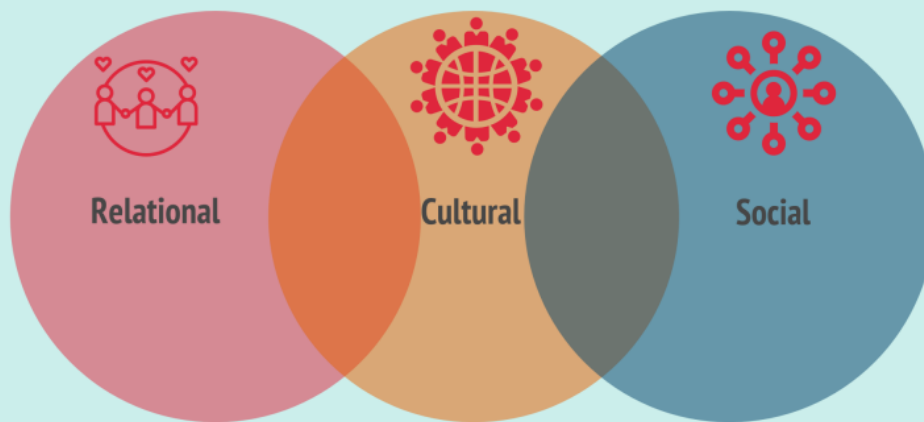


## Transactional Model Of Communication In A Nutshell

The transactional model of communication describes communication as a two-way, interactive process within social, relational, and cultural contexts. The transactional model of communication is best exemplified by two models. Barnlund's model describes communication as a complex, multi-layered process where the feedback from the sender becomes the message for the receiver. Dance's helical model is another example, which suggests communication is continuous, dynamic, evolutionary, and non-linear.



FourWeekMBA

Qual é o modelo transacional de comunicação? Modelo transacional de comunicação em poucas palavras

[O negócio / De Gennaro Cuofano / 7 de agosto de 2022](#)

O transacional [modelo](#) de comunicação descreve a comunicação como um processo interativo de mão dupla dentro de contextos sociais, relacionais e culturais. O transacional [modelo](#) de comunicação é melhor

exemplificado por dois modelos. Barnlund's **modelo** descreve a comunicação como um processo complexo de várias camadas, onde o feedback do emissor se torna a mensagem para o receptor. helicoidal da dança **modelo** é outro exemplo, que sugere que a comunicação é contínua, dinâmica, evolutiva e não linear.

## Conteúdo [hide]

Entendendo o modelo transacional de comunicação

O papel do contexto na comunicação transacional

Modelo transacional de exemplos de comunicação

- O modelo transacional de Barnlund

- O modelo helicoidal da dança

Vantagens e desvantagens dos modelos de comunicação transacional

- Vantagens

- Desvantagens

Diferença entre modelos de comunicação interativos e transacionais

- Entendendo modelos interativos de comunicação

- Diferenças com os modelos transacionais de comunicação

- Resumindo as diferenças entre os modelos interativos e transacionais de comunicação

Exemplos de comunicação transacional

Comprando um carro

Reunião com clientes estrangeiros

Cuidado paliativo

Comunicação transacional e ruído

Principais tópicos:

Estruturas Comunicacionais Conectadas

Relacionado

## Entendendo a transação **modelo** de comunicação

O transacional **modelo** de comunicação difere de outros modelos na forma como conceitua o fluxo de informações e faz concessões ao contexto.

Enquanto outros modelos de comunicação descrevem a comunicação entre um emissor e um receptor que alternam papéis, o modelo transacional **modelo** define cada pessoa como um comunicador que incorpora os dois papéis *simultaneamente*.

Em uma entrevista de emprego, por exemplo, um candidato pode trocar uma saudação formal ao painel e se apresentar. Mas antes que o candidato termine de falar, o painel já está reagindo a eles por meio de linguagem corporal e gestos. Em

outras palavras, o painel está recebendo uma mensagem e enviando uma de volta ao mesmo tempo.

Da mesma forma, o candidato está lendo a linguagem corporal e gesticulando do painel para avaliar sua reação e determinar o que fazer ou dizer em seguida. Os comunicadores mais aptos podem adaptar sua mensagem no meio da frase de acordo com as mensagens não verbais que o receptor está enviando.

## O papel do contexto na comunicação transacional

O transacional **modelo** da comunicação também considera a comunicação como uma força que molda as realidades de cada comunicador. De fato, essas realidades são moldadas antes e depois que uma interação específica ocorre de acordo com três contextos específicos:

1. **Relacional** – o contexto relacional inclui a história interpessoal e o tipo de relacionamento que uma pessoa tem com outra pessoa. Por exemplo, dois velhos amigos se comunicam de maneira diferente do candidato a emprego que encontra um painel de seleção. Essas interações serão novamente diferentes do contexto relacional de uma

enfermeira atendendo pacientes, que deve usar uma comunicação profissional, mas educada e empática.

