

GRADUAÇÃO EM
Negócios
Digitais



pecege

Bem-vindo

ao universo do Curso de Bacharelado em Negócios Digitais do Pecege! Aqui, você vai descobrir tudo o que precisa saber sobre uma graduação que prepara você para transformar o futuro.

O que você vai encontrar neste caderno?



DNA Pecege - pág 3



Curso - pág 4



Perfil do Egresso - pág 5



Metodologia de Ensino - pág 6



Eixos Temáticos do Curso - pág 7



Jornada do Aluno - pág 10



Conexões Estratégicas - pág 19



Mentorias Personalizadas - pág 20



Experiência Internacional - pág 21



O PECEGE NO *Parque Tecnológico*

O PARQUE TECNOLÓGICO DE PIRACICABA

Desde 2012, o Parque Tecnológico de Piracicaba é reconhecido como um dos principais ecossistemas de inovação do Brasil.

Com um conjunto de instituições, empresas e startups inovadoras, o Parque Tecnológico proporciona aos alunos uma experiência educacional única e acesso às mais recentes tecnologias emergentes.

O PECEGE

Fundado em 2003, o Pecege é uma associação privada sem fins lucrativos que tem um claro propósito: compartilhar conhecimento de qualidade para melhorar a realidade das pessoas.

A FACULDADE

Criada em 2015, a Faculdade Pecege nasceu com o propósito de transformar o futuro dos negócios.

Carregamos em nosso DNA a inovação, os negócios e a tecnologia, oferecendo uma experiência educacional que vai muito além do ensino tradicional.





GRADUAÇÃO EM *Negócios* Digitais

Na Graduação em Negócios Digitais nossos alunos aprendem na prática o que o Pecege faz: transformar inovação, negócios e tecnologia em soluções reais que impactam o mercado. Nossa missão é ensinar como aplicar o conhecimento que construímos ao longo dos anos para que você também possa ser um protagonista nesse novo cenário digital.

**PROF. DR. DANIEL YOKOYAMA
SONODA**
CEO DO PECEGE E DIRETOR DA FACULDADE

Potencializamos em nossos alunos o espírito de aprendizado contínuo com uma abordagem que valoriza as qualidades humanas, oferece uma visão clara dos fundamentos dos negócios digitais e desenvolve o conhecimento prático das tecnologias, capacitando-os para a tomada de decisões estratégicas.

Formamos líderes visionários e inovadores, preparados para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades do mundo dos negócios digitais.

**PROF.^a DRA. ANGELINA CORTELLAZZI
BOLZAM**
COORDENADORA



Perfil do Egresso

O egresso do curso Bacharelado em Negócios Digitais do Pecege estará preparado para enfrentar os desafios do ambiente digital global, aplicando ferramentas e tecnologias para criar, gerenciar e transformar modelos de negócios de maneira inovadora e sustentável.

Além disso, o egresso será capaz de analisar o contexto em que atua, identificar oportunidades de negócios no ambiente digital e desenvolver soluções criativas e inovadoras que promovam o crescimento empresarial e o impacto social positivo.

Com uma visão crítica e analítica, o egresso lidera a gestão de processos e sistemas, assegurando que as pessoas e operações digitais estejam alinhadas com os objetivos estratégicos do negócio, contribuindo para uma atuação coesa e eficaz no mercado.



pecege

Metodologia *de Ensino*

Aprendizagem Baseada *em Problemas (PBL):*

Soluções Reais, Desafios que Inspiram no curso de Negócios Digitais do Pecege, a teoria ganha vida!

A Aprendizagem Baseada em Problemas (PBL) **coloca você no centro de situações reais**, como as que grandes empresas enfrentam todos os dias. Imagine estar no comando de decisões que podem transformar um negócio — é exatamente assim que você vai aprender aqui!

Como funciona?

A cada novo problema, você vai:

- Explorar o cenário por conta própria, buscando soluções inovadoras;
- Trabalhar em equipe, trocando ideias e encontrando juntos a melhor estratégia;
- Ser protagonista do seu aprendizado, com total apoio dos professores, que atuarão como guias, proporcionando direcionamento e suporte, mas sem fornecer respostas prontas.



