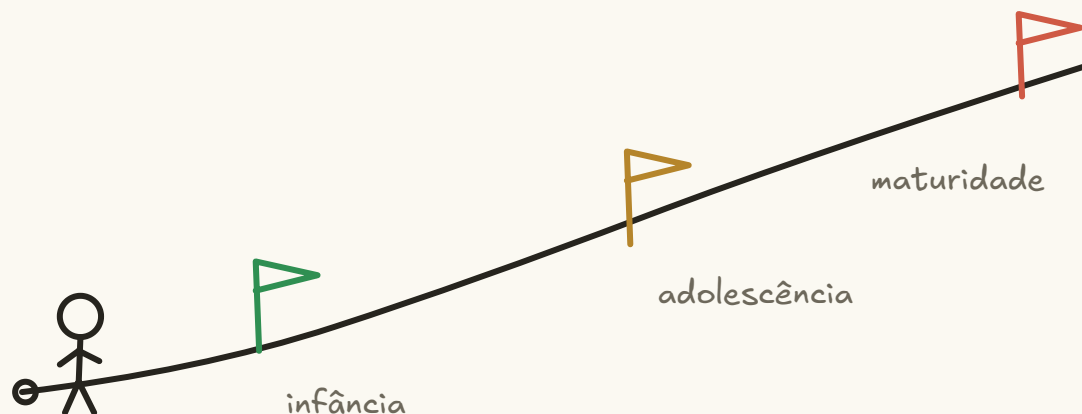




EMENTA COMPLETA · 29 DISCIPLINAS · 6 SEMESTRES · 3 ANOS

A formação que transforma a sua profissão num negócio de uma pessoa só.

Com inteligência artificial nos bastidores e você na frente. Uma trilha do zero à maturidade – disciplina por disciplina, aula ao vivo toda terça às 9h e certificado no fim.

ANO 1

Infância

Você é o negócio: faz tudo no braço. Dos fundamentos e da identidade à primeira venda.

ANO 2

Adolescência

Você para de fazer no braço e monta a máquina que trabalha por você.

ANO 3

Maturidade

O negócio roda sem você em cada alavanca. Dono, não operador.

O que você vai ler

I	A tese	3
	Por que a janela do negócio de uma pessoa só abriu agora.	
II	Como a escola funciona	6
	Semestres, aula ao vivo toda terça, uma por semana, certificado.	
III	A jornada	7
	Infância, adolescência e maturidade – no ritmo de cada um.	
IV	A grade	8
	Os três anos, seis semestres, vinte e nove disciplinas.	
V	Bibliografia	11
	O chão do currículo – os livros que fundam cada disciplina.	
VI	Matrícula e perguntas	12
	Como entrar e as perguntas honestas.	

Nota honesta: o Semestre 1 está em curso, ao vivo. Os semestres da frente vão sendo construídos e liberados à medida que a turma avança – o currículo cresce junto com a escola.

A regra antiga quebrou

Ruptura 1 – o ensino descentralizou. Graças à internet, qualquer um pode publicar o que sabe e virar professor – e qualquer um pode aprender direto com os melhores do mundo, sem passar por instituição nenhuma. O diploma perdeu o monopólio da autoridade: hoje ela pertence a quem sabe de verdade e comunica bem, com carimbo ou sem.

Ruptura 2 – a IA chegou pra todo mundo. Ela não é diferencial, é necessidade – como o Word e a própria internet foram. Quem usa faz sozinho o trabalho de uma agência; quem não usa paga o preço de uma era que acabou.

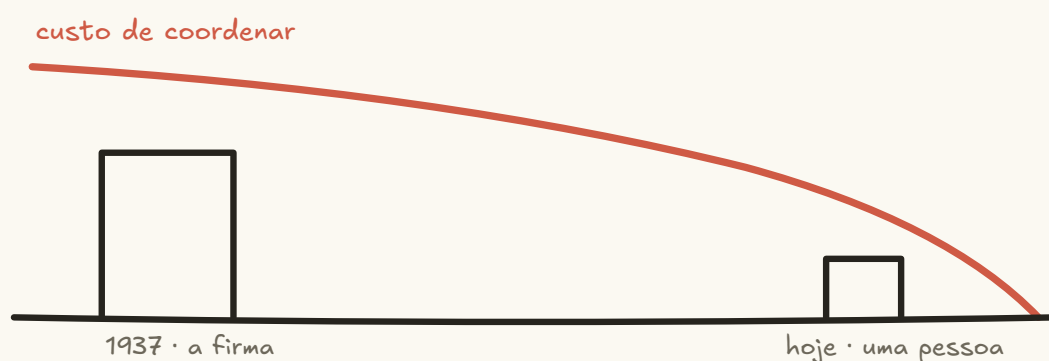
A consequência é a tese desta escola: **uma pessoa, com posicionamento claro e IA nos bastidores, opera hoje o que antes exigia uma empresa inteira.** E quem leva o próprio trabalho a sério é quem está na melhor posição pra aproveitar.