2. **Cultural** – incluindo vários aspectos da identidade, como etnia, cultura, orientação sexual, gênero, classe e habilidade. Indivíduos cujas identidades foram culturalmente reprimidas podem descobrir que seu estilo de comunicação foi alterado para se adequar. No entanto, a transação **modelo** também sugere que algumas influências culturais serão muito mais difíceis de identificar durante a comunicação.
3. **Social** – ou as regras e normas declaradas (ou não declaradas) que regem o processo de comunicação. Isso inclui pedir desculpas por erros, sorrir, agradecer e respeitar os mais velhos, entre muitas outras normas. A maioria das pessoas aprende essas regras por tentativa e erro, prática e observação. Cada **estratégia** é suportado pelo comunicador que incorpora simultaneamente o papel de emissor e receptor.

## Transacional **modelo** de exemplos de comunicação

*transacional de Barnlund **modelo***

A comunicação transacional de Barnlund foi proposta pela primeira vez em 1970 pelo teórico e pesquisador Dean

Barnlund.

Barnlund's **modelo** é um sistema de feedback complexo e multicamadas, onde as mensagens são passadas e recebidas com feedback fornecido por ambas as partes.

Embora Barnlund não use o termo “comunicador”, ele reconheceu que o emissor e o receptor trocavam de papéis quase imperceptivelmente. De fato, o feedback para um indivíduo é a mensagem para o outro e vice-versa.

*helicoidal da dança **modelo***

helicoidal da dança **modelo** foi desenvolvido pelo professor de comunicação americano Frank Dance.

A dança usou uma hélice para representar a comunicação~ como um processo dinâmico, não linear, contínuo e evolutivo. Basicamente, a forma helicoidal do **modelo** descreve os vários contextos de comunicação que uma pessoa encontrará durante sua vida.

A comunicação, argumenta a Dança, começa desde o momento em que nascemos. Os bebês choram ou fazem barulho para comunicar frio, fome ou dor. Isso progride para

palavras, frases e sentenças simples à medida que o indivíduo se torna uma criança e depois um estudante em idade escolar. Um processo evolutivo semelhante descreve como dois estranhos se encontram trocando gentilezas e gradualmente progridem para uma comunicação menos formal à medida que se tornam confortáveis um com o outro.

É importante ressaltar que a comunicação em ambos os cenários é moldada por experiências ou comportamentos anteriores.

## **Vantagens e desvantagens dos modelos de comunicação transacional**

Vamos encerrar este artigo dando uma olhada em algumas das principais vantagens e desvantagens dos modelos de comunicação transacional em termos gerais.

### *Vantagens*

- **Amplitude de entendimento** – uma vez que os modelos de transação levam em conta contextos relacionais, sociais e culturais, o **modelo** permite que os indivíduos compreendam melhor os vários fatores que influenciam a própria comunicação. Esses três contextos também respondem pela grande maioria dos contextos de

comunicação, o que torna o **modelo** mais versátil. Por exemplo, pode descrever facilmente a dinâmica líder-subordinado ou as relações que existem entre família e amigos.

- **Contas para pistas não verbais** – os modelos transacionais levam em conta pistas não verbais, como linguagem corporal e gestos, o que tende a torná-lo uma representação precisa das interações face a face. Em última análise, a capacidade de uma pessoa de entender sinais não verbais e incorporar os papéis de emissor e receptor simultaneamente facilita uma melhor comunicação. Por esta razão, alguns postulam que os modelos transacionais de comunicação são as interpretações mais precisas.
- **Veja a comunicação como algo evolutivo e complexo** – Danças **modelo** em particular, é um dos poucos modelos que vê a comunicação humana como complexa e em evolução. Enquanto seus contemporâneos estudavam o efeito das mensagens de rádio da mídia de massa ou outras formas unidirecionais de comunicação, Dance estava mais interessado na evolução da comunicação não linear em função do tempo, da familiaridade e da experiência.

### *Desvantagens*



- **Potencial mal-entendido** – a maior força da comunicação transacional também pode ser sua maior fraqueza. Enquanto o **modelo** parece abrir espaço para uma variedade de contextos, no entanto, depende do indivíduo possuir uma compreensão básica de várias estruturas políticas, históricas e sociais. Alguns podem chamar isso de uma atitude “mundana”, que ajuda um indivíduo a entender as motivações que impactam a comunicação no outro sem ofendê-lo ou mesmo ser ofendido. Quando não houver uma compreensão suficiente da outra pessoa, a transação **modelo** pode ser útil apenas em cenários em que cada comunicador compartilha uma formação cultural ou social semelhante.
- **Não considera ruído** – a maioria dos modelos transacionais de comunicação não leva em conta o ruído, que é definido como qualquer fator que impeça a transmissão e compreensão da mensagem. No entanto, pode-se argumentar que os contextos relacionais, sociais e culturais são uma forma de ruído que o indivíduo deve enfrentar. Aqueles que têm habilidades sociais subdesenvolvidas também podem achar difícil receber e enviar mensagens ao mesmo tempo, o que é outra forma de ruído.

