Revenue Operations & Estratégias de Crescimento

Revenue Operations não é uma função, é a engenharia por trás do crescimento. Nesta especialização, você aprende a estruturar sistemas integrados que conectam Marketing, Vendas e Customer Success em uma única operação orientada à receita. Ao longo da jornada, desenvolve domínio sobre arquitetura de funil, gestão de pipeline, previsibilidade de receita e inteligência de dados, transformando processos fragmentados em um modelo escalável e mensurável. Mais do que operar, você passa a desenhar máquinas de crescimento com visão sistêmica, eficiência operacional e impacto direto nos resultados do negócio.

Formato **ONLINE**	Carga horária **360h**
Duração **11 meses**	Modalidade **PÓS**

Para quem é este curso?

Formação estratégica para profissionais que precisam estruturar crescimento previsível integrando Marketing, Vendas e Customer Success.

1 Perfil profissional

Profissionais de RevOps, Sales Ops, Marketing Ops, Growth e Analytics, além de líderes de Marketing, Vendas e Customer Success responsáveis por metas e decisões estratégicas de crescimento.

2 Atuação

O profissional atuará estruturando sistemas de receita integrados, e será capaz de desenhar arquiteturas de crescimento, definir métricas e sustentar decisões com impacto econômico.

3 Competências desenvolvidas

O aluno aprende a estruturar governança de receita, integrar dados comerciais, modelar previsibilidade de crescimento e comunicar decisões estratégicas baseadas em dados.

O que você vai aprender?

Arquitetura de Receita

Aprenda a desenhar sistemas integrados para gerar previsibilidade e eficiência de crescimento.

Previsibilidade de Receita

Domine métricas como CAC, LTV, payback e forecasting para projetar crescimento sustentável e sustentar decisões com impacto econômico.

Decisão Baseada em Dados

Desenvolva capacidade de interpretar dados comerciais e transformar indicadores em decisões estratégicas defensáveis.

Integração de Funil

Aprenda a alinhar processos, métricas e governança entre Marketing, Vendas e Customer Success para escalar crescimento.

Disciplinas que estruturam sua formação

Arquitetura Estratégica de Revenue Operations

A geração de receita nas organizações depende, cada vez mais, da integração entre marketing, vendas e sucesso do cliente. A disciplina discute os fundamentos de Revenue Operations (RevOps) como uma abordagem estruturada para alinhar estratégia, processos e execução ao longo de todo o ciclo de receita. O objetivo é compreender como modelos integrados de gestão podem apoiar maior consistência, eficiência e previsibilidade nas iniciativas de crescimento, reduzindo a fragmentação entre áreas e fortalecendo a tomada de decisão orientada a resultados.

Integração e Processos de Receita

A geração de receita envolve múltiplas áreas e etapas ao longo da jornada do cliente. A disciplina examina como os processos de marketing, vendas e sucesso do cliente podem ser estruturados de forma integrada dentro da lógica de Revenue Operations. São discutidos conceitos relacionados ao fluxo de receita entre áreas, à organização de processos end-to-end e à coordenação das atividades ao longo de todo o ciclo de vida do cliente. O objetivo é compreender como processos integrados podem reduzir fricções organizacionais e aumentar a consistência e a eficiência da operação de receita.

Sistemas de Métricas, Indicadores e Previsibilidade

Indicadores e métricas são elementos centrais para acompanhar a geração de receita e orientar decisões organizacionais. A disciplina apresenta conceitos relacionados à construção, organização e interpretação de sistemas de métricas aplicados a marketing, vendas e relacionamento com clientes. O foco está em compreender como sistemas estruturados de indicadores podem ampliar a visibilidade das operações, apoiar a tomada de decisão e contribuir para maior previsibilidade dos resultados de receita.

