



Master em Neurobusiness

EM PRIMEIRO LUGAR, O FUTURO E A INOVAÇÃO

A **Inova Business School** é uma escola de negócios que mantém os olhos voltados para o que ainda está por vir. Aqui, a missão é formar profissionais visionários e ousados, orientados para serem experts em Futuro, Tendências e Inovação.

- A primeira escola de negócios do Brasil 100% dedicada a Futuro, Tendências e Inovação;
- Cursos alinhados as tendências e com o cenário mundial dos negócios;

Ecosistema Inova – um amplo ecossistema que foi criado em 2008 em torno do **DNA TrendsInnovation** – termo criado por nós para explicitar a nossa crença na Inovação com a lente das Tendências. O ecossistema tem a sua divisão de Pesquisa de Tendências, Consultoria de Inovação, Consultoria em Estratégia, Educação, Editora, uma Rede Mundial de Advisors, além de uma Associação de Conselheiros Alumni Inova e um Instituto que fomenta projetos de impacto social.



www.ecosistemainova.com

OS FUNDADORES DO GRUPO INOVA



Luis Rasquilha

CEO Ecosystema Inova, Conselheiro na MERCUR e NTT Data do Brasil, Advisor na AMARNA Vida (Irlanda), professor convidado na FIA, Fundação Dom Cabral, HIAE (Hospital Israelita Albert Einstein), ESALQ/USP, ISEG Executive Education Portugal e colunista na MIT Sloan Review Brasil e Executive Digest, em Portugal.

Como CEO da Inova Consulting e um dos idealizadores deste projeto, o executivo Luis Rasquilha, emprestou a este projeto a sua visão de futuro, inovação e as competências que serão necessárias para os executivos e empresários do futuro. Autor e coautor de mais de 20 livros nas áreas de marketing, comunicação, tendências e inovação, sendo uma referência nessas áreas.



Marcelo Veras

CEO no Ecosystema Inova. Conselheiro na AMCHAM. Membro do Conselho Consultivo do Capitalismo Consciente (Regional Campinas-SP). Conselheiro Emérito da Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil. Professor de Planejamento de Carreira, Negócios de Plataforma e Ecosystemas, e Estratégia Empresarial na Inova Business School. Mentor do Founder Institute Campinas e do Amcham

Arena. Coordena o Comitê de Inovação da Câmara de Comércio Brasil-Suíça.

Experiência de mais de 35 anos em empresas tais como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, Atmo Educação, Unità Educacional e Ecosystema Inova. Autor e Coautor de 11 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB – Strategic Building Blocks (2017, 2019 e 2022), Inovação em sala de aula (2018), Tempo de Compartilhar (2018), Educação 4.0 (2019), Método 3 - O Protagonismo da Educação (2021), O Líder Educador (2022) e Ambidestria Corporativa (2022).

Graduado em Engenharia Química (Universidade Federal de Uberlândia), com Pós-Graduação em Gestão de Produção (Universidade Federal de Santa Maria), MBA Executivo em Marketing (ESPM). MBA Executivo em Gestão de Negócios (ESAMC). Pós MBA em Finanças (Inova Business School). Conselheiro TrendsInnovation certificado (Inova Business School). Master em

Negócios de Plataforma (MIT). Certificação em Ambidestria Corporativa (Inova Business School).

O MASTER

Este Master tem por objetivo ampliar, de forma significativa, a visão sobre as emoções, os comportamentos humanos, e as suas relações com o mundo dos negócios. Conhecimentos das áreas de Neurociência e Psicologia Cognitiva-Comportamental fundamentam o alicerce teórico do curso.

O primeiro passo é compreender como funciona o cérebro, depois são apresentadas ferramentas atuais e inovadoras para melhorar a gestão emocional, comunicação, e estilos de liderança, para gestão de empresas de qualquer setor e de qualquer porte.

O aluno entenderá na prática como otimizar seus comportamentos e evoluir, aula a aula, com um alargamento de consciência para que a mudança da sua comunicação, liderança e gestão, seja efetiva e duradoura.

