



PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO DE ADVISORS - PCA

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 ECOSISTEMA INOVA



Luis Rasquilha

CEO Ecosistema 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 Ecosistema Inova. Conselheiro na AMCHAM e, MarGirius e no IPOG. Professor de Planejamento de Carreira, Estratégia e Governança na Inova Business School. Mentor 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 12 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB - Strategic Building Blocks (2017, 2019, 2022 e 2024), 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 2023) 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 PROGRAMA E SEUS DIFERENCIAIS

O **PCA - Programa de Certificação de Advisors** é um curso que foi desenvolvido para dar resposta a um movimento crescente na gestão, que é a busca por especialistas em áreas da gestão para apoiar as empresas na sua tomada de decisão.

No *paper* a seguir, você pode ler na íntegra a nossa tese sobre essa nova carreira que deve ser uma das mais promissoras nas próximas décadas. Neste *paper*, inclusive, você vai entender as diferenças e a fronteira entre um Consultor, um Conselheiro e um Advisor.

Para acessar o *paper*: [clique aqui!](#)

O PCA é um programa que tem como principal objetivo dotar os Advisors de “Contexto de Negócios” e “Novos Drivers de Gestão” para que melhor possam acompanhar as empresas na decisão e no direcionamento estratégico no tema da sua especialidade.

Quais as competências que este programa tem como foco?

- Forte visão de futuro;
- Contato com as mais recentes transformações dos negócios ao nível humano, tecnológico e político-econômico;
- Visão integrada do contexto atual de transformação;
- Capacidade de relacionamento ao mais alto nível;
- Capacidade de atuar em contextos instáveis e adversos para as empresas;
- Domínio dos mais recentes conceitos e metodologias da gestão;
- Imersão nos temas fundamentais para o desempenho da função de advisor.

O ECOSISTEMA INOVA

Mais do que um curso, o PCA permite ingressar em um amplo e único ecossistema de gestão, estratégia e inovação, onde a rede de network e oportunidades não terão limites. No nosso ecossistema você estará sempre participando de eventos e sempre recebendo toda a produção de conhecimento TrendsInnovation do Global Trends Research. Um mundo sem fronteiras, onde você poderá encontrar pessoas e empresas para colocar seus projetos em ação e sua função de Advisor em contínuo crescimento.

O CLUBE N.O.M.A.

Além do programa e da certificação como Advisor, você poderá optar por participar do “Clube N.O.M.A.”, a comunidade de Advisors do Ecossistema Inova. Com isso, além de uma série de conteúdos exclusivos para o seu *lifelong learning* como Advisor, o seu profile estará em todas as propostas de Advising para clientes do Ecossistema Inova, em sua área de especialidade.

Benefícios e anuidade:

- Seu profile no site N.O.M.A.
- Seu profile em todas as propostas N.O.M.A.
- 10 sessões anuais ao vivo e online - Lifelong Learning para Advisors N.O.M.A.
- Anuidade: R\$ 1.200,00 (pagamento em novembro de cada ano).

COORDENADORES DO PROGRAMA



Roberto Faldini

Empresário, Administrador de Empresas pela EAESP FGV, Mediador, Instrutor, Palestrante e Consultor na Área de Governança Corporativa e Familiar. Participa como membro de Conselhos de Administração e Consultivos de diversas empresas e entidades do terceiro setor. Foi Presidente da CVM - Comissão de Valores Mobiliário em 1992 e Cofundador do IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa em 1995, onde continua atuante em várias de suas comissões. É Conselheiro de Administração Certificado pelo IBGC em 2013.



Marcelo Veras

CEO no Ecosistema Inova. Conselheiro na AMCHAM e, MarGirius e no IPOG. Professor de Planejamento de Carreira, Estratégia e Governança na Inova Business School. Mentor 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 12 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB - Strategic Building Blocks (2017, 2019, 2022 e 2024), 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 2023) 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).

DISCIPLINAS E CARGAS HORÁRIAS

As sessões estão divididas em três blocos: Contexto, Novo Drivers de Gestão e Jornada & Casos.