- **Não leva em conta a comunicação não verbal** – os modelos transacionais também têm menos relevância em formas não verbais de comunicação, como e-mail, telefone, mensagens instantâneas ou rádio. Em outras palavras, não há espaço para considerar o feedback no processo de comunicação.
- **Conta com o envolvimento ativo de ambas as partes** – a comunicação transacional depende de um processo cooperativo entre o remetente e o destinatário, onde cada um é responsável por contribuir para a conversa. Se um indivíduo optar por responder em frases curtas ou mostrar uma linguagem corporal neutra ou sem linguagem corporal, por exemplo, pode dificultar a manutenção de um diálogo eficaz.

## **Diferença entre modelos de comunicação interativos e transacionais**

Modelos interativos de comunicação veem a comunicação como um processo de mão dupla entre um emissor e um receptor. O feedback é dado lenta e deliberadamente.

Os modelos transacionais, por outro lado, veem a comunicação como o mesmo processo de duas vias, mas com feedback mais imediato ou simultâneo.

## Entendendo modelos interativos de comunicação

Modelos interativos de comunicação, às vezes conhecidos como modelos interacionais, propõem que uma pessoa seja apenas um emissor ou um receptor.

Wilbur Schramm, que muitos consideram o fundador dos estudos modernos de comunicação, foi o primeiro a postular que a comunicação era um processo de mão dupla entre ambas as entidades. Em outras palavras, a comunicação se move do emissor para o receptor e depois do receptor para o emissor.

É importante ressaltar que uma pessoa sob o comando interativo **modelo** incorpora tanto o emissor quanto o receptor para manter a comunicação. Mas eles não incorporam os dois papéis ao mesmo tempo. O emissor transmite uma mensagem ao receptor que então interpreta a mensagem em termos de ruído e a escolha do meio de comunicação. O receptor torna-se então o emissor à medida que a informação é transmitida como feedback.

Além disso, os modelos interativos consideram dois contextos amplos:

- **Físico** – que inclui contextos ambientais como tamanho, temperatura, níveis de luz e layout. A comunicação entre uma enfermeira e um paciente em um hospital público, por exemplo, será diferente de uma interação semelhante em uma chamada de telessaúde do Zoom.
- **Psicológico** – esses são os fatores mentais e emocionais que influenciam a comunicação, como ansiedade, estresse, excitação e amor.

Os modelos interativos incluem os modelos Osgood-Schramm e Westley e Maclean.

### **Diferenças com os modelos transacionais de comunicação**

O transacional **modelo** de comunicação vê a comunicação como o mesmo processo de mão dupla, mas com feedback muito mais imediato.

Ao contrário do interativo **modelo**, onde duas pessoas alternam entre emissor e receptor, uma pessoa sob o **modelo** pode encarnar os dois papéis simultaneamente. Como resultado, ambos os indivíduos são simplesmente conhecidos como comunicadores e podem transmitir informações por meio de pistas verbais ou não verbais.

O transacional **modelo** coloca mais ênfase em um campo compartilhado de experiência. Em outras palavras, cada comunicador deve ter algum aspecto de sua cultura, idioma ou experiência em comum com o outro para que a comunicação seja bem-sucedida. o **modelo** também postula que as mensagens individuais estão inter-relacionadas, com cada uma conectada (ou reforçando) a última.

Modelos transacionais de comunicação incluem o movimento helicoidal da Dança **modelo**, mosaico de Becker **modelo**, e de Barnlund **modelo**. Eles são usados principalmente para descrever conversas cara a cara complexas e dinâmicas.

Resumindo as diferenças entre os modelos interativos e transacionais de comunicação

- Modelos interativos de comunicação veem a comunicação como um processo de mão dupla entre um emissor e um receptor, com feedback lento e deliberado. Os modelos transacionais também veem a comunicação como um processo de mão dupla, mas com uma diferença fundamental: o feedback é rápido e, em alguns casos, simultâneo.

- Wilbur Schramm foi o primeiro a postular que a comunicação era um processo de mão dupla entre um remetente e um receptor, com cada um se revezando para se comunicar com base no feedback da mensagem anterior.
- O transacional **modelo** é muito mais dinâmico e, em vez disso, categoriza o emissor e o receptor como um comunicador. Para que a comunicação seja efetiva, o **modelo** argumenta que os dois indivíduos precisam compartilhar valores, culturas ou experiências semelhantes.

## Exemplos de comunicação transacional

Vamos descrever alguns cenários hipotéticos onde a comunicação transacional é comum.

### ***Comprando um carro***

Considere o exemplo de um consumidor que entra em uma concessionária de carros para ver um carro. De seu escritório e antes mesmo de os dois se comunicarem, o vendedor pode perceber que o consumidor está com vontade de comprar.

Ele testemunha o consumidor caminhando com determinação e confiança em direção a um determinado carro, onde passa vários minutos examinando-o. Embora os

dois nunca tenham se encontrado antes, o vendedor pode sentir essa linguagem corporal não verbal antes que qualquer comunicação verbal ocorra.

Ele então se aproxima e se apresenta de maneira amigável e desarmante. Com a certeza de que o consumidor está motivado a comprar, ele resiste à tentação de exagerar nas características do carro. De perto, o vendedor determina que o comprador é de classe média alta pela maneira como está vestido e pela elocução de suas palavras.