Competências desenvolvidas

Ao final deste Master os participantes entenderão o impacto do Neurobusiness nos negócios do Século XXI, suas vantagens competitivas e como criar negócios e empresas exponenciais, usando o conhecimento das Neurociências, Biologia, Gestão e Inovação.

Os alunos serão capazes de aplicar várias ferramentas e conceitos no seu cotidiano profissional, desenvolvendo sua capacidade de gerenciar empresas através de técnicas inovadoras de Neurociências, criando negócios que provoquem impacto na sociedade.



DISCIPLINAS E CARGAS HORÁRIAS



TÓPICOS ABORDADOS	PROFESSOR(A)	DATAS
MÓDULO I – Introdução ao Neurobusiness		
1 Fundamentos do Neurobusiness	João Rilton	05/03/2026
2 Neurobiologia das Emoções: Inteligência Emocional	João Rilton	12/03/2026
MÓDULO II – Neurocomunicação		
3 Comunicação Emocional	João Rilton	19/03/2026
4 Cérebro, Comunicação e Linguagem	Alexandre Rezende	26/03/2026
MÓDULO III – Neuroliderança		
5 A Biologia da Liderança/ Modelos e Estilos de Liderança	Alexandre Rezende	02/04/2026
6 Competências e Jornada de Desenvolvimento de um Líder Eficaz	Marcelo Veras	09/04/2026
MÓDULO IV – Neuroinovação e Criatividade		
7 Neurociência Cognitiva da Inovação e Criatividade	Tadeu Brettas	16/04/2026
8 Ferramentas de Inovação e Criatividade	Tadeu Brettas	23/04/2026
MÓDULO V – Neuromarketing		
9 A Mente do Consumidor e Economia Comportamental	Eliane El Badouy	30/04/2026
10 Vieses Cognitivos e Posicionamento de Marca – Neurobranding e Neuropricing	Eliane El Badouy	07/05/2026
MÓDULO VI - Estudos de caso: Neurobusiness na prática		
11 Estudos de Caso 1	Alexandre Rezende	14/05/2026
12 Estudos de Caso 2	João Rilton	21/05/2026

DETALHAMENTO DAS AULAS



1. Fundamentos do Neurobusiness

O que é Neurobusiness. Quais áreas são estudadas por essa ferramenta que une o conhecimento da neurociência, ou seja, o conhecimento sobre o cérebro humano, com as áreas de negócios: liderança, marketing, criatividade, gerenciamento de conflitos, comunicação assertiva.

2. Comunicação Emocional

A comunicação racional recebe o apoio da comunicação emocional quando se manifesta. A comunicação lógica e a não verbal se interrelacionam no contexto cotidiano das relações interpessoais. Como podemos aproveitar dessa observação, de modo a gerar uma comunicação emocionalmente assertiva, trazendo contextos que podem variar da leveza à seriedade.

3. Neurobiologia das Emoções: Inteligência Emocional

Substâncias químicas, que são geradas pelo nosso corpo, modulam nosso humor cotidianamente. Entender sobre o funcionamento dessas substâncias, e criar estratégias para um bom gerenciamento das emoções, são propostas da Inteligência Emocional. Temas que será abordado nesse módulo.

4. Cérebro, Comunicação e Linguagem

Estuda bases neurocientíficas relacionadas os processos neurais da comunicação e da linguagem necessárias aos relacionamentos com pessoas das equipes e clientes.

5. A Biologia da Liderança. Modelos e Estilos de Liderança.

Estuda as bases biológicas da neuroliderança, os processos neurais e estruturas cerebrais necessárias a liderança. Aborda os principais modelos e estilos de liderança, dando autoconhecimento e ferramentas para o desenvolvimento de líderes.

6. Competências e jornada de desenvolvimento de um Líder eficaz

As bases e pressupostos da liderança na escola clássica da gestão. Modelo de competências Inova. Os novos desafios da liderança. As competências principais de um líder eficaz. Casos reais e recomendações de agenda.



7. Neurociência Cognitiva da inovação e Criatividade

Estudo com os modelos de produção criativa a partir da interação com as áreas cerebrais. Estudo do modelo Creates, Dra. Shelley Carson.

8. Ferramentas de Inovação e Criatividade

Ferramentas de ideação, geração de ideias. Criatividade aplicada. Brainstorming, Design Thinking.

