

Ementa e Programa de Aprendizagem

# MBA Executivo



**PR Academy**





# PR Academy

## PR Academy: a primeira PRtech do Brasil

A PR Academy nasceu com um propósito claro: elevar o mercado de Comunicação Corporativa e Relações Públicas a um novo patamar, redefinindo a forma como capacita e prepara seus profissionais para os desafios complexos que surgem em nosso setor.

Criada por **Fernanda Burjato**, executiva e mentora com mais de 25 anos de experiência no mercado, **a PR Academy é o primeiro ecossistema de Educação 100% digital voltado para a aceleração de carreiras e negócios e para o desenvolvimento de competências estratégicas em Comunicação Corporativa, Relações Públicas e Assessoria de Imprensa.**

É a primeira PRtech do Brasil focada na qualificação real do mercado. Acreditamos que o profissional de RP do futuro não pode ser apenas executor, mas sim um consultor estratégico capaz de fazer a gestão eficiente das estratégias de comunicação, da performance das equipes, das relações com clientes e dos resultados, sejam técnicos, financeiros ou operacionais.

Aqui, profissionais e empresários da Comunicação desenvolvem visão estratégica de negócios para tomar decisões com clareza e consciência de contexto e fazer gestão com excelência. E é exatamente isso o que eleva o padrão do mercado.

# MBA Executivo PR Academy

**O MBA Executivo PR Academy: Alta Performance em Comunicação, Gestão e Negócios** é uma formação executiva desenhada para posicionar profissionais de Relações Públicas e Assessoria de Imprensa no centro das decisões estratégicas, conectando comunicação, gestão e visão de negócios de forma estruturada e aplicada.

Ao ingressar no programa, você dá um passo decisivo para conquistar a relevância que transforma comunicadores seniores em referências de mercado — profissionais capazes de influenciar decisões, conduzir estratégias e gerar impacto real para empresas e clientes.

Você já domina a técnica. Agora é hora de ser reconhecido pelo impacto que gera, não apenas pela execução que entrega. É nesse ponto que a carreira muda de patamar — quando a comunicação deixa de ser apenas entrega e passa a ser direção. Este MBA foi construído para acelerar essa virada: desenvolver pensamento estratégico, fortalecer sua autoridade e preparar você para ocupar espaços de decisão com segurança, clareza e visão de negócio.



**PR Academy**



PR Academy

**unifatec**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO

## Dupla certificação

Garanta sua qualificação com **certificação reconhecida pelo MEC.**



O MBA Executivo PR Academy oferece **dupla certificação: validade acadêmica nacional e reconhecimento de mercado.**