Disciplinas que estruturam sua formação

Performance e Escala Sustentável de Receita

O desempenho da operação comercial depende da capacidade das organizações de transformar oportunidades em receita de forma consistente e escalável. A disciplina discute fatores que influenciam a produtividade comercial, a eficiência de conversão e a gestão de pipelines de vendas. São explorados conceitos relacionados ao acompanhamento de resultados, à identificação de gargalos e à melhoria contínua das operações de receita. O objetivo é compreender como sustentar o crescimento com maior eficiência, previsibilidade e estabilidade ao longo do tempo.

Tecnologia e Stack de Revenue Operations

A gestão da receita nas organizações contemporâneas depende de um conjunto crescente de sistemas e ferramentas digitais. A disciplina discute o papel das tecnologias que suportam as operações de Revenue Operations, incluindo plataformas de CRM, automação e análise de dados. O objetivo é compreender como a infraestrutura tecnológica pode apoiar a integração de informações, a execução dos processos comerciais e o acompanhamento consistente dos resultados ao longo do ciclo de receita.

Modelo de Governança em Revenue Operations

Sustentar operações de receita integradas exige estruturas de governança capazes de coordenar diferentes áreas, responsabilidades e decisões. A disciplina examina modelos organizacionais aplicados a Revenue Operations, discutindo papéis, ritos de gestão e mecanismos de coordenação entre marketing, vendas e sucesso do cliente. A proposta é compreender como práticas de governança podem garantir alinhamento estratégico, consistência na execução e maior efetividade na gestão da receita.

Disciplinas que estruturam sua formação

Análise de Mercado e Posicionamento Competitivo

A disciplina desenvolve a capacidade de interpretar mercados competitivos sob uma perspectiva estratégica, analisando estruturas de concorrência, dinâmicas de disputa e escolhas de posicionamento. O aluno compreende como diferenciação, proposta de valor e relacionamento sustentam vantagem competitiva no longo prazo.

Estratégia Integrada para Performance em Vendas

A disciplina aborda a performance comercial como resultado da integração entre estratégia, marketing, relacionamento, canais e processos de vendas. O aluno desenvolve visão sistêmica da geração de resultados, entendendo como decisões ao longo da jornada impactam eficiência, conversão, retenção e crescimento sustentável.

Influência e Liderança em Marketing

A disciplina desenvolve a capacidade de exercer influência estratégica em contextos organizacionais complexos, onde decisões exigem articulação entre múltiplas áreas. O foco está na construção de legitimidade técnica, argumentação estruturada e sustentação de decisões sob pressão por resultado.

Disciplinas que estruturam sua formação

Neuromarketing, Comportamento e Experiência de Mercado

A disciplina explora fundamentos do comportamento humano aplicados às decisões de consumo e relacionamento. Integra psicologia, economia comportamental e experiência do cliente para compreender como percepções, emoções e contextos influenciam escolhas, permanência e abandono ao longo da jornada.

Dados, Métricas e Inteligência Analítica

A disciplina capacita o aluno a utilizar dados e métricas como suporte estruturado à tomada de decisão estratégica. O foco está na interpretação crítica de indicadores, na seleção de métricas relevantes e na transformação de dados em insights acionáveis para decisões de negócio.

Sistema de Inovação em Ambientes Complexos

A disciplina explora a inovação centrada no ser humano em contextos de transformação constante. O aluno aprende a identificar desafios reais, criar e validar soluções, e transformar ideias em iniciativas aplicáveis, unindo criatividade, design thinking e inteligência artificial.

Metodologia desenhada para quem decide o futuro

A agilidade do Digital-First da ESPM une o rigor acadêmico às demandas do mercado, transformando conhecimento em infraestrutura de decisão e resultados.

