especialidades e gestores da área de saúde.

Dinâmica

As aulas são realizadas no campus da pós-graduação da ESPM, podendo ser ministradas em outros locais, pré-agendados pelo professor.

As aulas das disciplinas de EAD, indicadas no programa do curso, ocorrerão concomitantemente com as disciplinas presenciais e no período inicial do curso.

Estrutura

A seguir, são apresentados os núcleos que compõem o curso com suas respectivas disciplinas e cargas horárias.

Núcleo Negócios e Gestão Estratégica na Saúde (180h):

- Fundamentos de Marketing - Educação a Distância - (EAD) (36h)
- Fundamentos da Gestão Financeira - Educação a Distância - (EAD) (36h)
- Estratégias de Negócios no Setor de Saúde (24h)
- Liderança e Gestão de Equipes na área da Saúde (24h)
- Gestão de Processos e Operações na área da Saúde (24h)
- Trabalho de Conclusão /TCC (orientação, bancas e elaboração) (36h)

Núcleo Diferenciação no Setor de Saúde (120h):

- A Cadeia de Valor em Saúde (24h)
- Ética Médica, Dilemas e Reflexões (24h)
- Negociação Aplicada ao Desenvolvimento de Negócios na Saúde (24h)
- Marketing de Relacionamento e CRM (24h)
- Branding e CIM (Comunicação Integrada de Marketing) (24h)

Núcleo Inovação (120h):

- Inovação e Desenvolvimento de Serviços na área da Saúde (24h)
- Redes e Mídias Digitais (24h)
- Relações Públicas e Media Training para a área de Saúde (24h)
- Recursos Digitais Aplicados à Gestão na Área de Saúde (24h)
- Inteligência Competitiva e Construção de Cenários (24h)

Fundamentos de Marketing - Educação a Distância (EAD)

Proporciona a compreensão dos fundamentos e conceitos de marketing. Aborda os tópicos relevantes de um plano de marketing. Possibilita ao aluno identificar quais fatores do ambiente de marketing podem afetar os negócios de uma organização e conhecer as estratégias e o composto de marketing necessário para a obtenção dos resultados esperados.

Fundamentos da Gestão Financeira - Educação a Distância (EAD)

A disciplina visa facilitar a aquisição e ordenação dos conceitos básicos de finanças empresariais envolvendo conceitos relacionados ao valor do dinheiro no tempo, tais como o valor presente, o valor futuro, as taxas e as prestações uniformes. A abordagem trata, também, da estrutura e do significado dos demonstrativos financeiros do balanço patrimonial, da demonstração de resultados e do fluxo de caixa e dos indicadores financeiros de liquidez, endividamento e rentabilidade.

Estratégia de Negócios no Setor de Saúde

Apresenta os principais conceitos, modelos e alternativas das estratégias de competição e crescimento de negócios, baseados em análise estratégica adequada. Possibilita a assimilação e ordenação do conhecimento sobre o processo de

planejamento, enfocando a definição do negócio em relação aos diversos ambientes num contexto globalizado e digital. Aborda questões relacionadas à Economia da Saúde, trato das estatísticas de doenças, eventos e epidemiologia e indicadores de produtividade.

Liderança e Gestão de Equipes na área de Saúde.

Aborda questões relacionadas às novas formas de trabalho, aspectos da cultura organizacional, o desenvolvimento da habilidade de trabalhar em equipe e princípios da liderança. Oferece elementos, tais como Missão, Foco e Competitividade para discutir questões relacionadas ao trabalho em equipe, dentro de uma visão atual e discorrendo sobre as competências necessárias para a formação de vínculos entre as pessoas nas Organizações de Saúde e a correspondente obtenção de resultados.

Gestão de Processos e Operações na área de Saúde.

Propõe o estudo dos fundamentos estratégicos relacionados à administração da produção e das operações. Aborda aspectos como Processos e sistemas em Saúde, Operações em Organizações de Saúde, Qualidade e Segurança dos processos e atividades. Temas como *Supply Chain Management*, *Lean Manufacturing* - *Lean Thinking* e mapeamento do fluxo de valor também são apresentados.

