



CURSO
GERENTE DE
SUPERMERCADO 5.0
2º Semestre

20 março a **14** junho
19h30 às 21h30/ Ao Vivo e Online

INSCREVA-SE

www.sympla.com.br

41 99109-7011

41 99101-0830

- O curso mais completo para Gerente de Supermercado;
- Time de **especialistas** com grande Know-How no Varejo;
- O melhor **conteúdo** para ser expert no varejo;
- 72 horas/aula

Realização



JOGO DO CONSUMO

Promoção



Neo
Connection



CURSO
GERENTE DE
SUPERMERCADO 5.0
2º Semestre

Curso *exclusivo* de atualização e desenvolvimento para *gestores operacionais* do varejo alimentício.

- 72 horas de conteúdo
- 36 encontros de duas horas
- Às segundas, terças e quartas
- Aulas em plataforma on-line
- Experientes especialistas do Brasil



Com o objetivo de suprir a necessidade do mercado em contar com profissionais qualificados de alta performance e fornecer ampla visão do cenário de atuação, surgiu a ideia do curso.

Gerente de Supermercado 5.0 será ministrado por experientes profissionais especialistas no assunto e **tem como diferencial a ênfase na formação operacional**, e não na gestão administrativa, como quase todos os cursos de varejo no mercado.

O gerente geral deve ser um generalista, ou seja, conhecer os diversos setores da loja e suas especificidades. É comum que tal conhecimento só seja adquirido com muitos anos de trabalho. Somente alguns profissionais tiveram a oportunidade de estagiar por um período em todas as áreas da loja.

O curso gerente de supermercado 5.0 vem suprir essa demanda e complementar a formação de gerentes ou futuros gerentes de supermercados, hipermercados, atacarejos, mercadinhos, etc.

Público-Alvo



Profissionais com nível superior ou curso médio, com ao menos dois anos atuando em cargos de chefia em lojas de alimentos.

Coordenação



Marcos Escudeiro MSc

Especialista em varejo, professor,
palestrante e conselheiro de
empresas

Mais de 40 anos de experiência no mercado de consumo, tendo sido responsável pela gestão que levou por 5 anos o SUPERMERCADO CÂNDIA à maior venda por m² do Brasil no início dos anos 90.

Participou no turnaround do GRUPO PÃO DE AÇÚCAR, como Diretor Executivo responsável pela bandeira EXTRA.

Foi apontado como um dos “Vencedores 1993” pela Revista EXAME (Jan/94).

Participou da concepção e operação de startup das empresas: ATACADO VILA NOVA (hoje TENDA ATACADO), ECON SUPERMERCADOS (private equity do Bank of America), NOSSOSUPER (primeira rede de supermercados de Angola para o Governo de Angola), HOME & COOK (Grupo SEB).

Participou como diretor da expansão da rede Outlet Premium Brasil.

É mestre em Gestão da Competitividade FGV-EAESP.

Cursou especialização para Presidentes de empresas na FGV-EAESP em convênio com a YPO - Young Presidents' Organization: “Crescimento e Turnaround: A Perspectiva do Presidente” e “Marca e Identidade”.

Completo curso para Conselho de Administração – IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

Graduado em Comunicação Social – Marketing pela ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Coordenação

Professor FGV • USP • Esalq • BSP • Autor • Consultor • Palestrante

Mestre em Gestão para a Competitividade pela FGV EAESP e mestrando pela Universidade Fernando Pessoa – Portugal.

Administrador de empresas, International MBA em Marketing – Ohio University – FGV; China & Brazil The Future Program – China – Shanghai Jiao Tong University; Financial Mathematics – FGV; Consultant Thompson certificate; Retail – EUA - Youngstown State University – FIA
Especialista em educação corporativa para grandes empresas com Instituições e Consultorias internacionais.

Especialista em programas e palestras de inovação, marketing, empreendedorismo, design *thinking*, planejamento estratégico e temas relacionados à motivação de equipes

Consultor empresarial de marketing, planejamento estratégico e inovação

Professor da Fundação Getúlio Vargas e USP Esalq, Business School São Paulo, entre outros programas e Instituições.

Atuou em diversas empresas e clientes como Bradesco, Stihl, Massey Ferguson, Cless, Yamaha, Obramax, Thompson Management Horizons, Deloitte, Condor Tecnologias não Letais, Kenwood, Xerox, RIC Record, Laureate International Universities. Gasparin, Veneto Gelato, Aquarius Panificadora. JC Group, Oxford University Press Brasil.



Marcelo Ramalho MSc

Professor FGV • USP • Esalq • BSP •
Autor • Consultor • Palestrante

Realização

Jogo do Consumo nasceu em uma sala de Mestrado Profissional na FGV, onde Marcos Escudeiro, personalidade do varejo estudou com Marcelo Ramalho, professor, pesquisador e consultor.