Semana 1
Entender

Introdução 5min

Contexto do(a) Professor(a)

- Vídeo de apresentação do(a) professor(a) ESPM

Briefing 30min

Contexto da disciplina

- Vídeo do contexto e apresentação da disciplina
- Texto de apoio e jornada de aprendizagem

Arsenal Conceitual 1 1h30min

Fundamentos teóricos essenciais

- Videoaulas com professor(a) ESPM
- Indicação de capítulos de livro

Imersão no Cenário 1h30min

Entendimento do ambiente e do desafio

- Videoaulas com professor(a) ESPM
- Indicação de hot topics e outros conteúdos multimídia

Papo com Referência 60min

Entrevista estruturada

- Vídeo estilo entrevista com professor(a)-referência
- Responder dilemas e desafios de mercado

Panorama 60min

Revisão geral da jornada

- Material de referência bibliográfica complementar para aprofundamento

Micro Challenge 1 60min

Desafio inicial

- Lauda textual de explicação e atividade discursiva

Next Step 25min

- Take aways e contexto para a próxima semana

Semana 2
Aplicar

Arsenal Prático 65min

Ferramentas para aplicação

- Videoaulas com professor(a) ESPM
- Lauda textual e complemento imagético (infográfico, figuras, etc)

Deep Dive 60min

Exploração do tema

- Professor(a)-referência aprofunda e exemplifica os conceitos da disciplina em episódios

Do Conceito à Prática 1h30min

Construção inicial de soluções

- Vídeo do(a) professor(a) ESPM com abordagem de um ou mais aprendizados por meio de ferramentas

Bússola de Legado 60min

Reflexão sobre impacto e propósito

- Perguntas de reflexão sobre impacto e propósito
- Lauda textual com passo a passo de aplicação (professor(a) ESPM)

Sessão Foresight 60min

Projeção de cenários futuros

- Analise tendências, projete cenários e desenvolva uma visão de futuro. Um exercício estratégico que conecta o aprendizado com decisões de longo prazo.

Micro Challenge 2 60min

Desafio prático de aplicação

- Lauda textual de aplicação
- Atividade discursiva e avaliativa

Next Step 25min

- Take aways e contexto para a próxima semana

Semana 3
Analisar e Criar

Arsenal Conceitual 1 1h50min

Complemento teórico aprofundado

- Vídeo professor(a) ESPM
- Capítulo de livro

Do Conceito à Prática 2 1h10min

Evolução e teste das soluções

- Videoaula de conteúdo com professor(a) ESPM
- Lauda textual com passo a passo de aplicação

Prática ao Vivo 2h30min

Aula ao vivo com professor(a) ESPM

- Live de contexto e interação com docente

Conexão 360º 2h40min

Integração dos aprendizados e desafios

- Vídeo de explicação da atividade, conectando os micro challenges já realizados
- Perguntas avaliativas da disciplina

Debriefing 60min

Reflexão final e fechamento

- Lauda textual curta de fechamento
- Reflexão do aluno sobre a disciplina e principais aplicações teóricas e práticas