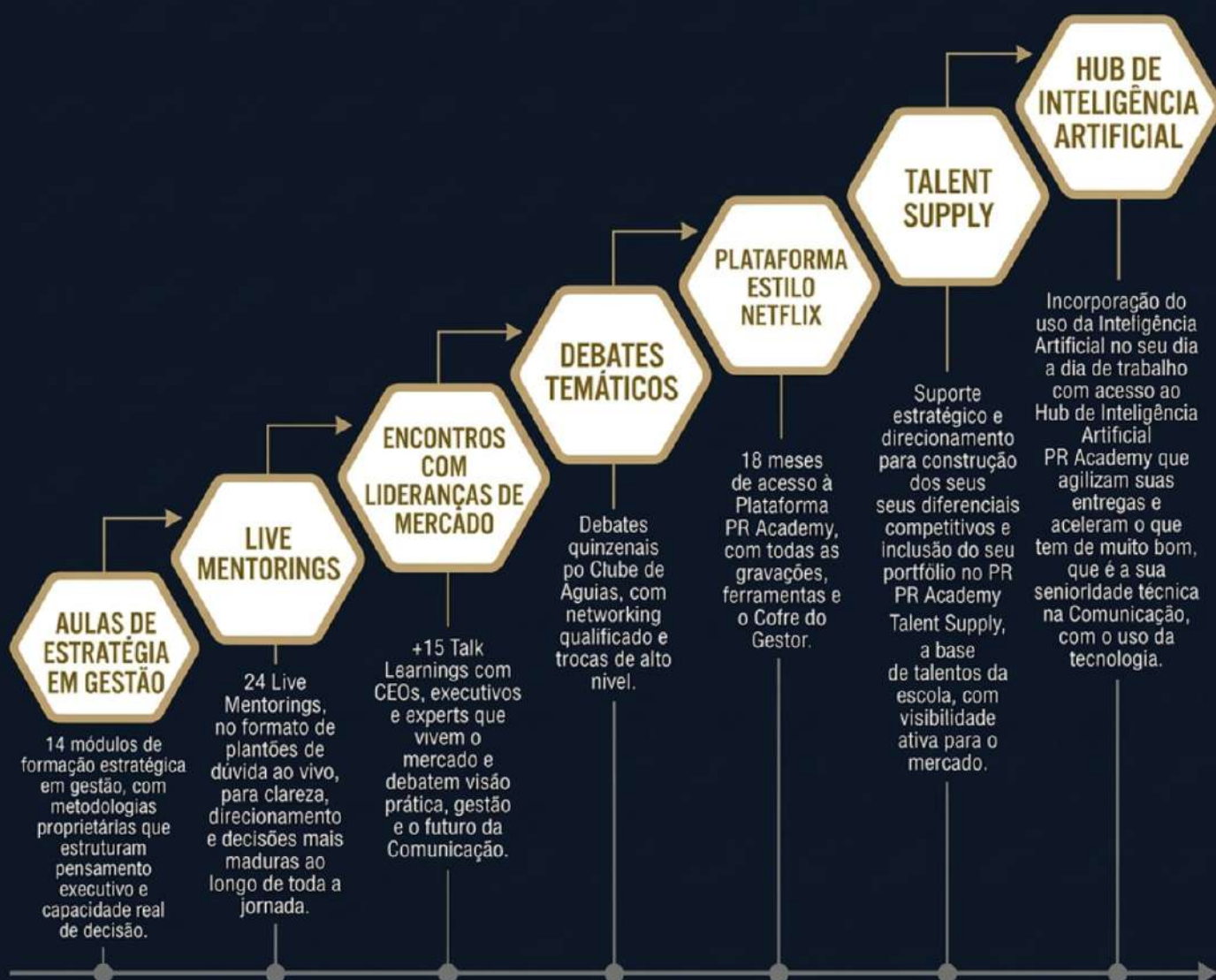
Certificação em Inteligência Estratégica em Comunicação, Gestão e Negócios nas metodologias exclusivas pela PR Academy e pela Unifatec.

- ✓ **Validade e reconhecimento nacionais:** certificado aceito em processos seletivos, concursos, agências e empresas de grande porte.
- ✓ **Credibilidade de mercado:** diferencie-se com um MBA cujo nome é referência em Comunicação Estratégica.
- ✓ **Qualidade de ensino garantida:** projeto acadêmico rigorosamente desenvolvido por especialistas e atualizado com as demandas do mercado.
- ✓ **Duplo impacto no currículo:** duas certificações em um único MBA para maximizar seu posicionamento.

Sete pilares compõem o ***ciclo de aprendizagem*** no MBA Executivo PR Academy



## MBA Executivo PR Academy: Alta Performance na Comunicação, na Gestão e nos Negócios



# PR Academy

A man and a woman in business attire are collaborating at a desk. The man, on the left, is wearing a dark suit and tie, and is looking down at a laptop. The woman, on the right, has curly hair and is wearing a dark blazer, smiling as she looks at the laptop. She is holding a pen and a notepad. The background is a plain, light-colored wall. The overall tone is professional and collaborative.

***Aulas de Estratégia em Gestão e  
Metodologias exclusivas PR Academy com  
Fernanda Burjato, CEO da PR Academy***



# ateneu

**MBA Executivo**

 **PR Academy**



## Gestão Eficiente e Liderança

No módulo **Gestão Eficiente x Liderança Estratégica**, você compreende, de forma objetiva e aplicada, a diferença entre ocupar uma função gerencial e exercer liderança. Aprende a integrar gestão e liderança como bases da sustentabilidade dos resultados, tomar decisões em ambientes de pressão e alta complexidade, utilizar a comunicação gerencial como ferramenta de alinhamento e performance e entender o impacto direto da sua atuação na cultura, no clima e nos resultados do negócio. Também identifica e evita os erros mais comuns cometidos por gestores na área de Comunicação. É o ponto de virada que consolida sua transição do operacional para a condução estratégica de pessoas, processos e resultados.