A Cadeia de Valor em Saúde

Apresenta os diversos modelos de Negócios e a complexidade do sistema gerando interdependências que afetam e direcionam as decisões de Preços, Proposta de Valor e Produtividade. O Mercado da Saúde no Brasil é analisado em relação a outros mercados, bem como a dinâmica e modelos de Produtos, Serviços e Atendimento existentes e em desenvolvimento.

Ética Médica, Dilemas e Reflexões

O objetivo da disciplina é discutir baseado nos conceitos jurídicos essenciais e nas Políticas de Saúde, as tomadas de decisão e mensurar suas implicações na prática Médica. Introduce o tema da ética, relacionada aos conceitos e Direito e Moral com as transformações provocadas pela ampla divulgação e penetração das redes sociais.

Negociação Aplicada ao Desenvolvimento de Negócios na área de Saúde.

Explicita conceitos e técnicas para uma negociação eficaz, partindo do princípio de que gerenciar projetos, operações e contratos, implica negociações frequentes tanto com os membros da equipe quanto com fornecedores e parceiros. Também trata de princípios, políticas e práticas para o estabelecimento de parcerias estratégicas.

Marketing de Relacionamento e CRM (*Customer Relationship Management*)

A disciplina aborda os fundamentos da estratégia de relacionamento tendo como ponto de partida e chegada o cliente, ou cada tipo de cliente, mostrando as implicações de decisões que impactam na percepção dos clientes. São apresentados temas Hotelaria, ambientes físicos, humanização do atendimento, qualidade de vida, sustentabilidade e outros aspectos que impactam na experiência do cliente com o Serviço da Área de Saúde.

Branding e CIM (*Comunicação Integrada de Marketing*)

Apresenta os desafios que uma empresa enfrenta no gerenciamento de produtos e marcas, esclarecendo os principais estágios desse gerenciamento e mostrando de que forma a empresa pode tomar as melhores decisões sobre produtos e marcas. Branding é uma abordagem de Gestão da Marca que visa a construção de valor através das experiências com a Marca e a utilização das plataformas de Comunicação (digitais inclusive) para a efetivação de uma Comunicação Mercadológica Consistente e Contudente.

Inovação e Desenvolvimento de Serviços na área de Saúde.

A disciplina trata de conceitos, modelos e técnicas associados a gestão de inovações tecnológicas e de processos, com uma perspectiva estratégica voltada à construção de valor. Aborda os seguintes tópicos: Competitividade na Área de Saúde, Criação de Negócios na Nova Economia, Produtividade e desperdícios associados à obtenção de resultados financeiros.

Redes e Mídias Digitais

Apresenta os elementos que compõe esse Universo Digital e proporciona a aplicação dos principais conceitos de Marketing, modelos e suas aplicações aos Negócios Atuais. Aborda também temas como o Relacionamento Virtual, a Era da Conexão, Google e a Universalização do Conhecimento (Watson e Leonardo).

Relações Públicas e Media Training para a área de Saúde.

A disciplina trata de temas como a construção de Imagem e Reputação de Negócios e Profissionais, com uma abordagem atual em relação às novas formas de comunicação e relacionamento, controle e geração de percepções positivas. Na parte de relacionamento com a Imprensa são tratadas as formas, técnicas e problemas mais frequentes, particularmente de Gestão de Crise.

Recursos Digitais aplicados à Gestão na área de Saúde.

São apresentadas novas formas de pesquisa utilizando recursos disponíveis nas Redes Sociais e Plataformas Digitais, como forma econômica e legítima de aprendizado, investigação e desenvolvimento de Projetos, Produtos e Atividades nas Organizações. Trata de temas como *Crowd Sourcing*, *Inbound Marketing* e *Branded Content* como ferramentas de desenvolvimento de Negócios e Relacionamentos.

Inteligência Competitiva e Construção de Cenários

Essa disciplina tem o objetivo de proporcionar elementos analíticos para o melhor entendimento do contexto competitivo contemporâneo, os movimentos do mercado, seus concorrentes e clientes. Aborda a natureza das informações necessárias para a formulação das estratégias competitivas e as premissas conceituais para a construção de modelos de Inteligência de Negócio (*Business Intelligence* e *Big Data*). Trata também de temas relacionados tais como Gestão da Informação, tendências e Construção de Cenários.

