





SOMOS UMA FACULDADE DEDICADA À FORMAÇÃO DE EMPREENDEDORES

Born in Brazil, changing the world.

Somos a **primeira faculdade do Brasil** totalmente focada em empreendedorismo, com um modelo global e inovador que conecta prática e teoria, promove **experiências internacionais**, **networking estratégico com líderes de mercado** e aplica uma **metodologia centrada na construção de empresas reais**.

A METODOLOGIA DA LINK É FUNDAMENTADA EM TRÊS PILARES:



VENTURES

Combinamos inovação e empreendedorismo para oferecer uma jornada além da teoria, onde os alunos criam empresas, se conectam com a aceleradora e o fundo da Link, e crescem através de desafios reais do mercado.



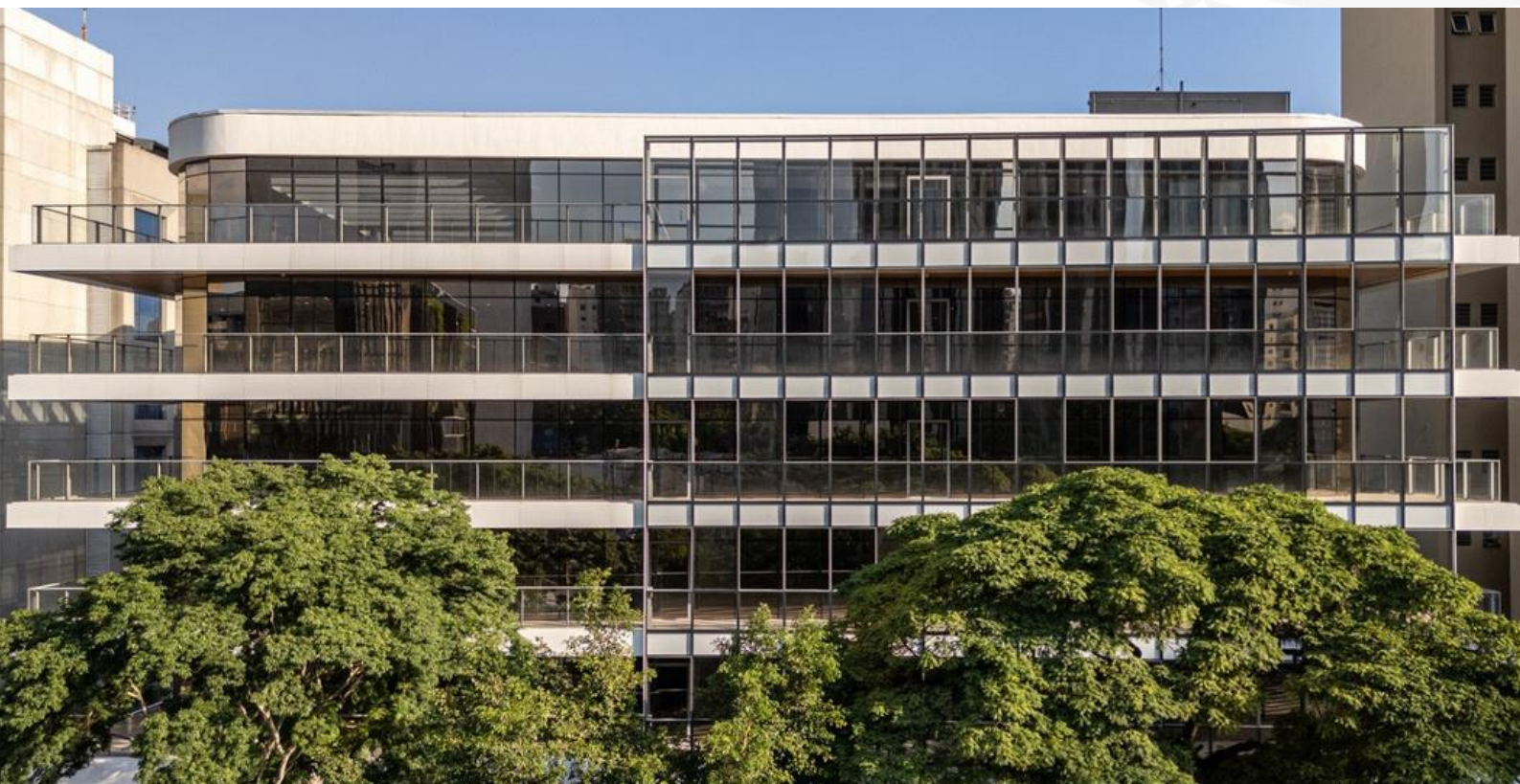
BUSINESS TOOLS

Os alunos aprendem a aplicar as principais ferramentas de negócios usadas em ambientes de alto impacto, desenvolvendo pensamento analítico, modelagem financeira, planejamento estratégico e proficiência digital para o sucesso empreendedor.



PEOPLE SKILLS

Do trabalho em equipe à liderança, os alunos fortalecem sua inteligência comportamental e emocional — habilidades essenciais para enfrentar desafios empresariais do mundo real com empatia e confiança.



BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

O Bacharelado em Administração de Empresas da Link é um programa dinâmico e inovador **criado para prepará-lo para uma carreira empreendedora**. Enfatizando a criação de novos negócios e aplicações no mundo real, o programa o capacita com as habilidades necessárias para resolver problemas complexos, dimensionar soluções e causar um impacto positivo na sociedade.

 <p>Duração 4 anos</p>	 <p>Periodicidade Semestral</p>	 <p>Formato Integral (presencial)</p>	 <p>Curso Administração de Empresas</p>
--	---	---	---

JORNADA 2026 LINK®

O PROCESSO SELETIVO DA GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DA LINK É DIVIDIDO EM 3 ETAPAS

1. PREP

Nesta etapa, vale colocar todas as conquistas e méritos, tanto acadêmicos quanto esportivos ou profissionais. É necessário também o envio de um vídeo de apresentação e um portfólio.

2. LINK POCKET

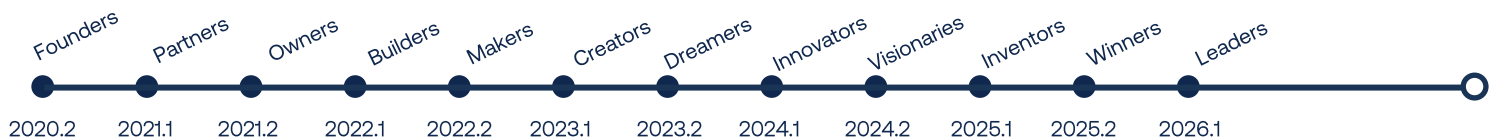
O candidato receberá um case real de empresas parceiras e as orientações de como resolver através de um curso online com conteúdos preparatórios e atividades avaliativas.

3. ENTREVISTA

Em um bate-papo, que pode ser online ou presencial, o candidato terá a oportunidade de demonstrar seu potencial e seu interesse de fazer parte do ecossistema da Link School Of Business.

NOSSAS TURMAS

Cada turma ingressante carrega um nome que reflete características de empreendedores que criam, inovam e constroem. Essa escolha inspira os estudantes e fortalece o sentimento de pertencimento, fazendo com que cada um se reconheça como parte da história da Link.



PROGRAMAS INTERNACIONAIS

Um dos pilares da nossa metodologia educacional, os programas internacionais oferecem experiências exclusivas e reconhecidas pela excelência.



