



CURSO – GERENTE EXECUTIVO

O SindilojaRio, CDLRio e o IVAR RJ apresentam um novo formato de curso de curta duração que pode ser realizado em módulos individuais a fim de permitir maior flexibilidade ao aluno/cliente. É composto por 5 módulos, criados a partir das necessidades do mercado e do aluno/ cliente. Com o intuito de alcançar um resultado imediato:

Você aprende hoje e coloca em prática amanhã!

MÓDULOS:

MARKETING NO VAREJO

Estratégias Para Crescer e Multiplicar

Novembro 07,08,09 e 10

MERCHANDISING VISUAL E VITRINISMO QUE IMPULSIONAM VENDAS

Novembro 21, 22, 23 e 24

VENDAS DE ALTA PERFORMANCE

Novembro 28, 29, 30 e 01 de dezembro

GESTÃO FINANCEIRA, ESTOQUE E PREÇO

2017

ENDOMARKETING E PESSOAS

Comprometimentos e Resultados

2017

O curso de gerente executivo se justifica pela necessidade das empresas se manterem competitivas face a atual conjuntura econômica do país. Este setor tem exigido pessoas preparadas para a tomada de decisões, de novos talentos, que consigam visualizar o cenário atual e futuro do setor. O objetivo é o desenvolvimento de competências nos participantes, que assegure, de forma sustentável, o crescimento das empresas. É desenvolver pessoas que deverão ser capazes de atuar em determinadas situações problema, mobilizando os saberes: conhecer, praticar, ser e conviver.

Enfim, acreditamos que o sucesso de qualquer programa depende do quanto às pessoas conseguem realizar um trabalho sistematizado e com foco nas questões técnicas e humanas.



Objetivo: Desenvolver competências gerenciais para os participantes do programa Gerir lojas de diferentes setores, dentro das especificidades da cadeia e do ponto de venda, visando ao aumento da competitividade empresarial; Elaborar modelos de negócios e de atendimento alinhados às oportunidades de mercado, com o objetivo de aumentar a rentabilidade do negócio; Identificar necessidades e inovações no varejo e propor soluções objetivando a prosperidade do negócio; Administrar recursos visando à continuidade financeiramente saudável do varejo; Criar e aplicar estratégias de marketing. Gerenciar equipes de modo a gerar satisfação nos clientes internos e externos.

A quem se destina: O curso é dirigido a profissionais que buscam desenvolvimento e qualificação profissional e conhecimentos específicos e práticos para gerenciar como um verdadeiro executivo em lojas de varejo de forma objetiva e em curto prazo. Executivos que necessitem do conhecimento de práticas de gestão. Gestores de loja, PDV, franquias e outros modelos de varejo. Empreendedores. Profissionais que desejem se especializar no segmento varejista, ou na indústria em áreas de relacionamento com o varejo.

Metodologia: Buscando eficiência no ensino e técnicas dinâmicas de aprendizado, o curso utilizará, além de aulas expositivas, trabalhos em grupo, estudo de casos, exibição de filmes, exercícios práticos e demais técnicas focadas na educação de executivos. Promover a colaboração, a troca de experiências, ideias, informações e comunicação entre os alunos e os professores.

Módulo 01 - MARKETING NO VAREJO

Estratégias Para Crescer e Multiplicar

- As gerações do Marketing
- Conhecendo o cliente
- Pesquisa e Segmentação
- O fenômeno Change Places (cliente externo)
- A amplitude do Marketing mix
- O mix da gestão
- Lidando com a concorrência
- Sabendo acompanhar as mudanças no mercado
- Transformando seu produto ou serviço na solução ideal para cada cliente
- Desenvolver um pensamento estratégia de marketing de produtos e serviços.
- Usar novas estratégia para conquistar atenção e interesse no mercado



Módulo 01 - MARKETING NO VAREJO

Estratégias Para Crescer e Multiplicar

- Como encantar o cliente
- Como transformar clientes em fãs
- Como vender valor e não produtos e serviços
- Como se posicionar em um mercado em que todos estão fazendo a mesma coisa
- Estratégias de comunicação
- A prática constante na conquista e satisfação dos clientes
- Expansão: Rede Própria ou Sistema de Franquia

Professor: Paulo Bertone, empresário, mentor, consultor, conferencista e autor.

- Executivo de Marketing em empresas de grande porte como, PepsiCo Pepsi-Cola, Universal & GreyInternational e outras.
- Consultor de Endomarketing e Marketing da Petrobrás, BR Distribuidora, Prefeitura do Rio, Rede Globo (Projeto Amigos da Escola) e outras.
- Consultor de Marketing e Franchising: Lápis de Cor, Prefeitura de Natal - RN, Jornal Tribuna do Norte - RN, Sonho dos Pés, Angel Candy, Maricotinha, Casa do Bicho, e outros.
- Sua experiência profissional lhe rendeu vários prêmios sendo o principal deles o **Top de Marketing**.
- Professor: PUC-IAG, UNP - RN, Fundação Mudes, IVAR/Universidade Cândido Mendes, AIEC.
- **Graduação** Marketing e Florida International University.
- **Pós-graduação:** Endomarketing & Marketing e Florida Atlantic University.
- **Principais Cursos de Extensão:** Disney Institute: Behind the Scenes; Keys of Excellence - Orlando; Franchising Development; Shopping Centers/ Department Stores/ Retail Merchandising – New York; Global Marketing; Export/ Import Strategies; Public Relations; International Business Practices & Cultural – Fort Lauderdale e outros.

DATA: 07, 08, 09,10 de novembro de 18:30 às 21:30h

INVESTIMENTO:

R\$ 130,00 (sócios CDLRio)

R\$ 150,00



Diplomas: O diploma será fornecido ao final do curso, as pessoas que comparecerem a 75% das aulas.