Trabalho de Conclusão de Curso

Contempla o aprendizado e a aplicação dos conceitos, das metodologias e dos instrumentos para a gestão estratégica de negócios, com base na elaboração do

plano estratégico de uma organização. Fornece, por fim, a orientação e a supervisão necessárias à produção de um plano estratégico, considerando a aplicação dos referenciais conceituais, metodológicos e instrumentais aprendidos ao longo do curso para a prática da gestão dos negócios. Para a elaboração do TCC, o estudante conta com aulas preparatórias, orientações presenciais, atividades em período extraclasse e bancas de professores que avaliarão sua produção.

📌 Aproveitamento de crédito.

Para ex-alunos de MBA de outras instituições que tiverem interesse em fazer o MBA em Marketing e Gestão da Saúde - AMB/ESPM será possível ter aproveitamento de créditos no núcleo Negócios e Gestão Estratégica na Saúde, em duas modalidades:

- Prova de proficiência
- Compensação de carga horária em cursos livres e workshops.

📌 Módulo Internacional

A ESPM desenvolve parcerias internacionais com instituições renomadas e acreditadas internacionalmente em suas áreas de atuação, com o objetivo de proporcionar aos estudantes experiências com profissionais da área, bem como visitas técnicas e culturais a empresas e instituições internacionais. É uma excelente oportunidade de aprendizagem e networking. Adiante-se frente às oportunidades de estudar no exterior e internacionalize-se com a ESPM! As aulas ocorrem em tempo integral, por um período aproximado de 15 dias. Em Janeiro os programas serão com as seguintes instituições: [EADA](#) (Barcelona - Espanha) e [IÉSEG](#) (Paris - França). Para mais informações ou dúvidas consulte a nossa Central de Relacionamento.

Observação:

- 1- As escolas parceiras podem ser alteradas dependendo de acordos acadêmicos;*
- 2- Módulo não obrigatório e não incluso no valor do curso.*

📌 ESPM Carreiras

É o centro de apoio ao desenvolvimento profissional e de carreira dos estudantes da Pós-graduação São Paulo. Oferece serviços que auxiliam o estudante no gerenciamento de sua carreira, tais como: Ciclo de Palestras; Workshops;

Atendimento Individual para Orientação Profissional com orientadores especialistas em carreiras; Mentoring com Professores e o Canal ESPM com divulgação de oportunidades de emprego em parceria com o Michael Page, a Robert Half e o Vagas.com. Saiba mais pelo link: www.espm.br/carreirapos

⋮ Pré-requisitos para inscrição

Preenchimento da ficha de inscrição no site e pagamento de taxa no valor de R\$ 100,00 (cem reais).

(Não haverá devolução da taxa de inscrição em caso de desistência ou não aprovação do candidato no processo seletivo).

⋮ Processo seletivo

Inscrições abertas até o dia 28/2/2018

- Após o pagamento da taxa de inscrição o candidato receberá por e-mail um link para preenchimento do processo seletivo on-line, que é composto das seguintes etapas:
 - 1ª etapa → preenchimento dos dados cadastrais;
 - 2ª etapa → elaboração da redação*;
 - 3ª etapa → inserção do currículo profissional atualizado*;
 - 4ª etapa → entrevista presencial (Após a realização da etapa online acima, a ESPM entrará em contato para o agendamento da entrevista presencial).

* Inserir os documentos nos formatos Word, PDF ou zipado.

- Todas as etapas do processo seletivo deverão ser adequadamente cumpridas.
- O prazo para a realização do processo seletivo on-line é de **dois dias corridos**, contados a partir do recebimento do link por e-mail. Caso não cumpra todas as etapas no primeiro acesso, seus dados ficarão salvos para a finalização posterior, porém dentro do prazo estabelecido.

Resultado do processo seletivo

O resultado será informado ao final da entrevista presencial pelo avaliador.

Pré-requisitos para ingresso e matrícula

- Aprovação em todas as etapas do processo seletivo;
- Entrega de todos os documentos obrigatórios;
- A matrícula poderá ser efetivada após a realização da Entrevista Presencial.