Cursos



Viagens internacionais

STANFORD

Communication Skills
com Jeff Cabili

TAU

Entrepreneurial
Leadership

DISNEY/MIAMI

Customer
Experience

ESTÔNIA

Digital Innovation and
Entrepreneurial
Ecosystems

CHINA

Import/
Export

ÁFRICA DO SUL

Cape Town: A
Business
Perspective

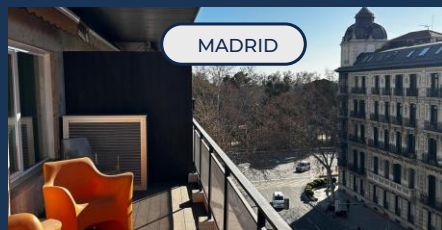
Cada programa é planejado para ampliar **repertório cultural, vivência prática e visão global de negócios** em sintonia com o que é ensinado no Brasil, garantindo que a experiência internacional seja parte estratégica da sua formação.

LINK LODGES

Programas imersivos de oito semanas em ecossistemas globais de inovação, onde os participantes vivem em residências que funcionam como espaços de convivência, networking e desenvolvimento de projetos. Durante a experiência, criam soluções reais, expandem suas redes e absorvem a cultura local, fortalecendo a visão global, a maturidade empreendedora e a capacidade de atuar em contextos diversos.



PALO ALTO



MADRID



BOSTON



INTERCÂMBIO

O Programa de Intercâmbio permite que os estudantes realizem um semestre acadêmico na Faculdade EDEM (Espanha), ampliando sua formação em um contexto internacional. Eles participam de aulas integradas, vivenciam a cultura local e constroem redes acadêmicas globais. A iniciativa marca o início de um portfólio crescente de acordos que expandem o acesso a diferentes ambientes educacionais no exterior.

A LINK EM NÚMEROS



+200

Startups criadas dentro do nosso ecossistema



+R\$270M

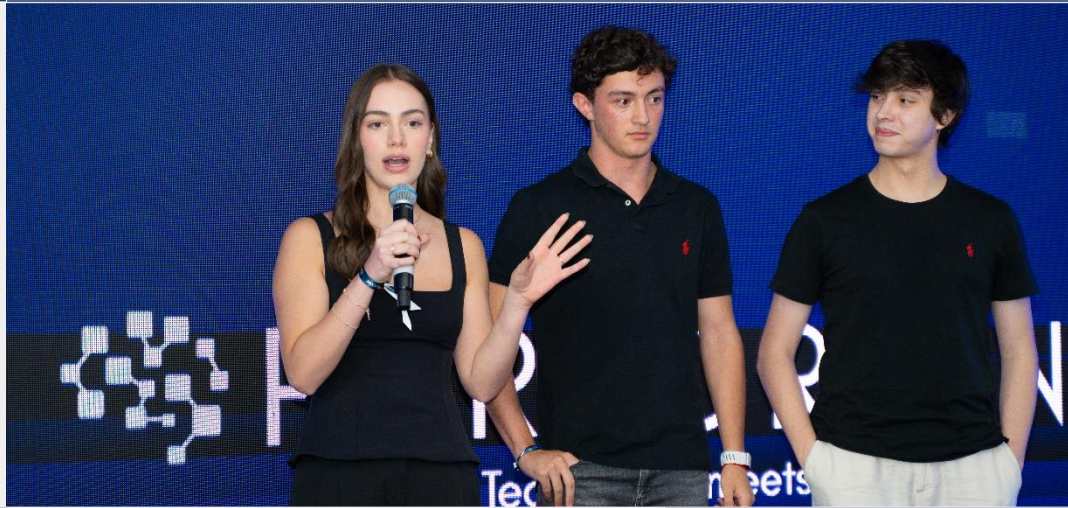
em valuation das empresas criadas

Caveo e.pipi

N'ARTE **GUDDY**

Lumo **gaio**

Z2



25

startups aceleradas pela Link



+R\$80M

captados para empresas de alunos



5

startups investidas pelo Link Capital

★5

é a nota da graduação da Link no MEC

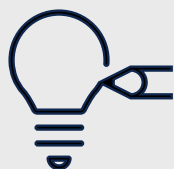
+900

Estudantes de 23 estados do Brasil

1º SEMESTRE

CICLO DE FUNDAMENTOS

Este ciclo introduz os conceitos que dão sustentação à formação do estudante. Nesta etapa, ele explora as disciplinas a seguir, construindo a base necessária para compreender os conteúdos do período e se preparar para o avanço ao Ciclo Prático.



CREATING NEW VENTURES (Modelagem & Construção)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve competências de comportamento empreendedor, como effectuation, identificação e defesa de problemas e análise de mercado. Fortalece o pensamento criativo e iterativo na construção de soluções, o business sense e a formulação de hipóteses, incorporando princípios de Design Thinking para orientar decisões centradas no usuário.

DREAM TEAM Corpo Docente



Felipe
Baeta



Leonardo
Valença



Thomas
Freier



Sarah
Hirota



Cauê
Camargo

CONTABILIDADE GERENCIAL

60 + 20 = 80h

Ciclo Teórico

Ciclo Prático

A disciplina aborda os fundamentos da contabilidade gerencial aplicados à tomada de decisão em negócios de empreendedorismo. Contempla análise de custos e despesas, estratégias de precificação, matemática financeira, indicadores de viabilidade e *unit economics*. Os estudantes aprendem a avaliar a saúde financeira e a viabilidade de projetos, articulando teoria e prática para decisões financeiras sólidas.

DREAM TEAM Corpo Docente



Felipe Cippiciani



Lucas Gimenes



Mariana Necho



Gilberto Murakami



Bruno Damasceno

BUSINESS ANALYTICS

60 + 20 = 80h

Ciclo Teórico

Ciclo Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de análise de dados no contexto de empreendedorismo, abordando análises descritivas, diagnósticas, preditivas e prescritivas por meio do Google Sheets. Os estudantes aprendem a organizar, tratar e modelar dados para apoiar decisões orientadas por insights quantitativos. O ciclo final inclui projetos práticos focados na modelagem e construção de negócios baseados em dados.

DREAM TEAM Corpo Docente



Thiago Avila



George Yabusaki



Admar Neto



Muriel Auler

ESG & SUSTENTABILIDADE

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos da sustentabilidade e do ESG aplicados à gestão de negócios, abordando desafios socioambientais e o papel estratégico das organizações no desenvolvimento sustentável. Explora práticas e modelos de negócios de impacto, finanças sustentáveis e instrumentos como blended finance e títulos ESG. Integra os ODS às estratégias de negócios e discute os pilares ambiental, social e de governança, além de metodologias de avaliação e mensuração de impacto.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Cristine Naum



Fernando Assad



Vinicius Rezende

PEOPLE SKILLS (Self Awareness)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve People Skills essenciais para gestores, com foco em autoconhecimento, autogestão, inteligência emocional e ética. Aborda perfis comportamentais, diversidade humana, igualdade de gênero e as relações interculturais. Inclui também resolução de problemas, criatividade, confiança e atuação empreendedora, integrando princípios de neurociência e bem-estar.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Bruno Mano