A ideia foi criar um ambiente de conhecimento para o varejo e novos negócios e a base da experiência dos dois e mais o foco em inovar.

Deu certo, e hoje o que era uma amizade, depois uma ideia, se tornou realidade e temos muitas histórias de sucesso para contar no Jogo do Consumo.

Hoje, o Jogo do Consumo realiza projetos em varejo e consumo para empresas nacionais e internacionais.

MARCOS ESCUDEIRO MSC

MARCELO RAMALHO MSC



JOGO DO CONSUMO

Promoção

A Neoconnection surgiu em 2017 com a missão de conectar pessoas ao conhecimento. A sua visão é aproximar talentos através de eventos que propiciem crescimento e aprendizado.

O objetivo é gerar transformação e Inspirar pessoas a serem o melhor que podem ser, tanto no desempenho profissional e de seus negócios como na vida pessoal.

Por meio dos seus cursos e eventos, a Neoconnection quer agregar conhecimento, trazendo o melhor conteúdo e os palestrantes renomados, conectados com as tendências do mercado, para que o público e as empresas possam, por meio dessas informações privilegiadas, melhorar o seu desempenho.

O Curso

O curso contempla as principais áreas de atuação de um **Gerente Geral** de operação de loja

- Higiene e Manipulação de Alimentos
 - Sistemas modernos de embalagens para alimentos
 - Gestão de Equipes
 - Gestão de Riscos, prevenção de perdas, desperdício de alimentos
 - Gestão de resíduos
 - Imprensa e relacionamento com a comunidade
 - Infraestrutura de TI
 - Pesquisas de localização, marca e consumidor
 - Ambientação e comunicação na loja
 - Legislação Trabalhista na loja
- Legislação do Consumidor
 - Lei Geral de Proteção de Dados
 - Frios
 - Panificação
 - Vinhos
 - Café
 - Açougue e demais proteínas in natura
 - Hortifruti
 - Queijos
 - Rotisseria
 - Infraestrutura e manutenção predial, elétrica e refrigeração
 - Demonstração de resultados

O Curso

Higiene e Manipulação de Alimentos

- O que um gerente da loja deve conhecer sobre as obrigações legais e sobre a qualidade da higiene e manipulação de alimentos dentro dos perecíveis de uma loja. O que verificar e cobrar de sua equipe.

Sistemas modernos de embalagem para alimentos

- Sistemas modernos de embalagens, com tipos de plásticos e máquinas úteis para conservação e aumento de validade de todos os alimentos num supermercado e centrais de perecíveis.

Como aproveitar essas tecnologias para melhorar a apresentação dos produtos, vender mais e reduzir desperdícios.

Liderança e Gestão de Equipes

- Liderança e engajamento de uma equipe vencedora. Liderar com autoconhecimento para alcançar os objetivos e as metas determinadas para o crescimento do supermercado. Ambiente de loja pensado sob aspecto dos desafios da equipe com relacionamento entre pares, gestores e clientes.

Gestão de Riscos, prevenção de perdas, desperdício de alimentos e gestão de resíduos

- Como melhorar os resultados cuidando de prevenir as perdas, cuidar dos resíduos de forma correta, em direção ao Lixo Zero. Sustentabilidade e redução de custos na loja.

Comunicação e relacionamento com a comunidade

- Apresentação de diversos casos de atuação de um gerente de loja, para conquistar a fidelidade da comunidade onde está inserida uma loja, e dos casos que destroem a imagem de uma empresa. Técnicas e recomendações para atuação junto à comunidade, incluindo imprensa local.

O Curso

Infraestrutura de TI

- Conhecimentos básicos de TI para um Gerente Geral de Loja, roteiro para check-up e o que fazer em situações adversas. Pesquisa de localização e do consumidor
- Utilização de dados de pesquisa e públicos do ponto, para melhor relacionamento com a vizinhança. Como utilizar recursos caseiros para melhorar o conhecimento e relacionamento com a clientela.

Ambientação e comunicação na loja

- Ambientação, cartazamento e comunicação visual na loja. Como aproveitar ao máximo o projeto inicial de uma loja sem comprometer a imagem e sem atrapalhar os objetivos da comunicação com os clientes.

Lei Geral de Proteção de Dados, Legislação Trabalhista na loja, Legislação do Consumidor

- O que um gerente da loja tem que conhecer sobre as obrigações legais trabalhistas que podem comprometer a empresa, suas obrigações e riscos como gerente perante as leis do consumidor e suas obrigações diante da recente Lei Geral de Proteção de Dados.

Frios

- História dos frios, desenvolvimento, conservação e melhor operação desse setor.

Panificação

- Tipos e qualidades de farinhas, diversidade de sortimento, diferenças nos processos de fermentação. Como responder perguntas importantes dos clientes sobre panificação.

