

60h/a EMENTA DAS DISCIPLINAS Gestão de Vendas / Multicanal Planejamento das Vendas na estratégia de Varejo. Pressupostos básicos da política comercial. O processo da venda. Relacionamento baseado em valor. Administração de vendas no varejo. Sistemas de informação de vendas – automação. Estrutura e funções de vendas - uma visão estratégica. A busca do melhor mix entre clientes e produtos. Onde e como ocorrem as vendas: o campo de trabalho. Relacionamento comercial. Vendas de balcão, vendas porta-a-porta, vendas pelo e-commerce, vendas por Call-Center, vendas televisivas, vendas por catálogo, etc.. Criação da política de Multicanal . Lançamento de novos canais de venda. Adequação dos canais as sete variáveis não controláveis. Gestão de Multicanal. Controle e auditoria de multicanal. Fatores críticos de sucesso. Gestão e Desenvolvimento de Produtos e Marcas Definição de marca. A importância escolha do nome. Desenvolvimento da logomarca. Diferença entre logotipo e logomarca. Proteção e registro de marcas. Decisões estratégicas para valorização das marcas. Conceitos fundamentais em produtos Inovação e Diferenciação de Produtos. Competindo através da Inovação. Busca de oportunidades de lançamento de novos produtos. Manutenção de Vantagens Competitivas. Gestão de Produtos, linhas e Marcas Decisões competitivas sobre produtos: linhas, canais de distribuição, embalagens e serviços. Garantias, rotulagem, selos de qualidade e associações.. Gestão de Logística, Distribuição e Trade Marketing Importância da Logística para o sucesso do negócio. Suprimentos. Armazenagem . Modalidades de transporte. Logística de resposta de serviços (LRS). Supply Chain Management (SCM). Tecnologia da informação na Logística. Estratégias de canais de distribuição. Trade Marketing. Modelos de atuação entre fabricantes e pontos de vendas. A escolha ideal dos pontos de vendas (GIS). O conceito de marketing aplicado aos canais de vendas. Terceirizações e parcerias no processo de logística e distribuição. A importância de Trade Marketing para as organizações. Abastecimento dos pontos de venda. Interfaces logística com as áreas de produções. COORDENAÇÃO ACADÊMICA Prof. Rita Martins, Mestre QUADRO DE PROFESSORES: O quadro de professores que atendem ao Programa FGV Management é composto exclusivamente por profissionais que cumprem os requisitos de sólida formação acadêmica, experiência profissional contínua e atual experiência em atividades de ensino e docência, que os habilitam a ministrar cursos de conteúdo teórico avançado, de maneira clara e didática, com uma abordagem eminentemente aplicada e atual. CERTIFICAÇÃO: Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de “Curso FGV em Gestão de Marketing, Nível Extensão” aos participantes que atenderem todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso. LOCAL E HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:

Trecsson Business – Treinamento, Consultoria e Serviços Ltda. Rua Luiz Gama, 149 - 2º Andar - Zona 04 – Maringá/PR Fone: (44) 3029-1162 C
ALENDRÁRIO: Inscrições: Em andamento Início do Curso: Abril / 2009 Duração do Curso: 03 meses (aproximadamente) As aulas do curso serão ministradas mensalmente nos seguintes horários*: Sexta-feira: 18h40 às 23h

Sábado: 08h às 12h20 e 13h20 às 17h40 Domingo: 08h às 12h20 *Os horários e datas poderão ser alterados para adequação acadêmica ou operacional

REGULAMENTO ACADÊMICO: Frequência e Avaliação: A assiduidade do aluno será registrada pelo professor no formulário de controle de frequência, ao início das aulas de cada disciplina. A frequência mínima total exigida para aprovação, em todas as disciplinas será de 75% (setenta e cinco por cento) das aulas. Os procedimentos de avaliação a serem adotados pelos professores deverão ser definidos em função dos objetivos e da metodologia didática utilizada, de acordo com a especificidade dos conteúdos de cada disciplina. A avaliação de aprendizagem será expressa em notas. Para ser aprovado em uma determinada disciplina, o aluno deve obter, no mínimo, média 7,0 (sete) nas avaliações realizadas. Ao término do curso a que eles têm direito obedecendo o prazo constante no Regulamento FGV Management.. Terá direito a certificação o aluno que obtiver média e frequência, dentro dos parâmetros definidos neste regulamento, em todas as disciplinas que integram o curso. Ao final do curso o aluno deverá desenvolver um trabalho em grupo como forma de avaliação final. Trabalhos, opcionais na composição da nota final, poderão ser em grupo ou individual.