Jéssica Cicuto



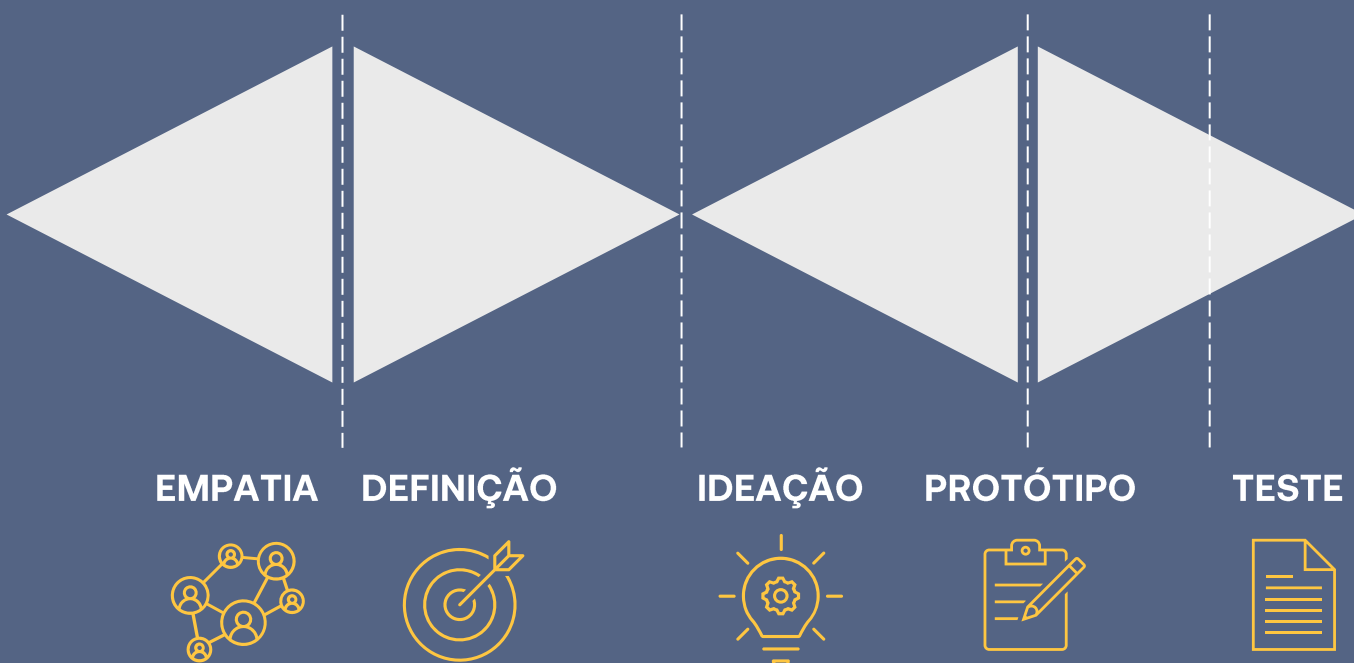
Rafaela Maniçoba

CICLO PRÁTICO

Como parte da metodologia da Link, baseada em desafios, o Ciclo Prático representa a segunda etapa do semestre e coloca o estudante em ação. Nesse momento, os conteúdos aprendidos ganham aplicação concreta por meio de um desafio estruturado.

DESAFIO I MODELAGEM E CONSTRUÇÃO DE NEGÓCIOS

O Desafio I propõe uma jornada prática guiada pela metodologia do Duplo Diamante, estruturada em torno de um desafio real, desdobrado a partir de uma pergunta essencial e conectado a problemas do mundo. Ao longo das fases detalhadas a seguir, os estudantes trabalham de forma colaborativa, investigando, criando, implementando e refletindo, com protagonismo estudantil e atuação docente como facilitadora. Todo o processo é sustentado por evidências e impacto, com avaliação contínua baseada no percurso, nas entregas e no potencial mensurável da solução desenvolvida.



Os estudantes trabalham cinco semanas avançando por todas essas etapas.

2º SEMESTRE

CICLO DE FUNDAMENTOS

Este ciclo introduz os conceitos que dão sustentação à formação do estudante. Nesta etapa, ele explora as disciplinas a seguir, construindo a base necessária para compreender os conteúdos do período e se preparar para o avanço ao Ciclo Prático.



BUSINESS DESIGN

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve competências essenciais de design aplicadas ao branding e ao desenvolvimento de produtos, com foco na criação e na comunicação visual estratégica. Aborda processos criativos e metodológicos voltados à construção de identidades visuais e interfaces, incluindo etapas de criação, implementação e gestão de projetos. Integra ainda princípios e técnicas de prototipação como ferramenta-chave para validar, iterar e aperfeiçoar soluções visuais e interativas.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Whaner Endo



Wagner Bernardo



Raoni Pereira

CREATING NEW VENTURES (Lançamento)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve a capacidade de pensar estrategicamente, com foco na análise de ambientes e na formulação de diretrizes que orientam a tomada de decisão. Aborda a leitura de cenários, identificação de oportunidades e ameaças, compreensão do ambiente competitivo e diagnóstico interno das organizações. Integra o uso de ferramentas estratégicas para apoiar o desenvolvimento de estratégias, fortalecendo a geração de valor e a competitividade dos negócios.

DREAM TEAM Corpo Docente



Fernando
Nogueira



Victória
Brunetta



Thomas
Freier



Higor
Lambach



Juliano
Soares

FINANÇAS (Microeconomia)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve os fundamentos da microeconomia aplicados às decisões financeiras, abordando oferta e demanda, elasticidade, estruturas de mercado e comportamento das organizações. Explora custos, receitas e maximização de resultados, conectando esses conceitos a práticas de precificação, análise de mercado, planejamento e decisões de investimento. Integra teoria econômica e ferramentas financeiras de forma contextualizada, fortalecendo a capacidade de tomada de decisão em negócios.

DREAM TEAM Corpo Docente



Carlos Moreira



Hugo Vivas



Guilherme Salvador



Marcelo Gama

PEOPLE SKILLS (Social Awareness)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve competências interpessoais essenciais em contextos dinâmicos e colaborativos, com foco em comunicação estratégica, empatia, inteligência emocional e liderança empreendedora. Trabalha técnicas de comunicação assertiva, apresentações de alto impacto e storytelling, além de fortalecer a escuta ativa e a mentalidade de crescimento. Valoriza a diversidade cultural, étnica, de gênero e de habilidades, integrando ações afirmativas e práticas de empreendedorismo social voltadas a diferentes grupos e realidades.

DREAM TEAM Corpo Docente



Milena Bretan



Marcela Dominguez



Jéssica Cicuto



Pedro Ruoco

TECNOLOGIA (Fundamentos de Tecnologias Emergentes)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina aborda as transformações tecnológicas e seus impactos no mundo do trabalho, nas carreiras e nas organizações. Explora os paradigmas da transformação digital, incluindo redes, mobilidade tecnológica, segurança da informação e privacidade de dados. Oferece uma visão crítica sobre como tecnologias emergentes moldam modelos de negócio, processos e competências profissionais.

