

EMENTA HACKER

MÓDULO I

- 1.1 O mundo do desenvolvimento
- 1.2 HTML
- 1.3 CSS
- 1.4 Git

MÓDULO II

- 2.1 Lógica de Programação
- 2.2 Javascript Básico
- 2.3 Javascript Intermediário
- 2.4 Assincronicidade com JS
- 2.5 Consumo de APIs

MÓDULO III

- 3.1 Bootstrap
 - 3.1.1 Instalação
 - 3.1.2 Layout (Grid)
 - 3.1.3 Componentes
 - 3.1.4 Formulários
 - 3.1.5 Tabelas
 - 3.1.6 Alertas

MÓDULO IV

- 4.1 Clean Code
- 4.2 Teste Unitário com Jasmine
- 4.3 Agile Software
- 4.4 Próximos Passos

EMENTA HIPSTER

MÓDULO I

1.1. Carreira e conceitos

1.1.1 Tipos de carreira

1.1.2 Introdução ao Design

1.2 UX

1.2.1 Diferenças entre UX e UI

1.2.2 Fundamentos de UX

1.3 UI

1.3.1 Fundamentos de UI

1.4 Metodologias de desenvolvimento

MÓDULO II

2.1. Pesquisas e Análises

2.1.1 Tipos de pesquisas

2.1.2 Plano de pesquisa

2.1.3 Relatório

2.1.4 Análise competitiva

2.1.5 Benchmarking

2.1.6 Personas

MÓDULO III

3.1. Protótipos e testes

3.1.1 Jornadas e User Flow

3.1.2 Mapa de Experiência

3.1.3 Ideação

3.1.4 Arquitetura de informação

3.1.5 Wireframes

MÓDULO IV

4.1. Fundamentos de desenvolvimento e Análise de dados

4.1.1 Primeiros passos em desenvolvimento

4.1.2 Importância dos dados em UX

4.2 Tipos de Métricas

EMENTA HUSTLER

MÓDULO I

1.1. Carreira em Vendas

1.1.2 De Vendedor a Gestor de Negócios

1.1.3 Competências em vendas

1.2. Fundamentos de Inside Sales

1.2.1 Customer Centric

1.2.2 O mercado e seus nichos

1.2.3 Personas

1.2.4 Funil de vendas

MÓDULO II

2.1. Processos e Abordagens Part 1

2.1.1 Prospecção/Pesquisa;

2.1.2 Conexão/Qualificação;

MÓDULO III

3.1. Processos e Abordagens Part 2

3.1.1 Validação/Demonstração;

3.1.2 Proposição; Decisão/Fechamento

MÓDULO IV

4.1. Gestão e Métricas de Vendas

4.1.1 Gestão

4.1.2 Métricas

4.1.3 Ferramentas para gestão de vendas

EMENTA HYPER

MÓDULO I

- 1.1 Carreira em Growth
- 1.2 Jornada do Usuário e Funil de Vendas Inbound/Outbound
- 1.3 Diagnósticos
- 1.4 Funil Pirata
- 1.5 Automação de Marketing (automação dos processos)
- 1.6 Frameworks (Creative Marketing)

MÓDULO II

- 2.1. Web Analytics
- 2.3 Métricas, KPI's
- 2.4 CRO (Otimização da taxa de conversão)

MÓDULO III

- 3.1 Inbound Mkt
- 3.2 SEO
- 3.3 SEM/Compra de Mídia
- 3.4 Tracking de Campanhas (UTM) e Lead Tracking
- 3.5 Nutrição de Leads
- 3.6 Outros canais

MÓDULO IV

- 4.1. Gestão e tipos de times de Growth
- 4.3 Gestão de projetos e processos
- 4.4 Integração de Ferramentas e API do Google