"O One Person Business se tornou realidade porque hoje uma pessoa sozinha consegue fazer o que antes precisava de uma equipe inteira — e foi por isso que os custos despencaram."

Por que uma pessoa só, e por que agora

Em 1937, o economista Ronald Coase perguntou por que as empresas existem. A resposta: porque coordenar tudo pelo mercado custava caro – contratar, negociar, conferir, refazer. A empresa nasceu pra baratear essa coordenação.

Quando a tecnologia derruba esse custo, o tamanho ótimo da empresa encolhe. O software encolheu a firma por vinte anos. A inteligência artificial derrubou o que restava.



A matemática do enxuto: uma empresa saudável precisa faturar cerca de 10 vezes o que gasta com pessoas – cada pessoa na folha exige muito mais receita do que o próprio salário pra realmente se pagar. Tire a folha, e a mesma sobra de dinheiro cabe num faturamento muito menor.

O mesmo dinheiro no bolso, com muito menos faturamento



Solo, R\$ 12 mil de faturamento viram ~R\$ 10 mil líquidos. Com equipe, você precisa de R\$ 50 mil ou mais pros mesmos R\$ 10 mil — e carrega junto a gestão, a folha e a ansiedade.

E o teto é consciente, não baixo: a pergunta da formação não é só "como crescer?" — é "quanto é suficiente?" (Paul Jarvis, *Company of One*).

Foi por isso que eu montei uma escola

Não um curso solto, mas uma formação: calendário, disciplinas, aula ao vivo toda semana e um certificado no fim. Este documento é a ementa dela, inteira.

O quadro curricular

Seis semestres, 29 disciplinas. De 4 a 6 disciplinas por semestre, e de 4 a 8 aulas cada.

Aula ao vivo, toda terça às 9h. Oficina e Q&A, não palestra. Fica gravado na trilha no mesmo dia.

Uma aula por semana. Esse é o ritmo: assistindo uma por semana, você fecha um semestre.

Como você avança

Na ordem que quiser. A trilha é um mapa, não um cronômetro – assista fora de ordem se fizer sentido.

Certificado de conclusão. Ao terminar a última disciplina. É o fim do currículo, não um evento.

Três anos, honestamente. É quanto leva a uma aula por semana. Os semestres da frente vão sendo construídos, à vista.

"Vendemos uma escola, não um acervo de vídeos. Então aqui está o que toda escola seria mostra antes da matrícula: o currículo inteiro."

— Elton Luiz

Infância, adolescência, maturidade

Os nomes vêm do *Mito do Empreendedor*, de Gerber. São três estados do seu negócio – e você os atravessa no seu tempo, não no calendário.

Infância

Você é o negócio. Faz tudo com as próprias mãos: posiciona, publica, vende, entrega, atende. A primeira venda nasce aqui.

Adolescência

Você monta a máquina. Agentes de IA, automação, aquisição, atendimento – sistemas que trabalham por você, e que você ainda pilota de perto.

Maturidade

Os sistemas rodam sem você em cada alavanca. Você vira dono, não operador: trabalha sobre o negócio, não dentro dele.

Saiu da infância? Tem algum trabalho no seu negócio sendo feito por algo que não é você?

Chegou na maturidade? Se você sumir uma semana, continua vendendo e entregando?

Importante: a maturidade chega no ritmo de cada aluno – não no ano 3. O certificado é o fim do currículo; a maturidade do seu negócio é outra coisa, e pode vir antes ou depois.

Ano 1 · Infância

Fase 1 · Infância

Semestres 1 e 2

12 disciplinas

Você é o negócio: construa a base e a identidade.

SEMESTRE 1

As Fundações

O Modelo OPB – a tese, a mentalidade, por que agora **AGORA**

Posicionamento e Categoria – seu ângulo e o terreno

Inteligência Artificial – instalar e usar IA como copiloto

Retórica e Persuasão – as raízes de convencer

Psicologia do Desejo – por que o humano compra

Raciocínio e Pensamento Claro – pensar bem, decidir bem

SEMESTRE 2

Identidade, Mundo e Palavra

História e Escolas do Marketing – de onde vêm as ideias

Branding e Arquétipos – o que é uma marca de verdade

Construção de Mundo – o universo em torno do seu trabalho

Copywriting como Ofício – a palavra que vende

Narrativa e Storytelling – mito, jornada, estrutura

Construção de Oferta – desenhar o que se vende

Ano 2 · Adolescência

Fase 2 ·
Adolescência
Semestres 3 e 4
9 disciplinas

Você monta a máquina — cada peça com ofício, não com truque.

SEMESTRE 3

O Ecossistema e a IA que Trabalha

Ecossistema Mínimo — o menor sistema que vende todo dia

Do Copiloto ao Agente — a IA que trabalha sem você no meio

Conteúdo como Sistema — produzir em escala sem perder a voz

Aquisição: a Teoria e a Máquina — de onde vem a atenção

Relacionamento e a Carta — e-mail como ofício

SEMESTRE 4

Operação, Dinheiro e Oferta

Atendimento e Entrega sem Gargalo — servir sem você em tudo

Finanças do Negócio Enxuto — a conta do enxuto

Arquitetura de Ofertas e Recorrência — receita que se repete

Os Números que Importam — decidir por dado

Ano 3 · Maturidade

Fase 3 · Maturidade

Semestres 5 e 6

8 disciplinas

Dono, não operador: o negócio roda e você pensa.