O que você *ganha com isso?*

▪ **Domine as Habilidades Mais Procuradas:** você vai aprender a resolver problemas do mundo real, pensar de forma crítica e criativa, e desenvolver as competências que o mercado digital mais valoriza.

▪ **Aprendizado na Prática:** não é só aprender teoria. Você vai aplicar tudo que estudar diretamente em desafios práticos, como se já estivesse trabalhando em uma startup ou multinacional.

▪ **Networking e Carreira:** resolver problemas reais e apresentar soluções para mentores do mercado significa estar em contato com quem importa — grandes profissionais que podem abrir portas para sua carreira.

Se você *gosta de desafios,*

quer fazer a diferença e curte resolver problemas de verdade, o curso de Negócios Digitais é o lugar certo para você. Aqui, cada desafio é uma oportunidade de crescimento, e cada problema é um passo mais perto do seu sucesso.



GRADUAÇÃO EM
Negócios
Digitais

EIXOS TEMÁTICOS
do Curso



Eixos Temáticos do Curso



Desenvolvimento Pessoal

A área de Desenvolvimento Pessoal é essencial para preparar os alunos para enfrentar não apenas os desafios técnicos e empresariais do mundo digital, mas também para interagir de maneira eficaz em um ambiente profissional. O foco na autoconsciência e na inteligência social ajuda a formar líderes e colaboradores mais conscientes e eficazes, que sabem como gerir suas próprias emoções e se comunicar eficazmente com os outros.



Negócios e Administração

A área de Negócios e Administração é a espinha dorsal que sustenta o sucesso e a sustentabilidade de qualquer empreendimento digital. Esta área proporciona aos alunos um entendimento abrangente das práticas e princípios fundamentais para gerenciar e expandir negócios digitais com eficiência e inovação. Essa preparação é fundamental para a criação e manutenção de negócios digitais bem-sucedidos e sustentáveis no longo prazo.



Finanças Digitais e Inovação Financeira

A área de Finanças Digitais e Inovação Financeira é crucial para entender e gerenciar o complexo universo financeiro dos negócios digitais. Esta área capacita os alunos a analisar, planejar e inovar no contexto financeiro digital, utilizando ferramentas e técnicas avançadas para otimizar a gestão financeira e explorar novas oportunidades de inovação.



Marketing e Experiência do Cliente

A área de Marketing e Experiência do Cliente é essencial para garantir que os negócios digitais não apenas alcancem seu público-alvo, mas também criem experiências envolventes e valiosas para os clientes. Esta área proporciona os conhecimentos e habilidades necessários para construir, gerenciar e otimizar a presença digital de uma empresa e aprimorar a jornada do cliente. Isso é essencial para o crescimento sustentável e o sucesso no competitivo mercado digital.





Análise de Dados e Business Intelligence

A área de Análise de Dados e Business Intelligence é essencial para formar profissionais que compreendam, interpretem e utilizem dados para tomar decisões estratégicas e otimizar o desempenho dos negócios digitais. Esta área oferece as ferramentas e competências necessárias para os alunos se destacarem na análise e gestão de dados, otimizando processos e estratégias para alcançar o sucesso em um ambiente de negócios digitais cada vez mais orientado por dados.



Empreendedorismo e Inovação

A área de Empreendedorismo e Inovação é fundamental para formar profissionais que não apenas compreendem os conceitos e práticas de empreendedorismo, mas que também são capazes de aplicar métodos inovadores e ágeis para transformar ideias em soluções eficazes e sustentáveis no mercado digital. Esta área foca em promover uma mentalidade empreendedora e criativa, essencial para enfrentar desafios e explorar oportunidades no ambiente de negócios digitais.



Tecnologia da Informação

A área de Tecnologia da Informação é essencial para preparar os alunos a desenvolver, implementar e gerenciar soluções tecnológicas que suportam e impulsionam os negócios digitais. Esta área oferece aos alunos uma compreensão abrangente das tecnologias essenciais para o sucesso em negócios digitais, preparando-os para enfrentar desafios e aproveitar oportunidades em um ambiente tecnológico em constante evolução.



