

# Competitive Intelligence and Data-Driven Decision Making

*Dotar os Executivos e as suas Empresas com as competências críticas na tomada de decisão suportada em dados.*



**Num mundo cada vez mais volátil, incerto, complexo e ambíguo - V.U.C.A. - navegar o ambiente competitivo com sucesso é cada vez mais difícil. A quantidade de informação disponível (BIG DATA), assim como a desinformação (FAKE NEWS) crescem de forma exponencial dificultando a tomada de decisão e o desenvolvimento de estratégias de sucesso. A gestão de topo necessita assim de insights acionáveis para suportar a tomada de decisão e a execução da mesma, com o objetivo de aumentar a performance global da empresa, no presente, e no futuro.**

Este programa endereça estes desafios de forma integrada, abrangendo todas as áreas funcionais e nos diversos níveis organizacionais. Os seu principais objetivos são:

- Aumentar a competitividade estratégica das empresas Portuguesas através da superior preparação da gestão de topo – C-Suite – e respetivas áreas funcionais para lidar com um contexto de decisão atual e futuro, que se caracteriza por uma volatilidade, incerteza, complexidade e ambiguidade crescente.
- Dotar os Executivos e as suas Empresas com as competências críticas na tomada de decisão suportada em dados, através da sua transformação em insights acionáveis para a tomada de decisão e desenvolvimento de estratégias competitivas de sucesso.

## OBJETIVOS

- Compreensão do que é a Tomada de Decisão baseada em insights acionáveis (Competitive Intelligence);
- Desenvolver a capacidade de analisar de forma estruturada de dados e informação proveniente do ambiente competitivo, seja com metodologias tradicionais seja com Data Science / Artificial Intelligence;
- Desenvolvimento de estratégia competitiva ganhadora ao nível da empresa, seus negócios e áreas funcionais;
- Aplicação da Estratégia Competitiva no suporte à Transformação Digital;
- Aplicação da Estratégia Competitiva na tomada de decisão presente (através de insights) e no futuro (através de Prospetiva / Foresight e Planeamento por Cenários).

# DESTINATÁRIOS

Os destinatários deste programa são os quadros diretivos, com responsabilidade pela tomada de decisão estratégica, assim como os quadros intermédios que suportam a tomada de decisão estratégica e tática, e que aspiram a um papel de liderança de sucesso nas organizações. Gestores que tomam decisões de negócio e que pretendem aumentar o seu impacto profissional, assim como o da empresa que representam, terão neste programa uma base de desenvolvimento imprescindível.

Os analistas de negócio, Data Scientists e profissionais de Tecnologias de Informação têm neste programa a oportunidade de complementar as suas competências para poderem aspirar a uma função de gestão ou estratégia de negócio.

Os modelos e ferramentas apresentados podem ser aplicados desde as multinacionais (MNEs) até às pequenas e médias empresas (PMEs).