SEMESTRE 5

Autonomia, Escala e Sistemas

O Negócio que Roda sem Você –
orquestrar os agentes

Sistemas de Sistemas – a IA que
gerencia suas IAs

Escala sem Inchar – crescer sem virar
empresa

Autoridade Duradoura – reputação que
compõe

SEMESTRE 6

Filosofia e Conclusão

Filosofia do One Person Business –
quanto é suficiente

Resiliência do Negócio – o que blindar
um OPB

Reinvenção e a Próxima Curva – não
estagnar

TCC – seu negócio inteiro, medido e
defendido

O chão do currículo

Nenhuma aula inventa framework novo sem antes consultar quem já resolveu o problema. Estes são os livros que fundam cada semestre – o núcleo.

Semestre 1 · Fundações

Gerber, *O Mito do Empreendedor* · Jarvis, *Company of One* · Ries & Trout, *Posicionamento* · Mollick, *Co-Inteligência* · Aristóteles, *Retórica* · Cialdini, *As Armas da Persuasão* · Burgis, *Wanting* · Greene, *As Leis da Natureza Humana* · Taleb, *Antifragil*

Semestre 2 · Identidade e Palavra

Ogilvy, *Confissões de um Publicitário* · Hopkins, *A Ciência da Propaganda* · Jung, *O Homem e Seus Símbolos* · Mark & Pearson, *O Herói e o Fora-da-Lei* · Tolkien, *Sobre Histórias de Fadas* · Campbell, *O Herói de Mil Faces* · Schwartz, *Breakthrough Advertising* · McKee, *Story* · Hormozi, *\$100M Offers*

Semestre 3 · Ecossistema e Aquisição

Godin, *Isso é Marketing* · Priestley, *Oversubscribed* · Kelly, *1.000 Fãs Verdadeiros* · Eyal, *Engajados* · Handley, *Everybody Writes*

Semestre 4 · Dinheiro e Oferta

Michalowicz, *Lucro Primeiro* · Housel, *A Psicologia Financeira* · McKeown, *Essencialismo* · Enns, *Win Without Pitching*

Semestre 5 · Autonomia e Sistemas

Allen, *A Arte de Fazer Acontecer* · Newport, *Trabalho Focado* · Clear, *Hábitos Atômicos*

Semestre 6 · Filosofia

Burkeman, *Quatro Mil Semanas* · Holiday, *O Ego é Seu Inimigo* · Sêneca, *Sobre a Brevidade da Vida* · Marco Aurélio, *Meditações* · Frankl, *Em Busca de Sentido*

Os livros não vêm em casa: são citados e destilados em cada aula. A escola te diz quais ler e por quê – você compra e lê no seu ritmo.

Como entrar

A matrícula é o plano anual: você decide um ano por vez, e renovar é avançar pro próximo semestre da grade.

PLANO ANUAL · A MATRÍCULA

Um ano por vez

- ✓ As aulas ao vivo do ano, toda terça às 9h, mais a trilha gravada desde a primeira disciplina
- ✓ Cockpit do Fundador e as apostilas vivas de cada disciplina
- ✓ Comunidade, suporte e os agentes de IA prontos pra instalar
- ✓ Certificado de conclusão ao terminar a última disciplina
- ✓ Renovação = progressão pro próximo ano da grade

Garantia incondicional de 7 dias: entra, prova, e se não for pra você, devolvo 100%.

As perguntas que você deveria fazer

Isso é um curso?

Não. Curso tem começo, fim e uma pasta de vídeos. Isto é uma escola por assinatura: grade, calendário, aula ao vivo toda terça e um certificado no fim. Você não compra aulas – entra numa estrutura.

Preciso já ter um negócio?

Não. A grade começa do zero, na infância, e te leva até um negócio que roda sozinho. Se você já tem receita, entra mais adiante na jornada.

Quanto tempo leva?

Cada semestre tem de quatro a seis disciplinas, e você fecha um semestre assistindo uma aula por semana. As disciplinas acabam em cerca de três anos – mas a maturidade do seu negócio chega no seu tempo, não no calendário da escola.

Vou receber os livros em casa?

Não. A bibliografia é o chão do currículo: citada e destilada em cada aula. Os livros você compra e lê no seu ritmo – a escola te diz quais e por quê.

E se eu não acompanhar o ritmo?

Tudo fica gravado na trilha e a grade é não-cronológica. Você assiste no seu tempo; a aula ao vivo é o ritual, não a única forma.

"O negócio de uma pessoa só me salvou
da ansiedade que existe na internet."

— Elton Luiz · Formação One Person Business