VALOR DO INVESTIMENTO: CURSO FGV EM GESTÃO DE MARK

Realização: TRECSSON – FGV Tempo de Duração: 03 meses Previsão de Início: Janeiro / 2009 Carga Horária Total: 60 H/A Preços Unitários / Total por Aluno / Formas de Pagamento Parcela Valor Montante Investimento 1 1.845,00 1.845,00 A Vista 2 943,31 1.886,62 1 + 1 3 633,54 1.900,62 1 + 2 4 478,68 1.914,70 1 + 3 5 385,77 1.928,85 1 + 4 6 325,00 1.950,00 1+ 5 Tabela sujeita a alteração sem aviso prévio.

Número mínimo para formação de turma – 35 alunos. INSCRIÇÕES E MATRÍCULAS: Requisitos: Ficha de Inscrição preenchida, acompanhada de 2 fotos 3(4; 1 Cópia autenticada do Diploma de conclusão de curso superior; 1 cópia autenticada do Histórico Escolar do 3º grau; 1 cópia autenticada da Cédula de Identidade e CPF; 1 via do Curriculum Vitae (resumido); FICHA DE MATRÍCULA Curso: FORMTEXT F I •

5 g![#\$

*ucentes ao objetivo acadêmico dos mesmos. E por razão do acima, manifesto minha concordância com as ações ético/disciplinares cabíveis, quer sejam de advertência ou de desligamento, nos casos de violação deste Código de Conduta. Em _____/_____/_____ Nome: _____

Curso: _____

Rua Luiz Gama, 149 – 2º Andar – Zona 04 – Mari
ngá-PR – CEP: 87013-320 - Tel.: (44) 3029-1162 HYPERLINK "http://www.trecsson.com.br" www.trecsson.com.br / comercial@trecsson.com.br

EMBED Word.Picture.8 ?'A

—}Úý,fhP4)(kÅĪ
"ü ® { -Y²ð³•ikÑöüDD}Y%o >aN” F'9 Ÿé èû 03ä° Æ•Æxq¹;fŠHfk‡áé 2ÓB
¥'s~óAO‡©(çªjÖÖŌ; ~ Ēçα,”)]đ>7mF⁻E»μ s%oQ•i = jkW¬ èú%'ž°ŸQ_U:¥ÒĒ”)f+œ
^Ÿ ZM%o ÄÇÇ+E", ~PYĒĪ•;kÖ¬üiçyª 5š‡° ±ªV-*Û×,Ÿ...‡‡ :tÈñlééé•
7¶ŸŸ%o°«^1/2°XĀ TĪnrçççwòäÉQŁF©>ĀĀĀi:®‡A°3Wwü³-6lØ É³<t×1/2{wu‡hH.nŸš?
gçĭ®]»& ,:!!!iiišœ»Bw999áááê #""™œœœ,Ô¹gäI•ĭLÔŸĀ< ÑüxŽ^»vmt
"šœ»Bwûöíó÷÷WwØ;C Xḅ̣i÷~QQ~&^tgçĭZ 9 Ēşô×_•]«sWènâÄ%ov
%o °ò2eẸ̣̄["̣̣.ŌzR éĪDŸĭŸ»We^ KŸ>}':w...î&w`Īœ9ù ßKª... ž{ĭ¹;wĭh=Ī€
tgçĭ¶ĪÛçž %o\$\$\$\$huĭŸñ\$w,œàb"Ø÷iÛSŸ,(? D°3QwüOŌĪ~1C«sšëŽ¹C)]°t%o?
€"ûL éĪDŸ-ĭ'çĐ`Û²eZ•;]w<É]ddα8tœ6mš]û~yúi=Ī€tgçĭ -ZĀshõ bÈα23
3P >•••âqĪ;žä®wiPçýÒ¥KĭŸGDDh1/2Oë •ĭLŌŸĭÛ³y íí•'çr
*T e ³;>K€Sw<É 7nce,Ẹ̣̄M>ìŪ þý÷βN(Jwftgçĭ³/4ûî;žCŁq =zŌñS•