## Matriz de Competências do Mercado

No módulo **Matriz de Competências do Mercado**, você aprende a enxergar sua carreira — e sua equipe — com critérios objetivos e alinhados às reais exigências do setor. Compreende o conceito de competências profissionais e diferencia, com clareza, competências técnicas, comportamentais, estratégicas e de gestão, entendendo como evoluem ao longo da trajetória e o que o mercado de Comunicação espera em cada nível de responsabilidade. Você desenvolve a capacidade de ler expectativas com precisão, identificar lacunas e seus impactos na performance, utilizar a matriz como ferramenta de avaliação e desenvolvimento, alinhar talentos aos objetivos do negócio e atualizar competências de forma estratégica diante das transformações do setor. É o módulo que tira a carreira do campo da percepção e a coloca no campo da estratégia — porque ausência de competência estratégica não é detalhe, é risco direto para o resultado.



# Porta

**MBA Executivo**



**PR Academy**



## Plano de Negócios para Agências de Comunicação

No módulo **Plano de Negócios para Agências de Relações Públicas e Assessorias de Imprensa**, você aprende a estruturar, organizar e escalar um negócio com visão estratégica e fundamento real de mercado — seja para construir sua própria agência, desenvolver produtos e serviços ou fortalecer a área em que já atua.

Você desenvolve a capacidade de construir um plano de negócios sólido e aplicável, definir posicionamento, proposta de valor e diferenciais competitivos, estruturar portfólio de entregas, planejar crescimento com direção, priorizar oportunidades, definir cliente ideal e a persona do time, estabelecer indicadores de desempenho e evitar erros recorrentes que comprometem execução e resultado.

É o módulo que transforma intenção em direção estratégica. Porque sem plano de negócios há esforço; com plano, há crescimento estruturado.



## Como pensa o cliente: Gestão de Áreas de Comunicação

No módulo **Como pensa o Cliente: Gestão de Áreas de Comunicação**, você aprende a lógica estratégica de como as empresas contratam Comunicação, a responsabilidade financeira e a visão executiva.

Entende a importância do planejamento anual e da estruturação do budget com racionalidade pelo cliente e a aplicar o conceito de plano de negócios à Comunicação, sempre conectando entregas aos objetivos corporativos e analisando ambientes interno e externo com maturidade.

Aqui você compreende a mentalidade do cliente e quais são os desafios que ele enfrenta para posicionar a Comunicação como ativo estratégico e não como centro de custos.



## Visão de Negócios e Habilidade de Vendas

No módulo **Visão de Negócios e Habilidade de Vendas em Comunicação**, você entende que venda não é um departamento — é uma competência estruturante que permeia toda a atuação estratégica. Aprende que vender começa muito antes de um contrato: está na venda de uma pauta, de uma ideia, de um planejamento, de um produto ou serviço, na defesa de um orçamento e na sustentação de decisões. Você desenvolve a capacidade de compreender o papel estratégico do vendedor na Comunicação, argumentar com lógica de negócio, defender ideias com clareza e segurança, estruturar ofertas com valor percebido, expandir contratos por meio do crescimento orgânico e influenciar decisões em diferentes áreas da organização. Aqui fica claro: quem não sabe vender ideias não sustenta estratégia. Comunicação não cresce só com execução — cresce com convencimento, visão de negócio e geração real de valor.



## Estratégias em Gestão de Equipe

No módulo **Gestão de Equipe**, você aprende a estruturar e conduzir times com lógica estratégica, conectando pessoas, processos e resultados de forma intencional. Compreende o papel do gestor como articulador da equipe, responsável por formar, organizar e direcionar profissionais de alta performance no contexto contemporâneo da Comunicação. Desenvolve a capacidade de definir papéis e responsabilidades com clareza, gerir perfis comportamentais e competências complementares, utilizar a comunicação interna como ferramenta de alinhamento, estabelecer acordos e regras de funcionamento, conduzir conflitos com maturidade, promover engajamento, acompanhar desempenho com critérios objetivos e desenvolver pessoas de maneira contínua e estratégica. Você entende, na prática, como a gestão impacta produtividade, clima e resultado — e reconhece os erros que fragilizam autoridade e comprometem performance. É o módulo que transforma equipes em estrutura estratégica de resultado.

**MBA Executivo**

 **PR Academy**



# o t u e r n e t a

MBA Executivo

 PR Academy



## Contratações, PDI e Demissões

No módulo **Contratações, PDI e Demissões**, você aprende a conduzir com segurança e maturidade todo o ciclo estratégico de gestão de pessoas: contratar, desenvolver e desligar. Estrutura processos seletivos alinhados à estratégia e à cultura, define critérios objetivos de avaliação e aprimora sua capacidade de identificar competências, comportamento e aderência ao time. Domina o uso do Plano de Desenvolvimento Individual (PDI) como ferramenta real de performance, acompanhamento e evolução profissional, deixando de tratar desenvolvimento como discurso e passando a tratá-lo como método.

