MÓDULO 1 — MINDSET DUALE E PAPEL DO DOCENTE

Formação Docente UC Dual

FACILITADOR



EDU CAMARGO @empreende_edu

Co-Founder Mauna Ventures
Primeiro programa do Brasil a transformar líderes em empreendedores

Ex-Coordenador MBA Link School
Primeiro MBA em Empreendedorismo da América Latina

Ex-Venture Capital e Empreendedor com Exit
Setor de Crédito e Pagamentos B2B

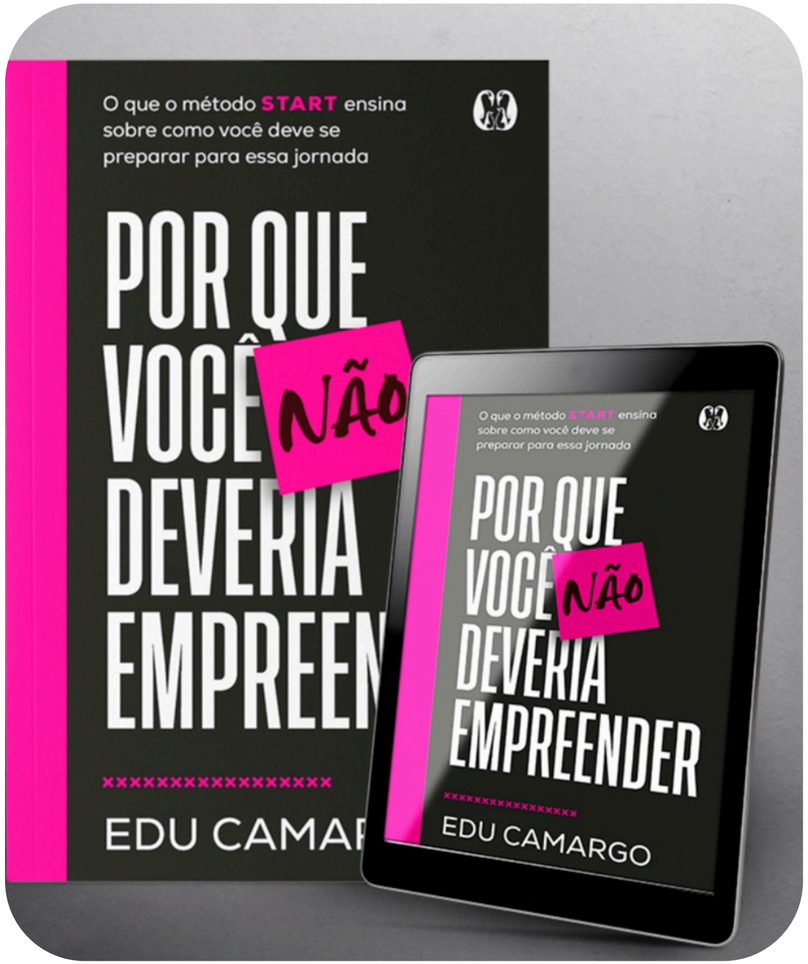
MBA UC Berkeley: #1 em Startups
Aluno de Steve Blank, maior referência global em empreendedorismo

General Manager e CEO
De fintechs e marketplaces B2B e B2C no Brasil e fora

Autor mais vendido
Livro: "Por que você não deveria empreender?" Editora Citadel

Palestrante, Mentor e Investidor
Professor no G4, Ânima e Academia Lendária

AUTOR MAIS VENDIDO AMAZON



LIVRO

POR QUE VOCÊ NÃO DEVERIA EMPREENDER?

EDITORA CITADEL, 2026

Como se preparar para empreender antes de precisar empreender? Uma análise sobre quais variáveis da sua vida você pode preparar e controlar durante a jornada empreendedora e os medos e aspectos neurocientíficos que ainda nos seguram em uma falsa segurança corporativa.

MÓDULOS

QUAL A JORNADA QUE VAMOS TER JUNTOS?

1 – Mindset Duale e Papel do Docente

Qual a mudança da mentalidade de sala de aula para projeto real com empresa que precisa ocorrer?

