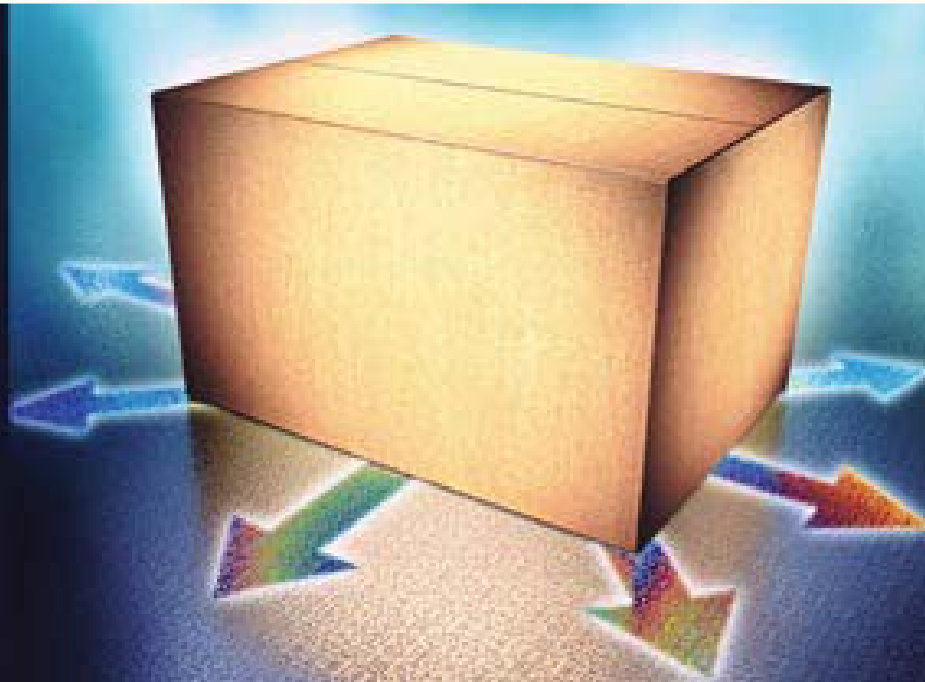


Supply Chain

para Vendas & Trade Marketing



ANTECIPE-SE E PROPONHA SOLUÇÕES A SUA EMPRESA!

16 de novembro de 2010, São Paulo - SP

FACILITADOR:

CARLOS BORGES (INVENT®/ESFERA VENDAS, TRADE & MARKETING E INTEGRA)
Experiência Profissional como Consultor: Nestlé, Parmalat e Adria Alimentos.

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL:

ADRIANO AMUI (INVENT®/ESFERA VENDAS, TRADE & MARKETING)
Experiência Profissional: Shell, Parmalat e Nestlé.

CONTEXTUALIZAÇÃO

Alguns estudiosos dizem que a competição no mercado global não ocorre entre as empresas, mas entre cadeias de fornecimento. Não estando limitada apenas ao fluxo de produtos e informações no sentido Fornecedor/Cliente, a área de suprimentos é responsável pelos resultados da empresa. Mas neste ciclo qual a contribuição oferecida por Vendas e Trade Marketing? Como os feedbacks oriundos de Shopper e Consumidores podem contribuir neste processo? Como os conhecimentos de Gerenciamento de Supply Chain podem impactar no E.V.A. (Economic Value Added)?

O profissional de Vendas e Trade Marketing que conhece os fundamentos do Supply Chain Management percebe que sua forma de atuação, como parte integrante dessa cadeia, é decisiva para o significativo aumento do nível de serviço e, conseqüente a maximização dos resultados. Por tanto, mais do que desmistificar, compreender Supply Chain é fator crítico para diferenciar-se nesta briga acirrada.

O **INVENT® - Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing** apresenta o Curso de Supply Chain para Vendas & Trade Marketing. Um programa que oferece uma visão panorâmica de Supply Chain abordando os temas fundamentais para o desenvolvimento de ações estratégicas mais consistentes, tomada de decisão e práticas para interagir de forma assertiva com Logística, Distribuição e Suprimentos. Estes conhecimentos são vitais para sua empresa estar habilitada às novas tendências do mercado!

ANTECIPE-SE E PROPONHA SOLUÇÕES A SUA EMPRESA!

www.inventrade.com.br

OBJETIVO

- Proporcionar ao profissional de Vendas e Trade Marketing uma visão Global dos conceitos de Supply Chain, auxiliando no planejamento estratégico
- Promover uma análise crítica sobre as oportunidades de melhoria em sua atuação comercial, como parte integrante da cadeia de suprimentos
- Munir os participantes com algumas ferramentas e práticas para melhor interagir com Logística, Distribuição e Suprimentos, tornando-os partners no processo.

