



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade
#FullSailBrazilCommunity

O Professor como Co-Influenciador da Escolha Profissional: Uma Oportunidade Ainda Pouco Explorada pelo Marketing Educacional

Quando falamos sobre escolha profissional, pensamos rapidamente na influência da família. Mas, ao longo da minha experiência no mercado educacional, passei a observar com mais atenção outro personagem que acompanha o jovem durante anos e conhece suas habilidades, interesses e comportamentos: o professor.

Um comentário como “você leva jeito para isso” pode despertar uma possibilidade profissional. Da mesma forma, quando determinadas carreiras nunca aparecem nas conversas em sala de aula, elas podem simplesmente permanecer fora do radar do estudante. A literatura reforça esse papel. Wong, Yuen e Chen (2021), ao revisarem estudos sobre suporte de professores relacionado à carreira, mostram que docentes podem exercer diferentes funções no planejamento e na tomada de decisão profissional dos estudantes. Mais recentemente, uma revisão sistemática de Joho et al. (2024) concluiu que professores reconhecem a importância da orientação

de carreira, mas também identificam lacunas no próprio conhecimento e a necessidade de maior capacitação para exercer esse papel.

Para mim, é justamente aí que surge uma oportunidade ainda pouco explorada pelo marketing educacional. O mundo do trabalho está mudando rapidamente. Novas áreas surgem, outras se transformam e muitas profissões atuais sequer existiam quando parte dos professores iniciou sua trajetória. Como esperar que esses profissionais apresentem aos jovens possibilidades que eles próprios tiveram pouca oportunidade de conhecer? Isso não significa transformar o professor em vendedor ou representante de uma instituição de ensino. Esse seria exatamente o caminho errado.

O papel do marketing educacional deve ser oferecer repertório. Instituições podem aproximar professores das transformações do mercado por meio de formação continuada, encontros com profissionais, workshops, pesquisas, conteúdos sobre carreiras emergentes e experiências que mostrem como diferentes setores estão evoluindo. Um estudo experimental recente sobre formação de professores para orientação profissional encontrou aumento no suporte percebido pelos estudantes e também em sua exploração

e adaptabilidade de carreira após uma intervenção com docentes capacitados.

Na minha trajetória na Full Sail University, trabalhar diretamente com professores reforçou minha percepção de que existe uma diferença enorme entre promover um curso e ampliar o repertório de quem ajuda um jovem a enxergar possibilidades. Para o marketing educacional, essa mudança de perspectiva é importante. Talvez nossa pergunta não deva ser apenas “como chegamos ao aluno?”, mas também: “como podemos preparar melhor as pessoas em quem esse aluno confia?”

Em um mercado de carreiras cada vez mais complexo, ajudar educadores a compreender o futuro do trabalho também é uma forma de ajudar jovens a enxergar futuros que ainda não conhecem.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Três passos para transformar cientistas e engenheiros em líderes de inovação

Com aportes de R\$ 75 bilhões previstos pelo programa Mais Inovação até 2026, a busca pela independência tecnológica do país exige que profissionais da área técnica assumam o protagonismo nas indústrias

O processo de modernização da indústria brasileira ganhou novos contornos com a política Nova Indústria Brasil, que coloca a soberania tecnológica no centro das metas econômicas do país até 2033. Para alcançar esses resultados e promover a autonomia tecnológica nacional, o mercado demanda cada vez mais empresas e equipes capazes de entregar soluções completas e de superar o antigo modelo de fornecedores fragmentados. Nesse cenário, impulsionado por investimentos na casa dos bilhões, profissionais com sólida base técnica precisam evoluir para assumir a linha de frente da inovação nos negócios.