## PROGRAMA

<b>Módulo 1 – 8h</b> <b>Data-Driven Decision Making</b>	<b>Módulo 2 – 8h</b> <b>KITs, OSINT e HUMINT</b>	<b>Módulo 3 – 8h</b> <b>Análise Competitiva &amp; Intelligence Development</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Contexto de Tomada de Decisão;</li><li>• Industry Change Drivers;</li><li>• Impactos na Tomada de Decisão;</li><li>• Conceitos de Competitive Intelligence;</li><li>• Análise;</li><li>• Cognitive Bias;</li><li>• Blindspots;</li><li>• Issue Analysis + Must-Win Battles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• OSINT</li><li>• Recolha de Informação Digital (Boolean Operators);</li><li>• Principais plataforma de recolha de Informação na Web;</li><li>• Social Web Listening;</li><li>• HUMINT;</li><li>• Técnicas de Entrevista e de Elicitação;</li><li>• Non-Verbal Intelligence / Body Language;</li><li>• Estruturação da Informação e redução do ruído;</li><li>• CI System (Sistema de Informação de CI, de Negócio, de Marketing, e Pessoal/Profissional).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Intelligence Funnel© - metodologia proprietária (Exercício);</li><li>• SWOT / TOWS (Exercício);</li><li>• Generic Strategies e Positioning Clock (Caso de Estudo);</li><li>• Marketing Communications Decision Model (Exercício);</li><li>• Digital Brand Architecture – (Exercício);</li><li>• Marketing Metrics;</li><li>• Advertising Media and Web Metrics (Demonstração);</li><li>• Social Media Analytics (Caso de Estudo).</li></ul>
<b>Módulo 4 – 8h</b> <b>Comunicação de Intelligence</b>	<b>Módulo 5A – 8h</b> <b>Business War Game</b> (frequência obrigatória dos módulos anteriores)	<b>Módulo 5B – 8h</b> <b>Scenario Planning</b> (frequência obrigatória dos módulos anteriores)
<ul style="list-style-type: none"><li>• Presenting to Win / Data Storytelling;</li><li>• Visual Thinking;</li><li>• Intelligence Elevator Pitch;</li><li>• Design Thinking;</li><li>• Competitor Profiling (desde a estratégia da companhia à de Marketing e Comunicação).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Business War Game<ul style="list-style-type: none"><li>• Conceito;</li><li>• Processo.</li></ul></li><li>• Business War Game Workshop<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento ou confirmação de Estratégias e Tomada de Decisões.</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Scenario Planning<ul style="list-style-type: none"><li>• Conceito;</li><li>• Processo.</li></ul></li><li>• Scenario Planning &amp; Strategic Foresight Workshop<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento ou confirmação de Estratégias e Tomada de Decisões.</li></ul></li></ul>
<b>Módulo 5C – 8h</b> <b>CI System Set-up</b> (frequência obrigatória dos módulos anteriores)	<b>Módulo 5D – 8h</b> <b>Data Visualization</b> (frequência obrigatória dos módulos anteriores)	<b>Módulo 5E – 8h</b> <b>Data Science</b> (frequência obrigatória dos módulos anteriores)
<ul style="list-style-type: none"><li>• CI System Roadmap;</li><li>• The Good, the Bad and the Ugly;</li><li>• Partilha dos Desafios e Best Practices;</li><li>• Dicas e conselhos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compreender o processo da Business Intelligence;</li><li>• Perceber o papel das aplicações analíticas, da monitorização do desempenho das organizações e das ferramentas de visualização no processo de Information Discovery e Storytelling with Data;</li><li>• Identificar e construir os indicadores chave das aplicações analíticas em contexto organizacional;</li><li>• Desenhar dashboards que suportem o storytelling da informação relevante para a tomada de decisão (em PowerBI).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Introdução a Big Data;</li><li>• Processos e Pessoas;</li><li>• Tecnologias e Métodos de Big Data;</li><li>• Casos de Estudo;</li><li>• O Papel de Big Data na Inovação;</li><li>• Implicações de Big Data.</li></ul>

## TESTEMUNHO



### CAM MACKEY

DIRETOR EXECUTIVO DA SCIP

*Apesar de estar cercado por dados e armado com poder de computação quase ilimitado, o papel do julgamento humano na*

*tomada de decisões estratégicas nunca foi tão importante. Ao unir a ciência da análise de dados com a arte da inteligência competitiva, este curso permitirá que os participantes tomem decisões que afetam a estratégia e o desempenho com maior confiança.*

*Como comunidade sem fins lucrativos líder para profissionais de inteligência competitiva, a SCIP tem o prazer de apoiar este novo empolgante programa de formação executiva.*

## CORPO DOCENTE



### FLÁVIO PINHEIRO

PROFESSOR



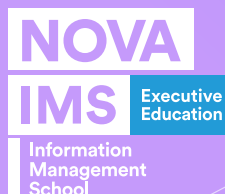
### LUÍS MADUREIRA

COORDENADOR E INSTRUTOR  
DO PROGRAMA



### MIGUEL DE CASTRO NETO

PROFESSOR



NOVA

IMS Executive Education

Information Management School

## CONTACTOS

Caso pretenda obter mais informações sobre este curso, por favor contacte:

**MARA SOARES**

executive@novaims.unl.pt | +351 213 828 610

Chamada para rede fixa nacional

Saiba mais em:  
[www.novaims.unl.pt/ciddm](http://www.novaims.unl.pt/ciddm)



2ª Edição