O Curso

Cafés

·História, qualidades e evolução do mercado se transformando em mercado gourmet.

Vinhos

·História, regiões produtoras, diferenças entre as uvas e os processos de produção, além de informações gerais sobre harmonização.

Queijos

·Origem, evolução, processos de fabricação e harmonização dos queijos, como posicionar e apresentar adequadamente para vender mais e reduzir as quebras.

Rotisseria

·Produção, cardápios e obrigações quanto a qualidade na operação de uma rotisseria, responsabilidades do Gerente da Loja.

Carnes e demais proteínas

·Cortes comuns, cortes especiais, novas tecnologias e novos processos de apresentação das proteínas, além de apresentação sobre tendências em proteínas vegetais.

Hortifruti

·Operação eficiente e rentável de um setor de hortifruti, pensando neste momento de forte pressão sobre eficiência e redução de desperdícios, ganhando atratividade e vendendo mais.

O Curso

Manutenção predial, elétrica e refrigeração

·Cuidados com o patrimônio e as emergências de manutenção, checklist diário de um verdadeiro Gerente 5.0.

Demonstrativo de resultados

·Como ler e entender um demonstrativo de resultados e utilizá-lo na gestão da loja.

Especialistas



Marcos Escudeiro MSc

Especialista em varejo, professor,
palestrante e conselheiro de
empresas

Mais de 40 anos de experiência no mercado de consumo, tendo sido responsável pela gestão que levou por 5 anos o SUPERMERCADO CÂNDIA à maior venda por m² do Brasil no início dos anos 90.

Participou no turnaround do GRUPO PÃO DE AÇÚCAR, como Diretor Executivo responsável pela bandeira EXTRA.

Foi apontado como um dos “Vencedores 1993” pela Revista EXAME (Jan/94).

Participou da concepção e operação de startup das empresas: ATACADO VILA NOVA (hoje TENDA ATACADO), ECON SUPERMERCADOS (private equity do Bank of America), NOSSOSUPER (primeira rede de supermercados de Angola para o Governo de Angola), HOME & COOK (Grupo SEB).

Participou como diretor da expansão da rede Outlet Premium Brasil.

É mestre em Gestão da Competitividade FGV-EAESP.

Cursou especialização para Presidentes de empresas na FGV-EAESP em convênio com a YPO - Young Presidents' Organization: “Crescimento e Turnaround: A Perspectiva do Presidente” e “Marca e Identidade”.

Completo curso para Conselho de Administração – IBGC – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.

Graduado em Comunicação Social – Marketing pela ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Especialistas



Marcelo Ramalho MSc

Professor FGV • USP • Esalq • BSP •
Autor • Consultor • Palestrante

Professor FGV • USP • Esalq • BSP • Autor • Consultor • Palestrante

Mestre em Gestão para a Competitividade pela FGV EAESP

Mestrando pela Universidade Fernando Pessoa – Portugal

Administrador de empresas, International MBA em Marketing – Ohio University – FGV; China &

Brazil The Future Program – China – Shanghai Jiao Tong University; Financial Mathematics –

FGV; Consultant Thompson certificate; Retail – EUA - Youngstown State University – FIA

Especialista em educação corporativa para grandes empresas com Instituições e Consultorias internacionais

Especialista em programas e palestras de inovação, marketing, empreendedorismo, design *thinking*, planejamento estratégico e temas relacionados à motivação de equipes

Consultor empresarial de marketing, planejamento estratégico e inovação

Professor da Fundação Getúlio Vargas e USP Esalq, Business School São Paulo, entre outros programas e Instituições;

Atuou em diversas empresas e clientes como Bradesco, Stihl, Massey Ferguson, Cless, Yamaha, Obramax, Thompson Management Horizons, Deloitte, Condor Tecnologias não Letais, Kenwood, Xerox, RIC Record, Laureate International Universities. Gasparin, Veneto Gelato, Aquarius Panificadora. JC Group, Oxford University Press Brasil

Especialistas



Eduardo de Araújo Santos

Empresário e consultor
especialista em logística e na
área de redução a perdas e a
desperdícios de alimentos

Mais de 30 anos de experiência em gestão, consultoria no controle de operações, estoques e prevenção de perdas, desperdícios e rupturas no varejo e indústria de bens de consumo. Foi Sênior Principal da Accenture no escritório de São Paulo, onde atuou entre 2000 e 2013. Fundador da EAS Soluções em Prevenção de Perdas e Logística Ltda em 2013.