Segundo o fundador e CEO da Clark Solutions, Nelson Clark, criar lideranças inovadoras no ambiente industrial exige uma mudança clara de perspectiva. O executivo destaca a importância de educar o mercado sobre o valor das entregas de ponta a ponta. Com base nessa visão, ele lista três passos práticos para elevar o nível de atuação técnica nas fábricas:

- Colocar equipes especialistas diante de problemas reais**

A inovação tem início no momento em que profissionais compreendem a fundo as necessidades da operação e dos clientes, em vez de apenas executar uma especificação prévia. O contato direto com a realidade industrial permite avaliar as restrições técnicas, as limitações econômicas e as barreiras operacionais para criar projetos mais eficientes e de alto impacto.
- Estimular a colaboração entre diferentes especialidades**

Desafios complexos em setores como o químico, o petroquímico, o de energia e o de biodiesel requerem a união de saberes distintos. Para resolvê-los, é fundamental integrar conhecimentos sobre processos, química, mecânica, materiais, automação e operação. Ambientes de trabalho multidisciplinares auxiliam as pessoas especialistas a combinar aprendizados, a questionar soluções vigentes e a descobrir alternativas otimizadas.
- Transformar conhecimento técnico em valor**

Uma ideia apenas se torna inovação quando resolve um gargalo do mercado de maneira viável. Para atingir essa viabilidade, quem projeta precisa calcular o desempenho, os custos, a segurança, o prazo, a facilidade de implantação, o retorno financeiro e o impacto final para o cliente. O foco principal reside em aplicar a engenharia especializada ao contexto real para garantir previsibilidade de resultados.

“A transição da teoria para a prática ganha força quando as plantas industriais contam com parceiros de visão sistêmica. A Clark Solutions atua exatamente nesse modelo, com foco em desenvolver soluções de ponta a ponta. Ao associar engenharia própria, fabricação e forte presença local, a empresa combate ineficiências operacionais e entrega confiabilidade para processos industriais de alta complexidade”, conclui o especialista.



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França

Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar.

O pretendente: **LUIZ GUSTAVO ALVES FROES**, profissão: corretor de imóveis, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/09/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marco Antonio Froes e de Silzan Damaris Alves. A pretendente: **ALINE DE OLIVEIRA PEREIRA**, profissão: educadora física, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/02/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ilson Soares Pereira e de Solange Gomes de Oliveira Pereira.

O pretendente: **RAPHAEL LUCIANO SILVA RIBEIRO**, profissão: dentista, estado civil: divorciado, naturalidade: Santos, SP, data-nascimento: 28/05/1982, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Maria Silva Ribeiro. A pretendente: **PRISCILA BERNARDINO**, profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/03/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ademir Bernardino e de Sueli Reche Bernardino.

O pretendente: **LUCAS ALVES RIBEIRO**, profissão: policial militar, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/11/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Joseval Leal Ribeiro e de Miriam Alves Ribeiro. A pretendente: **VITÓRIA APARECIDA DE OLIVEIRA SOARES**, profissão: assistente técnica de seguros, estado civil: solteira, naturalidade: Quixeramobim, CE, data-nascimento: 04/12/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Cícero Rodrigues Soares e de Célia Rodrigues de Oliveira.

O pretendente: **ROBERTO DOS SANTOS FILHO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/02/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto dos Santos e de Maria Susana Maciel dos Santos. A pretendente: **JULIANA MARANDUBA SOBRAL**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/11/1991, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Edilho João Sobral e de Nilza Gomes Maranduba Sobral.

O pretendente: **JOÃO VÍTOR COUTO PEREIRA CORDEIRO**, profissão: engenheiro de dados, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/02/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Fabio Marcos Silva Cordeiro e de Rosana Couto Pereira Cordeiro. A pretendente: **HANNAH BEATRIZ ZANOTTO**, profissão: conservadora de acervos, estado civil: solteira, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 10/04/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Eduardo Zanotto e de Káren Lilian Paschoalino Zanotto.

O pretendente: **RAFAEL MACTAVISCH CORRÊA**, profissão: professor de educação física, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/07/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marco Antonio Severino Corrêa e de Maria Suely Manhães Mactavisch Corrêa. A pretendente: **CARLA CALDAS MARTINS**, profissão: confeitadeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/05/1989, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jorge Martins e de Sonia Aparecida da Conceição Caldas Martins.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/3ADE-2BD7-137D-FB08> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 3ADE-2BD7-137D-FB08



Hash do Documento

4C3AEBDF94D6943D8AE5492DC388C2EC8177F09A49AB02BCCB2673D4F60BDF98

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 17/09/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 17/09/2026 19:33 UTC-03:00
- Nome no certificado:** Jornal Empresas E Negocios Ltda
- Tipo:** Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.21
AC: AC Certisign RFB G5

