

# EDITAL DE CURSO

Modalidade *aberta*

## ECONOMIA COMPORTAMENTAL

**Decisões Imperfeitas: a Ciência do Comportamento para líderes que pensam fora da curva. Transformando vieses, heurísticas e ruídos em estratégias de valor e vantagem competitiva.**

**Formato:** virtual - ao vivo

**Data:** 16 e 17 de setembro de 2025

**Horário:** das 08h30 às 12h30 e das 13h30 às 17h30 | 16 horas-aulas

### DLS TREINAMENTOS

A DLS Treinamentos tem como objetivo atender com excelência, compromisso e inovação os diversos trabalhadores que compõem a Administração Pública, nos âmbitos federal, estadual e municipal, sempre voltada ao constante desenvolvimento e aperfeiçoamento desses profissionais. Contamos com instrutores e consultores especialistas que possuem ampla experiência e reconhecimento no mercado. O diferencial da DLS Treinamentos é a qualidade e o compromisso de proporcionar o desenvolvimento profissional de forma atualizada e didática.

Nosso foco é a capacitação e excelência profissional, por isso, atuamos também na realização de eventos, congressos, exposições e feiras, além de realizar consultoria e assessoria técnica especializada em Contabilidade Pública e áreas afins.

Excelência – Compromisso – Inovação – Integridade – Ética

**A empresa é regularmente inscrita no Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições Devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional).**

**Redes sociais:** @dlstreinamentos    **Sítio:** dlstreinamentos.com.br    **WhatsApp:** (61) 99408-0088

**Endereços eletrônicos:** contato@dlstreinamentos.com.br | secretaria.dlstreinamentos@gmail.com

## VALOR DO INVESTIMENTO

O valor da inscrição é de **R\$1.890,00 (mil oitocentos e noventa reais)** por participante.

- **Dois participantes (cada):** R\$1.850,00 (mil oitocentos e cinquenta reais).
- **Três participantes (cada):** R\$1.810,00 (mil oitocentos e dez reais).
- **Quatro participantes (cada):** R\$1.770,00 (mil setecentos e setenta reais).

**\*Observação: o desconto acima é válido para inscrições no mesmo curso e vinculadas à mesma fonte pagadora.**

No valor proposto, estão incluídos honorários e demais despesas referentes à contratação de corpo docente; fornecimento de material didático virtual (via correio eletrônico) e aulas virtuais (síncronas). No valor proposto não estão adicionados custos referentes a lanches; crachás ou coordenação presencial de colaboradores da empresa ou nenhum tipo de serviço/material não acordado e esclarecido previamente. Quaisquer impressões de documentos relativos ao curso, tais como frequências, avaliações e outros, serão de total responsabilidade do órgão contratante.

**Responsabilidades do contratante:** respectivos aparelhos eletrônicos, tais como computadores, tablets e outros; além de conexões à internet e outros sistemas e equipe para suporte técnico de informática; bem como quaisquer impressões de documentos relativos ao curso, (materiais, frequências, avaliações e outros).

## PROPOSTAS

Para solicitar propostas comerciais referentes ao treinamento, basta entrar em contato conosco através do telefone (61) 99408-0088 (*WhatsApp*) ou dos correios eletrônicos [contato@dlstreinamentos.com.br](mailto:contato@dlstreinamentos.com.br) | [secretaria.dlstreinamentos@gmail.com](mailto:secretaria.dlstreinamentos@gmail.com).

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### Módulo I – A Mente Humana em Ação: como tomamos decisões?

Objetivo: Compreender os fundamentos da economia comportamental e da racionalidade limitada.

1. Teoria do Processo Dual: Sistema 1 x Sistema 2 (Kahneman). 2. Heurísticas e Vieses Cognitivos. 3. Homo Economicus vs Homo Sapiens. 4. Análise de casos reais e experimentos práticos. 5. Dinâmicas: TACO & BOLA, Lago e os Lírios, Decisões sob incerteza.

### Módulo II – A Falha no Julgamento: Viés, Ruído e o Custo Invisível

Objetivo: Identificar falhas de julgamento sistemáticas e aleatórias e seu impacto nas organizações.

1. Conceitos de Viés e Ruído. 2. Diagnóstico de sistemas de decisão imperfeitos. 3. Estudo do livro Noise (Kahneman, Sibony, Sunstein). 4. Higiene de Decisão: estratégias para mitigar falhas cognitivas. 5. Dinâmicas: Doença Pandora, Cruz Vermelha, Análise de julgamento de risco.