2 – Método D.U.A.L.E e metodologias

Como aplicar o método e organizar o escopo de atuação dentro do projeto

3 – Problem–Product Fit

Como prototipar com poucos recursos para entender se a solução proposta tem fit com o problema identificado

4 – Gestão dos Projetos

Como conduzir o projeto, alinhar incentivos dos gestores da empresa, comunicação e liderança



PROGRAMA EMPREENDEDOR ÂNIMA

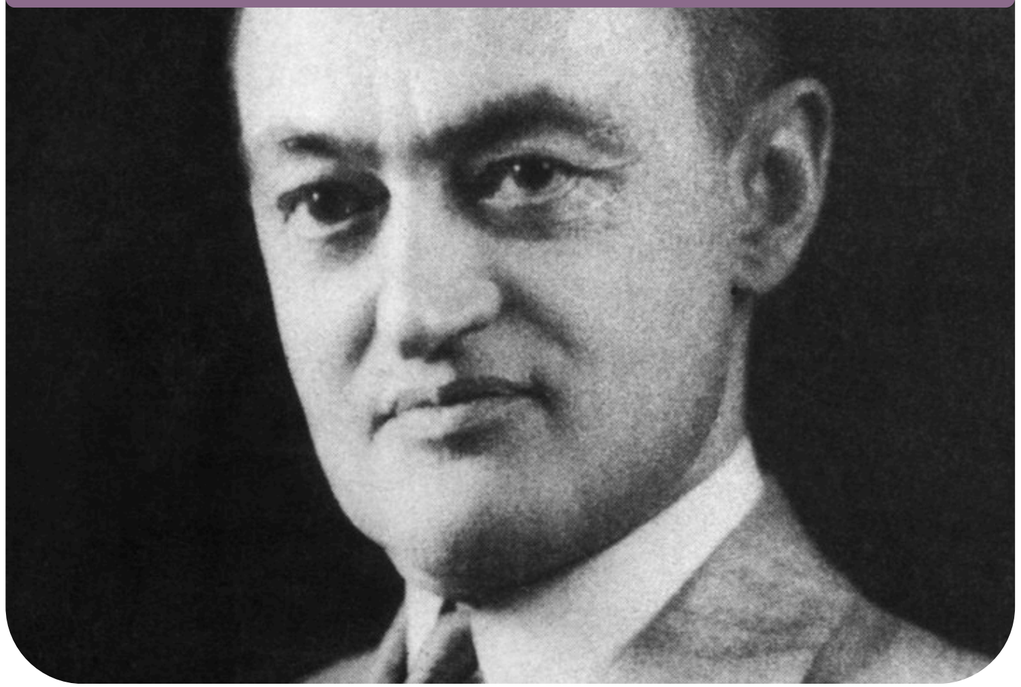
QUAL A PRINCIPAL CARACTERÍSTICA DE UM EMPREENDEDOR?

IDENTIFICAÇÃO E EXPLORAÇÃO DE OPORTUNIDADES

AS OPORTUNIDADES SÃO CRIADAS OU JÁ EXISTEM?

DESTRUIÇÃO CRIATIVA

JOSEPH SCHUMPETER



Quais os tipos de destruição criativa?

Políticas ou regulatórias

Quais leis ou regulações estão ocorrendo hoje no meu setor e como vão influenciar o mercado?

Sociais ou demográficas

O que está acontecendo na sociedade que vai mudar os padrões de consumo dos meus clientes ou colaboradores?

Tecnológicas

Como a inteligência artificial vai impactar meu mercado? E minha forma de trabalhar?

POLÍTICAS OU REGULATÓRIAS

ecossistema ânima







TESLA

SOCIAIS OU DEMOGRÁFICAS







Uber

Spotify®

OpenAI

PARADIGMA UC DUAL

PROGRAMA EMPREENDEDOR ÂNIMA

Metodologia D.U.A.L.E

Método exclusivo da Ânima para desenvolvimento de produtos acadêmicos personalizados para o B2B.

Conecta empresas à universidade para resolver desafios reais através de projetos estruturados.

O que combina

Exclusivo da Ânima, combina as melhores práticas de aprendizagem e inovação.

Estruturada em 5 macro etapas até a entrega, conectando aprendizagem por competências, solução de problemas reais das empresas de atração e formação profissionais do futuro.

Resultado

A Ânima se posiciona como um laboratório aplicado do mundo do trabalho, gerando para a empresa: talentos alinhados, soluções para desafios reais e fortalecimento da marca empregadora.

ECOSSISTEMA

Ânima

- Atração de receitas
- Mitigação da evasão
- Diferencial acadêmico
- Valorização docente

Empresas

- Soluções para desafios reais
- Formação de talentos
- Employer branding
- Inovação aplicada

Estudantes

- Empregabilidade
- Renda durante o curso
- Vivência profissional real
- Transição facilitada para o mercado

Docentes

- Nova fonte de receita
- Maior visibilidade como especialista
- Networking com líderes de mercado
- Autoridade profissional

AUTORIDADE

CONSTRUÇÃO DE AUTORIDADE COMO DOCENTE DUALE

Portfólio Aplicado

Cada projeto real que você conduz vira um case. Publicações, patentes e cases documentados.

Networking Estratégico

Relacionamento direto com líderes e equipes corporativas de diferentes setores.