DREAM TEAM Corpo Docente



Arthur Gutilla



Leandro Schunk



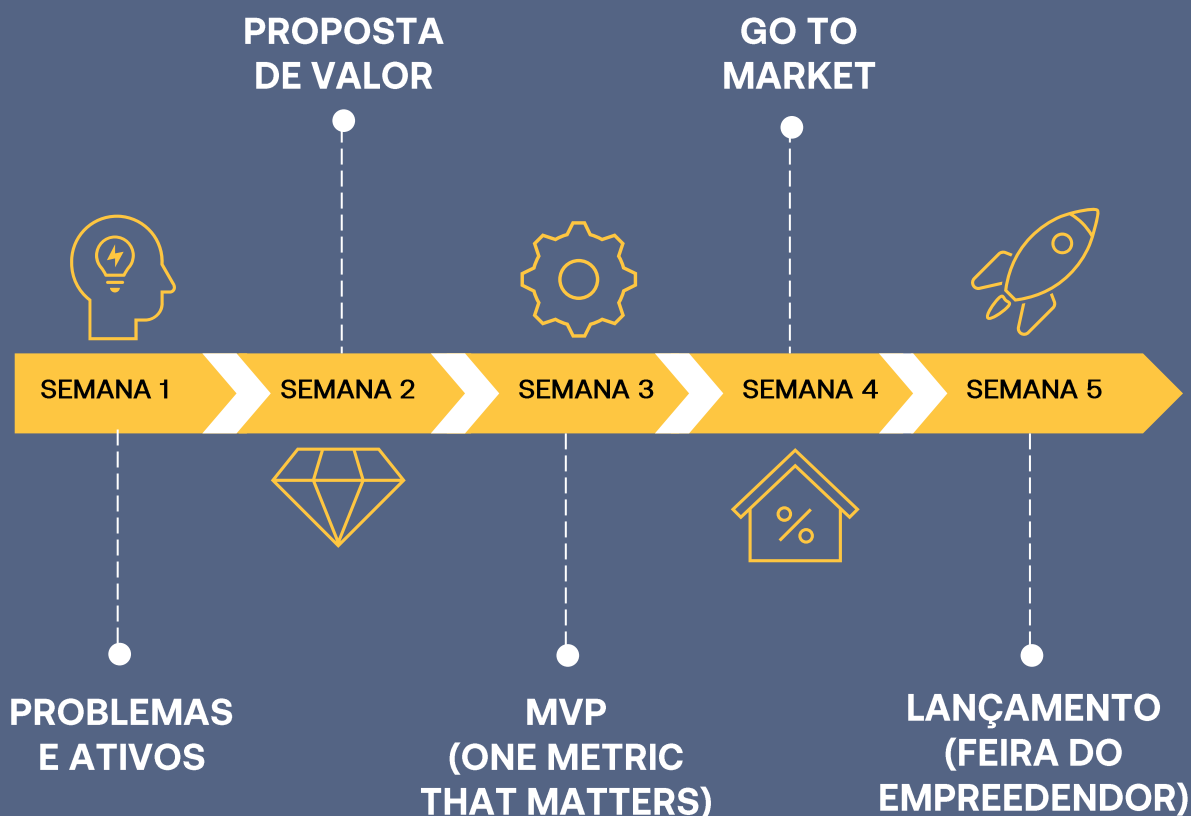
Vitor Grigoletto

CICLO PRÁTICO

Como parte da metodologia da Link, baseada em desafios, o Ciclo Prático representa a segunda etapa do semestre e coloca o estudante em ação. Nesse momento, os conteúdos aprendidos ganham aplicação concreta por meio de um desafio estruturado.

DESAFIO II VALIDAÇÃO E LANÇAMENTO

O Desafio II conduz os estudantes por uma jornada prática de validação e lançamento de um negócio real, transformando hipóteses em primeiras vendas e resultados mensuráveis. A trajetória é guiada pelos princípios de Customer Development, Lean Startup, Effectuation e Open Innovation, orientando a investigação do cliente, a criação de MVPs e a formação de parcerias estratégicas. O processo é colaborativo e centrado no protagonismo estudantil, com o docente como facilitador, e sustentado por evidências, impacto e avaliação contínua do aprendizado validado.



3º SEMESTRE

CICLO DE FUNDAMENTOS

Este ciclo introduz os conceitos que dão sustentação à formação do estudante. Nesta etapa, ele explora as disciplinas a seguir, construindo a base necessária para compreender os conteúdos do período e se preparar para o avanço ao Ciclo Prático.



FINANÇAS (Macroeconomia)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina aborda os principais fundamentos da macroeconomia como PIB, inflação, juros, desemprego, mercado de trabalho e políticas fiscal e monetária .

Analisa como esses fatores influenciam empresas, cidadãos e decisões de negócio. Inclui ainda comércio internacional, câmbio, modelos macroeconômicos e teorias de crescimento, bem como o uso de dados e diagnósticos econômicos para interpretar a conjuntura e orientar escolhas estratégicas.

DREAM TEAM Corpo Docente



Ilan Ryfer



Paulo Azevedo



Rodrigo Bento



Luis Rodeguero

GENTE & GESTÃO (Cultura & Atração)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina aborda gestão de pessoas e cultura organizacional com foco no desenvolvimento de talentos e na construção de uma cultura de resultados. Explora ferramentas práticas, tendências e automação de processos, além de incorporar perspectivas de diversidade, inclusão, intergeracionalidade e sustentabilidade. Promove práticas de gestão que valorizam a equidade e a inovação e analisa estratégias de Gente e Gestão para diferentes estágios do negócio, apoiando a escalabilidade e a adaptação a cenários dinâmicos.

DREAM TEAM Corpo Docente



Victória
Hipólito



Tamires
Vilela



Gabriela
Garcia



Isabella
Vicentin



Clarissa
Liguori



Debora
Miceli

MARKETING

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos e estratégias de marketing, com foco no entendimento do consumidor, no uso do marketing mix e na construção e gestão de marcas. Explora a criação de experiências que fortalecem a presença das marcas no mercado contemporâneo e desenvolve conceitos essenciais para empreendedores capazes de conectar produtos e serviços às necessidades e expectativas dos consumidores, promovendo diferenciação e geração de valor.

DREAM TEAM Corpo Docente



Heitor Cavalheiro



Matheus Guisso



Murilo Costa



Kirla Ferreira

PEOPLE SKILLS (Relationship Management)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve competências para o gerenciamento eficaz de relacionamentos interpessoais em contextos pessoais e profissionais, fortalecendo habilidades de comunicação, colaboração e construção de um networking sólido.

DREAM TEAM Corpo Docente



Maria Emilia
Velloso



Andréa
Migliori



Ricardo
Zuccollo



Camila
Moscheta



Tatiana
Sartori



Célia
Kano

TECNOLOGIA (Desenvolvimento de Plataformas Low-Code)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina desenvolve a capacidade de resolver problemas por meio de tecnologias low-code, aplicando metodologias ágeis e ferramentas digitais para criar soluções práticas e funcionais. Abrange a construção de MVPs, automações e protótipos de aplicações utilizando plataformas no-code/low-code, fortalecendo a habilidade de gerar produtos digitais de forma rápida e eficaz.