À medida que o vendedor trabalha para fechar a venda, o consumidor detecta a ansiedade em sua expressão facial ao mesmo tempo. À medida que o consumidor começa a se sentir pressionado, seu tom de voz, linguagem corporal e expressões faciais mudam como consequência.

Percebendo a mudança, o vendedor muda de assunto e acaba descobrindo que o consumidor está comprando o veículo para acomodar um novo membro da família.

Como ele tem sua própria família, o vendedor pode construir um relacionamento com o consumidor. No momento

oportuno, ele apresenta ao consumidor um pacote de preço e garantia que ele não pode recusar.

### ***Reunião com clientes estrangeiros***

Neste exemplo, o executivo de uma empresa de calçados viaja ao Japão para estabelecer um relacionamento com um fabricante internacional.

A agenda do executivo é tal que ele deve visitar a primeira fábrica no mesmo dia após um voo de 11 horas, que o deixa cansado, ansioso e um pouco briguento.

Para agravar seu estresse está o fato de que seu ex-fornecedor recentemente cortou os laços com a empresa sem aviso prévio, impactando sua capacidade de atender à demanda nos Estados Unidos.

Depois de chegar dez minutos atrasado na primeira fábrica, o executivo percebe que os donos da fábrica estão descontentes. Sua linguagem corporal é fechada e sua comunicação verbal inicial é um tanto curta.

Na pressa de marcar o encontro na hora, o executivo não leva em consideração o contexto cultural da comunicação no



Japão.

Ele esquece o costumeiro laço japonês e veste um terno que contradiz o código de vestimenta de negócios do país, que favorece o conformismo sobre a expressão individual.

Ao tentar explicar os motivos de sua demora, ele instintivamente eleva o tom da voz e gesticula excessivamente.

Os donos das fábricas, cuja cultura valoriza a modéstia, a humildade e o tom de voz tranquilo, começam a perceber que o executivo estrangeiro não está apresentando a melhor versão de si mesmo.

Eles podem ver a expressão de dor em seu rosto e inquietações sutis que significam sua ansiedade.

Felizmente, um dos donos da fábrica já lidou com empresários estrangeiros e está disposto a perdoar as transgressões culturais do executivo.

Com a preferência por construir relacionamentos antes de fazer negócios, ele permite que o executivo se recomponha e comece a interação do zero.

## ***Cuidado paliativo***

Como os cuidados paliativos são uma experiência compartilhada tanto para o profissional de saúde quanto para o paciente, os modelos de comunicação que enfatizam a comunicação assimétrica ou unidirecional são inadequados.

Esses modelos consideram a informação como uma mercadoria onde a informação é fornecida por alguém que conhece a outra pessoa menos informada.

Essa forma de comunicação, que foi um grampo no setor de saúde por décadas, tende a criar um desequilíbrio de poder.

Presume-se que os profissionais de saúde detêm mais informações do que o paciente e muitas vezes têm liberdade para definir o tom e definir os termos da interação.

Em um estudo, descobriu-se que **três quartos dos médicos interromperam as preocupações iniciais de seus pacientes em 16.5 segundos.**

A conclusão de outros estudos pinta o mesmo quadro, com muitos acadêmicos observando que era um método de

comunicação ineficaz em saúde e particularmente em cuidados paliativos.

Em vez disso, uma forma de comunicação mais eficaz é uma comunicação transacional. **modelo** onde o equilíbrio de poder é mais uniformemente distribuído.

### Comunicação transacional em cuidados paliativos

Enquanto muitos pacientes são rápidos em ceder à experiência de um profissional de saúde, os cuidados paliativos dependem mais da capacidade do profissional de mostrar compaixão, compreensão e empatia.

Para esse fim, a comunicação transacional leva uma enfermeira de cuidados paliativos além da “inteligência do livro” tangível em direção a um relacionamento mais gratificante que pode estar fora de sua zona de conforto.

Durante os cuidados paliativos, a comunicação transacional tem vários benefícios:

- **Poder equitativo distribuição** – a comunicação da transação minimiza as diferenças de status. Os cônjuges dos pacientes são considerados tão influentes no

tratamento de saúde quanto o médico, o que aumenta a satisfação do paciente. De fato, estudos mostraram que os pacientes ficam menos estressados quando seus entes queridos estão ativamente envolvidos em seus cuidados com comunicação livre e aberta.

- **Sensibilidade do médico** – os profissionais que utilizam a comunicação transacional aprendem a estar mais atentos às pistas verbais e não verbais apresentadas pelo paciente. Os médicos mais sensíveis ajustam suas palavras e ações com base em como são recebidos. Eles também pedem feedback, observam sugestões de feedback e praticam a escuta ativa.
- **Apreciação pelo contexto** – inerentes ao [modelo](#) da comunicação transacional é uma apreciação de como diferentes contextos ambientais, sociais e culturais impactam as maneiras pelas quais as mensagens são interpretadas. Observou-se que, enquanto muitas culturas achavam o silêncio estranho durante os cuidados paliativos, algumas, como as de origem nativa americana, achavam o silêncio reconfortante. Entre outras coisas, a cultura também influenciou atitudes em relação à morte, definições de família e crenças em torno do espiritismo.