Disciplina	Aulas	Atividades	Total	Professor(a)
1 Aula Inaugural	2	-	2	Roberto Faldini
Contexto				
2 Futuro e Tendências	2	2	4	Luis Rasquilha
3 As Novas Dinâmicas Sociais	2	2	4	Eliane El Badouy
4 Inteligência e Comunicação Emocional	2	2	4	Tânia Almeida
5 Geopolítica e Cenários Econômicos	2	2	4	Anderson Pellegrino
6 Tecnologias Emergentes & Mundo 5.0	2	2	4	Tomas Roque
Novos Conceitos e Drivers de Gestão				
7 Negócios de Plataforma	2	2	4	Marcelo Veras
8 Ecossistemas Empresariais	2	2	4	Marcelo Veras
9 Estratégia Prospectiva	2	2	4	Luis Rasquilha
10 Ambidestria Corporativa	2	2	4	Luis Rasquilha
11 Sustentabilidade Integrada - ESG	2	2	4	Viviane Stadler
Jornada & Casos				
12 Jornada Advisor	2	2	4	Marcelo Veras
13 <i>Visitor 1</i>	2	-	2	A definir
14 <i>Visitor 2</i>	2	-	2	A definir
TOTAL	28	22	50	

As cargas horárias acima envolvem as aulas e o acesso às atividades disponíveis na plataforma LMS com conteúdos complementares aos temas tratados nas sessões.

DETALHAMENTO DAS DISCIPLINAS

Aula Inaugural

Apresentação geral do curso e dos participantes. Apresentação do ambiente virtual. A função Advisor.

Futuro e Tendências

A importância do estudo de cenários e tendências. Conceitos de prospectiva e foresight, timelines e mapas temporais. Mapeamento de cenários. Mapeamento de tendências, construção de mapas de tendências e business insights.

As Novas Dinâmicas Sociais

As gerações – características e comportamentos – o poder da internet, das redes e da comunicação digital. As gerações empoderadas e seus impactos nas empresas e nos negócios.

Inteligência e Comunicação Emocional

O equilíbrio entre competências com foco nas áreas emocionais e comportamentais. Como abordar temáticas numa lógica mais humanizada e como equilibrar as mensagens e as decisões com o contexto de personalidade de cada pessoa.

Geopolítica e Cenários Econômicos

Os movimentos globais dos grandes blocos econômicos. As forças políticas e os movimentos emergentes. Equilíbrio de poderes e impactos econômicos nos mercados.

Tecnologias Emergentes e Mundo 5.0

O poder do digital e das tecnologias emergentes. Impactos de tecnologias como I.A., Blockchain, IoT entre outras. O mapa de tecnologias disruptivas, essenciais e emergentes. Integração do digital nos negócios – transformação e upskilling. Fundamentos e casos do Mundo 5.0 – Tech For People.



Negócios de Plataforma

O novo modelo de negócio baseado em gestão de comunidades. O que são plataformas e como se estruturam. Modelo de implementação e monetização de plataformas. Impacto do efeito de rede no *valuation* de empresas que operam neste modelo. Como transformar um negócio tradicional em um negócio de plataforma ou incorporar elementos de plataforma. Casos reais.

Ecosistemas Empresariais

O que são ecossistemas empresariais e seus impactos nos mercados. Ingredientes de um negócio de ecossistema, como estruturar e construir um ecossistema de negócios. Vantagens competitivas deste modelo.

Ambidestria Corporativa

O contexto para ambidestria. Tipos de ambidestria – estrutural e contextual. Como estruturar e implementar uma jornada ambidestra nas empresas. Liderança ambidestra. Exploit x Explore. Casos reais de jornada ambidestra.

Estratégia Prospectiva

Planejamento Estratégico Prospectivo - Fundamentos e modelagem. Modelo SBB - Strategic Building Blocks. Casos reais de aplicação e resultados.

ESG

Conceitos e políticas de ESG e sustentabilidade integrada. Como desenhar uma jornada ESG com pontos de contato e entregáveis ao longo do tempo. Melhores práticas e visão futura.

Jornada Advisor

Short list de competências de um Advisor. Como medi-las e aperfeiçoá-las. O tripé de um plano de trabalho: Relacionamento, palco e conteúdo. Como construir e fortalecer reputação no LinkedIn. Hands ON – agenda Advisor

Visitors

Nestas sessões receberemos Advisors convidados para apresentarem casos e experiências reais e debaterem com os participantes

EQUIPE DE PROFESSORES




Anderson Pellegrino

Economista e Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da UNICAMP. Doutorando em Economia Aplicada. Atuou como analista na Diretoria de Operações Internacionais da Natura Cosméticos, foi professor e consultor do SEBRAE-SP. Atualmente é Professor da Faculdade ESAMC, FGV Management e da Inova BS.