METODOLOGIA

Processo dinâmico com aulas expositivas, debates, trabalho em grupo, estudos de caso e troca de experiências entre os participantes

A QUEM SE DESTINA

Profissionais de Vendas, Trade Marketing, Distribuição, Logística e PCP, estudantes e profissionais interessados em desenvolver competências correlatas a Supply Chain.

PROGRAMA

Os tópicos abaixo relacionados servem como referência. Em função de adequação às necessidades específicas da turma, os temas serão tratados em ordem diferente da apresentada abaixo:

- Introdução/conceituação
- Perspectiva histórica e novas tendências de gestão
- Impacto do Supply Chain Management no E.V.A. (Economic Value Added) e, em consequência, no valor das ações da empresa na bolsa
- Conceituação de nível de serviço
- Política de estoque X canais e redes de distribuição
- S&OP e plano mestre de produção
- Planejamento estratégico, tático e operacional
- Planejamento da demanda
- Estudo de caso
- Conclusões do estudo e do curso

INFORMAÇÕES

DATA:

16 de novembro de 2010

HORÁRIO:

09h00 – 18h00

CARGA HORÁRIA:

8 horas

LOCAL:

São Paulo Center – Av. Lineu de Paula Machado, 1088 / 1100
Cidade Jardim (em frente ao Jockey Clube)

VAGAS LIMITADAS:

Formatado para mínimo de 20 e máximo de 30 participantes.

INCLUSO:

- Networking Break
- Almoço
- Estacionamento
- Material de Apoio
- Certificado
- Passaporte INVENT®

PASSAPORTE INVENT®

O passaporte INVENT® possibilitará ao participante um círculo de relacionamento composto por profissionais que buscam diferenciação em um Mercado altamente competitivo.

Desfrute de benefícios exclusivos:

- Desconto de 15% em todos os cursos abertos;
- Certificação dos cursos através de um carimbo INVENT® que funciona como chave para os módulos mais avançados.

Oferecemos Cursos que deixam o participante livre para optar qual caminho trilhar de acordo com suas necessidades.

APROVEITE ESTA OPORTUNIDADE PARA ALAVANCAR SUA CARREIRA!



FACILITADOR

CARLOS BORGES

É sócio-gerente da INTEGRA Assessoria e Consultoria, consultor sênior da Esfera Vendas, Trade & Marketing e Professor do INVENT – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing. Formado em Administração de Empresas com extensão em Transportes pela Fundação Vanzolini e especialização em Executive Development Program pela Katz Graduate School of Business. Sua experiência profissional inclui atuação executiva na área de Logística e Gestão da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain) e projetos de consultoria, tanto no Brasil, como na América Latina e Europa nas empresas: Nestlé, Parmalat e Adria Alimentos.



PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

ADRIANO AMUI

É diretor do INVENT® – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing e da Esfera Vendas, Trade & Marketing, professor na ESPM e no INVENT® – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing. Formado em Administração de Empresas (ênfase em Marketing) pela FESP, possui pós-graduação em Finanças e Investimentos pela ISPG, mestrado em Administração de Empresas (ênfase em Estratégia) pela FGV, especialização avançada em Gestão de Negócios / Marketing por Kellogg University – Northwestern University. Sua experiência profissional inclui atuação como executivo nas empresas: Shell, Parmalat e Nestlé.



ENTRE EM CONTATO CONOSCO
www.inventrade.com.br
11 3721-3787
atendimento@inventrade.com.br

INFORMAÇÕES SOBRE INVESTIMENTO

INVESTIMENTO:

- **INSCRIÇÕES ATÉ 28/10**

Participante INVENT® - R\$ 950,00

1ª Participação – R\$ 1.150,00

- **INSCRIÇÕES APÓS 29/10**

Participante INVENT® - R\$ 1.150,00

1ª Participação – R\$ 1.300,00

Incluso: Networking Break, almoço, estacionamento, material de apoio, certificado e passaporte INVENT®.

Para participantes que indicarem dois ou mais inscritos, será concedido 15% de desconto, bem como empresas que inscreverem 3 ou mais participantes.

Para se tornar um participante INVENT®, é preciso apenas concluir um dos nossos cursos, e desta forma se tornar elegível as condições diferenciadas.

PAGAMENTO:

- Boleto bancário
- Depósito Bancário

Favorecido:

Invent Treinamento Executivo LTDA

CNPJ: 09.012.495./0001-43

Banco itaú – 341 / Ag. 0262 – CC 94492-9

- Cheque pessoa física: Parcelamento em até 3x (1º no ato + 30 e 60 dias) Somente no INVENT®, localizado na Rua dos Três Irmãos, 201 cj. 123 - Morumbi, de segunda à sexta-feira, das 08h00 às 17h00.

CANCELAMENTO:

PELO INVENT®:

- Por falta de quórum, será devolvido 100% do valor pago. Avisaremos do cancelamento com até 48 horas de antecedência da data do curso anunciada. O reembolso será creditado em até sete dias úteis.