### Módulo III – Influência, Nudge e Arquitetura de Escolha

Objetivo: Aplicar intervenções comportamentais para influenciar decisões de forma ética.

1. Conceitos de Nudge e Sludge. 2. Arquitetura de Escolha (Thaler e Sunstein). 3. Casos de políticas públicas e decisões corporativas. 4. Aplicação prática: criar nudges organizacionais. 5. Dinâmica: Primeiro Nudge na Ceres.

#### **Módulo IV – Tomada de Decisão Aplicada a Negócios e Liderança**

Objetivo: Levar os conceitos para a prática gerencial e estratégica.

1. Behavioral Finance, Behavioral Economics e Marketing. 2. Valoração subjetiva e contabilidade mental. 3. Blue Ocean Strategy sob a ótica comportamental. 4. Decisão em grupo e sabedoria coletiva. 5. Dinâmica: Análise do filme “Quebrando a Banca” + Projeto prático final.

#### **CORPO DOCENTE**

##### **Eurípedes Gomes**

Com larga experiência profissional, atuou na Hewlett-Packard por mais de duas décadas, conduzindo programas globais de inovação e excelência operacional. Quanto à docência, foi professor de cursos MBA em escolas de Negócios no Brasil e no exterior, de Economia Comportamental por 4 anos para a Global Alumni da Espanha lecionando para a Universidade de Chicago.

É Ph.D. em Engenharia Mecânica pela USP, com mais de 20 anos de experiência internacional em indústrias de alta tecnologia em 15 países, liderando projetos inovadores em Supply Chain, Inteligência Artificial, Blockchain e Transformação Digital.

#### **METODOLOGIA**

O curso será apresentado em slides de forma expositiva e dialogada, abordando os aspectos relacionados aos temas abordados. Em todas as aulas haverá tempo segregado para discussão e os participantes poderão interagir diretamente com instrutor e colegas a qualquer momento.

As aulas serão transmitidas pelo aplicativo de videochamada *Google Meet*.

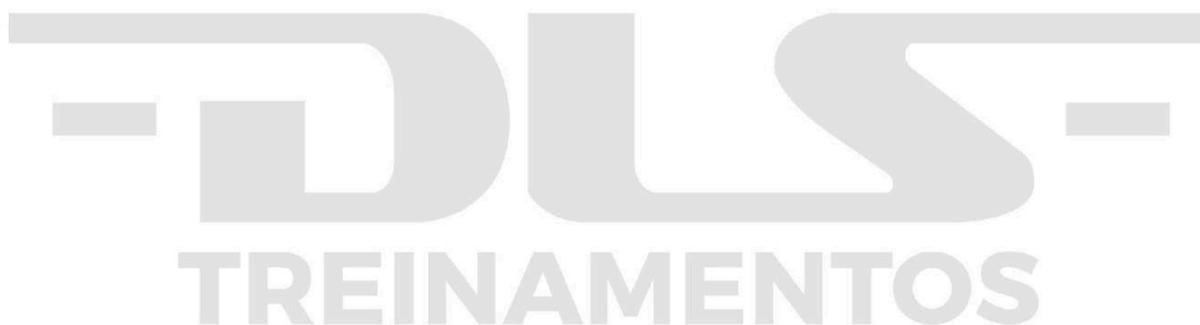
#### **CRITÉRIOS DE APROVAÇÃO E CERTIFICAÇÃO**

Para receber a certificação, o participante deverá obter frequência mínima obrigatória de **80% da carga horária total**, desprezada a parte fracionária.

O certificado será enviado digitalmente ao respectivo endereço eletrônico dos participantes que obtiverem a frequência mínima, em até 72 horas após o término do evento.

### INFORMAÇÕES IMPORTANTES

A DLS Treinamentos reserva-se o direito de adiar e/ou cancelar o curso até 72h antes de seu início, caso não haja quórum para formar turma.



---

Sítio: [DLS Treinamentos](https://www.dlstreinamentos.com.br) | **WhatsApp:** (61) 99408-0088

Redes Sociais: [@dlstreinamentos](https://www.instagram.com/dlstreinamentos) | **Endereço eletrônico:** [contato@dlstreinamentos.com.br](mailto:contato@dlstreinamentos.com.br)