...Sw<É Ø q£ Kjj*İ.Âýİç éİDYMs4%çD...Aw<É•Öj=wîœ.Ë... xf ôêÖË Eén•İÜ
Bw*f1ctÇ“Ü=óİ3ì> 233y†!UªTá•Đc Ý ~ÝjjÖÓÓ ? YxtÇ™Ü½ýöÛ’ B|óM»{!
=tè•£Eén•İ8 -šGllì°aÃÔß œéEBÃ‡ ç9°ä Đ gr7jÔ(ÉŽC†%œâÔ©šjÍ Y9ÒhyPQ çWl!ë
jà¼xQÝ Īã-çôL éİDYÍš5<çĐf½“3¹c×TQbÜ,q<®ŠĪ3Aœ; uÇÿ2 -/Gp päZ]SE%”” oo
»®Đ³iβ;β€³3 Ò•%°[¶l İjÁ, 4y¾4yóœ•+W ™-Á™Ü•%o 'U'##f³œy¼y4q u!èE•Jò 5!-ì
”«ÔÓÓ N (çÇjµU¾§uÕÀPÉœwuuunnnR~%oÑÓO?mn5è-çl~`‡ÁGÈ öN&½#öiÝ+õš
••ĪĪæÖ!>>žf!- 1nÜ;C‡(W•œ mû ùÃPÉšw.©g\±UđáÃÉ%oÖBmp07122œFžõ(° E>•
f Éý]Ý¶i°“08••”“•ywo}÷-Ö8¾-’Uâ Ī~1â:äÃ — IQ¹ |Ž³D[çSp “Ê€)“ÝÜ
w]ç—çxµiÆÍõ tseuáÀ3ÇN^P

p ˘Ê€)˘YÛ w]ç—¿xµiÆÍõ tseµáÀ3ÇN^P+ Y¿ze˘Ôÿÿ.; f Éý]Y¶¶i˘“08••˘“•ÿwO}÷˘C
Sp ˘Ê€)˘YÛ w]ç—¿xµiÆÍõ tseµáÀ3ÇN^PA ¾4E˘•eû o{ ¿ &{\$=ÛÛ± \$ šx <ŠÔ 1...
•Û¶¶%û®(Šã8Šçp UÕðy•/óy ¿€"²Ti8‡ &ÀßÚ•HÀàÔF#bR•|pP éô°5d%on ðãÅm œ è
ôÆy€'kp<î7˘ ±WCôX!K¹DÛ1>LÉ¥ ½5*m»,¿È°ö]¿* 19È\$LAì
1, Š•Z ím...pÅwñ'a §\çÚÕ+°®Uì¬ ;Á•Á ‡ &û“Øø&,p±i JÓK ^"/h?si
; H÷:íçU •gK«{â? %oAcWx ¹5dù µà”!è:‡• Áß !•].éµo•wkÛ 1••VÝ•H@ q
°¿9Ç¼4<ÁÉÐðy \ ý»%Pp(ÆZ¼4æÍf"Í6U« :9íÄê ¾½ ¹ÜCE çNÇ%ÁÁ.\$ o;öWçyö6
dûÁCyø~ " aÝ y ë†ÈCX7Dp ?%o^y ¼Ü6ð ã.ó "òsu ôfh¬ÖCUÚ,,S,,gÍ¾4 •@ ÿçwQU U
Ñ ÊðLNª% ¹roâSpéØöNÑÈZe^èÉC V HÉ6bš1ãØñã•@p\$=Ì ½.yGS!
Q¶¶mgÖ>C,+
\®—ò^ÏÛN[£Dtøè‘ áUùù<HÊqöá£Gb!%o }r ôäGÄL3;-©•F°»» •Río=ùü
%o§ÿp Æ Æ†èÀJíÓéaiqEÛ8 Û 3M FND€CB —, pQùÛ 'Û•Õ4Í0ßé||iÊø¬}‰
°•ç”5d]»z —ÍD¿ku\ AU5¬» •ìOêá¹Ç•øì³çÁ ff\hkmÿÁÍ H H ¿(\\)F â Íd0ýq— \$Äcx•'a
ùioNä²DdÛ¶¶@ë” , !¿ã ÖuM¬V—{è ç[•õú¿>siÄHzXÒ-" «é œu Gõe¶¶ †¿Ià&û“@öÝ•ß
Û¼ð_¿yÿÿÿ™ÿÿ A ¾4E˘•eû o>pð²è:€cÊu :9íÄê ¾½ ¹ÜCE çNÇ%ÁÁ.\$ o;öWçyö6dûÁ
¼Ü6ð XDä DQ ö·ü .¼+±«|pSOêomÛ¶¶Ó0&&&î.,À1*/+”xHÿnRUU”ª•FîLÿzs°®W
VUÍÿyææe•r|d~Ï>3= 2p™žA ,w|g)/Á§,«Ý%oÄžxÓÐ"ÕÕÖáË ‘iO~÷˘£»çw Ðy””ª q
Q¶¶mgÖ>C,+
\®—ò^ÏÛN[£Dtøè‘ áUùù<HÊqöá£Gb!%o }r ôäGÄL3;-©•F°»» •Río=ùü‰
§ÿp Æ Æ†èÀJíÓéaiqEÛ8 Û 3M FND€CB —, pQùÛ 'Û•Õ4Í0~<ÛÁ×€ZŠ'âì®