Jornada do Aluno

4 a n o s
**Bacharelado
Integral
Presencial**

CARGA HORÁRIA

3.750h

ATIVIDADES

EXTENSIONISTAS: 380h

ATIVIDADES

COMPLEMENTARES: 100h

DISCIPLINAS: 3.270h

1º
ano

1º Semestre,
Carga Horária: 510h
*Fundamentos do Mundo
dos Negócios Digitais*

2º Semestre,
Carga Horária: 480h
*Inovação e Estratégias
em Negócios Digitais*

3º
ano

5º Semestre,
Carga Horária: 450h
*Finanças Corporativas Digitais
e Análise de Dados*

6º Semestre,
Carga Horária: 420h
*Empreendedorismo
e Transformação Digital*

2º
ano

3º Semestre,
Carga Horária: 570h
*Inteligência de Mercado
e Gestão Estratégica*

4º Semestre,
Carga Horária: 540h
*Operações Digitais e Gestão
da Experiência do Cliente*

4º
ano

7º Semestre,
Carga Horária: 150h
*Experiência Profissional: Interação
como Mercado em Negócios Digitais*

8º Semestre,
Carga Horária: 150h
*Aplicação Profissional: Parcerias
Estratégicas em Negócios Digitais*



Matriz Curricular

1º semestre Módulo 1:

FUNDAMENTOS DO MUNDO DOS NEGÓCIOS DIGITAIS

Visão geral do semestre

O primeiro semestre é projetado para fornecer aos alunos uma base sólida em diversos aspectos fundamentais dos negócios digitais. Este módulo introduz os estudantes aos princípios fundamentais da administração, tecnologia, economia, marketing e gestão de pessoas, preparando-os para os desafios e oportunidades do ambiente digital.



Desenvolvimento Pessoal

- Autoconsciência I



Negócios e Administração

- Estrutura e Desenvolvimento de Negócios Digitais
- Fundamentos de administração: visão integrada de gestão, tecnologia e inovação
- Fundamentos da Gestão de Pessoas



Finanças Digitais e Inovação Financeira

- Economia Digital



Análise de Dados e Business Intelligence

- Matemática Aplicada e Discreta para Negócios



Marketing e Experiência do Cliente

- Fundamentos de Marketing Digital



Tecnologia da Informação

- Lógica de Programação e Algoritmos
- Fundamentos de Sistemas da Informação

Matriz Curricular

2º semestre Módulo 2:

INOVAÇÃO E ESTRATÉGIAS EM NEGÓCIOS DIGITAIS

Visão geral do semestre

O segundo semestre foca em desenvolver em nossos alunos habilidades práticas e estratégicas que são essenciais para criar, implementar e gerenciar soluções digitais inovadoras e eficazes. A ênfase está na inovação e criatividade, preparando os alunos para enfrentar os desafios dinâmicos do mercado digital.



Desenvolvimento Pessoal

- Autoconsciência II



Negócios e Administração

- Liderança, Cultura Digital e Employee Experience
- Gestão de Produtos e Projetos Digitais: preditivo e ágil



Marketing e Experiência do Cliente

- Estratégias de Marketing Digital



Análise de Dados e Business Intelligence

- Raciocínio Lógico e Analítico
- Estatística Aplicada a Negócios I



Tecnologia da Informação

- Programação Orientada a Objetos
- Bancos de Dados
- User Experience (UX) e Design de Interação

Matriz Curricular

3º semestre Módulo 3:



INTELIGÊNCIA DE MERCADO E GESTÃO ESTRATÉGICA

Visão geral do semestre

O terceiro semestre é focado em capacitar os alunos com as habilidades necessárias para analisar o mercado, desenvolver e gerir produtos, criar estratégias de precificação e análise de vendas, e implementar metodologias ágeis de gestão.



Desenvolvimento Pessoal

- Inteligência Social I



Marketing e Experiência do Cliente

- Inteligência de Mercado e Competitividade no Mundo Digital
- Marketing de Conteúdo, gestão da marca e Engajamento de Audiência no Mundo Digital
- Plataformas de Vendas Digitais e Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM), Vendas e Negociação



Negócios e Administração

- Supply Chain e Logística Digital
- Metodologias Ágeis e Lean em Negócios Inovadores



Tecnologia da Informação

- Infraestruturas e Recursos na Nuvem
- Desenvolvimento Web



Análise de Dados e Business Intelligence

- Fundamentos de Business Intelligence
- Estatística Aplicada a Negócios II

Matriz Curricular

4^o semestre Módulo 4:

OPERAÇÕES DIGITAIS E GESTÃO DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Visão geral do semestre

O quarto semestre concentra-se em aprofundar o entendimento dos alunos sobre estratégias avançadas de relacionamento com o cliente, proporcionando-lhes as habilidades e conhecimentos necessários para garantir a satisfação do cliente e promover a sua fidelização.



