

# Ampliando Negócios Com Gerenciamento por Categoria

## Objetivo

O Gerenciamento por Categoria, bem aplicado, tem se constituído em uma segura metodologia para defesa das estratégias das marcas líderes, alavancagem de vendas do varejo e também precisa ser entendida por marcas menores para que se adequem a esta realidade.

O uso da ferramenta leva a adequação do mix de produtos na loja proporcionando assim aumento do giro dos produtos e da rentabilidade das categorias de uma loja, bem como uma visão mais completa sobre o perfil e os hábitos de compra de consumidores, o que é fundamental para o processo de diferenciação e posicionamento no mercado.

Ao final do curso, os participantes deverão ser capazes de:

Lembrar as razões que deram origem e as teorias de Gerenciamento por Categoria, segmentação dos shoppers voltadas ao processo de compra no varejo de autosserviço, de modo a poder inferir na implantação da ferramenta em suas empresas;

Entender o impacto da gestão das categorias no varejo moderno, analisando pesquisas de comportamento de compra;

Escolher e aplicar quais etapas serão necessários para atingir as metas e adequando a realidade de seus fornecedores e clientes, em seus negócios;

Criar e desenvolver a cultura de Gerenciamento por Categorias em sua empresa, divulgando seus princípios e métodos, com ética e profissionalismo.

## A quem se destina

Profissionais interessados em utilizar a gestão por categorias em suas empresas para alcançar melhores desempenhos e resultados.

## A quem não se destina

Profissionais Seniores na área com ampla experiência em gestão por categorias.

## Indicado para

profissionais em crescimento

## Metodologia

Aulas expositivas da base conceitual

Estudo de casos

Exercícios práticos individuais e em grupo para consolidação do aprendizado.

## Programa

- O novo consumidor, mudança de hábitos
- Árvore de decisão de compra
- Consumidor & shopper, concorrentes & competidores
- Desafios para desenvolver projetos de GC
- Processo e metodologia
- Entendendo as categorias - benefícios e dificuldades
- Critérios para escolha dos parceiros
- Ética na relação indústria e varejo
- Aplicação prática

## Professor(es)

### Isabel Sanches de Vasconcellos Hedler

Profissional com experiência em gestão nas áreas de marketing de produtos e trade marketing, com atuação em segmentos ligados ao varejo: bebidas, eletroeletrônicos e materiais esportivos. Tem formação em Comunicação Social com especialização em Marketing, Pós-Graduação em Administração e MBA Executivo pelo Insper. cursando mestrado profissional em Administração, com foco em estratégia também pelo Insper.

### Gabriela Montanari

# curiosos de férias

INSCRIÇÕES ABERTAS - GARANTA A SUA VAGA

[espm.br/ferias](http://espm.br/ferias)

**ESPM**  
QUEM FAZ TRANSFORMA

Consultora com experiência na Gestão de Trade Marketing em multinacionais de Bens de Consumo (FMCG) e Farma. Formação em Administração Mercadológica e MBA em Marketing pela ESPM. Especialização em Negócios pela University of California (UCSD).

## ⋮ Duração

Carga horária: **9 horas**

### Datas:

1/2/2019

### Horários:

9h às 18h

## ⋮ Inscrições

Exclusivamente pelo site da ESPM: [www.espm.br/ferias](http://www.espm.br/ferias)

## ⋮ investimento

Data de Inscrição:

Preço:

Até 14/12/2018

R\$ 1.070,00

A partir de 15/12/2018

R\$ 1.200,00

## ⋮ Cancelamento/Adiamento

**POR INICIATIVA DA ESPM:** o curso poderá ser cancelado ou adiado por falta de quorum, com 48 horas de antecedência da data prevista para seu início.

Na hipótese de cancelamento, será devolvido, AUTOMATICAMENTE, 100% do valor pago por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

Na hipótese de adiamento, será devolvido MEDIANTE REQUERIMENTO EXPRESSO do participante pelo e-mail [processospossp@espm.br](mailto:processospossp@espm.br) 100% do valor pago, por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

A ESPM NÃO SE RESPONSABILIZA POR QUAISQUER OUTROS VALORES QUE EVENTUALMENTE TENHAM SIDO DESPENDIDOS PELO PARTICIPANTE, SEJA A QUE TÍTULO FOR, TAIS COMO PASSAGENS AÉREAS, RODOVIÁRIAS, COMBUSTÍVEL, HOSPEDAGEM ETC., EM VIRTUDE DO CANCELAMENTO OU ADIAMENTO DO CURSO.

**POR INICIATIVA DO PARTICIPANTE:** será devolvido 80% do valor pago. O cancelamento deverá ser solicitado pelo e-mail [processospossp@espm.br](mailto:processospossp@espm.br) com 24 horas de antecedência do início do curso. O reembolso será efetuado por meio de depósito na conta bancária indicada pelo PARTICIPANTE, em até dez dias úteis.

Depois deste prazo (24 horas de antecedência do início do curso), não haverá devolução do valor pago.

Também não haverá devolução do valor pago se o (a) participante desistir do curso após seu início.

## ⋮ Certificado

O certificado será fornecido ao final do curso, as pessoas que comparecerem a 75% das aulas. Caso o aluno falte a última aula, o certificado poderá ser retirado na Secretaria de Pós Graduação: Campus Rodolfo Lima Martensen, a Rua Joaquim Távora, 1.240 Vila Mariana, de segunda a sexta-feira, das 9h às 20h.

# cursos de férias

INSCRIÇÕES ABERTAS - GARANTA A SUA VAGA

[espm.br/ferias](http://espm.br/ferias)

**ESPM**  
QUEM FAZ TRANSFORMA