Eliane El Badouy Cecchettini

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.



Luis Rasquilha

CEO no Ecosistema Inova; Conselheiro na MERCUR e NTT Data Brasil; Advisor na AMARNA Vida; Colunista do MIT Sloan Management Brasil e do Executive Digest (Portugal); Professor Convidado da FIA (Fundação Instituto de Administração), FDC (Fundação Dom Cabral), Hospital Albert Einstein; Autor e coautor de 20 livros

sobre Marketing, Comunicação, Futuro, Tendências e Inovação. Orador TEDx.

20 anos de experiência em consultoria nas áreas de comunicação, marketing, estratégia, futuro, tendências e inovação com atuação na Europa, EUA, África e América do Sul, tendo trabalhado com 10 das 50 empresas mais inovadoras do mundo.

Formação Acadêmica: Harvard Business School (USA) - Disruptive Strategy & Innovation Executive Program; Burrus Research (USA) - The Anticipatory Leader System; Copenhagen Business School (Denmark) - Advance Program in Strategic Management; Inova Business School - Programa de Conselheiro Trendsinnovation; Inova Business School - Pós-MBA; Stanford University (USA) - Crash Course on Creativity & Design Thinking Action Lab; Universidade Católica Portuguesa - Programa Avançado | Master em Empreendedorismo e Gestão da Inovação (PAEGI); Instituto Superior de Gestão - Pós-graduação em Gestão de Empresas; INDEG/ISCTE - MBA; Universidade Católica

Portuguesa - Pós-graduação em Marketing - Especialização em Marketing de Serviços;
Instituto Superior de Novas Profissões - Graduação em Relações Públicas e Publicidade.



Marcelo Veras

CEO no Ecosistema Inova. Conselheiro na AMCHAM e, MarGirius e no IPOG. Professor de Planejamento de Carreira, Estratégia e Governança na Inova Business School. Mentor 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 12 livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (2010), Gestão de Carreira e Competências (2014), SBB - Strategic Building Blocks (2017, 2019, 2022 e 2024), 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 2023) 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).



Roberto Faldini

Empresário, Administrador de Empresas pela EAESP FGV, Mediador, Instrutor, Palestrante e Consultor na Área de Governança Corporativa e Familiar. Participa como membro de Conselhos de Administração e Consultivos de diversas empresas e entidades do terceiro setor. Foi Presidente da CVM - Comissão de

Valores Mobiliário em 1992 e Cofundador do IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa em 1995, onde continua atuante em várias de suas comissões. É Conselheiro de Administração Certificado pelo IBGC em 2013.



Tânia Almeida

Mestre em Mediação de Conflitos. Pós-Graduada em Neuropsiquiatria, Sociologia e Gestão Empresarial. Short Term Consultant da Equipe de Mediação do Internal Just System do Banco Mundial (2010-2020). Accredited Mediator do Center for Effective Dispute Resolution – CEDR, do International Mediation Institute - IMI e do

International Institute for Conflict Prevention and Resolution - CPC. Mediador Avançado do Instituto de Certificação e Formação de Mediadores Lusófonos – ICFML. Mediadora Sênior do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro – Docente, Consultora e Pesquisadora em Mediação de Conflitos e em Facilitação de Diálogos. Sócia Fundadora do MEDIARE e coordenadora dos seus Programas de Docência, assim como dos Programas de Prática Supervisionada do MEDIARE nos Convênios com o Tribunal de Justiça do RJ e com a Defensoria Pública do RJ. Atuação na Diretoria do CONIMA – Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem (1997/2023), tendo participado da Comissão Redatora do Código de Ética e do Regulamento Modelo para a prática da Mediação. Integrou Equipe de Especialistas da Secretaria da Reforma do Judiciário para redigir o Marco Legal Brasileiro para Mediação. Autora do livro Caixa de Ferramentas em Mediação – aportes práticos e teóricos, e organizadora do livro Caixa de Ferramentas em Mediação II – novos aportes. Co-organizadora da obra Mediação de Conflitos para Iniciantes, Praticantes e Docentes. Autora de artigos publicados em livros nacionais e estrangeiros, periódicos e sites. A produção acadêmica inclui E-books e resenhas publicadas no site do MEDIARE e Newsletters Short Talks sobre Soft Skills - habilidades socioemocionais para lideranças corporativas, para as quais atua como mentora, publicadas no LinkedIn.