DREAM TEAM Corpo Docente



Francisco Isidro



Emerson Paduan

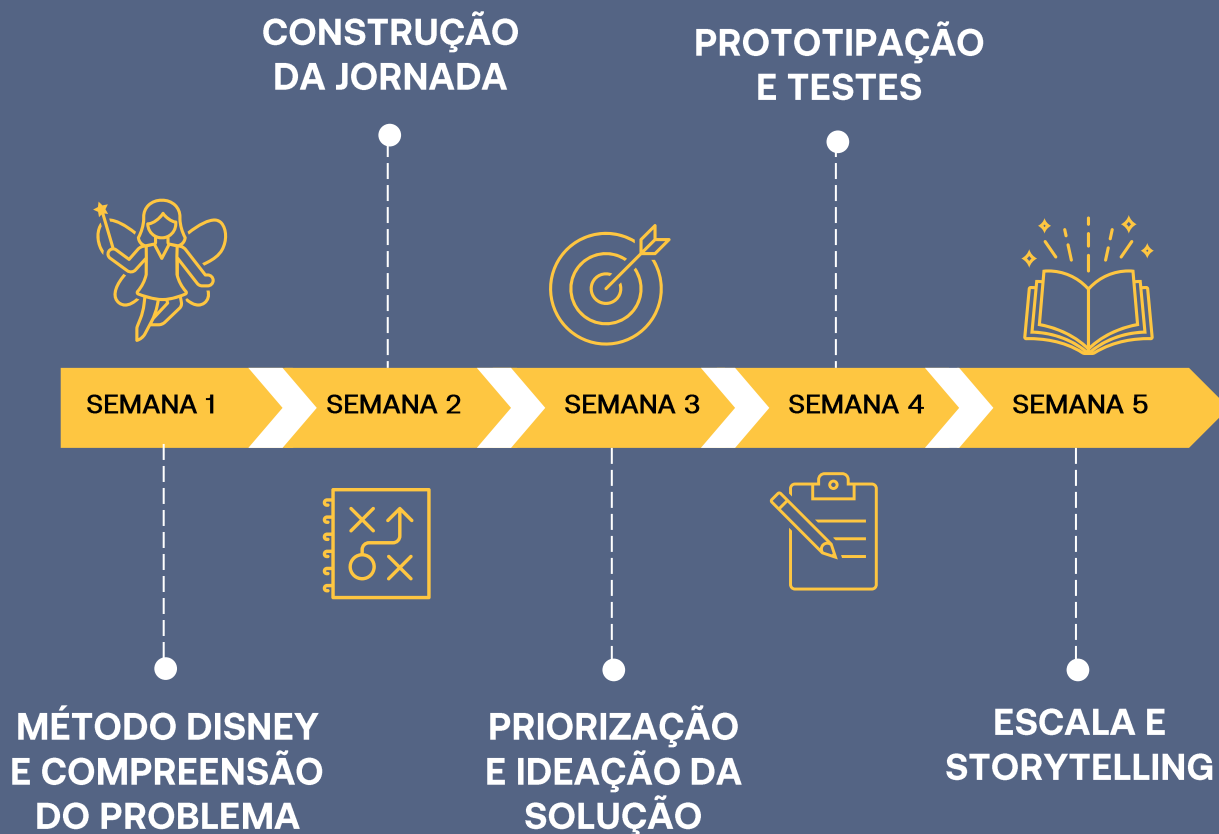
CICLO PRÁTICO

Como parte da metodologia da Link, baseada em desafios, o Ciclo Prático representa a segunda etapa do semestre e coloca o estudante em ação. Nesse momento, os conteúdos aprendidos ganham aplicação concreta por meio de um desafio estruturado.

DESAFIO III

JORNADA DE ENCANTAMENTO AO CLIENTE/ COLABORADOR

O Desafio III propõe uma jornada prática em que os estudantes mergulham no ecossistema de empresas parceiras, apoiando na criação de experiências que encantem clientes ou colaboradores. Ao longo das semanas, investigam dores, mapeiam jornadas e desenvolvem soluções que gerem valor real. Nessa trilha, avançam por etapas de diagnóstico, construção de hipóteses, testes e comunicação de resultados. O processo é colaborativo, com protagonismo estudantil, docência facilitadora e avaliação baseada em evidências e impacto.



4º SEMESTRE

CICLO DE FUNDAMENTOS

Este ciclo introduz os conceitos que dão sustentação à formação do estudante. Nesta etapa, ele explora as disciplinas a seguir, construindo a base necessária para compreender os conteúdos do período e se preparar para o avanço ao Ciclo Prático.



FINANÇAS (Mercado de Capitais)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina introduz o funcionamento do mercado de capitais aplicado a startups, destacando como empresas inovadoras acessam investimentos para financiar seu crescimento. Os estudantes exploram conceitos de risco e retorno, estruturas de financiamento, mecanismos de captação e a dinâmica entre empreendedores e investidores. Casos práticos aproximam a teoria do ecossistema real de investimentos, permitindo compreender como decisões financeiras influenciam a trajetória de negócios emergentes.

DREAM TEAM Corpo Docente



Alexandre Cracovsky



Denis Morante



Vitor Ferreira

GENTE & GESTÃO (Gestão de Equipes)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de estruturação societária em startups, abordando modelos de escolha de sócios, políticas de vesting e estratégias de distribuição de participação. Os estudantes exploram princípios de organização interna, governança e dinâmicas de conselho para apoiar a evolução empresarial. O ciclo final inclui aplicações práticas voltadas à definição de estruturas societárias sustentáveis.

DREAM TEAM Corpo Docente



Sergio Ricardo Pinto



Vitória Gonçalves
de Oliveira

LEGAL (Contratos)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos do Direito do Trabalho e Tributário no contexto empresarial, abordando tipos de contrato, diferenças entre empregados e prestadores de serviço e dinâmicas do trabalho em plataformas. Os estudantes exploram questões trabalhistas, modelos de negócios, contratos e incentivos fiscais. O conteúdo inclui noções de reforma tributária, obrigações acessórias e aspectos tributários de franquias. O ciclo final envolve aplicações práticas relacionadas à Lei de Liberdade Econômica.

DREAM TEAM Corpo Docente



Juliana D'Macêdo



Patrícia Castro e
Serpa



Giovani Ravagnani

OPERAÇÕES

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de gestão de operações, abordando seu papel estratégico, objetivos de desempenho e principais trade-offs. Os estudantes exploram frameworks de gestão, estruturas operacionais em diferentes tipos de empresas e o uso de tecnologia na área. O conteúdo inclui análise e adequação de processos, métricas e análises financeiras, além de temas como gestão de pessoas, planejamento de demanda, MRP e gestão de estoques. O ciclo final envolve aplicações práticas voltadas à eficiência operacional e à tomada de decisão.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Giliard Guerreiro
de Souza



Sara Parga
Carneiro



Marcio Ferreira
Severo

SALES & GROWTH (Primeiros Clientes)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta a dinâmica de crescimento de uma empresa, abordando geração de demanda, gestão de pipeline e as etapas iniciais do ciclo de receita. Os estudantes desenvolvem uma visão integrada de marketing, growth, pré-vendas, vendas e pós-vendas, além de compreender diferenças entre modelos B2C e B2B. O conteúdo inclui a Arquitetura de Receita Mínima Viável (ARMV) e práticas para conquistar os primeiros clientes e estruturar times comerciais. O ciclo final envolve aplicações voltadas à consolidação dos processos de crescimento inicial.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Henrique Falcão