Também compreende como tomar decisões de desligamento com responsabilidade, clareza e visão de impacto — considerando equipe, clientes e resultados. É o módulo que fortalece sua autoridade como gestor e qualifica suas decisões mais estratégicas.



## Posicionamento Profissional e Plano de Carreira

No módulo **Posicionamento Profissional e Plano de Carreira**, você assume a gestão estratégica da sua própria trajetória e deixa de conduzir sua carreira no improviso. Aprende a estruturar seu posicionamento com intenção, compreendendo o impacto direto da sua imagem, das suas relações e da sua postura na empregabilidade e nos resultados que entrega.

Desenvolve sua proposta única de valor e sua marca pessoal, define estratégias para ampliar visibilidade, estabelece metas claras de curto, médio e longo prazo, organiza o planejamento de carreira como instrumento de crescimento contínuo e adota critérios maduros para tomada de decisão, com rotina de acompanhamento e revisão ao longo do tempo.

Também identifica os erros que limitam autoridade e evolução no mercado. É o módulo que coloca sua carreira sob gestão estratégica — e não mais sob circunstâncias.



# atuação

**MBA Executivo**

 **PR Academy**



## Formação de Preços e Rentabilidade

No módulo **Formação de Preços e Rentabilidade** você aprende a tratar precificação como decisão estratégica — não como cálculo improvisado. Compreende os fundamentos da formação de preços aplicados à realidade de agências e áreas de Comunicação, dominando estrutura de custos diretos e indiretos, composição de preços a partir de esforço, escopo e complexidade, além de margem, rentabilidade e sustentabilidade dos contratos. Desenvolve a capacidade de analisar rentabilidade por cliente, ajustar valores diante de mudanças de escopo, estabelecer limites claros entre o contratado e o realizado e tomar decisões conscientes sobre manutenção, revisão ou encerramento de contratos. Também entende o impacto direto da precificação na gestão de equipes, na capacidade produtiva e na saúde financeira do negócio. É o módulo que transforma faturamento em rentabilidade real — e que protege o crescimento com inteligência financeira.



## Metodologia de Gestão de Clientes

No módulo **Metodologia Customer Success PR Academy: Gestão de Clientes na Comunicação**, você aprende a transformar atendimento em gestão estratégica de relacionamento, assumindo o papel de elo estruturante entre cliente (interno ou externo), equipe e resultado — comunicacional e financeiro. Compreende a diferença entre executar demandas e conduzir relações com visão de negócio, desenvolvendo a capacidade de ler contexto e expectativas com profundidade, construir confiança e credibilidade, gerenciar escopo, prazos e prioridades com clareza, prevenir conflitos por meio de comunicação estratégica e tomar decisões orientadas a valor. Aprende a atuar de forma consultiva, ampliar oportunidades, conduzir situações críticas com maturidade e desenvolver parcerias de longo prazo, entendendo o impacto direto da gestão de clientes na rentabilidade e na reputação. É o módulo que transforma carteira em ativo real de crescimento sustentável.



# Porta

**MBA Executivo**

 **PR Academy**



## Metodologia 6C de Prospecção e Novos Negócios

No módulo **Metodologia 6C PR Academy – Prospecção e Novos Negócios**, você aprende que não existe vendedor ruim — existe vendedor sem método. Aqui, a prospecção deixa de ser tentativa e passa a ser estratégia estruturada. Você domina a metodologia proprietária da PR Academy, construindo uma abordagem comercial consultiva baseada em diagnóstico, leitura de cenário e entrega de soluções com valor real. Desenvolve a capacidade de identificar e qualificar leads com critérios claros, definir prioridades com inteligência, diagnosticar necessidades com profundidade, construir argumentação sólida, negociar com maturidade, alinhar expectativas desde o início, fechar contratos com escopo bem definido e conduzir a transição entre comercial e operação com responsabilidade. É o módulo que transforma intenção comercial em crescimento estruturado e previsível.