Reconhecimento

Participação em squads de inovação, Dual Day e comunidades de prática.

Diferencial Competitivo

Você não é mais apenas professor. É um profissional que conecta academia e mercado.

Sua marca pessoal

Como você é percebido pelos estudantes, pelas empresas e pela instituição?

Comunicação de valor

O que você entrega que ninguém mais entrega? Qual é seu diferencial como docente?

Exercício rápido

Escreva em uma frase: qual é o valor que só você entrega como docente? Pense no que seus alunos e as empresas diriam sobre você.

COMPARAÇÃO

MODELO TRADICIONAL VS. UC DUAL

MODELO TRADICIONAL

Professor transmite conteúdo teórico
Estudante absorve e reproduz em provas
Empresa contrata sem garantia de preparo prático

MODELO UC DUAL

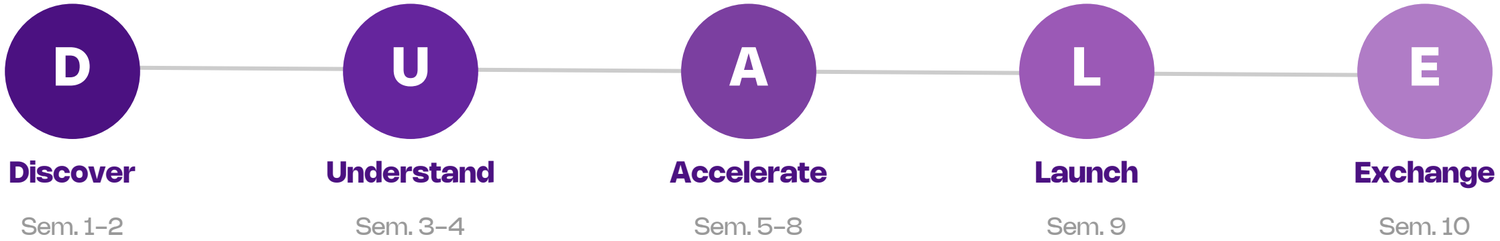
Professor é mentor e conector
Estudante resolve desafios reais
Empresa participa e recebe soluções

O QUE MUDA PARA VOCÊ?

Sua disciplina deixa de ser uma aula e vira um projeto real.
Seu papel deixa de ser transmitir e passa a ser conduzir.

VISÃO GERAL

A JORNADA D.U.A.L.E



Por que esse método funciona?

Cada etapa replica o ciclo real de resolução de problemas complexos: descobrir antes de resolver, entender antes de prototipar, testar antes de escalar. É assim que empreendedores constroem produtos — e é assim que seus alunos vão aprender.



O NOVO PAPEL DO DOCENTE

NOVO PAPEL

OS 4 PAPÉIS DO DOCENTE DUALE

1 Curador do Problema

Identifica e delimita desafios reais das empresas para os estudantes resolverem

2 Facilitador da Solução

Conduz o processo de cocriação aplicando frameworks e metodologias

3 Conector Institucional

Faz a ponte entre universidade e empresa, alinhando expectativas

4 Mentor de Projetos

Acompanha, orienta e dá feedback contínuo aos squads

1

Curador do Problema

Identifica e delimita desafios reais das empresas para os estudantes resolverem.

Você não cria problemas fictícios. Você traduz dores reais de empresas em desafios que seus alunos vão resolver (agora ou no final do programa).

2

Facilitador da Solução

Conduz o processo de cocriação aplicando frameworks e metodologias.

Você não dá a resposta. Você conduz o processo, aplica ferramentas e facilita o time chegar lá.
O cliente precisa entender qual o problema real para começar a resolvê-lo.
Não atacar os sintomas e sim a causa.

3

Conector Institucional

Faz a ponte entre universidade e empresa, alinhando expectativas.

Você é a ponte. Alinha com a empresa o que é viável, gerencia expectativas e garante valor dos dois lados. Não existe um lado só resolvendo o problema. Você precisa alinhar os stakeholders e garantir que todos estão atuando na resolução do problema e na criação e entrega da melhor solução.

4

Mentor de Projetos

Acompanha, orienta e dá feedback contínuo aos squads.

Você acompanha de perto.