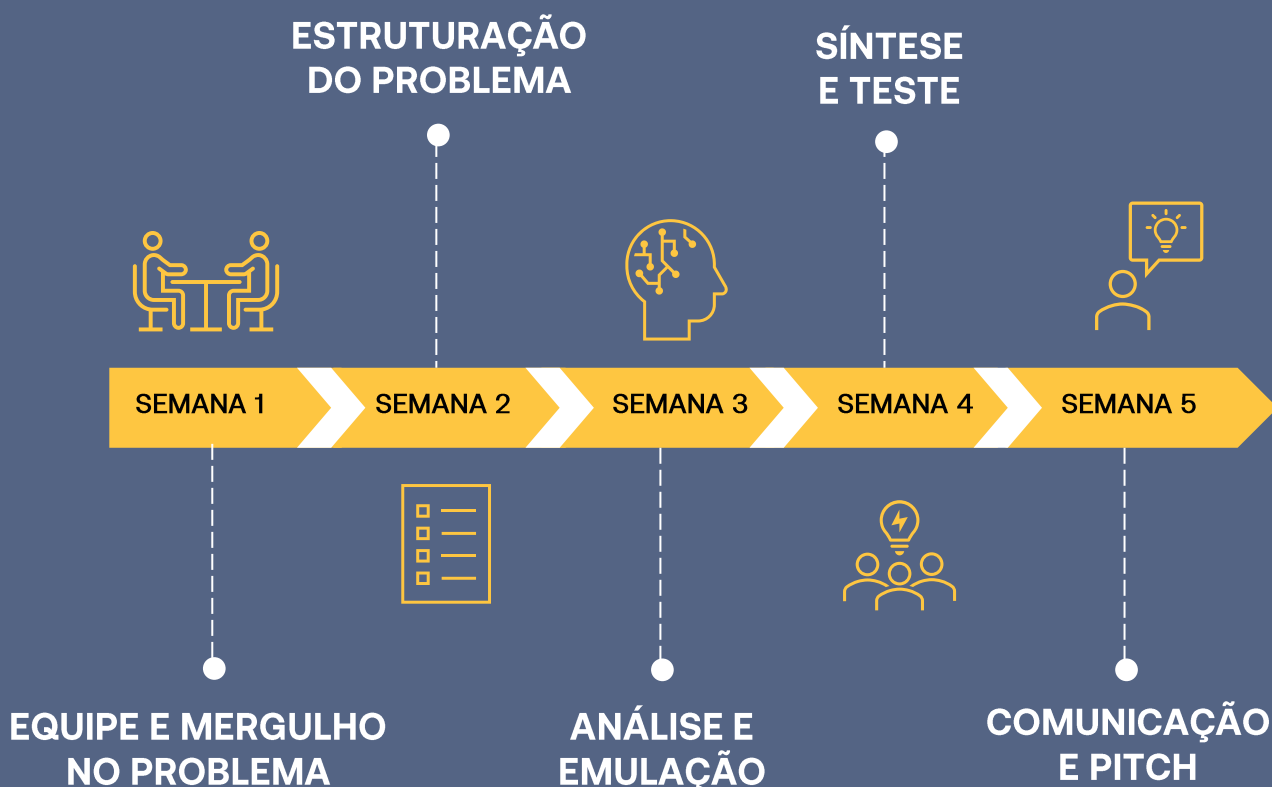
Guilherme Pinheiro

CICLO PRÁTICO

Como parte da metodologia da Link, baseada em desafios, o Ciclo Prático representa a segunda etapa do semestre e coloca o estudante em ação. Nesse momento, os conteúdos aprendidos ganham aplicação concreta por meio de um desafio estruturado.

DESAFIO IV VENDAS & TRAÇÃO

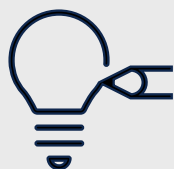
O Desafio IV propõe uma jornada prática em que os estudantes atuam como times de growth, estruturando mecanismos de vendas e tração orientados por dados. Ao longo das semanas, investigam segmentos, testam hipóteses, analisam métricas e desenvolvem estratégias para impulsionar o crescimento de uma empresa real. A trilha é guiada por ciclos de experimentação, que orientam diagnóstico, priorização, testes e comunicação de resultados. O processo é colaborativo, com protagonismo estudantil, integração entre áreas de negócio e avaliação baseada em evidências, aprendizado e impacto nas decisões de crescimento.



5º SEMESTRE

CICLO DE FUNDAMENTOS

Este ciclo introduz os conceitos que dão sustentação à formação do estudante. Nesta etapa, ele explora as disciplinas a seguir, construindo a base necessária para compreender os conteúdos do período e se preparar para o avanço ao Ciclo Prático.



IA FOR BUSINESS

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta a aplicação da Inteligência Artificial na criação de MVPs, explorando fundamentos de IA, engenharia de prompt, automações inteligentes e Vibe Coding para prototipação. Os estudantes aprendem a desenhar fluxos automatizados, integrar ferramentas acessíveis e estruturar soluções orientadas por IA para validação rápida de propostas de valor. O ciclo final inclui projetos práticos focados na construção e teste de produtos viáveis impulsionados por inteligência artificial.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Rafael Arevalo



Victor Venites

ESTRATÉGIA

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos do pensamento estratégico no contexto empresarial, abordando a análise de ambientes internos e externos e o uso de modelos e ferramentas para formular e implementar estratégias organizacionais. Os estudantes aprendem a interpretar dinâmicas competitivas e a desenvolver soluções inovadoras alinhadas a modelos de negócio e propostas de valor. O ciclo final inclui aplicações práticas focadas na criação de vantagem competitiva por meio de decisões estratégicas estruturadas.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Pedro Somma



Fabio Papaiz

FINANÇAS (Avaliação de Ativos)

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de valuation no contexto de startups, oferecendo uma visão prática sobre a valoração de ativos e a aplicação dos principais métodos utilizados no mercado. Os estudantes exploram diversas abordagens como Berkus, Scorecard, Múltiplos, Venture Capital Method, Gordon, EVA e Risk Factors, além de práticas de M&A e instrumentos financeiros aplicados. O conteúdo inclui métodos avançados, como o Fluxo de Caixa Descontado (DCF), com estudo de WACC, CAPM, projeções financeiras e valor terminal.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Maíra Castro



Derek Poustk



Carlos Eduardo
Moreira

FUNDRAISING

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de captação de recursos para startups, fundos de investimento e organizações sem fins lucrativos, explorando estratégias de fundraising e o ecossistema de investidores. Os estudantes aprendem sobre diferentes fontes de financiamento — como venture capital, fundos early stage, growth equity e fundos de fundos — além de técnicas de pitching e negociação. O conteúdo aborda aspectos jurídicos e regulatórios do processo de captação. O ciclo final inclui a análise de casos reais e o desenvolvimento de projetos práticos.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Rodrigo Menezes



Gustavo Dalcolmo



Fabiana Fagundes



Pedro Ferreira



Lara Mayer

SALES & GROWTH

Escalando a Receita

60 + 20 = 80h

Ciclo
Teórico

Ciclo
Prático

A disciplina apresenta os fundamentos de crescimento e escalabilidade, explorando frameworks, modelos de aquisição de clientes, funis de vendas e estratégias de retenção. Os estudantes desenvolvem habilidades analíticas e estratégicas para otimizar processos de marketing, vendas e expansão organizacional. O ciclo final inclui aplicações práticas voltadas ao desenho de mecanismos de crescimento sustentado.

DREAM TEAM

Corpo Docente



Camila Von Muller



Henrieth Oliveira



Gustavo Gadotti

CICLO PRÁTICO

Como parte da metodologia da Link, baseada em desafios, o Ciclo Prático representa a segunda etapa do semestre e coloca o estudante em ação. Nesse momento, os conteúdos aprendidos ganham aplicação concreta por meio de um desafio estruturado.

DESAFIO V FUNDRAISING

O Desafio V propõe uma jornada em que os estudantes atuam como consultorias de fundraising, apoiando startups do ecossistema LINK na construção de estratégias de captação de recursos. A trilha segue o Problem Solving Cycle, orientando diagnóstico, tese, desenvolvimento e testes de solução, até a consolidação dos resultados. O processo é colaborativo, com protagonismo estudantil, dedicação integral ao projeto e avaliação baseada em evidências, entregas consistentes e impacto percebido pelas startups atendidas.



GRADE CURRICULAR ELETIVAS

AGROBUSINESS

A disciplina apresenta os principais subtemas do agronegócio, destacando sua relevância para o PIB brasileiro. Aborda produtividade, logística, energia renovável, cadeia do carbono e o uso de inteligência no setor, oferecendo uma visão integrada desse ecossistema estratégico.



Gustavo
Salvati



Guilherme
Anzoategui



ALIANÇAS ESTRATÉGICAS

A disciplina desenvolve habilidades para identificar, criar, prospectar, fechar e gerenciar acordos comerciais e parcerias estratégicas em diferentes setores. Aborda modelos de parceria e integra a análise de cases reais do ecossistema de startups, fortalecendo a capacidade de atuação em ambientes de inovação e crescimento.



Pedro Falkenbach



ATUAÇÃO E IMPROVISAÇÃO PARA NEGÓCIOS

A disciplina desenvolve uma comunicação profissional estratégica e autêntica, a partir de princípios do teatro e da improvisação, para fortalecer competências de liderança, expressão e adaptabilidade, com foco na construção de uma persona profissional alinhada aos objetivos de carreira.



Aline Jones



GRADE CURRICULAR ELETIVAS

AUTOMAÇÕES E AI

A disciplina introduz ferramentas no-code/low-code e automação com IA, abordando APIs, integrações, engenharia de prompt e criação de fluxos práticos com N8N. Desenvolve habilidades para otimizar processos, analisar dados com IA e construir soluções aplicadas em plataformas como WhatsApp e ferramentas de IA generativa.