## Metodologia PRISMA de Planejamento Estratégico

No módulo **Metodologia PRISMA PR Academy – Planejamento Estratégico**, você domina a metodologia proprietária da PR Academy e aprende a estruturar planejamento com lógica de negócio — não como documento protocolar, mas como instrumento real de decisão. Compreende os fundamentos estratégicos aplicados à Comunicação e o papel do planejamento na definição de prioridades, direcionamento de investimentos e geração de valor. Desenvolve a capacidade de estabelecer premissas claras, alinhar objetivos às metas do negócio, construir estratégias consistentes, identificar e priorizar públicos estratégicos, traduzir diretrizes em planos de ação estruturados e definir indicadores e critérios de avaliação. Também entende o impacto direto do planejamento na gestão de clientes e equipes, evitando erros que fragilizam planos e comprometem resultados. É o módulo que transforma Comunicação em estrutura estratégica de valor e não apenas em execução operacional.



## Como entregar a Comunicação 360

No módulo **Comunicação 360**, você aprende a estruturar e conduzir uma atuação integrada, estratégica e orientada a impacto real, aplicada à realidade de agências e clientes. Compreende a diferença entre ações isoladas e comunicação articulada, entendendo como a lógica 360 fortalece posicionamento, gera valor e constrói reputação com consistência. Desenvolve a capacidade de alinhar estratégia, mensagem, canais e formatos, coordenar frentes simultâneas com coerência, integrar parceiros e fornecedores à lógica estratégica, acompanhar a performance das ações e definir indicadores e métricas consistentes de avaliação.

Também aprende a evitar erros que fragmentam a execução e enfraquecem resultados. É o módulo que transforma múltiplas iniciativas em uma atuação integrada, estratégica e sustentável.



## Metodologia PULSO: Gestão de Crises na Comunicação

No módulo **Metodologia PULSO PR Academy: Gestão de Crises na Comunicação**, você domina a metodologia proprietária da PR Academy e aprende a estruturar a gestão de crises com estratégia, preparo e controle. Compreende o conceito de crise aplicado à Comunicação Organizacional, diferenciando gestão preventiva, reativa e pós-crise, entendendo que maturidade estratégica começa antes do problema acontecer. Desenvolve a capacidade de identificar riscos reputacionais, mapear cenários críticos, posicionar a Comunicação como eixo central de mitigação, estruturar comitês de prevenção e gestão, alinhar liderança e áreas estratégicas, construir mensagens sob pressão, gerenciar porta-vozes, conduzir comunicação interna e externa em contextos sensíveis e monitorar desdobramentos com ajustes rápidos e responsáveis. Também aprende a avaliar impactos e consolidar aprendizados pós-crise, evitando erros que agravam situações críticas. É o módulo que prepara você para proteger reputações quando mais importa — com método, clareza e autoridade.

# Prática

**MBA Executivo**



**PR Academy**

A man and a woman in business attire are collaborating at a desk. The man, on the left, is wearing a dark suit and tie, and is looking down at a laptop. The woman, on the right, has curly hair and is wearing a dark blazer, smiling as she looks at the laptop. She is holding a pen and a notepad. The background is a plain, light-colored wall. The overall tone is professional and collaborative.

***"Talk Learnings 2026-2027":  
Conteúdo e Networking com lideranças de  
mercado convidadas pela PR Academy***



# convidados

**MBA Executivo**

 **PR Academy**



## **MARIA CLAUDIA BACCI**

Sócia da Bowler

### **Talk Learning:**

Pensamento Estratégico na Prática: do Atendimento à **Visão de Negócios** que conecta relacionamento, reputação e resultado.



## **ALEXANDRE LOURES**

Sócio-controlador e líder da área privada da FSB Holding

### **Talk Learning:**

**Gestão de Crises:** Como agir e que realmente acontece nos bastidores. Decisão, reputação e estratégia sob pressão.



## **HUGO GODINHO**

CEO e cofundador da Dialog

### **Talk Learning:**

Construindo uma Empresa de Comunicação de Sucesso: o Case Dialog e a estratégia de **Engajamento** nas organizações.



## **MARCO ANTONIO SABINO**

CEO da S/A Comunicação e diretor-geral da BandNews TV

### **Talk Learning:**

#### **Agências-Boutique de Alta Performance:**

Senioridade, Estratégia e Tecnologia. Como unir inteligência, posicionamento e o uso estratégico da tecnologia para construir operações mais relevantes, enxutas e competitivas.



# convidados



## **POLLYANA MIRANDA**

Sócia-diretora da FSB e CEO da Deck  
**Talk Learning**

A Nova Arquitetura da **Influência**:  
Influenciadores, reputação e  
estratégia de PR no ambiente digital.