## Comunicação transacional e ruído

Como seria de esperar em um ambiente de cuidados paliativos, existem inúmeras fontes de ruído no processo de comunicação. Essas fontes incluem experiências passadas, emoções, distrações físicas, dor, personalidade, membros da família e dificuldades de visão ou audição.

Todos esses são fatores que podem interferir no entendimento mútuo das mensagens enviadas e recebidas.

No entanto, a transação **modelo** aqui não defende que o ruído seja minimizado ou erradicado inteiramente.

Os médicos e seus pacientes aceitam o potencial de mal-entendidos e encontram maneiras únicas de se comunicar com base na emoção, respeito, sensibilidade, empatia e presença em todos os momentos.

Principais tópicos:

- O transacional **modelo** de comunicação descreve a comunicação como um processo interativo de mão dupla dentro de contextos sociais, relacionais e culturais.
- O transacional **modelo** de comunicação sugere que a comunicação é moldada por interações antes e depois de

ocorrer. Estes são categorizados de acordo com contextos relacionais, sociais e culturais.

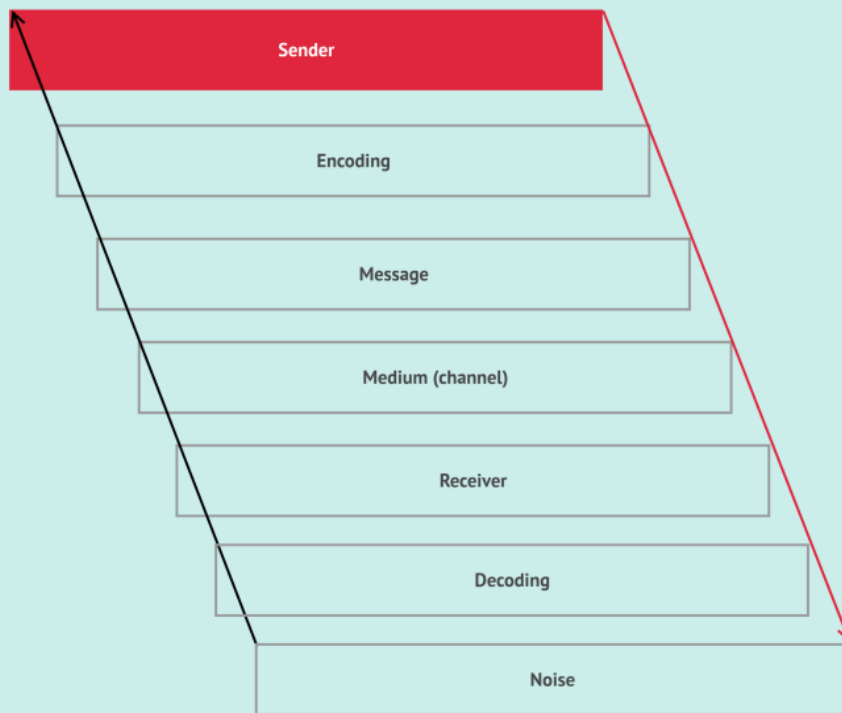
- O transacional **modelo** de comunicação é melhor exemplificado por dois modelos. Barnlund's **modelo** descreve a comunicação como um processo complexo de várias camadas, onde o feedback do emissor se torna a mensagem para o receptor. helicoidal da dança **modelo** é outro exemplo, que sugere que a comunicação é contínua, dinâmica, evolutiva e não linear.

## Estruturas Comunicacionais Conectadas

### **Ciclo de comunicação**

## Communication Cycle In A Nutshell

The communication cycle is a linear model of communication. Through schematic representation, the communication cycle details the relationship between sender, message, medium, and recipient.