Tomas Roque

Executivo estratégico e orientado a resultados, com mais de 20 anos de experiência com C-level e um histórico de soluções inovadoras, planos viáveis e resultados mensuráveis para empresas que enfrentam desafios de mercado e oportunidades disruptivas. Altamente qualificado em planejamento estratégico, tecnologias emergentes, marketing e inteligência de negócios, ao mesmo tempo que demonstra sensibilidade na gestão de pessoas e filosofia centrada no cliente. Especialista em temas relacionados à Transformação Digital como:

- Conhecimento de Analytics com participação Global e iniciativas de destaque, modelos de plataformas, foco de negócio e implantação de laboratório de Inteligência Artificial;
- Aspectos culturais e organizacionais relacionados com a automação (RPA), o futuro da força de trabalho, inclusão social, igualdade salarial e movimentos de diversidade, equidade e inclusão;
- Implementação do Delivery Center Brasileiro com 08 competências-chave, +70 recursos, +200k de horas e novas ofertas, certificado e alinhado globalmente com outros 14 países;
- Criei e operei o projeto EAQ, gerenciando a qualidade da banda larga brasileira com +20 mil usuários, 300 mil downloads de aplicativos, receita de US\$ 50 milhões e +50 recursos;
- Transformação de projetos globais com criação de centro de excelência que aumentou a taxa de retorno em 80% e crescimento de receita em 40% para o território
- Projetos de jornada de transformação digital aplicando metodologias ágeis para transformar a mentalidade, as ofertas e a experiência das empresas;
- Workshops e posicionamento de estratégia de mercado liderando a empresa como Líder do Quadrante Mágico do Gartner;
- Experiência Internacional nos EUA, América Latina, Canadá, Irlanda e Suíça, com execução de projetos e ambientes multiculturais.
- Formado em Administração com ênfase em Análise de Sistemas, MBA em Gestão Internacional de Negócios, Conselheiro formado pela Inova Business School e Certificado em Conselho Consultivo pela BRA Certificadora.



Viviane Stadler

Formada em Direito pela Universidade Federal do Paraná, MBA em Gestão do Direito Empresarial pela Faculdade de Administração e Economia – FAE. Especialista em Direito do Trabalho e Processo do Trabalho pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo – USP, Pós-MBA pela Inova Business School.

Advogada desde 1999, atuando no contencioso e consultivo na defesa de instituições financeiras e empresas na área trabalhista, contratual e empresarial. Na área acadêmica atuou como professora de prática forense do Direito do Trabalho e do Direito Bancário, e na coordenação de atividades de pesquisa e extensão universitária junto ao Núcleo de Prática Jurídica do curso de Direito da Universidade Federal do Paraná, nos projetos “Direito para Todos”, “Direito e Cidadania, Pesquisa e Prática”, e “Direito na Praça”. Atualmente é palestrante em cursos e treinamentos da área jurídica com enfoque preventivo junto à CR Basso Consultoria e Treinamento (onde atua desde 2011) e Integração Escola de Negócios

Inova Business School – Futuro, Tendências e Inovação

INFORMAÇÕES GERAIS E INSCRIÇÕES

TURMA 2025

Dados Gerais

Início: 24 de outubro de 2025.

Término: 12 de dezembro de 2025

Carga horária total: 50 horas/aula

Dias de aula: sextas-feiras, quinzenalmente, das 8h30 às 12h10

Confirmação da turma

A turma será confirmada 10 dias antes do início das aulas via site, e-mail e telefone.

Local das aulas

As aulas serão realizadas de forma ao vivo e online, utilizando a plataforma de ensino híbrido. Todas as aulas ficam gravadas por 7 dias (após a realização da aula).

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

INVESTIMENTO	
Taxa de Inscrição: R\$ 120,00	
Opções de Pagamento	Valores
Total (para pagamento em 8x)	R\$ 12.496,00
À vista	R\$ 11.245,00
6 parcelas	R\$ 2.040,00
8 parcelas	R\$ 1.562,00

* Em todas as opções de pagamento será cobrada 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!](#)

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.



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