## **ADRIANO ZANNI**

Consultor de Comunicação Interna,  
Cultura e Marca Empregadora

### **Talk Learning:**

**Comunicação Interna** na Estratégia  
de Negócios: gente de verdade,  
conversas de verdade. Cultura,  
liderança e construção de reputação



## **RODRIGO ESTEVES**

Diretor Executivo de Criação da  
Oliver Latam

### **Talk Learning:**

O Fim das fronteiras entre Marketing,  
**Publicidade e PR**: a nova lógica da  
Comunicação 360.



## **MARCELO MINUTTI**

Professor e Pesquisador em  
Inovação e Disrupção Tecnológica

### **Talk Learning:**

**Disrupção Tecnológica** e o Futuro  
da Comunicação: Impactos reais na  
carreira, na liderança e nos negócios

**MBA Executivo**



**PR Academy**



# convidados



## THAIS FIGUEIREDO

Sócia da Comunicativa, agência mais lembrada do Nordeste, segundo o Top Mega Brasil

### **Talk Learning:**

Inteligência **Regional na**

**Comunicação:** como gerar relevância fora do Eixo



## VALERIA MONTES

Head de Comunicação da EXA

### **Talk Learning:**

Relação **Cliente-Agência-Imprensa:** uma visão direta, profissional e sem filtros



## CINTHIA RODRIGUES

Correspondente Internacional

### **Talk Learning:**

**Imprensa como Parceira** de Negócio: Como construir pautas que geram espaço e autoridade



## EDUARDO MARQUES

Gerente de Business Intelligence na CDN Comunicação

### **Talk Learning:**

PR no **Mundo Algorítmico:** Como digital e IA estão redefinindo estratégia e reputação

**MBA Executivo**



**PR Academy**



# convidados



## RODRIGO GARCIA

Fundador e CEO da 3E RP

### Talk Learning:

Comunicação em **Finanças**: o que todo gestor precisa saber sobre balanços, indicadores e leitura de negócios para transformar informação financeira em estratégia.



## ANNA GODKE

Sócia-fundadora do Godke Advogados

### Talk Learning:

PJ, CLT e o Futuro das **Relações de Trabalho** na Comunicação: riscos, oportunidades e decisões para profissionais e empresários.



## MARCELO GODKE

Sócio do Godke Advogados

### Talk Learning:

**Bastidores Jurídicos** dos Negócios em Comunicação: *contratos, sociedades e riscos que empresários e gestores precisam saber.*



## ALEXANDER COELHO

Sócio do Godke Advogados

### Talk Learning:

**Inteligência Artificial** sem risco jurídico? O que líderes de Comunicação precisam saber sobre LGPD e responsabilidade Digital no uso da IA.

**MBA Executivo**



**PR Academy**



**7 encontros mensais**  
dedicados à sua evolução na  
carreira e nos negócios

## **DIAS E HORÁRIOS**

Clube de Águias - 2x ao mês, 4as feiras, 19h00  
Aulas Gestão Avançada - 2x ao mês, 4as feiras, 19h00  
Talk Learnings - 1x ao mês, 2as feiras, 19h00  
Plantão (Live Mentoring) - 2x ao mês, 2as feiras, 19h00

Tudo 100% Online e Ao Vivo  
Gravações disponíveis em até 24h

## **PROGRAMA**

12 a 18 meses de programa  
360h de carga horária



**PR Academy**

Garanta agora a sua entrada no  
MBA Executivo PR Academy.  
***Condições exclusivas para a  
turma de Fundadores.***



**01**

**Primeira turma, membros fundadores.** Faça parte da história: seja um dos primeiros membros do MBA Executivo PR Academy com condições e acesso exclusivos.

**02**

**Metodologias exclusivas PR Academy.** Frameworks e abordagens proprietários desenvolvidos especificamente para profissionais de Comunicação de alta performance.

**03**

**Foco em Gestão, Negócios e Carreira.** Não é mais um curso de técnica de RP e Assessoria de Imprensa. É uma formação executiva para quem quer aprender gestão eficiente, liderança e ser reconhecido por isso.

**04**

**Formação prática e estratégica.** Conteúdo aplicável desde o primeiro módulo, com cases reais do mercado de Comunicação.

**05**

**Networking com decisores.** Experts de alto escalão no seu networking. Tão valioso quanto o conteúdo.

**06**

**Processo seletivo.** Para garantir o nível do debate e a qualidade das interações, o acesso é por processo seletivo. Candidatos qualificados são prioridade.



**PR Academy**



**PR Academy**

A sua evolução está aqui

<https://pr.academy>