9. A mente do consumidor e Economia Comportamental

Introdução à Economia Comportamental, abordando a diferença entre cérebro e mente e, como a mente humana impacta nossas escolhas. Mergulho nos processos mentais por trás das decisões de consumo, psicologia do consumidor, e entendimento do que motiva nossas decisões de compra, com ênfase em heurísticas e comportamentos de racionalidade limitada. Cases práticos.

10. Vieses Cognitivos e Posicionamento de Marca / NeuroBranding e NeuroPricing

Abordagem interdisciplinar sobre vieses cognitivos, desde sua origem psicológica até suas implicações práticas no marketing. Como vieses cognitivos como ancoragem, efeito halo entre outros, afetam as percepções da marca, oferecendo estratégias práticas para melhor a construção de identidade x imagem de marca e posicionamento. Cases práticos.

Compreendendo a influência do cérebro na percepção de marcas e design. Construção arquetípica de marca. Conhecimento das Ferramentas e métodos Neurométricos, Biométricos e Comportamentais. Como o design influencia decisões inconscientes e estimula a preferência dos consumidores. Ferramentas e estratégias para otimizar a comunicação visual e fortalecer a identidade de marca. estudos de caso reais.

11. Estudos de Caso 1

Uma jornada por estudos de caso que se relacionam com todo o conteúdo do curso.

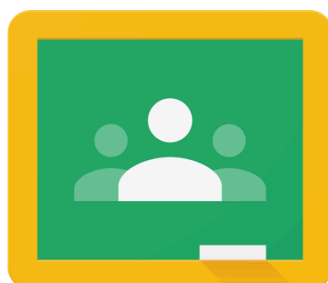
12. Estudos de Caso 2

Uma jornada por estudos de caso que se relacionam com todo o conteúdo do curso.



METODOLOGIA

O Master irá privilegiar a Metodologia Ativa de estudo, promovendo insights, estudos fora das aulas regulares, bem como trabalhos de grupo, networking e contatos entre os participantes.



Google Classroom

Visando ampliar a experiência de aprendizagem, o curso terá como suporte a plataforma Google Classroom. Nas turmas presenciais e digitais cumpre o papel de ampliar a experiência de aprendizagem além das aulas, com conteúdos prévios e para aprofundamento posterior.

Para as aulas utilizamos o Zoom, onde aulas acontecem com total interação, uso de metodologias ativas, salas privadas de discussão e gravação das aulas.

ESTUDOS DE CASO

O curso será finalizado através da elaboração de um Projeto Final (8h de orientação e 24h de execução), no qual o(a) aluno(a) deverá abordar conteúdos do Master, explorar insights obtidos durante a aula, num projeto inovador e que provoque a análise crítica, troca de experiência e networking com os outros alunos do Master. Ao longo do curso serão dadas indicações sobre a elaboração do projeto final.



O COORDENADOR



João Rilton

Psicanalista Clínico, Neurocientista, Master Trainer em Programação Neurolinguística, Pós-graduado em Inovação em Educação. É sócio fundador, diretor pedagógico e trainer na SBCE (Sociedade Brasileira de Comunicação Emocional), onde é o criador dos cursos NeuroPractitioner, Oratória de Alta-Performance, e da pós-graduação em Programação

Neurolinguística. Coordena três cursos de pós-graduação no Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). É um dos idealizadores, e atua como coordenador, da pós-graduação em Neurociência Aplicada à Educação. Também coordena as pós-graduações em Educação Socioemocional e Psicopedagogia Clínica e Institucional (IBFE). Professor de “Comunicação Emocional aplicada à Liderança” no Pós-MBA da Inova Business School. Foi coordenador do Laboratório de Música e Neurociência da Associação Cândido Ferreira de Saúde Mental. É graduado em Composição Musical, trabalhou como pianista, maestro, arranjador e compositor profissional. Atuou no voluntariado como professor de Hatha-Yoga e Meditação na Associação Cândido Ferreira.