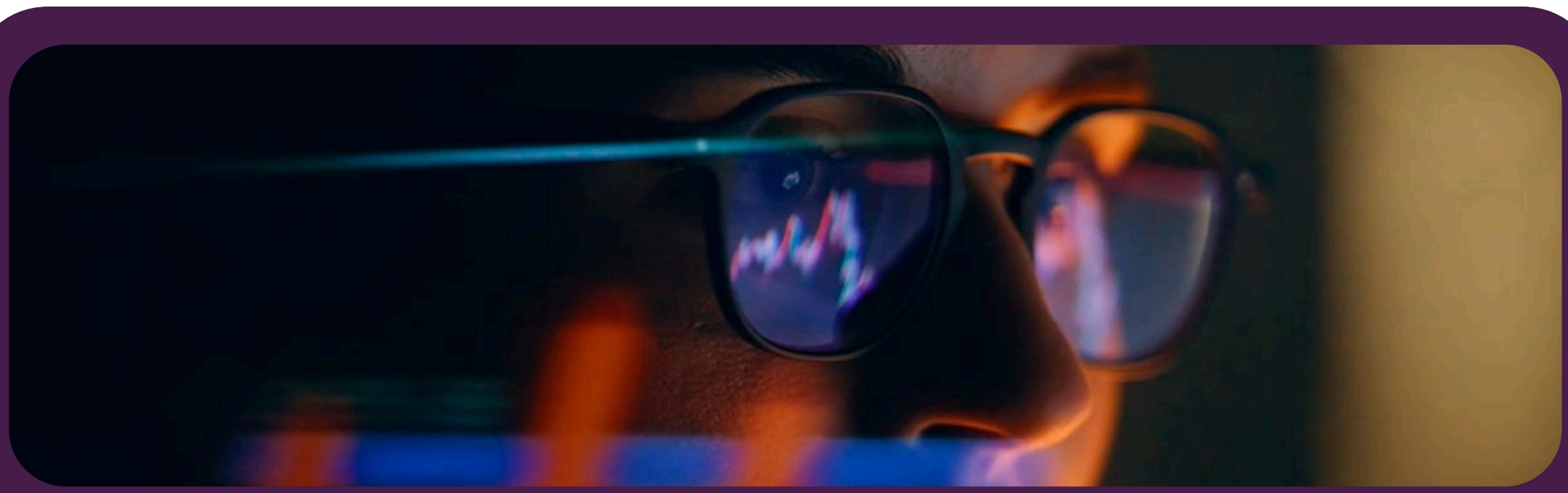
Pesquisa de Satisfação

- Momento de avaliação da satisfação da disciplina

23 horas de estudo em 3 semanas

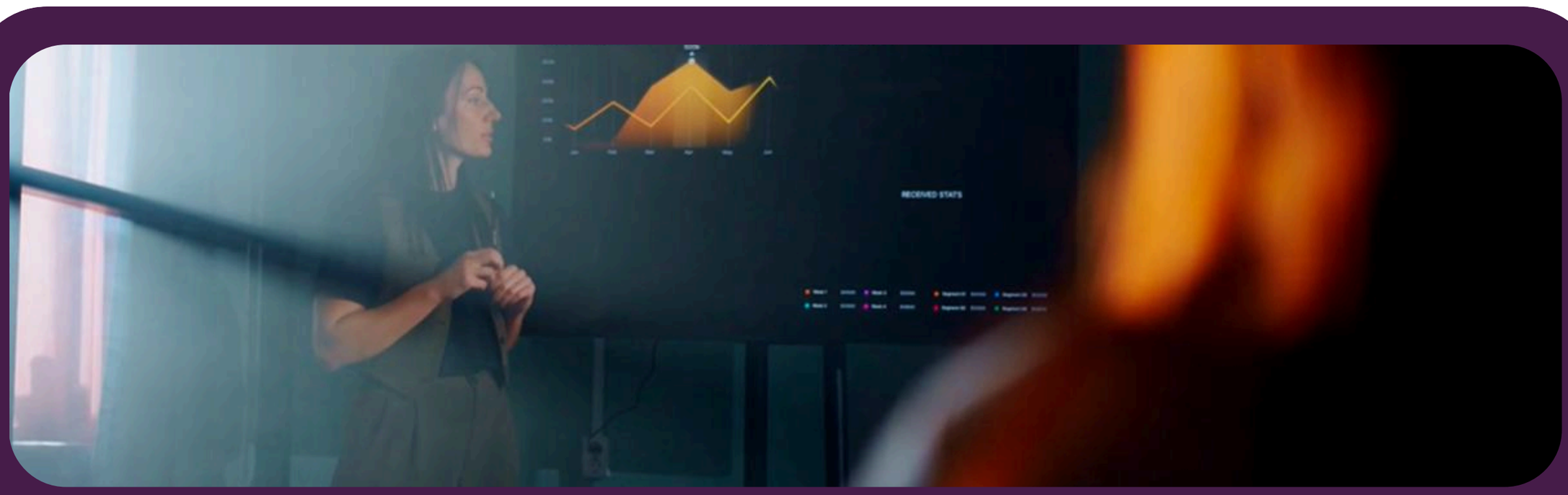
Como a experiência acontece na prática

Uma jornada Digital-First, com aplicação prática, laboratórios práticos e construção de portfólio por meio de projetos ao longo de todo o curso.