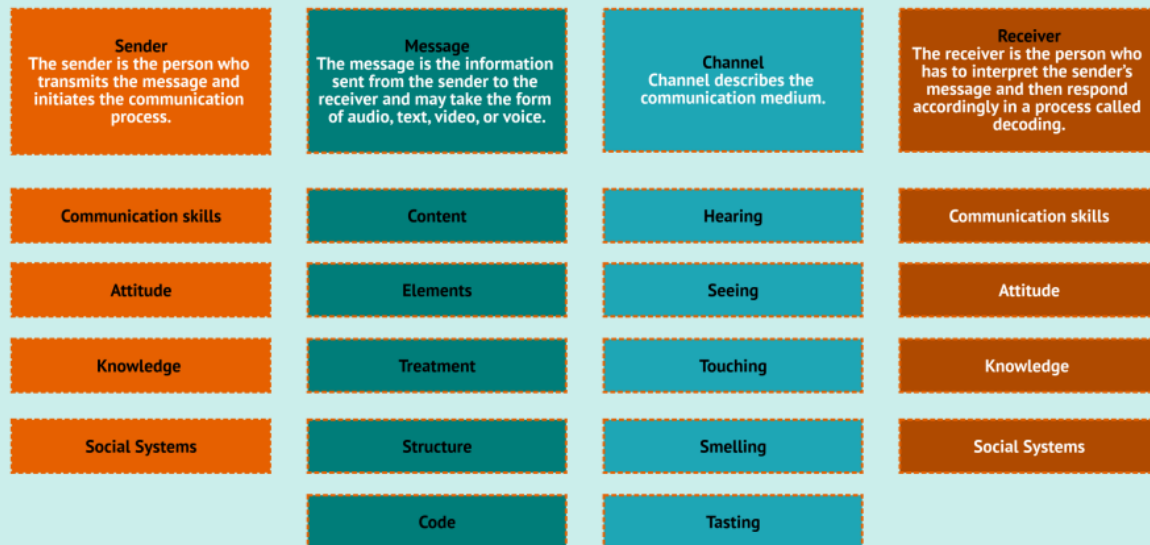
FourWeekMBA

O linear **modelo** de comunicação é relativamente simplista **modelo** contemplando um processo no qual um remetente codifica e transmite uma mensagem que é recebida e decodificada por um destinatário. O linear **modelo** de comunicação sugere que a comunicação se move em apenas uma direção. O remetente transmite uma mensagem ao destinatário, mas o destinatário não transmite uma resposta ou fornece feedback ao remetente.

## Modelo SMCR de Berlo

## Berlo's SMCR Model In A Nutshell

Berlo's SMCR model was created by American communication theorist David Berlo in 1960, who expanded the Shannon-Weaver model of communication into clear and distinct parts. Berlo's SMCR model is a one-way or linear communication framework based on the Shannon-Weaver communication model.



FourWeekMBA

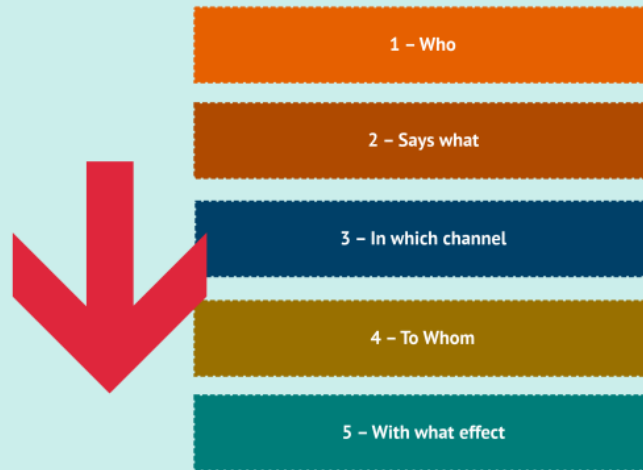
SMCR de Berlo **modelo** foi criado pelo teórico da comunicação americano David Berlo em 1960, que expandiu o Shannon-Weaver **modelo** de comunicação em partes claras e distintas. SMCR de Berlo **modelo** é uma estrutura de comunicação unidirecional ou linear baseada na comunicação Shannon-Weaver **modelo**.

## Modelo de Comunicação Lasswell



## The Lasswell Communication Model In A Nutshell

The Lasswell communication model is a linear framework for explaining the communication process through segmentation. Lasswell proposed media propaganda performs three social functions: surveillance, correlation, transmission. Lasswell believed the media could impact what viewers believed about the information presented.