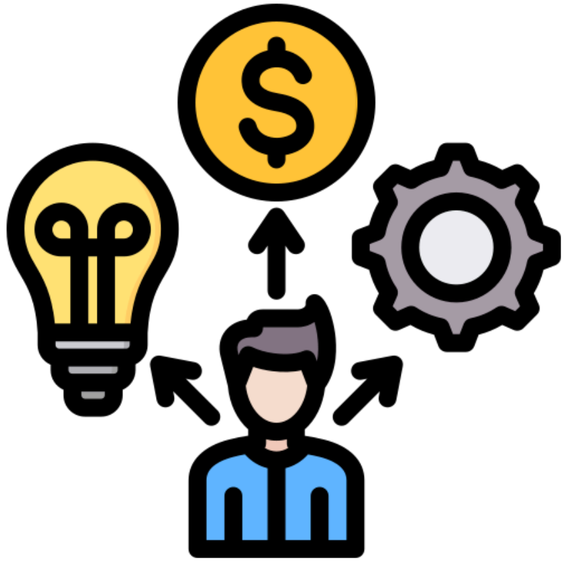
Dá feedback, ajusta rota, celebra avanços e prepara o time.

Anota o NPS, se mostra flexível para adequar durante o percurso o que for necessário.

O CÉREBRO DO EMPREENDEDOR FUNCIONA DIFERENTE DO CÉREBRO DE UM EXECUTIVO?

ELETROENCEFALOGRAMA (EEG)

mapeamento do cérebro de forma não invasiva



X



7 empreendedores

7 não-empreendedores

O QUE DESCOBRIRAM?



CORTEX PRE-FRONTAL

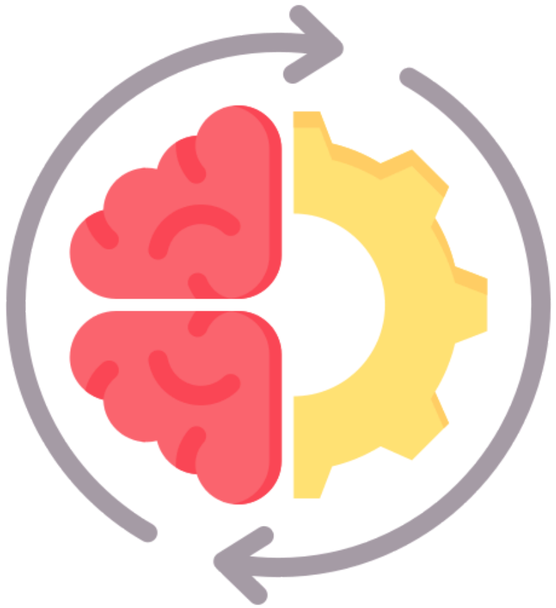
planejamento estratégico

tomada de decisão

criatividade

execução de múltiplas tarefas

COGNIÇÃO



como seu cérebro analisa as coisas



É um copo. Sua cognição tem limite



cérebro cria "atalhos", conecta pontos usando menos capacitade cognitiva

heurísticas

O que nosso cérebro faz

Busca respostas rápidas

Somos treinados para encontrar soluções imediatas e agir. Mecanismo de sobrevivência.

Vieses nos cegam

Viés de confirmação, ancoragem e Dunning-Kruger impedem de ver o problema real.

Confundimos sintoma com causa

Aceitamos o primeiro diagnóstico e partimos para a ação, sem questionar.

O que o docente DUALE faz

Desacelera o processo

Ensina o aluno e a empresa a parar, questionar e investigar antes de propor uma solução.

Provoca pensamento crítico

Isso é o problema? Quem é afetado? Quais as causas raiz?

Navega a ambiguidade

Prepara o aluno para múltiplas variáveis, stakeholders e incentivos desalinhados.

CONTRASTE

Na sala de aula

O docente tem as respostas

Provoca os alunos a chegarem do ponto A até o B (ponto B é conhecido).

O erro é penalizado

É possível rapidamente distinguir certo e errado. Uma pergunta, uma resposta.

Avaliação individual

O problema é dado pelo professor. O aluno resolve sozinho.

No mundo real

Ninguém tem a resposta

Múltiplas áreas, incentivos desalinhados entre executivos.

O erro é aprendizado

O problema apresentado quase nunca é o real. Exige investigação e iteração.

Solução coletiva

Exige negociação, alinhamento político e pensamento sistêmico.

O docente DUALE opera nessa complexidade: ensinando alunos a navegar ambiguidade e construir soluções reais.

PENSAMENTO CRÍTICO

1 Empresa apresenta um problema

Normalmente já vem com uma solução pronta na cabeça.

2 Docente provoca questionamento

Isso é realmente o problema? Quais são as causas raiz?

3 Estudantes levantam hipóteses

Pesquisa, entrevistas com stakeholders, análise de dados.

4 Descobrem o problema real

Constroem solução que resolve estruturalmente, não só o sintoma.

Executar o briefing é fácil. Encontrar o problema certo é o que gera valor de verdade.



Sessão aberta: onde imaginam que vão existir as principais dificuldades?



Q&A

O DOCENTE DO FUTURO NÃO SÓ ENSINA CONTEÚDO. ELE CONDUZ TRANSFORMAÇÃO.