4.ÄWĐª•µ("Òõêù/ýtéâûJPñ<®¶Ź^x²{žÎz\ ÅšUA>im¯ «ªš ùB×µPH±
m‡ ‰(R<ÏÓu z|²ª
ÊÊÊ•‡w\ùýeÎÈœ•í•_•ÿ•O®^ ,~ÚJPÁiÎç=ÌqV <å5MËP W,
cJDD<D46vk{x‡çy;•ç‡khqñà“ßé||iÊø¬}‰°•ç”5d]»z —ÏD¿kµ\ AU5¬» •ìOê
á F F F F F F ð F F F F F F F F F F F F F F ð ð ð ð ð ð ð ð

® ® ® ! ¬ ! ¬ # ¬ % « & © & © & § & ! (! (¤ (j * Ÿ * Ÿ * • * œ * š * < * š
œ • Ÿ Ÿ i i i i i i Ÿ Ÿ Ÿ • œ š •
¬ ¬ « © § | § § © « ¬ ¬ ¬ ® ® ® - - - - -
- ® ® ® ! ¬ ! ¬ # ¬ % « & © & © & § & ! (! (¤ (j * Ÿ * Ÿ * • * œ * š * < * š
œ • Ÿ Ÿ i i i i i i Ÿ Ÿ Ÿ • œ š •
Ÿ
Ÿ
i
ç ¤ ¤ ¤ ¤ ¤ ç ç j Ÿ Ÿ •
Ú Ú Ū Ū Þ Þ ß á á ã ä æ ç ç é ë ë ì î î ï è é
ç ç æ ä ä ä æ ç ç é ë ë ì ì î î î î î î ì ! ì # ë
% ë & é & ç & ç & ç (æ (ä * ã * á * ß * Þ * Ū * Ū * Ú (Û (× (Õ & Õ & Ô & ×
â!æ; †õYõÏÆYA,,D %o†•‡;İ9ıçVŪ‘ÔŠÓ8Íæóıç”b-µ*¥ İ6N¥ Å{ .2•,’ IX•J
L)Ăd !Ńp.Ă< B(¥,5B Őú™Ēõ `Tiy ¥€\ þki Oæ•,ø>î5%RYĒ—8[ç•±'ç3
~óA™£RCîf÷>xqw÷þ iŐßh•}ñè5İ€Ÿî“1”wā]êÇĒ\F>•©tYú!
5-1t*è3†’°(İ~B°Þû "hM”«=,‡6” k,~Á6&)-Zù)pŐ YCd-ù3İ~ -ĒİôŃăpñ‘\’-”†JONĪŃ
ĒúúóĪ*m?¹yu{ûêŐ«Ū>ŪýĪ Žă Šăú®; ÇiòŐŐpwfö?¥ŐkcěýNÉ3uó f;Ăù-Ēë^a
œr ”•H9§ £!\$ Cuòû•ò{•óĪ?üþ ••1ðHD1yî¼ •Ēÿ»|-RÚx±Uă}hŪ®íZ—k†Ç~
kâýkŠ BŐŐ¶²ÆPë`*|µFk- QJ6Ń, Æâ/^žC)ÿþ‡?ŐÆ ×÷‡_YE R\$‘3BĪ*N5Ő Á{ö
y¾D”rU ŪpDGç #f) D1ÝŐ À•i7sž†«÷î»i¾wi“@b~f¤÷n™rae•Ī™9'ç>!Ő¥³•••juŠ
ô7Đ— F]«Ī’ .3•ßŐ;ŐŸ®Vÿ-Ý ;uèŪáÁ.×é; /çó+ /Ńwèß®°ă°š ù ;½g>k””êªĒø
ñĪRúc% “ú¹2ö- \0*çÿ;î?Ő_ý|Ý£ t¾î— t»îŐ •Þ÷~ú” ;#ŐĪŐFĒ÷ S>¥~f^hk^þ§fB :äö&
:””®Gq > Ő] ?µöĂ~]° •óŸ¶¶:Hé(CĂ•j’XD(ŐUŸZ‘+xĒ Őqêèè! Š‡¹âqĂ
™Q p-ŪŸ•\$ t°D “¶Ăêàþ L\$6oªİœ ‡ø!#]8#ŪĂ\$ßŐ•¶ĂŪ ĐŐimĐi+ ~Ē1M%oy1

