



ESCOLA NACIONAL  
de SEGUROS

PÓS-GRADUAÇÃO EM NÍVEL DE EXTENSÃO EM  
*BUSINESS PARTNER*

Prezado(a) Sr.(a.),

Agradecemos seu interesse em nossos programas de ensino e lhe cumprimentamos pela iniciativa de buscar o seu aperfeiçoamento profissional.

Você está recebendo o programa do curso de **Pós-graduação em nível de extensão em *Business Partner*** da Escola Nacional de Seguros. Nele você encontrará todas as informações sobre o curso e outros detalhes, como período de realização, horário, local e procedimentos para efetivação de sua matrícula.

Na oportunidade, gostaríamos de ressaltar que o pré-requisito para os Cursos Formação Executiva, da Escola Nacional de Seguros é o ensino superior completo, e em casos especiais, consideraremos o notório saber do candidato que eventualmente não possua nível superior. Estes casos particulares deverão ser alvo de avaliação curricular pela coordenação do curso.

As inscrições devem ser realizadas através do nosso site e a nossa equipe dará prosseguimento às atividades necessárias de confirmação de matrícula.

Atenciosamente,

Mario Couto Soares Pinto  
DIRETOR DE ENSINO SUPERIOR

## APRESENTAÇÃO

### A ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS (ENS)

Fundada em 1971, a Escola Nacional de Seguros (ENS) tem a missão de **desenvolver o mercado de seguros** por meio da geração e difusão de conhecimento e da capacitação de profissionais. Atuando dentro do modelo da educação continuada, a Instituição atende às necessidades dos profissionais brasileiros, ajudando-os a enfrentar um mercado com forte competitividade.

Desde a sua criação, a ENS vem contribuindo com o desenvolvimento da indústria do seguro ao oferecer programas educacionais, apoiar pesquisas técnicas, publicar vasta gama de títulos e promover eventos. Nesse período, também vem se notabilizando pela troca de experiências com instituições de ensino do Brasil e exterior, ao estabelecer convênios de cooperação técnica.

Em 2005, obteve parecer favorável do Ministério da Educação – MEC para ministrar, no Rio de Janeiro, o Bacharelado em Administração de Empresas com Linha de Formação em Seguros e Previdência, o primeiro do País com essas características. Assim, a ENS confirmou seu comprometimento com a alta qualificação de profissionais para um setor que vem se tornando cada vez mais complexo.

Presente em mais de 60 localidades de todas as regiões do Brasil, por meio da atuação de duas coordenações regionais (Rio de Janeiro e São Paulo) e de parcerias com outras instituições, a ENS atende a mais de 40 mil alunos e participantes por ano, em cursos e outros programas educacionais, presenciais e *online*. Consegue, assim, manter e expandir o elevado padrão de qualidade que é sua marca, bem como ratificar sua condição de maior e melhor escola de seguros do Brasil.

### APRESENTAÇÃO DO CURSO

A crescente busca por maiores e melhores resultados nas empresas exige cada vez mais um elevado nível de engajamento, por parte das pessoas, em processos e nas áreas, assim como da área de recursos humanos. Surge então a figura do BP - *Business Partner* aquele que garante um alto padrão de atuação com qualidade e resolutividade como parceiro do negócio e de seus clientes internos. Apóia na busca do alcance das metas e diretrizes estratégicas e contribui do ponto de vista técnico, estratégico e humano.

A proposta deste curso é de forma prática e dinâmica trazer modelos, e trabalhar conceitos e ferramentas de apoio, para uma maior compreensão e desenvolvimento do BP - *Business Partner*, na perspectiva da construção de parcerias, e de soluções em conjunto, minimizando custos e resistências e apoiando mudanças, agregando valores e alavancando resultados.