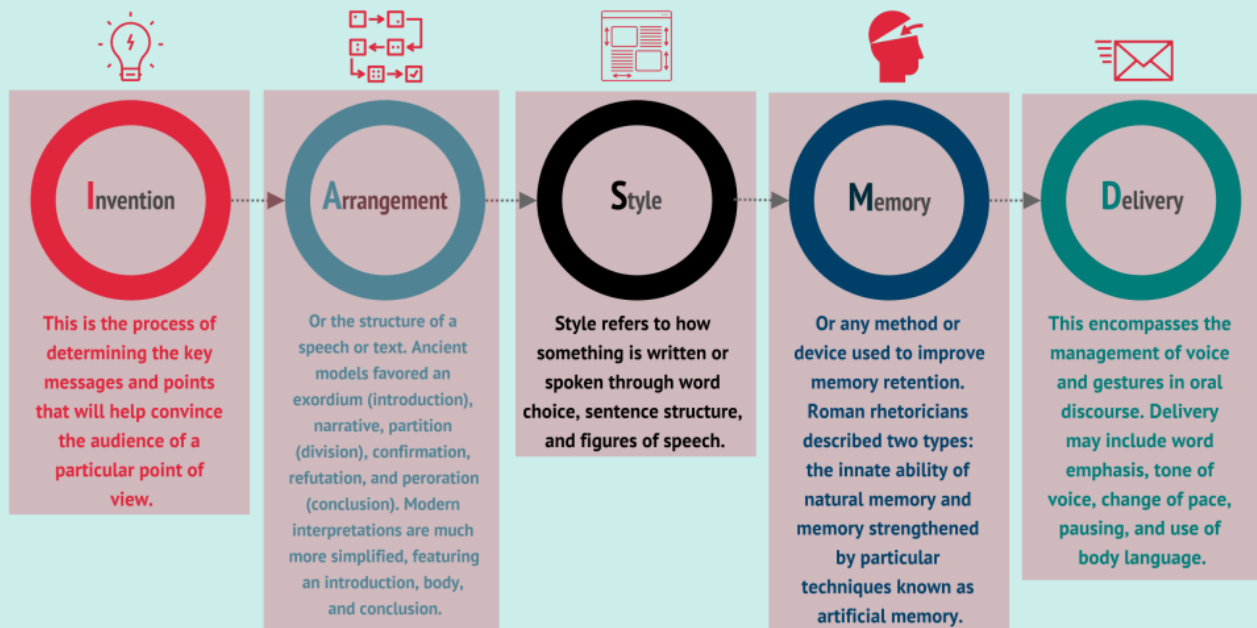
FourWeekMBA

O modelo de comunicação de Lasswell é uma estrutura linear para explicar o processo de comunicação por meio da segmentação. A propaganda de mídia proposta por Lasswell desempenha três funções sociais: vigilância, correlação e transmissão. Lasswell acreditava que a mídia poderia impactar o que os espectadores acreditavam sobre as informações apresentadas.

## Cinco canhões da retórica

## The Five Canons of Rhetoric In A Nutshell

The five canons of rhetoric were first organized by Roman philosopher Cicero in his treatise *De Inventione* in around 84 BC. Some 150 years later, Roman rhetorician Quintilian explored each of the five canons in more depth as part of his 12-volume textbook entitled *Institutio Oratoria*. The work helped the five canons become a major component of rhetorical education well into the medieval period. The five canons of rhetoric comprise a system for understanding powerful and effective communication.



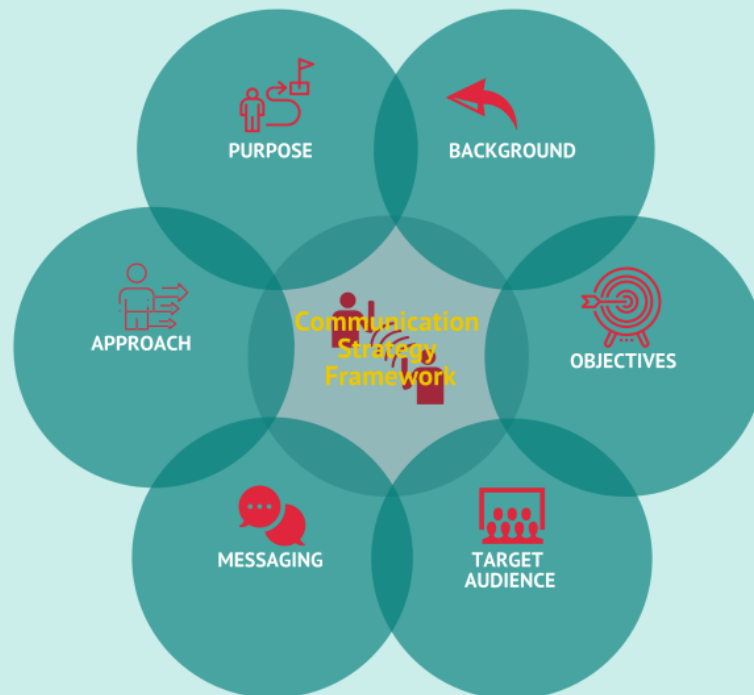
FourWeekMBA

Os cinco cânones da retórica foram organizados pela primeira vez pelo filósofo romano Cícero em seu tratado *De Inventione* por volta de 84 aC. Cerca de 150 anos depois, o retórico romano Quintiliano explorou cada um dos cinco cânones com mais profundidade como parte de seu livro de 12 volumes intitulado *Institutio Oratoria*. O trabalho ajudou os cinco cânones a se tornarem um componente importante da educação retórica até o período medieval. Os cinco cânones da retórica compreendem um sistema para entender a comunicação poderosa e eficaz.

## Estratégia de comunicação

## Communication Strategy Framework

A communication strategy framework clarifies how businesses should communicate with their employees, investors, customers, and suppliers. Some of the key elements of an effective communication strategy move around purpose, background, objectives, target audience, messaging, and approach.