Muriel Auler

GEOPOLITICS

A disciplina analisa eventos contemporâneos da política internacional e suas implicações para o comércio, os negócios e o ambiente econômico global. Aborda as principais dinâmicas das relações internacionais, os interesses e disputas entre Estados e os conflitos geopolíticos que impactam decisões estratégicas no mundo dos negócios.



Rory Dowling

CIÊNCIA DA FELICIDADE PARA UMA VIDA DE SUCESSO

A disciplina aplica a Ciência da Felicidade ao desenvolvimento de competências interpessoais, utilizando o modelo SPIRE para promover bem-estar, propósito e relações conscientes. Aborda práticas baseadas em evidências que fortalecem ambientes de trabalho mais saudáveis, colaborativos e produtivos.



Maria Emilia Velloso

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

COMPUTAÇÃO EM NUVEM (CLOUD COMPUTING)

A disciplina apresenta conceitos e ferramentas de computação em nuvem, destacando sua aplicação em modelos de negócio e seus impactos financeiros e operacionais. Aborda também como a nuvem apoia práticas de desenvolvimento ágil de software, contribuindo para soluções mais escaláveis, eficientes e inovadoras.



Francisco Isidro

MEDIA E MARKETING

A disciplina aborda o papel estratégico do conteúdo na construção de autoridade de marcas e pessoas na economia digital, analisando como estratégias de mídia e marketing contribuem para posicionamento, reputação e geração de valor para diferentes objetivos de negócio.



Leo Kuba

CULTURA DE FÃ

A disciplina aborda o conceito de Fã e o funcionamento da Cultura de Fãs em diferentes contextos organizacionais. Apresenta os pilares da comunicação com fãs, frameworks para atuação estratégica e o FanMap como ferramenta integradora para construir e fortalecer comunidades de fãs em torno de marcas e projetos.



Thiago Silva

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

REAL STATE

A disciplina aborda o funcionamento do setor imobiliário, contemplando aspectos de gestão, finanças e investimentos, além das dinâmicas de mercado, planejamento e desenvolvimento de empreendimentos.



Maristela
Sordi



Guilherme
Anzoategui

DINÂMICAS INTERPESSOAIS (PODER EMPREENDEDOR)

A disciplina promove uma jornada prática de autoconhecimento relacional, comunicação autêntica e construção de confiança, integrando fundamentos de neurociência social e dinâmicas de grupo. Desenvolve competências como escuta ativa, feedback, leitura emocional e gestão madura de conflitos habilidades essenciais para o empreendedor.



Bruno
Mano



Guilherme
Anzoategui

DO ZERO AO CONSELHO

A disciplina percorre da concepção estratégica às reuniões de conselho, enfatizando execução, acompanhamento de desempenho e governança. Aborda o papel de mentores e conselheiros, além do uso de tecnologias como nuvem e IA, fortalecendo a capacidade do empreendedor de pensar e agir estrategicamente.



José Maria Pessoa

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

EXCEL PARA EMPREENDEDORES

A disciplina integra conceitos fundamentais de gestão financeira, vendas, dados e planejamento estratégico, abordando projeções, automações, visualização de informações e análise por meio de gráficos e listas. Inclui também fundamentos de gestão de pessoas, oferecendo uma visão prática e aplicada da operação de um negócio.



Leandro Schunk

EXPANSÃO E FRANQUIAS

A disciplina aborda os fundamentos do mercado de franquias, incluindo estrutura, aspectos jurídicos, análise de mercado, geomarketing, expansão e gestão de franqueados, conectando teoria, legislação e cases reais.



Carlos Eduardo Mello

FOOD DEVELOPMENT

A disciplina aborda o setor de alimentos e bebidas sob a perspectiva da gestão de projetos de inovação, explorando o desenvolvimento de produtos da geração de ideias até a entrada no mercado.



Renata Forner

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

GESTÃO DE COMUNIDADES

A disciplina aborda a gestão de comunidades como estratégia para gerar valor e inovação, explorando ferramentas colaborativas e o uso de mídias digitais para fortalecer conexões entre marcas, empreendedores e públicos.



Ingrid Hachich Abdo

GESTÃO DE REPUTAÇÃO

A disciplina aborda a gestão de reputação, explorando como empresas e empreendedores constroem, protegem e recuperam sua imagem. Analisa o papel dos stakeholders, os principais riscos reputacionais e o impacto de acionistas e investidores diante das expectativas da sociedade.



Carlos Parente Barros

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL APLICADA A NEGÓCIOS

A disciplina introduz a IA Generativa aplicada aos negócios, abordando desde seus fundamentos até técnicas avançadas como automações, APIs e projetos práticos, visando criar soluções inovadoras e escaláveis.



Ricardo Lebre

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

INTRODUÇÃO AO SEXY CANVAS

A disciplina apresenta o Sexy Canvas como ferramenta para entender desejos humanos e criar produtos, marcas e comunicações mais atraentes, explorando como esses elementos impulsionam vendas e conectam o autoconhecimento do empreendedor ao crescimento do negócio.



Aline
Jones



André
Diamand

MATERIALIZAÇÃO DE PARCERIAS

A disciplina desenvolve competências de proatividade, análise estratégica, criatividade e comportamento empreendedor, além de comunicação eficiente e não violenta. Fortalece também a resiliência e a capacidade de adaptação para tomar decisões e conduzir negócios em contextos complexos.



Fabiana Castro



Gabriel Elias

MÉTODOS QUANTITATIVOS

A disciplina aborda métodos quantitativos aplicados à estratégia, marketing e finanças, utilizando análises estatísticas em bases de dados reais. Explora técnicas como regressões, séries temporais, modelagem preditiva e testes de hipóteses, preparando o estudante para resolver problemas reais e tomar decisões informadas com ferramentas estatísticas avançadas.



Carlos Eduardo
Moreira

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA

A disciplina aborda técnicas de negociação estratégica e gestão de conflitos, explorando diferentes estilos, métodos e cenários competitivos. Enfatiza o autoconhecimento, a escuta ativa e a construção de argumentos para negociações eficazes, inclusive em contextos internacionais.



Rodrigo Machado

THE MOVILE WAY

A disciplina aborda a trajetória da Movile e discute princípios de gestão, cultura organizacional, estratégia e inovação envolvidos na construção e expansão de um ecossistema de negócios.



Eduardo Lins

VENTURE CAPITAL E DISRUPÇÃO

A disciplina aborda os desafios estratégicos de crescimento, aceleração e turnaround de negócios, explorando o papel do venture capital na avaliação de oportunidades, na tomada de decisões e na condução de transformações organizacionais.



Giovanni Ravagnani

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

PROPÓSITO E SIGNIFICADO DE VIDA

A disciplina aborda a construção de uma vida com propósito, unindo autoconhecimento, escolhas conscientes e ferramentas de planejamento. Explora conceitos de bem-estar e resiliência, incluindo reflexões a partir de Em Busca de Sentido. O estudante desenvolve clareza para orientar suas escolhas e estruturar projetos alinhados a seus valores.



Fernanda Thees

DO ZERO AO EXIT – JORNADA DO EMPREENDEDOR

A disciplina aborda a preparação estratégica de empresas para processos de venda (exit), explorando criação de valor, valuation, governança, modelagem financeira e as principais etapas de operações de fusões e aquisições.



Rodrigo Miranda

SCREEN TIME

A disciplina desenvolve a consciência crítica sobre o uso do tempo em telas e sobre a construção de conteúdos de entretenimento, redes sociais e novas tecnologias. Promove a análise de notícias, fatos e imagens para estimular curiosidade, debate e reflexão. Incentiva também a autoavaliação dos impactos das narrativas consumidas na elaboração da própria história.