Desenvolvimento e liderança de projetos de consultoria e treinamento com foco em revisão de processos operacionais (lojas) e logísticos, gestão de estoques, redução e prevenção de perdas de inventário, quebras, desperdício de alimentos e rupturas; melhoria de serviço a Clientes e gestão do retorno de produtos, logística reversa e assistência técnica, segurança química, gestão de resíduos em indústria de bens de consumo e grandes cadeias varejistas nacionais e internacionais no Brasil, Chile, Argentina, México e Portugal;

Desenvolvimento do primeiro piloto, na América Latina, com a utilização da solução EPC/RFID na Cadeia de Abastecimento do Varejo, com a participação do GPA (Grupo Pão de Açúcar), P&G, Gillette e CHEP; membro do Comitê Etiqueta Inteligente do ECR Brasil;

Participação como palestrantes em diversos eventos nacionais e internacionais promovidos pela ABRAS, APAS, ECR Brasil, BR Retail Week, Reverse Logistics Association (USA), CECRAL (Comitê ECR da América Latina) e AECOC (Asociación Española de Codificación Comercial).

Especialistas



Vivi Fonseca
Especialista em Café

15 anos de experiência no varejo, com foco em implementação de projetos, programas operacionais, treinamento, motivação de funcionários no ramo de alimentação e experiência da marca.

Trabalhou na Starbucks por 13 anos, onde se aprofundou e ampliou o conhecimento sobre o mundo do Café, sempre ensinando e demonstrando o encantamento com a diversidade de características e sabores dos cafés especiais do Brasil e de outros Países.

Atualmente é Gerente de Treinamento da Bacio di Latte em âmbito nacional.

Especialistas



Lucyanna Lima Lopes

Advogada e sócia da Lima Lopes
Cordella Advogados

Advoga há 24 anos e através do escritório Lima Lopes Cordella Advogados apoia empresas de todos os portes, inclusive do varejo a alcançarem melhores resultados com uma comunicação fácil e sem juridiquês. Formada e pós-graduada em Direito Empresarial pela PUC.

Especialistas



Luis Gustavo Marcondes

Especialista em embalagens e conservação de alimentos

Atua desde 1990 na implantação de sistemas de fracionamento e embalagens.

Acompanhou a chegada ao Brasil de todas as tecnologias aplicadas ao fracionamento e proteção de alimentos no mercado nacional - especialmente para proteínas como aves, suínos e bovinos - desde a simples embalagem higiênica para atendimento na própria loja, até as mais altas tecnologias de ATM (atmosfera modificada). As reduções das quebras nos perecíveis são decisivas para o resultado da operação da loja, e embalagens com tecnologias para o auto serviço são essenciais nesse controle.

Mantém-se em permanente conexão com os mercados europeu e americano, acompanhando as mais recentes tendências tecnológicas e de redução de impacto ambiental, baixa geração de resíduos, logística reversa, entre outras.

Especialistas



Marcos Morrone

Sócio da Design Novarejo

Em 1990 fundou a Design Novarejo, escritório especializado no desenvolvimento de conceitos de ambientes comerciais com ênfase em design, layout, desenvolvimento de mobiliários especiais, arquitetura de interiores e merchandising.

É bacharel em Comunicação Visual e Desenho Industrial pela FAAP – Fundação Armando Álvares Penteado.

Faz parte do grupo diretivo no RDI - Retail Design Institute e é Conselheiro na ABIESV - Associação Brasileira da Indústria de Equipamentos e Serviços para o Varejo e palestrante em diversos eventos de varejo. Participa anualmente a feiras internacionais de varejo, Euroshop, NRF, Global Shop entre outras, dando suporte técnico a grupo de executivos da área.

Experiência de mais de 35 anos no setor de Varejo, vivenciados inicialmente na gestão de projetos especiais no Grupo Pão de Açúcar e na Tend Tudo, ex-divisão de homecenter da Alcoa.

Nos 30 anos em que está à frente da Design Novarejo, realizou junto com seu sócio e equipe multidisciplinar projetos para as principais redes varejistas nacionais e internacionais.

Especialistas



Renata Dake

Professora do Senac e no
Instituto Franco Brasileiro de
Gastronomia

Formada em Gastronomia pelo Senac-SP, e com Pós Graduação em Gastronomia Funcional pela FAMESP.

Possui Habilitação Técnica de Técnico em Nutrição pelo Senac-SP.

Desenvolve treinamentos nas mais diversas áreas de alimentos.

Desenvolvimento e execução do curso de Panificação Clássica; Elaboração de Material didático do curso de Alta Gastronomia, do Instituto Franco Brasileiro de Gastronomia.

Atualmente é Consultora Sebraetec em parceria com o Senac-SP, e docente titular dos cursos de panificação, confeitaria, cozinha funcional e cozinha oriental no Senac/Jundiaí e no Instituto Franco Brasileiro de Gastronomia, localizado em Campinas-SP.

Inscrições

INSCREVA-SE

www.sympla.com.br

41 99109-7011 (Maria)

41 99101-0830 (Ines)

Realização



JOGO DO CONSUMO

Promoção

