

Curso extrapola sala de aula ao estimular contatos profissionais

UMA DAS PRIORIDADES DE UM PROGRAMA DE MBA É INCENTIVAR A TROCA DE EXPERIÊNCIA ENTRE ALUNOS E A PRÁTICA DE NETWORKING

EVERTON LOPES BATISTA
DE SÃO PAULO

Assistir às aulas e acompanhar os conteúdos de um MBA é apenas metade do curso. A outra parte vem com a prática do que se aprende e, principalmente, a possibilidade de fazer networking que o ambiente proporciona, dizem especialistas.

“O aluno que entrar no MBA pensando apenas em aprender conteúdo do jeito tradicional pode se frustrar”, afirma Jeferson Mola, coordenador dos cursos de MBA da área de negócios da Anhembí Morumbi.

“O conhecimento é melhor aproveitado com as discussões nas aulas e as experiências de outros alunos”, diz.

Para Eduardo Endo, diretor acadêmico do MBA na Fiap (Faculdade de Informática e Administração Paulista), o networking é um dos itens essenciais no ecossistema desses cursos.

“A maioria das vagas de

recolocação no mercado, por exemplo, é preenchida com ajuda da rede de contatos. No MBA estão as pessoas que podem proporcionar isso.”

“Ao reunir pessoas com objetivos parecidos, o MBA colabora para formar um elo mais forte entre profissionais, mesmo entre aqueles que atuam em áreas diferentes”, diz Silvyne Ane Massaini, coordenadora de pós-graduação na Faap (Fundação Armando Álvares Penteado).

Segundo Massaini, esse elo tem o poder de impulsionar novas realizações.

“As oportunidades estão nas pessoas, não nas empresas. Quem tem mais contatos também tem mais poder para encontrar aquilo que procura”, diz José Augusto Minarelli, presidente da Lens & Minarelli, empresa que presta assessoria em carreiras.

Maria Ester Pires da Cruz, gerente do núcleo de carreiras do Insper, concorda. Para ela, o networking é uma fonte inesgotável de oportu-

nidades, que amplia a visão ao colocar em contato pessoas com pensamentos e habilidades diferentes.

“Quando conheço uma pessoa, tenho acesso aos contatos dela. Essas conexões podem ser ativadas em momentos de necessidade”, diz João Baptista Brandão, coordenador do MBA em liderança e gestão de pessoas da FGV (Fundação Getúlio Vargas).

MANUTENÇÃO

Mas, para que traga bons resultados, a rede de contatos precisa ser cuidada. “É preciso ter iniciativa para procurar, disponibilidade para ser procurado e não esquecer de manter a interação”, lembra Minarelli.

Maria Ester Cruz, do Insper, diz que o importante é dar continuidade à relação. “Informe ao colega quando descobrir algo que possa interessá-lo. Chame-o para conversar de vez em quando. O que não pode é lembrar apenas quando precisa de algo.”

ENTENDA O **mba** MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION



O QUE É

É uma pós-graduação lato sensu (especialização) com ênfase em formação de gestores. Os cursos têm disciplinas em comum, como finanças, economia e marketing e podem ter uma área específica, como gestão de saúde



QUANDO FAZER

Recomenda-se ao menos três anos de experiência em negócios ou administração para aproveitar melhor o conteúdo. Há instituições que exigem até cinco anos



QUANTO DURA

De 360 a 510 horas (dois anos, em média)



O SALÁRIO AUMENTA?

Sim, por capacitar o profissional a funções de maior responsabilidade e acelerar a mudança de posição dentro da empresa. Executivos com mestrado, no entanto, ganham mais



QUANTO GANHA UM EXECUTIVO*

com graduação

R\$ 5.939

com MBA ou pós-graduação

R\$ 8.919

com mestrado

R\$ 9.017

*cargos de gerência
Fontes: Anamba, recrutadoras Robert Half e Hays e Pesquisa Salarial Catho