Desenvolvimento Pessoal

- Inteligência Social II



Marketing e Experiência do Cliente

- Jornada e Fidelização do Consumidor em Produtos Digitais
- E-commerce e Marketplace
- Omnichannel e Multicanalidade



Negócios e Administração

- Gestão da Qualidade e Melhoria Contínua



Análise de Dados e Business Intelligence

- Gestão de OKR e Técnicas de Análise de KPIs



Empreendedorismo e Inovação

- Ecossistema de Empreendedorismo e Inovação



Tecnologia da Informação

- Desenvolvimento Mobile
- Inteligência Artificial, Machine Learning e Deep Learning
- DevOps

Matriz Curricular

5^o semestre Módulo 5:

FINANÇAS CORPORATIVAS DIGITAIS E ANÁLISE DE DADOS

Visão geral do semestre

O quinto semestre oferece uma abordagem abrangente para a compreensão das finanças corporativas no contexto digital, além de explorar técnicas avançadas de análise de dados e gestão da informação. Este módulo é crucial para aqueles que desejam entender como as finanças corporativas são transformadas pela tecnologia e como a análise de dados pode informar a tomada de decisão estratégica.



Finanças Digitais e Inovação Financeira

- Finanças Corporativas Digitais
- Fintech e Inovações Financeiras



Análise de Dados e Business Intelligence

- Experimentação Planejada para Negócios Digitais
- Business Intelligence e Analytics para Negócios Digitais



Empreendedorismo e Inovação

- Trilha Empreendedora



Negócios e Administração

- Privacidade de segurança de dados: LGPD



Tecnologia da Informação

- Segurança da Informação
- Big Data

Matriz Curricular

6º semestre Módulo 6:

EMPREENDEDORISMO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Visão geral do semestre

O sexto semestre concentra-se na promoção da inovação e no desenvolvimento de habilidades empreendedoras no contexto digital. Os alunos explorarão temas como inteligência artificial, culturas de inovação, financiamento de startups e estratégias de desenvolvimento de negócios, adquirindo as habilidades necessárias para identificar oportunidades de mercado, criar soluções inovadoras e transformar ideias em empreendimentos digitais de sucesso.



Negócios e Administração

- Direito Digital
- Teoria dos Jogos aplicada a Estratégias Empresariais
- Planejamento Estratégico e Empreendedorismo Digital
- ESG e Sustentabilidade do Negócio Digital
- Transformação Digital e Gestão da Mudança



Finanças Digitais e Inovação Financeira

- Valuation



Tecnologia da Informação

- Programação Low Code e No Code
- Processamento de Linguagem Natural



Matriz *Curricular*

7^o semestre *Módulo 7:*

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL: INTERAÇÃO COM O MERCADO EM NEGÓCIOS DIGITAIS

Visão geral do semestre

O sétimo semestre é projetado em colaboração com empresas, visando oferecer aos estudantes uma experiência autêntica no ambiente corporativo. Durante este semestre, os alunos terão a oportunidade de aplicar seus conhecimentos teóricos em contextos reais de negócios, colaborar com profissionais da indústria e enfrentar desafios reais do mercado.

Disciplinas

- Eletiva I
- Eletiva II
- Eletiva III
- Eletiva IV
- Eletiva V

Matriz *Curricular*

8^o semestre Módulo 8:

APLICAÇÃO PROFISSIONAL: PARCERIAS ESTRATÉGICAS EM NEGÓCIOS DIGITAIS

Visão geral do semestre

O oitavo semestre é uma continuação do trabalho iniciado no semestre anterior, proporcionando aos alunos a oportunidade de se envolverem em projetos de maior complexidade e relevância para as empresas parceiras. Durante este semestre, os alunos aplicarão seus conhecimentos e habilidades, desenvolvido em colaboração com empresas líderes do setor de negócios digitais.