Material didático: Cada participante receberá material de apoio com conteúdo teórico e de suporte as atividades

Informações: **21 2217-5005**

Local: Ivar Educação - Rua da Quitanda nº 3, 9º andar, Centro

Módulo 02

Merchandising Visual e Vitrinismo que impulsionam vendas

Objetivo: Objetiva por meio de aulas expositivas, debates, discussões e dinâmicas, transmitir ao aluno fundamentos, processos criativos, ferramentas e noções especiais e técnicas aplicadas aos diversos ambientes do varejo de forma concisa e correta. Em resumo, alcançar melhores resultados no varejo através do Merchandising Visual e montagem de vitrines criativas.

Proposta metodológica: Exposições dialogadas com apoio de slides, atividades em subgrupos, aplicação de exercícios referentes às técnicas no espaço físico da vitrine, análise e avaliação de atividades práticas, estudo de proposta para exposição de produtos e uso do material promocional.

Conteúdo Programático

- **DESENVOLVER OS PONTOS DE CONTATO ENTRE O CLIENTE E A MARCA**
Princípios de comunicação entre marca, cliente e produto
- **PRINCÍPIOS E FUNÇÃO DO VISUAL MERCHANDISING**
Conceitos e definições do merchandising, design de loja, tipos de lojas, planejamento do espaço, ferramentas, suportes e displays, arranjo e composição visual
- **ANÁLISE DO PDV**
Análise do público-alvo, do negócio e do ponto de venda, Vantagens do merchandising, locais e equipamentos para exposição, Tipos de fluxo e sequência expositiva, Concepção de loja
- **MONTAGEM DE AMBIENTE VENDEDOR**
Impacto nas vendas do Marketing Sensorial e do Branding - os cinco sentidos a favor da venda, Comportamentos de consumo, Como desencadear desejo e proporcionar estímulo de compra, A experiência de compra, Estudo de percepção e Psicologia das cores, 10 Dicas vencedoras para a sua loja



Módulo 02

Merchandising Visual e Vitrinismo que impulsionam vendas

- VITRINISMO

Tipos, mensagens e funções, Recursos cenográficos e expositivos para vitrines, Estética da Vitrine e Elementos decorativos, Técnicas de composição e de exposição, Apresentação do preço nas vitrines, Iluminação, Calendário promocional, Ideias de Vitrines Natalinas

Professora: Marta Kasznar

Consultora empresarial e professora com formação em Arquitetura, Estilo e Design, Marta vem lecionando a mais de 20 anos: especializou-se pela FGV, através de um MBA em Varejo, fez mestrado em Ciência da Informação pelo IBICT/UFRJ e formou-se como doutora em Engenharia de Produção pela UFRJ/COPPE. Poliglota, Marta tem participado nestes últimos 8 anos da conferência/feira “Retail Big Show” do NRF (National Retail Federation) e formado um acervo fotográfico dos melhores exemplos de lojas do varejo americano, na área de Vitrines e Merchandising Visual.

Carga Horária: 12 horas

Data: 21, 22, 23 e 24 de novembro

INVESTIMENTO:

R\$ 130,00 (sócios CDLRio)

R\$ 150,00

Diplomas: O diploma será fornecido ao final do curso, as pessoas que comparecerem a 75% das aulas.

Material didático: Cada participante receberá material de apoio com conteúdo teórico e de suporte as atividades

Informações: 21 2217-5005

Local: Ivar Educação - Rua da Quitanda nº 3, 9º andar, Centro



Módulo 03

Vendas de Alta Performance

Conteúdo Programático

- Perfil de clientes
- Identificando tendências de mercado
- Carteira de clientes
- Entendendo seu cliente
- Técnica de vendas
- Dicas para potencializar suas vendas
- Preparação Diária
- Abertura da venda e Abordagem
- Sondagem
- Demonstração
- Objeções
- Fechamento da venda
- Finalizando a venda
- Confirmação e dicas de finalização

Professor: Mauro Fernandes

Engenheiro por formação, especialista em treinamento e desenvolvimento pela Grifo Enterprises/Universidade de Tampa / Flórida (USA), em gestão pela qualidade pela UESA, em economia para MPes pela FGV RJ, em Inteligência competitiva pela UFRJ. Mestrando em economia empresarial pela UCAM. Tem atuado como facilitador em treinamentos e planejamentos de processos de mudanças organizacionais, planejamento estratégico, visando à mobilização pela qualidade, bem como em processos de desenvolvimento gerencial e formação de equipes. É diretor da Dupomp consultoria, foi professor convidado da FESP RJ, nas áreas de Gestão Pública da Qualidade e Gestão Escolar. Foi docente do MBA em Educação da Faculdade de Maringá-PR, da graduação e MBA em gestão do varejo, da Universidade Cândido Mendes. Atua desde 1998 no Sebrae como consultor/instrutor nas áreas de marketing, vendas, atendimento ao cliente, planejamento estratégico e liderança, como também, tutor em EAD e coordenador de projetos.



Módulo 03
Vendas de Alta Performance

Carga Horária: 12 horas

Período: novembro 28, 29, 30 e 01 dezembro

INVESTIMENTO:

R\$ 130,00 (sócios CDLRio)

R\$ 150,00

Diplomas: O diploma será fornecido ao final do curso, as pessoas que comparecerem a 75% das aulas.

Material didático: Cada participante receberá material de apoio com conteúdo teórico e de suporte as atividades

Informações: **21 2217-5005**

Local: Ivar Educação - Rua da Quitanda nº 3, 9º andar, Centro