



# 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**

Duração

**11 meses**

Carga horária

**360h**

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



## **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 trata a tomada de decisão como um sistema adaptativo em ambientes de incerteza e mudança contínua. O aluno desenvolve competências para estruturar decisões mais robustas, revisar hipóteses com base em feedbacks e sustentar estratégias resilientes ao longo do tempo.



# 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 360°** 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**

---

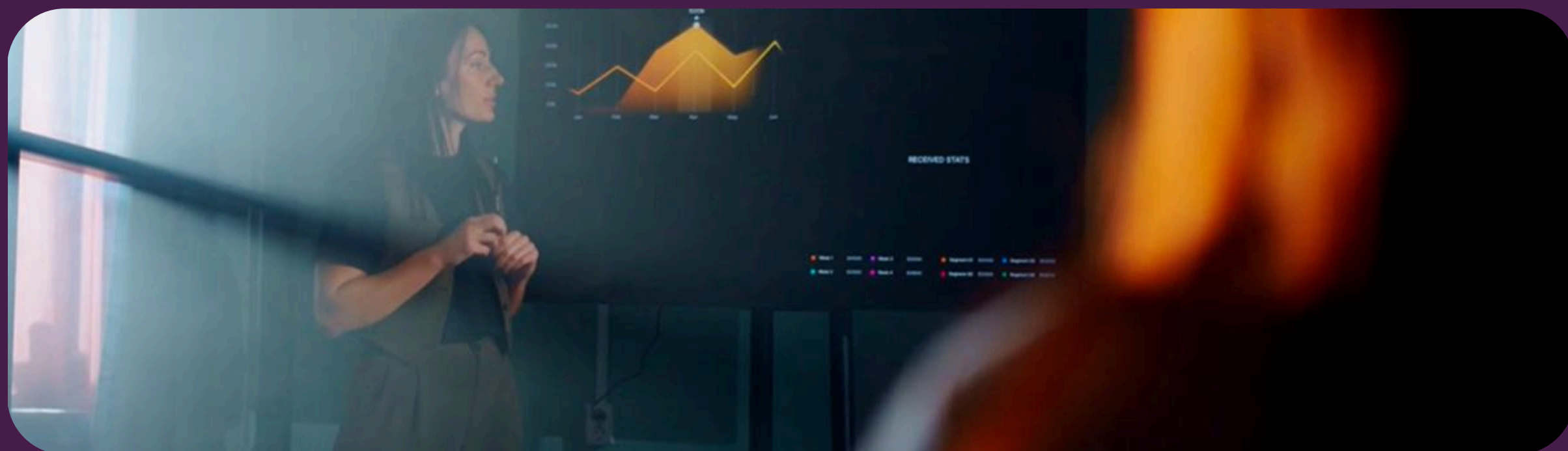
# Como a experiência acontece na prática

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.

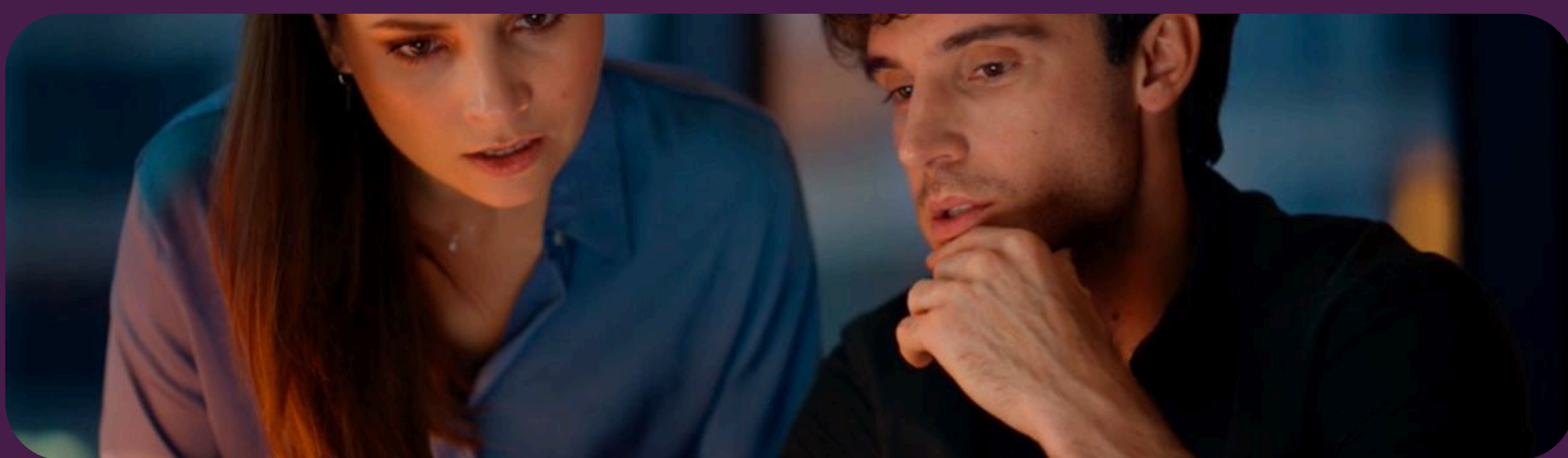


## Laboratórios práticos

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 cancelar 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 com foco em arquitetura de Revenue Operations e sistemas de crescimento, 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



# 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