Fabiana Castro

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

GESTÃO ESTRATÉGICA DE EVENTOS

A disciplina aborda a gestão estratégica de eventos como ferramenta de comunicação, posicionamento de marca e geração de valor, explorando planejamento, execução e avaliação de eventos presenciais, digitais e híbridos, com foco em inovação, parcerias e resultados para os objetivos de negócio.



Admar Neto

TOMADA DE DECISÃO

A disciplina desenvolve habilidades para tomar decisões em cenários de incerteza, aplicando conceitos de estatística, matemática financeira, sistemas dinâmicos e estratégia competitiva. O conteúdo fortalece a capacidade analítica do aluno e sua atuação em contextos com informações limitadas.



Arnaldo
Rocha



Vitor
Freire

WEALTH MANAGEMENT

A disciplina desenvolve habilidades para analisar o mercado de capitais, tomar decisões estratégicas e atuar criticamente no setor. Aborda a elaboração de projetos, emissão de relatórios, estruturação de carteiras e gestão patrimonial, além de estimular comunicação eficaz e postura empreendedora



Fernando Martinson Ruiz

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

ECOMMERCE & CANAIS DIGITAIS DE VENDA

A disciplina aborda conceitos, modelos e ferramentas para criação e gestão de negócios digitais com foco em e-commerce e canais de venda direta ao consumidor, explorando estratégias de operação, integração de canais, uso de dados e tecnologias para aprimorar a experiência do cliente e a eficiência do negócio.



Eduardo Muniz

BRANDING PESSOAL

A disciplina aborda os conceitos fundamentais de gestão de marca pessoal, com foco no fortalecimento da imagem profissional, diferenciação no mercado de trabalho e posicionamento estratégico da carreira, por meio de estratégias e aplicações práticas nos ambientes presencial e digital.



Karen Fuoco

ENERGIA ELÉTRICA NO BRASIL

A disciplina aborda o funcionamento do setor elétrico brasileiro, contemplando sua evolução regulatória e institucional, a estrutura dos segmentos de geração, transmissão, distribuição e comercialização, bem como os modelos de negócio, contratos e tendências tecnológicas que influenciam o desenvolvimento do mercado de energia no país.



Rodrigo Machado

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

ACELERAÇÃO E GROWTH

A disciplina aborda estratégias de aceleração, crescimento e turnaround de negócios, explorando ciclos de vida das empresas, tomada de decisões em contextos complexos e o uso de modelos de aceleração, inovação e transformação digital a partir da análise de casos reais.



Daniel
Knopfholz



Sarah
Hirota

ESTRATÉGIAS FISCAIS

A disciplina aborda fundamentos da gestão fiscal aplicada aos negócios, explorando a estrutura tributária brasileira, regimes de tributação e estratégias para análise de cenários, identificação de riscos e busca de eficiência fiscal na tomada de decisões empresariais.



Bruno Kuntz

O LÍDER E O INCONSCIENTE

A disciplina explora as dimensões filosóficas e psicanalíticas da liderança no contexto empresarial contemporâneo, analisando como inconsciente, desejo, ética e relações de poder influenciam decisões estratégicas, cultura organizacional e atuação de líderes em ambientes complexos.



Pedro Somma

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

POWER SKILLS E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A disciplina aborda o diagnóstico e o desenvolvimento estratégico de Power Skills com apoio da inteligência artificial, destacando competências interpessoais essenciais para liderança, tomada de decisão e atuação eficaz em contextos organizacionais complexos.



Patricia Nicieza

THE ETHICAL EDGE

A disciplina aborda fundamentos éticos e filosóficos aplicados à liderança e à tomada de decisão em contextos de negócios, utilizando análises críticas e estudos de caso para desenvolver reflexão, responsabilidade e integridade na atuação profissional.



Evan Hogan

CRIANDO SEU FUTURO: INSPIRAÇÃO PARA O AMANHÃ

A disciplina propõe reflexões sobre carreira, propósito e construção de futuro, estimulando os estudantes a ampliar sua visão de possibilidades, tomar decisões conscientes e desenvolver protagonismo em suas trajetórias pessoais e profissionais.



Marcia Dolores Lima

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

O NOVO VAREJO

A disciplina aborda o varejo contemporâneo como espaço estratégico de inovação, relacionamento e construção de marca, explorando suas transformações históricas, culturais e tecnológicas e seu papel na geração de valor para negócios e consumidores.



Leonardo Sampaio

SPECIAL SITUATIONS, TURNAROUND E DISTRESSED ASSETS

A disciplina aborda as dinâmicas estratégicas, jurídicas e financeiras envolvidas em situações especiais, reestruturação de negócios e turnaround, analisando casos reais de crise empresarial, processos de recuperação e tomada de decisão em contextos de alta complexidade e incerteza.



Thiago Chebatt

CRIPTOATIVOS: ESTRATÉGIAS E OPORTUNIDADES

A disciplina aborda os criptoativos e tecnologias emergentes como classes de investimento e vetores de transformação dos mercados globais, explorando tendências disruptivas, estratégias de valuation e seus impactos econômicos e geopolíticos.



Patrícia De Divitiis

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO

A disciplina aborda os fundamentos do empreendedorismo de impacto, explorando modelos de negócios que conciliam propósito social e ambiental com viabilidade econômica, bem como ferramentas para estruturação, avaliação e gestão de empreendimentos de impacto.



Fernando Assad

FINTECH BUILDERS: MODELOS E MARCAS

A disciplina explora os fundamentos dos modelos de negócios fintech e as transformações do mercado financeiro impulsionadas pela tecnologia, abordando inovação em serviços financeiros, plataformas e ativos digitais, regulação e estratégias para criação, validação e escalabilidade de soluções no ecossistema financeiro digital.



Giovanni Ravagnani

LIDERANÇA E CULTURA

A disciplina aborda o papel da liderança e da cultura organizacional na construção e no desenvolvimento de empresas, analisando como valores, práticas de gestão e estilos de liderança contribuem para a consolidação e evolução das organizações em diferentes estágios de maturidade.



Marcelo Apovian

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

PARCERIAS E VENDAS PARA O GOVERNO

A disciplina aborda estratégias de parcerias e vendas para o setor público, explorando modelos de relacionamento com o governo, estruturação de acordos comerciais e análise de casos práticos de empresas e startups que atuam nesse mercado.



Juliana Minorello



20h

BEM-ESTAR ORGANIZACIONAL COMO VANTAGEM COMPETITIVA

A disciplina analisa evidências que relacionam saúde mental, engajamento e produtividade, bem como abordagens baseadas em dados para a construção de ambientes de trabalho mais sustentáveis e de alto desempenho.



Mariana Oreg



20h

FUTURO(S): TRABALHO, CONSUMO, LIDERANÇA E ECOSSISTEMAS

A disciplina explora cenários de futuros emergentes a partir da integração entre transformações tecnológicas, mudanças no comportamento humano e novos modelos de trabalho, consumo, liderança e ecossistemas, estimulando a reflexão estratégica para tomada de decisão em contextos de transição.



Carlos Parente



20h

GRADE CURRICULAR ELETIVAS

RETAIL DESIGN

A disciplina aborda o papel estratégico do ponto de venda na construção de marcas e experiências de consumo, explorando como o design e a ambientação dos espaços influenciam o comportamento do consumidor, a percepção de valor e o desempenho comercial no varejo contemporâneo.



Renan Zavanella

TAX HACKING – PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO APLICADO

A disciplina aborda o sistema tributário brasileiro aplicado aos negócios, explorando estratégias de planejamento e otimização tributária lícita, regimes de tributação, estruturação societária e tomada de decisão fiscal em contextos empresariais.



Roberto Junqueira



Av. Brigadeiro Luís Antônio, 5083
São Paulo, SP – Brasil - 01402-002
contato@lsb.com.br
www.lsb.edu.br