B@ ^‡ iEtÉ•EYâÕgl°~%B`“Ä r\$Û jvÒš^ It3d£İ ŸLH 1—çIÃİÈ "èúM
•¥äÇ–BÊ"•LHj^aW‡kyH46¥•-óP⁻Mv_K•% \$[•øÌ<â# 7¥(“€... †s)\$ òá(?è%... G[={'¬
Uđw ü] _/•—ÄÓÉàéâđôJ•} ü\ -•iÖÁf •đè&h3´ z Ú mç» Đ ĐNh•;Ô
îß íãYû; <÷ ãâ iØM94í,vRž•đâ ”ÍÓ Êµ Úæ -ĐëĀ-Đæ(½ Õòù&K Amù¬-ß
µfÚs]{îİ½ óĀ‡y-!GxÇ£¼ë1Pû âĐÔAÕÁç{h¾ Ý>C•i®†öÓŌûiôý´ý~úc?ý•
¾Û æì •öÂ u`Òn°j ò ~µ ìÚ Ź½ m ßjÁ»W; Đzh-´^aæ»UĐJ®[-f-po Íx
Û[İó^,^àÛİfyšÿ,Ž...=Ñ±đ.´`cA×û <x”ö9Fû¼Eû ‡P•P•‡OĐN£T •,İİ ê-P
...P•Ò Đ‡ĐY¾S M=£ô ŸiêÁ÷=,® ×w7ô ô.t†÷žây')Ç úê è8cá8ý÷ ýx¿ j••
Đ×Gèû#đÀ ôâ |r ¾9 ÿ a, e, c, g, ‡Oß•gOÂ»õđñixú]xú}èC- DnS—B—A—
C •>

A—C •>:Jç j••Đ×Gèù#đÀ øâ |r ¾9 ÿ a, e, c, g, ‡Oß•gOÂ»õđñixú]xû}èC- DnS
—B—A—C •>FêO•õÖfS§eû U•nA«ÛãÛãÖh×Ôî°}u{ î?` ,êGeÏÛ™OgRm<f®;ì!²Ûîα
ûμs•³d~— ã|μ¥öμ×·lÛ¾u •B<Đ^‡ „AhDšÒçHi¶úËÁ í{àà!:SötoPTK...íÛž
+—É ÊçT-~ù//6 1ªZ¶léòâKW®X^S½z]Mí†ueä-Ñ¶-[á šò m«_FÛêOi¶Ï+Q¾ú-Òý>A
;è·Đoø^Ó¹çVèWĐ-<ë ž{ Ìç...÷ü⁻;̄
“1 00.