OS PROFESSORES



Alexandre Rezende

Experiência e formação: Biólogo graduado pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, mestre e doutor em Morfofisiologia do Sistema Nervoso pela Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP. De 2002 a 2009 desenvolveu projeto de pesquisa na área de Neurobiologia enfatizando o estudo da neuroregeneração em doenças neurodegenerativas e neurotraumas pelo Departamento de Fisiologia e Biofísica da Universidade Estadual de Campinas - UNICAMP. Atualmente, atua na área de Neurociência aplicada a Educação pela PUC-Campinas e pelo Instituto Brasileiro de Formação de Educadores (IBFE). Atua também como professor de Fisiologia, Biofísica, Histologia, Biologia Celular e Processo Ensino-Aprendizagem na Vida Universitária junto a Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Desde 2013 desenvolve na PUC-Campinas, Prática de Formação visando o estudo do cérebro na aprendizagem e memória, intitulada Neurociência e Educação. É professor de Neurofisiologia no curso de Pós-Graduação em Neuropsicologia da Infância e da Adolescência junto a Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP. Professor de Neuromarketing na Inova Business School. Além disso, é o professor responsável do curso de extensão Mente, Cérebro e Envelhecimento junto a Universidade da Terceira Idade da PUC-Campinas, desde 2014.



Eliane El Badouy Cecchettini

Experiência e formação: Badu como é conhecida pelo mercado publicitário, é graduada em Publicidade e Propaganda pela PUC-Campinas, tem Pós-Graduação em Marketing, Pós-graduação em Economia Comportamental e Pós-Graduação em Neurociência do Consumidor pela ESPM. Tem certificação em Ciências Comportamentais Aplicadas pelo In Behavior Lab e é certificada com nota máxima pelo



Grupo de Mídia de São Paulo. É publicitária premiada, vencedora de 2 categorias do prêmio de Mídia Estadão - Pesquisa de Mídia e Gran Prix - e Profissionais do Ano da Rede Globo. É coautora dos livros "Inovação e Métodos de Ensino para Nativos Digitais" e "Inovação em Sala de Aula". Também é colunista da Revista Eletrônica BREAK do Grupo EPTV - afiliada à Rede Globo -, e da coluna Ponto de Contato da Inova Business School. Seus mais de 35 anos de carreira foram construídos em grandes grupos de comunicação como Editora Abril, Folha de São Paulo e Sony Entertainment Television e agências de propaganda. Em sua trajetória profissional atendeu clientes como McDonald 's, FIAT, Unilever, Johnson & Johnson, Bayer, Bradesco, Metrô SP, Ambipar, Tetra Pak, 3M, Lycra entre outros. É sócia da Target House, consultoria em Branding e Media Intelligence, onde mantém uma Joint Venture com a Continuum Experience Design, agência de Design e Digital Marketing em Milão - Itália; Associate Partner da Inova Consulting para Futuro, Tendências & Consumer Insights e Conselheira TrendsInnovation certificada. É professora da Inova Business School nos cursos de MBA, Conselheiros, Ambidestria Corporativa e no Master de Neurobusiness, além de pesquisadora do comportamento, mecanismos de atenção e do consumo de mídia contemporâneos.



Marcelo Veras

CEO no Ecosistema Inova. Conselheiro na ACHAM. Membro do Conselho Consultivo do Capitalismo Consciente (Regional Campinas-SP). Conselheiro Emérito da Associação dos Conselheiros TrendsInnovation do Brasil. Professor de Planejamento de Carreira, Negócios de Plataforma e Ecosistemas, e Estratégia Empresarial na Inova Business School. Mentor do Founder Institute Campinas e do Amcham Arena. Coordena o Comitê de Inovação da Câmara de Comércio Brasil-Suíça.

Experiência de mais de 35 anos em empresas tais como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, Atmo Educação, Unità Educacional e Ecosistema Inova. Autor e Coautor de 11 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB – Strategic Building Blocks (2017, 2019 e 2022), Inovação em sala de aula (2018), Tempo de Compartilhar (2018), Educação 4.0 (2019), Método 3 - O Protagonismo da Educação (2021), O Líder Educador (2022) e Ambidestria Corporativa (2022).