Global Minds

Aprenda com líderes das principais empresas do mundo e acesse curadoria estratégica internacional.

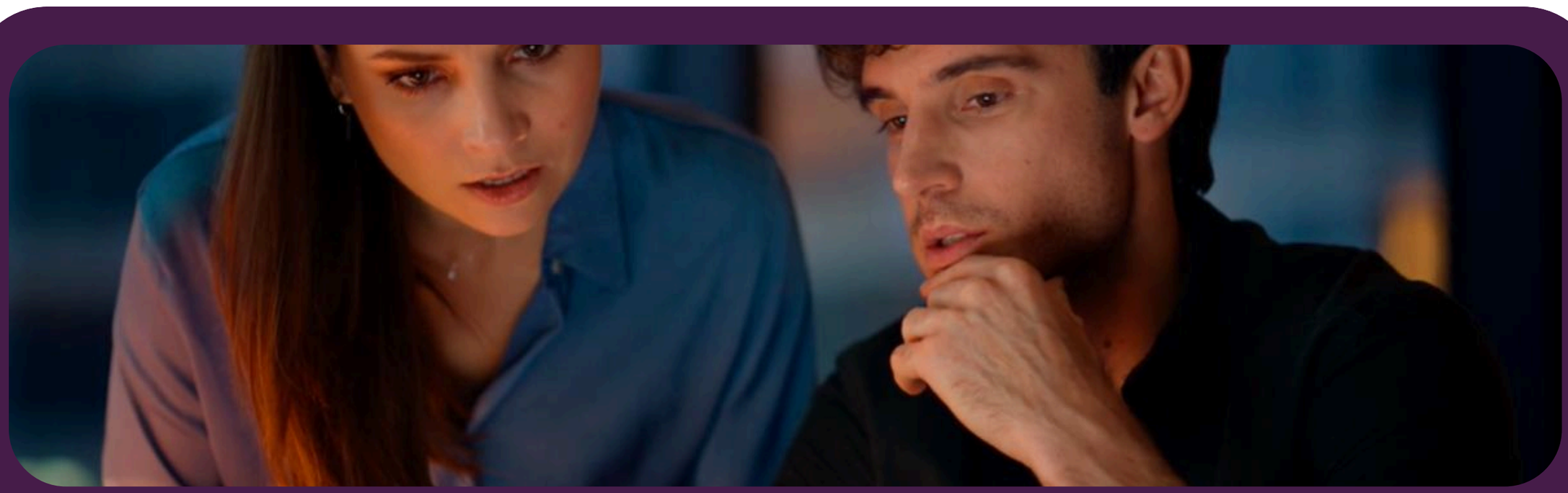


Laboratórios práticos

Laboratórios práticos para você trabalhar os temas de Inovação em Marketing, Soluções com IA e No Code, e Design de Carreira. Você ainda vai ter momentos ao vivo com profissionais de mercado compartilhando desafios da área.

Como a experiência acontece na prática

Uma jornada Digital-First, com aplicação prática, laboratórios práticos e construção de portfólio por meio de projetos ao longo de todo o curso.



One Stop Shop

Um ambiente que integra aprendizado, prática e networking. Da especialização à conexão sênior, tudo na mesma especialização.

Digital-First

Metodologia estruturada para como você aprende de verdade, conectando entendimento, aplicação prática e desenvolvimento de senso crítico ao longo de cada disciplina.

Avaliações, Projeto e Certificação

Formação estruturada para transformar conhecimento estratégico em decisões aplicáveis ao negócio.

Construção de Portfólio

Microcertificação ao longo do curso para chancelar sua atuação antes mesmo da conclusão da Pós. Além disso, o projeto integrador é flexível: desenvolva um projeto aplicável à sua carreira.