Documentos obrigatórios para a efetivação da matrícula

- RG, CPF ou CNH (originais).
- Histórico original de curso superior.
- Diploma de curso superior reconhecido pelo MEC, com carga horária mínima de 1600 horas-aula. Na ausência do diploma, o estudante poderá entregar certificado, atestado ou declaração de conclusão de curso com a descrição da data de colação de grau, qual será aceito temporariamente, ficando sob a responsabilidade do estudante a entrega posterior do referido diploma (originais).
- No caso de diplomas internacionais, é necessária a sua tradução juramentada, consularização pelo Brasil no país de origem e revalidação, de acordo com a Resolução nº.8, de 4/10/07, do Conselho Nacional de Educação (CNE), disponível em: <http://portal.mec.gov.br>.

Cancelamento ou adiamento do curso

O curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quórum, com até 24 horas de antecedência da data prevista para seu início.

- Na hipótese de **cancelamento**, serão devolvidos 100% do valor pago, por meio de depósito em conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE endereçado ao e-mail processospossp@espm.br, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.
- Na hipótese de **adiamento**, serão devolvidos, **MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO** do PARTICIPANTE endereçado ao e-mail processospossp@espm.br, 100%



do valor pago, também por meio de depósito em conta bancária indicada por ele, em até 10 (dez) dias úteis após indicação dos dados bancários.

A ESPM não se responsabiliza por quaisquer outros valores que eventualmente tenham sido despendidos pelo participante, seja a que título for, tais como passagens aéreas ou rodoviárias, combustível, hospedagem, etc., em virtude do cancelamento ou adiamento do curso.

⌘ Carga Horária e Duração

O Curso MBA - AMB/ESPM em Marketing e Gestão da Saúde tem carga horária de 420 horas, com duração aproximada de 18 a 20 meses, sendo oferecido na modalidade abaixo:

Versão noturna: Aulas uma vez por semana, as sextas-feiras, das 19h30 às 22h30 e sábado das 8h às 13h com intervalos entre as disciplinas.

⌘ Início das Aulas

As aulas serão ministradas as sextas-feiras e sábados, com início em **09/03/2018**.

⌘ Local do curso

Campus Joaquim Távora - Rua Joaquim Távora, 1240 - Vila Mariana - São Paulo - SP

⌘ Investimento

Matrículas efetuadas até 2/2/2018 (com desconto de 50% NO VALOR DA MATRÍCULA R\$ 650,00)

OBS: para ter o benefício será necessário a aprovação em todas as etapas do processo seletivo.

Matrículas efetuadas a partir de 3/2/2018 (sem desconto)

Matrícula sem desconto	Parcelado	
	Curso	Matrícula/curso
R\$ 1.300,00	17 parcelas R\$ 2.159,03 + 1 R\$ 2.197,86	R\$ 40.201,37
	23 parcelas R\$ 1.661,36 + 1 R\$ 1.725,16	R\$ 41.236,44
	29 parcelas R\$ 1.364,93 + 1 R\$ 1.406,05	R\$ 42.289,02
	35 parcelas R\$ 1.165,04 + 1 R\$ 1.282,68	R\$ 43.359,08

Devido aos residuais decimais que há em cada parcela do curso, o último pagamento será superior aos demais para que se complete o valor total do investimento. O valor final do curso informado em cada plano de pagamento não será alterado. Em caso de dúvidas, por gentileza, entre em contato com a nossa Central de Relacionamento.

☰ Descontos para ex-alunos concluintes ESPM

Desconto especial para ex-alunos concluintes ESPM, mais informações, consulte nossa Central de Relacionamento.

(11) 5081-8200 (opção 1) ou e-mail: relacionamentojt@espm.br

O pagamento da primeira parcela (matrícula) deverá ser feito por meio de boleto bancário, o qual será entregue no ato da matrícula.

As próximas parcelas também serão pagas por meio de boleto bancário, com vencimento dos parcelamentos/mensalidades para dia 8 de cada mês (a partir de abril/18)

☰ Parceria - Linhas de créditos

A ESPM mantém parceria com o Banco Bradesco, o qual disponibiliza linha de crédito aos alunos de Master, MBA e Pós-graduação, tendo como objetivo oferecer outras opções de pagamentos para os cursos. Mais informações, contate:



Banco Bradesco

Contato: qualquer agência do Bradesco ou o PAB na ESPM (Rua Dr. Álvaro Alvim, 123
- Vila Mariana - São Paulo)

Telefones: (11) 5085- 6652/ 5085 4621

E-mail: 0134.gerencia@bradesco.com.br