São muitas as competências diferenciadoras do BP, principalmente as de agir agente de mudança e facilitador de processos. Esse Programa permeia um conjunto de soft e hard skills e ainda, promove a ampliação da visão do profissional do ponto de vista sistêmico e estratégico. Nele, estão contempladas metodologias ágeis e questões extremamente atuais como diversidade e inclusão, gestão de equipes virtuais e outras ferramentas de apoio que impactam positivamente nos resultados do negócio e da área de RH e municiam o participante de informações mais precisas para tomadas de decisões mais assertivas.

### OBJETIVOS

- Entender o papel do HR BP como um facilitador da estratégia organizacional;
- Atuar como facilitador entre gestores e equipes de diferentes áreas, garantindo um clima organizacional favorável para o alcance dos resultados desejados;
- Identificar, se familiarizar e discutir aplicação de métodos, ferramentas e tecnologias que facilitem a prática de diagnóstico e intervenção alinhados ao planejamento estratégico da organização neste mercado exponencial;
- Desenvolver competências como HR BP.

### PÚBLICO-ALVO

O curso é direcionado para:

Profissionais de qualquer área, formandos ou graduados, que atuam como HR *Business Partner* nas organizações, e/ou que tenham interesse no desenvolvimento e na formação sejam eles da área de RH ou de distintas áreas.

### REQUISITOS

Graduação completa.

### ESTRUTURA CURRICULAR

O curso é composto por 7 disciplinas. Possui carga horária total de 168 horas-aula, com duração aproximada de 7 meses.

### GRADE CURRICULAR

Disciplina	Carga Horária (h/a)
Visão estratégica empresarial	24
HR <i>Business Partner</i>	24
HR <i>Business Partner</i> : Competências essenciais	24
Metodologias ágeis e ferramentas	24
<i>People Analytics</i> : Gestão de indicadores	24
Gestão de equipes virtuais e presenciais	24
Comunicação e engajamento	24
<b>Total</b>	<b>168</b>

## AVALIAÇÃO

Para ter direito à certificação, o aluno deverá cursar com assiduidade e ser aprovado, obrigatoriamente, em todas as disciplinas do curso.

São critérios essenciais para aprovação:

- a) Notas mínimas de 7,0 (sete) para cada disciplina;
- b) Frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento). A frequência será apurada no total da carga horária do Curso, devidamente registrada em diários de classe.

As avaliações de rendimento escolar serão realizadas por meio de prova escrita e/ou por trabalho.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### 1. Visão estratégica empresarial

- 1.1 O posicionamento estratégico do profissional e a importância da sua visão generalista tornam este módulo importantíssimo, por promover uma visão sistêmica e estratégica do negócio e do mercado. Propicia um olhar para fora e garante uma melhor compreensão das consequências internas; Economia e seus reflexos no business e Balance ScoreCard - BSC.

### 2. HR Business Partner

- 2.1 O papel do *Business Partner* (RH no negócio ou o Negócio em RH). Esta disciplina sensibiliza o BP - *Business Partner* quanto ao seu papel, suas responsabilidades e os domínios técnicos necessários quanto as ferramentas de e do seu trabalho.

### 3. HR Business Partner: Competências essenciais

- 3.1 O perfil do BP é composto por um conjunto complexo de competências diferenciadoras e indispensáveis ao exercício do seu papel. Parte delas estão atreladas à resiliência, a flexibilidade e a capacidade de adaptação aos aspectos culturais e de poder os quais refletem de imediato na gestão do clima organizacional. Logo, seu autodesenvolvimento é fundamental. A disciplina elucida o conjunto de competências requeridas e a identificação de modo como lidamos com as situações do dia a dia.

### 4. Metodologias ágeis e ferramentas

- 4.1 Esta disciplina instrumentaliza o profissional fornecendo ferramentas e metodologias ágeis que possam contribuir na gestão de projetos de curto prazo e nas atividades do dia a dia do trabalho.

### 5. People Analytics: Gestão de indicadores

- 5.1 Monitoramento de indicadores e avaliação estratégica de pessoas e de RH. Métodos quantitativos aplicados ao *People Analytics* como instrumento da gestão estratégica de pessoas com criação de dashboards.

