



FUNDAÇÃO
INSTITUTO DE
ADMINISTRAÇÃO



Pós-Graduação Varejo e Mercado de Consumo

Informações do curso

Inscrições Abertas

Dias e horários das aulas:

Quarta-Feira 18h40 às 22h40 Semanal

Quinta-Feira 18h40 às 22h40 Semanal

Carga horária: 480 Horas

*As informações podem sofrer alterações sem aviso prévio.

Objetivos

- Promover a discussão tanto de conceitos teóricos como de melhores práticas empregadas por empresas varejistas brasileiras e internacionais, oferecendo, assim, um conhecimento amplo do varejo e de suas interfaces
- Oferecer uma ampla visão de todas as áreas relevantes da operação varejista, discutir conceitos inovadores de mercado e ferramentas modernas, capacitando os participantes para aplicação prática e imediata dos conceitos mais avançados na área.

Perfil de Aluno

O curso foi desenvolvido para o profissional que atua ou pretende atuar no mercado varejista, em indústrias de bens de consumo ou empresas relacionadas a esse segmento, como prestadores de serviços, bancos e consultorias.

Corpo Docente

O corpo docente é composto, em sua maioria, por mestres e doutores, além de contar com especialistas e profissionais com notório saber na área e sólida experiência didática e de mercado, o que garante a excelente capacitação técnica, acadêmica e didática aos alunos.

Metodologia

A metodologia do curso é composta por aulas expositivas, estudos de caso, resolução de exercícios, palestras e simulações empresariais, conferindo maior dinamismo ao desenvolvimento das atividades. O curso também utiliza vários casos estruturados pelo PROVAR para a ilustração de conceitos abordados durante as aulas teóricas e vídeos para motivar o debate e a troca de ideias entre os alunos.

Matriz Curricular

Introdução aos Negócios do Varejo - (36h)

- Gestão Varejista: Mercado e Formatos
- Estratégia e Análise Competitiva no Varejo

Marketing de Varejo I - (44h)

- Gestão de Marketing no Varejo
- Comportamento e Atitudes de Compra no Varejo (Shopology)
- Segmentação e Pesquisa de Mercado
- Discussão de Casos Práticos I

Gestão Financeira e Precificação no Varejo - (44h)

- Matemática Financeira
- Gestão Financeira no Varejo
- Formação de Preços no Varejo e Análise Tributária

Marketing de Varejo II - (36h)

- Comunicação Integrada de Marketing
- E-commerce e Mídias Sociais
- Inteligência de Mercado

Marketing de Varejo III - (28h)

- Gestão do Sortimento no Varejo
- Atmosfera de Loja, Layout e Visual Merchandising

Operações no Varejo - (32h)

- Distribuição, Gestão de Demanda e Estoques
- Prevenção de Perdas
- Discussão de Casos Práticos II

Gestão de Pessoas no Varejo - (48h)

- Gestão de Pessoas no Varejo
- Liderança e Motivação de Equipes
- Serviços e Atendimento ao Cliente

Tópicos Avançados de Varejo I - (32h)

- Aplicações de Tecnologia no Varejo
- Técnicas de Vendas e Negociação

Tópicos Avançados de Varejo II - (16h)

- Jogos de Empresas

Metodologia de Pesquisa - (4h)

- Metodologia de Pesquisa

Temas dos Estudos Dirigidos (à distância) - (60h)

- Sustentabilidade e Responsabilidade Social
- Governança Corporativa e Ética Empresarial
- Empreendedorismo

Trabalho de Conclusão de Curso - (100h)