Projeto Integrador

Projeto aplicado no qual você desenvolve habilidades estratégicas com orientação de professores da ESPM e estrutura soluções reais para o negócio. Ao final da jornada, o projeto é apresentado a uma banca avaliadora, consolidando sua capacidade de traduzir estratégia em execução.

Foresight Estratégico

Ao longo das disciplinas, você participa de momentos de foresight para analisar tendências, projetar cenários e desenvolver uma visão de futuro. Um exercício estratégico que conecta o aprendizado com decisões de longo prazo.

Conheça seu coordenador

Gilmar Marques

Professor da ESPM há mais de 21 anos, atua nas áreas de marketing estratégico, canais, produtos e marcas. É mestre em Administração, com ênfase em Marketing pela PUC-SP, instituição onde também se graduou em Administração de Empresas, além de possuir formação em Psicologia pela Universidade São Marcos. Atualmente, é Diretor de Marketing e Comercial na Analiza Brasil, e atua também como consultor, coach de performance e psicólogo clínico.

Aprenda com especialistas que vivem o mercado

Alexandre Borba Salvador

- Professor de Pós-Graduação e MBA na ESPM
- Doutor, Mestre e Graduado em Administração pela FEA-USP
- Especialista em Gestão de Marketing pela MMS
- Formação executiva pela ESPM, FGV e Insper
- Experiência em desenvolvimento de marcas, gestão de negócios e inovação
- Atuação em bancos, empresas de tecnologia, multinacionais e startups
- Membro do Conselho Consultivo da Troiano Branding
- Autor de capítulos e artigos científicos em marketing e gestão de crise
- Coordenador Acadêmico do Eixo Marketing na ESPM

João Batista Simon Ciaco

- Doutor em Comunicação e Semiótica pela PUC-SP
- Mestre em Administração pela EAESP-FGV
- Pós-Graduado em Marketing pela UFRGS
- Formação em Engenharia Civil e Administração Pública
- Ex-Chief Marketing Officer da Fiat Chrysler para Brasil e América Latina
- Responsável por marcas como Fiat, Jeep, Dodge, Ram, Chrysler e Alfa Romeo
- Liderou estratégias de marketing, performance, growth e métricas
- Sob sua gestão, a Fiat conquistou a liderança do mercado brasileiro
- Ex-Presidente da Associação Brasileira de Anunciantes
- Sócio da OPLANO e da Dolores Design de Soluções

Charles John Szulcsewski

- Doutor em Administração pela FEA-USP
- Mestre em Administração pela PUC-SP
- Especialista em marketing, vendas e relacionamento com o cliente
- Experiência em canais de venda, equipes comerciais e serviços personalizados
- Professor e Coordenador de Pós-Graduação na ESPM

Aprenda com especialistas que vivem o mercado

Billy Nascimento

- Doutor e Mestre em Neurofisiologia pelo IBCCF-UFRJ
- Graduado em Biomedicina pela UFRJ
- Cofundador e CoCEO da Forebrain
- Referência em neurociência aplicada ao marketing no Brasil
- Atuação em marcas como Globo, L'Oréal, Oi e Porto Seguro
- Professor na ESPM-Rio e FGV em Neurociência do Consumo

Eleonora Mota Diniz

- Consultora, Palestrante e Professora com mais de 30 anos de carreira
- Formação em TI pela Fatec-SP e Design Gráfico pelo Mackenzie
- MBA em Negócios e extensão em Mobile Marketing pela FGV
- Especialista em analytics, KPIs e construção de painéis estratégicos
- Atua com web analytics desde 2001
- Consultoria para Santander, Itaú, Cinemark e Resultados Digitais
- Autora de e-book sobre framework de analytics
- Experiência em projetos para Bayer, Porto Seguro, Nestlé e Rede Globo