### 6. Gestão de equipes virtuais e presenciais

- 6.1 Exercício puro da liderança. O desafio da condução de equipes virtuais, presenciais e 'squads' voltada a resultados. Planejamento de trabalho e administração do tempo. Aprimoramento da liderança com

foco em ferramentas tecnológicas de gestão de equipes. Foco em pessoas, diretrizes estratégicas, metas e resultados. Entendendo as diferenças culturais e se beneficiando das diferenças. Práticas e acordos eficazes. Atuação como facilitador de soluções.

## **7. Comunicação e engajamento**

7.1 Uma das maiores dificuldades humanas: a comunicação interpessoal, saber ouvir, empatia e o respeito ao outro. Como fortalecer as relações ao longo do convívio humano no ambiente pessoal e profissional. Feedback e habilidades da inteligência emocional e social como a tônica da diferenciação nas relações humanas.

## **COORDENAÇÃO ACADÊMICA**

**Prof. Anna Cherubina Scofano:** Doutoranda em Desenvolvimento de Recursos Humanos pelo ISCSP-Lisboa, Mestre em Gestão de empresas ISCTE - Portugal, MBA em Administração de Empresas e Negócios pela FVG/RJ, Pós-graduada em Gestão de Empresas pelo ISCTE, Portugal, Pedagoga, com Especialização em Administração Escolar. Personal e Executive coach certificada pelo ICI - Integrated Coaching Institute. Certificada como facilitadora de Jogos pela Lego®Serious Play. Assessora e consultora de empresas. Professora da FGV na área de Gestão de Pessoas. Durante os últimos 30 anos atua com gestão estratégica de pessoas nos diversos segmentos: financeiro, industrial, atacadista, varejista, de transportes de cargas e educacional em nível Brasil. Responsável por processos de: desenvolvimento de pessoas, implantação e reestruturação de Recursos Humanos e de universidade corporativa, gestão por competências e reestruturação de áreas comerciais. Foi responsável pela área de desenvolvimento do Banco Boavista Interatlântico e ex-Gerente de Recursos Humanos e Assessora de Negócios do Senac Rio. Autora e responsável pela implantação do Case RH Senac Rio; O PAPEL DA ÁREA DE RH OU RH ALÉM DO SEU PAPEL: UM MODELO DE GESTÃO TRANSFORMADORA apresentado no Congresso Nacional de Recursos Humanos - CONARH 2003. Coautora do Livro Capacitação e Desenvolvimento de Pessoas da Série Gestão de Pessoas, 2ª ed. FGV Editora, 2009. Coautora do Livro Coaching e mentoring da Série Gestão de Pessoas, FGV Editora, 2015.

## **MATERIAL DIDÁTICO E AMBIENTE EAD**

### **MATERIAL DIDÁTICO**

Ao início de cada módulo o material didático produzido pelos docentes para cada disciplina será disponibilizado no ambiente EAD. O conjunto de slides e apostilas terá formato PDF.

Caberá aos alunos, se assim desejarem, imprimir o material de cada disciplina para acompanhar as aulas.

### **AMBIENTE EAD**

O ambiente foi criado com o objetivo de disponibilizar diversas atividades de interação e comunicação, tais como:

- Informações e referências importantes do curso (manual do aluno, regulamentos, horário etc.);
- Encaminhamento e postagem de avisos;

- Disponibilização dos conteúdos trabalhados pelo docente em sala de aula; e
- Ferramentas de comunicação com a coordenação do curso.

**Obs.1: as turmas serão confirmadas em até 1 dia útil após o término das inscrições.**

O cancelamento que se caracteriza pela desistência do aluno antes da realização de qualquer disciplina, obedecerá ao disposto no contrato/termo de prestação de serviços educacionais.

Na falta de "quórum" na opção escolhida o candidato poderá participar da análise de perfil para outros cursos disponíveis ou solicitar restituição integral do valor pago.