Disciplinas

- Eletiva VI
- Eletiva VII
- Eletiva VIII
- Eletiva IX
- Eletiva X

Conexões *Estratégicas*

A área de Conexões Estratégicas foi desenhada para proporcionar um ambiente de imersão no mercado de trabalho desde o início do curso, garantindo que nossos alunos estejam preparados para enfrentar os desafios do mundo digital e se destacar em suas carreiras.

No Pecege, acreditamos que as conexões certas abrem portas para o sucesso. Por meio de nossa rede de parceiros líderes em inovação, oferecemos aos alunos a oportunidade de vivenciar o mercado real, seja participando de eventos estratégicos, desenvolvendo projetos com grandes empresas ou construindo uma rede de contatos que impulsionará suas carreiras desde o início.

PROF. ME. **EDUARDO SORIANO**
COORDENADOR DA ÁREA DE CONEXÕES

Acesso a uma Rede de Parceiros

Eventos e Ações Estratégicas

Projetos Reais e Cases de Mercado



Mentorias

A área de Mentorias foi desenhada para que nossos alunos recebam a orientação de profissionais experientes que os ajudam a traçar seu caminho no mercado de trabalho, a desenvolver habilidades específicas e a alcançar seu máximo potencial.

Na área de Mentorias, reconhecemos que cada aluno tem um potencial único a ser desenvolvido. Nosso compromisso é oferecer uma orientação personalizada, ajudando a construir trajetórias de sucesso por meio de suporte contínuo e aprendizado prático, sempre alinhado às demandas reais do mercado.

PROF. DR. **JOAQUIM HENRIQUE DA CUNHA FILHO**
COORDENADOR DA ÁREA DE MENTORIAS

Orientação de Profissionais de Mercado
Desenvolvimento de Carreira e Networking
Desenvolvimento Pessoal e Soft Skills



Experiência *Internacional*

A área Internacional foi criada com o propósito de ampliar os horizontes dos nossos alunos, oferecendo uma perspectiva global sobre os negócios e a inovação. Em um mundo cada vez mais interconectado, é essencial que os futuros profissionais estejam preparados para atuar em qualquer cenário, compreendendo as dinâmicas de mercados internacionais e estando em contato direto com culturas e práticas empresariais de todo o mundo.

Proporcionamos diversas oportunidades de imersão internacional. Acreditamos que vivenciar diferentes culturas e mercados é essencial para formar líderes com uma visão prática de como as empresas globais operam e inovam, capazes de atuar com excelência em qualquer parte do mundo.

PROF.^a DRA. MARIA ALEJANDRA MORENO PIZANI
COORDENADORA DA ÁREA DE PARCERIAS
INTERNACIONAIS

Programas de Intercâmbio Acadêmico

Missões Empresariais Internacionais

Visão Global e Multicultural

Impacto na Carreira



Informações *Adicionais*



Atividades *Complementares*

As Atividades Complementares no curso de Negócios Digitais são oportunidades essenciais para que os alunos ampliem seus conhecimentos e explorem áreas de interesse que complementam sua formação. Essas atividades oferecem flexibilidade para o estudante construir um caminho de aprendizado que vá além do currículo obrigatório, com foco em experiências práticas e conhecimento atualizado do mercado.



Atividades Extensionistas: Impacto Social e *Aplicação Prática*

As Atividades Extensionistas fazem parte do compromisso do Pecege em promover o impacto social e a aplicação prática do conhecimento. Elas são desenvolvidas em parceria com a comunidade e organizações, permitindo que os alunos coloquem em prática o que aprendem no curso, ao mesmo tempo em que contribuem para o desenvolvimento local e regional.



Estágio *Não Obrigatório*

O Estágio Não Obrigatório é uma oportunidade que o curso de Negócios Digitais oferece para que os alunos vivenciem o dia a dia de empresas e startups, aplicando os conhecimentos adquiridos em situações reais. Embora não seja uma exigência curricular, o estágio é fortemente incentivado, pois permite que os alunos adquiram experiência prática no mercado.

GRADUAÇÃO EM
Negócios
Digitais

+55 (19) 2660-3366

infosfaculdade@pecege.com

@pecegeoficial @faculdadepecege

R. Cezira Giovanoni Moretti, 580
Santa Rosa, **Piracicaba - SP**