Graduado em Engenharia Química (Universidade Federal de Uberlândia), com Pós-Graduação em Gestão de Produção (Universidade Federal de Santa Maria), MBA Executivo em Marketing

(ESPM). MBA Executivo em Gestão de Negócios (ESAMC). Pós MBA em Finanças (Inova Business School). Conselheiro TrendsInnovation certificado (Inova Business School). Master em Negócios de Plataforma (MIT). Certificação em Ambidestria Corporativa (Inova Business School).



Tadeu Brettas

Experiência e formação: Publicitário, com 30 anos de experiência à frente de departamentos de criação em agências de comunicação. Um dos profissionais de propaganda mais premiados do interior de São Paulo. Professor-orientador, há 15 anos, dos trabalhos de conclusão de curso dos alunos de graduação e pós-graduação, nas áreas de Comunicação Mercadológica, nas instituições onde leciona. Formação: Graduado em Publicidade e Propaganda, Pós-graduação em Gerência de Marketing e Mestrado em Administração de Empresas.



INFORMAÇÕES GERAIS E INSCRIÇÕES

TURMA DIGITAL 2026

Dados Gerais

Início em 05 de março de 2026

Término em 21 de junho de 2026

Turma Digital – aulas ao vivo e online

Carga horária total: 72 horas/aula

Duração: 2 meses

Dias de aula: quintas-feiras

Horário das aulas: 19h às 22h30

Local das aulas

As aulas serão realizadas de forma ao vivo e online, utilizando o Google Classroom. Todas as aulas ficam gravadas por no mínimo 7 dias (após a realização da aula).

Link para inscrições: www.inovabs.com.br/neurobusiness

INVESTIMENTO	
Taxa de Inscrição: R\$ 120,00	
Opções de Pagamento	Valores
Total	R\$2.900,00
À vista	R\$2.610,00
6 parcelas	R\$ 473,67

8 parcelas	R\$ 362,50
------------	------------

* Em todas as opções de pagamento (parcelado e também no pagamento à vista) será cobrado também a taxa de matrícula no valor de R\$ 120,00. A taxa será cobrada na primeira parcela e não poderá ser parcelada.

FORMAS DE PAGAMENTO

- Cartão de crédito (pagamento recorrente) diretamente no site;

Observação: A opção "Pagamento recorrente" debita mensalmente o valor da parcela em sua fatura sem comprometer o limite do cartão com o valor total do curso.



- Para pagamento à vista: emitiremos um boleto bancário com vencimento para 5 dias após a data da matrícula no site (enviaremos o boleto por email).

Desconto para alunos(as) e ex-alunos(as) da Inova Business School

Se você estuda ou já estudou com a gente, você tem desconto de 10% em qualquer um dos planos de pagamento. Envie um email para nosso time solicitando o seu cupom de desconto (antes de realizar sua matrícula online pelo site). Desconto não cumulativo com outras promoções/campanhas.

Desconto para empresas parceiras

Consulte no site da Inova se a empresa onde você trabalha é parceira da Inova. Se sim, envie um email para nosso time solicitando o seu cupom de desconto (antes de realizar sua matrícula online). Site para consulta: <https://www.inovabs.com.br/paulista/parcerias-locais>

Faturamento para empresa

Se a empresa onde trabalha é quem investirá no curso para você, envie um email à nossa equipe e faremos toda a documentação para pessoa jurídica. Consulte conosco as opções de pagamento disponíveis para este caso.



Documento necessário (anexar ao realizar a inscrição no site, formatos: PNG, JPG ou PDF)

Tire uma *selfie* com um dos documentos ao lado do rosto, podendo ser a frente de um dos documentos a seguir: CNH, RG, Carteira funcional ou página da foto do Passaporte, onde consta a foto e seu nome.

Confirmação da turma

A turma será confirmada via site, e-mail e telefone.

Dúvidas?

Entre em contato e agende um bate-papo para conhecer nossa história, time de professores e todos os cursos que a Inova oferece!



Ecosistema Inova



Inova Business School
Av. Paulista, número 1765, 7º andar – Bela Vista
CEP: 01311-930 São Paulo/SP



(11) 3075-2872 | (11) 9 6930-6083



contato@inovabs.com.br

calebe.goncalves@inovabs.com.br