Marcelo Pimenta

- Jornalista, Mestre em Planejamento Estratégico
- Especialista em criatividade, inovação e empreendedorismo
- Consultor credenciado ao Sebrae Nacional
- Representante brasileiro no Conselho Acadêmico NetExplo junto à Unesco
- Criador do Laboratório de Startups da ESPM
- Autor do livro "Economia da Paixão"
- Professor em programas de Pós-Graduação da ESPM e Esalq/USP
- 30 anos de experiência em gestão de projetos e inovação

Aprenda com especialistas que vivem o mercado

Thiago Muniz

- CEO da Receita Previsível no Brasil
- 17 anos de experiência no mercado digital
- Atua nas áreas de vendas, marketing e tecnologia
- Especialista em previsibilidade comercial, crescimento B2B e estruturação de processos de receita
- Tem trajetória conectada à integração entre marketing, vendas e operação comercial
- Contribui para a formação com visão prática sobre arquitetura de Revenue Operations, geração de demanda e crescimento previsível
- Pós-graduação em Neurociência aplicada ao EAD — em andamento

Vitória de França Comarin

- Measurement Lead no Google
- Mais de 10 anos de experiência em Marketing & Analytics
- Atua com estratégia de dados first-party para grandes clientes
- Especialista em mensuração, inteligência analítica e uso estratégico de dados para decisões de marketing
- Tem trajetória conectada à leitura de métricas, comportamento e performance
- Contribui para a formação com visão aplicada de dados, mensuração e tomada de decisão

Pablo Toledo

- Diretor de Comunicação e Marketing da BYD no Brasil.
- Responsável por liderar a estratégia de apresentação e posicionamento da marca no país.
- Jornalista formado pela PUC-SP, com mestrado pela Columbia University, de Nova York.
- Criador e diretor do Núcleo de Reportagens Especiais da Record.
- Passou pelas principais redações do país ao longo da carreira.
- Premiado internacionalmente por documentários sobre pautas sociais.
- Também foi premiado em Angola por reportagens sobre o combate à Aids.
- Contribuiu para a trajetória da BYD no Brasil, de marca pouco conhecida a top of mind e líder no segmento em que atua.

Aprenda com especialistas que vivem o mercado

Diego Barreto

- Sócio e CEO do iFood.
- Head da Prosus na América Latina.
- Autor dos best-sellers “Nova Economia” e “O Cientista e o Executivo”.
- Empreendedor Endeavor e mentor do ecossistema de startups em diferentes países.
- Colunista da MIT Technology Review.
- Formado em Direito pela PUC-SP.
- Possui MBA pelo IMD Business School.

A gestão de receita está redefinindo o crescimento das empresas

75%

Das empresas de alto crescimento adotam Revenue Operations.
(Gartner)

+ 19%

De crescimento em empresas que integram Marketing, Vendas e CS.
(Forrester)

+ 208%

De aumento na geração de receita com RevOps estruturado.
(Boston Consulting Group)

3x

Mais previsibilidade de crescimento em empresas orientadas por dados.
(McKinsey)

Perguntas frequentes

Preciso trabalhar com RevOps para fazer o curso?

Não. O curso é voltado para profissionais de Marketing, Vendas, Growth, Analytics e Gestão que precisam estruturar crescimento previsível.

O curso é técnico ou estratégico?

Estratégico com aplicação prática. O foco é estruturar sistemas de decisão e crescimento, não apenas operar ferramentas.

Terei projetos aplicáveis ao mercado?

Sim. Os laboratórios e o projeto integrador são desenvolvidos a partir de desafios reais de negócios.

Revenue Operations serve para qualquer setor?

Sim. O modelo de gestão da receita pode ser aplicado em empresas de tecnologia, indústria, serviços e varejo.

O curso aborda ferramentas específicas?

O curso apresenta ecossistemas de CRM, automação e analytics, mas o foco está na arquitetura estratégica de Revenue Operations.

As barreiras ficam para trás. Você vai à frente.

Aqui é o lugar em que você precisa estar para ser referência.

TECH
MARKETING
SALES