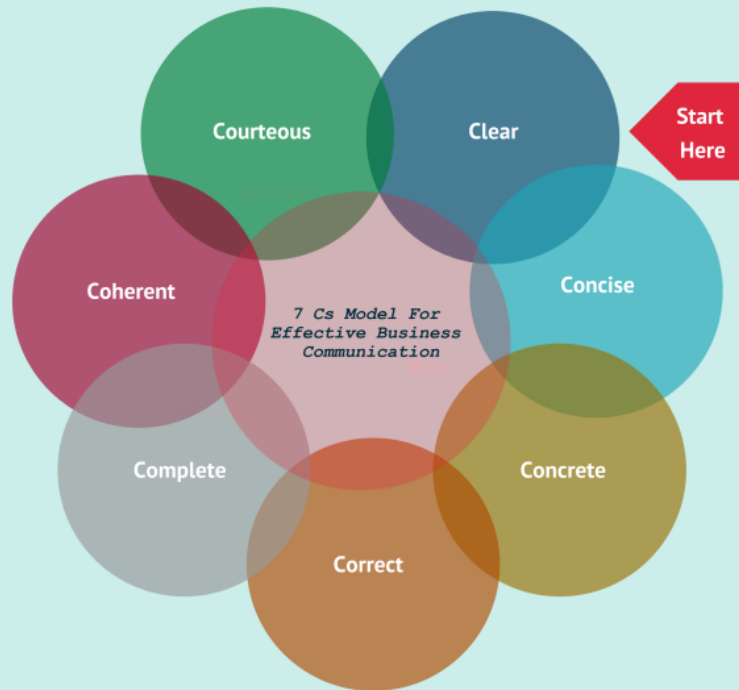
FourWeekMBA

Uma comunicação **estratégia** A estrutura esclarece como as empresas devem se comunicar com seus funcionários, investidores, clientes e fornecedores. Alguns dos elementos-chave de uma comunicação eficaz **estratégia** mover e torno de propósito, antecedentes, objetivos, público-alvo, mensagens e abordagem.

## 7 Cs da Comunicação

## 7 Cs Of Communication

The 7Cs of communication is a set of guiding principles on effective communication skills in business, moving around seven principles for effective business communication: clear, concise, concrete, correct, complete, coherent, courteous.



FourWeekMBA

Os 7Cs da comunicação são um conjunto de princípios orientadores sobre habilidades de comunicação eficazes nos negócios, movendo-se em torno de sete princípios para uma comunicação empresarial eficaz: clara, concisa, concreta, correta, completa, coerente e cortês.

### Principais guias gratuitos:

- Modelos de negócios
- Competição Empresarial
- Estratégia de Negócios
- Desenvolvimento de Negócios

- Modelos de Negócios Digitais
- Canais de distribuição
- Estratégia de Marketing
- Modelos de negócios da plataforma
- Modelos de receita
- Modelos de negócios de tecnologia
- Estrutura de Modelos de Negócios Blockchain

### Mais recursos



Próximo Post →

← Postagem

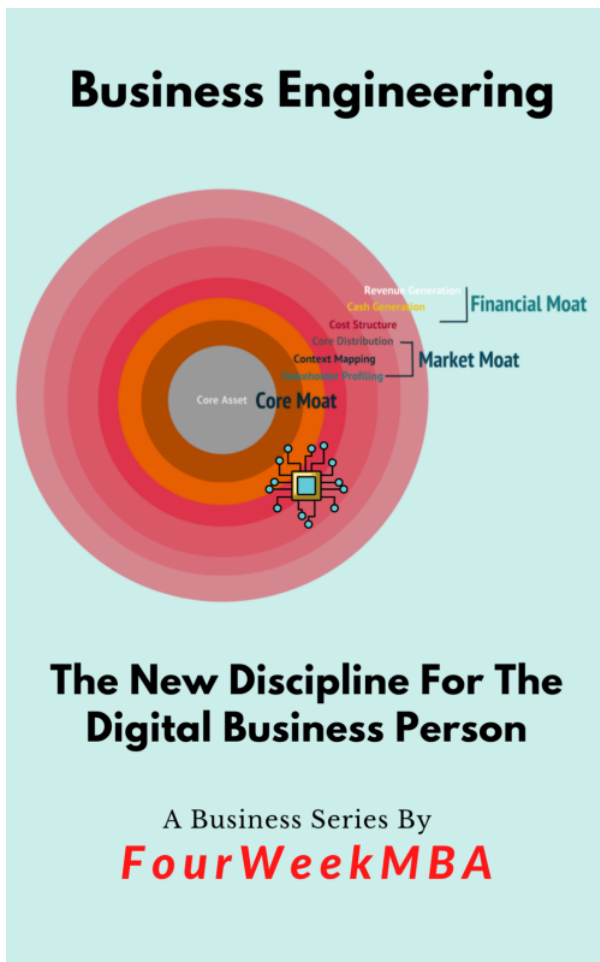
anterior

### Sobre o autor



#### Gennaro Cuofano

Gennaro é o criador de FourWeekMBA, que alcançou cerca de três milhões de estudantes de negócios, executivos e aspirantes a empreendedores somente em 2021 | Ele também é chefe de vendas corporativas de uma startup de alta tecnologia, que ajudou a crescer a uma taxa de dois dígitos desde o início | Em 2012, Gennaro obteve um MBA Internacional com ênfase em Finanças Corporativas e Estratégia de Negócios.



## Engenharia de Negócios

### Guias de negócios

- **Modelos de negócios**
- **Engenharia de Negócios**
- **Blitzscaling**
- **Volante e ciclos virtuosos**
- **Marketing de crescimento**
- **Curva de Adoção de Tecnologia**
- **Estrutura Organizacional**



























































































## [Assine nossa newsletter - O Engenheiro de Negócios](#)

Digite seu e-mail

**Junte-se ao Boletim**

[Junte-se à escola online](#)



Copyright © FourWeekMBA

[Update Privacy Settings](#)

## [Engenharia de Negócios](#)



**FourWeekMBA**