PELO PARTICIPANTE:

- Por escrito até 15 dias antes do início do curso, será reembolsado em 80%.
- Entre 15 e 3 dias antes do curso, o crédito poderá ser utilizado como forma ou parte de pagamento em outro curso INVENT® para o titular ou outro participante.
- Menos de 3 dias antes do início, não haverá devolução do valor.

IMPORTANTE

O INVENT[®] reserva-se o direito de alterar o programa e/ou facilitador / participação especial sem aviso prévio e de não entregar parte da documentação por motivos alheios à sua vontade.

A nota fiscal (eletrônica) será encaminhada após a quitação do boleto bancário, confirmação de crédito (via fax) ou compensação do 3º cheque.

Pessoa jurídica: o INVENT[®] é optante do regime simples nacional, portanto não retenha impostos na fonte.

Como cliente INVENT[®] ou Esfera Vendas, Trade & Marketing, você poderá receber malas diretas e/ou comunicações on-line com informações úteis, ofertas de produtos e serviços adequados a seu perfil. Caso prefira não recebê-las, solicitamos a gentileza de enviar um e-mail para atendimento@inventtrade.com.br, com a mensagem Cancelamento Mail Marketing.

O participante concorda, expressamente, que os materiais utilizados na realização deste evento, incluindo mas não limitando-se a apostilas, slides, arquivos, relatórios e gráficos, sob qualquer forma, são passíveis de proteção legal, nos termos da lei de propriedade intelectual, relativas a marcas e direitos do autor, incluindo o direito de uso, e que, em seu conjunto ou isoladamente, foram desenvolvidos por INVENT[®] e/ou Esfera Vendas, Trade & Marketing, não poderão ser utilizados sem a menção explícita da fonte, respeitando-se os direitos de propriedade intelectual acima mencionada.

IMPROVE YOURSELF...

OUTROS CURSOS INVENT[®]

INSCRIÇÕES ABERTAS

- Trade Marketing - Implantar, Conduzir e Executar nos mais Variados Cenários
- Negociação Comercial Internacional
- Gestão da Rentabilidade (Com uso da Hp 12-C)
- Técnicas Avançadas de Vendas e Negociação

NOVOS CURSOS

- Técnicas Avançadas de Vendas & Negociação para o Mercado Imobiliário
- Lançamento e Introdução de Novos Produtos - Uma Abordagem para Vendas & Trade Marketing
- Empreendedorismo
- Técnicas Avançadas de Negociação

O INVENT[®] TAMBÉM REALIZA CURSOS IN COMPANY, COMO:

- Criatividade e Inovação em Vendas & Trade Marketing
- Key Account Management
- Marketing para Vendas & Trade Marketing
- Pesquisa aplicada a Vendas
- Planejamento de Vendas
- Plano Integrado Comercial
- Pricing
- Promoções
- Redação e Comunicação para Vendas & Trade Marketing
- Shopper Understanding

DEPOIMENTOS

"O INVENT[®] TRAZ AO MERCADO UMA FORMA INOVADORA DE TREINAMENTO PARA SEUS CLIENTES, CRIANDO PROGRAMAS EXCLUSIVOS QUE SE ADAPTAM EXATAMENTE AOS OBJETIVOS DESEJADOS E AOS RESULTADO ESPERADOS."

IVAN ZORZO (ACTIVE INTERNATIONAL DO BRASIL SA)

"TIVE A SATISFAÇÃO DE PARTICIPAR DE UM CURSO MINISTRADO PELO INVENT E ELE REFLETE A GRANDE CURVA DE CONHECIMENTO ADQUIRIDO AO LONGO DA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE SEUS FACILITADORES. A CLAREZA COMO TRANSMITE SEU CONHECIMENTO E OBJETIVIDADE COM QUE ABORDA O CONTEÚDO CERTAMENTE AJUDAM NA FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS QUE QUEREM DESTACAR-SE NA ÁREA DE TRADE-MARKETING"

PAULO MERO (SARALEE CAFÉS DO BRASIL).

"PARABENIZO A TODA EQUIPE INVENT PELA ORGANIZAÇÃO DO CURSO DE TRADE MARKETING, NO QUAL TIVE A OPORTUNIDADE DE DESFRUTAR DE EXCELENTE ESTRUTURA FÍSICA, MATERIAL DIDÁTICO BEM ELABORADO E STAFF EXTREMAMENTE COMPETENTE. RESSALTO A EXPERTISE E VANGUARDA SOBRE O TEMA, APRESENTADA PELOS FACILITADORES ADRIANO AMUI E MIZAE MASSA. DESTACO TAMBÉM, A IMPORTÂNCIA DAS PARTICIPAÇÕES ESPECIAIS QUE CONTRIBUÍRAM DE FORMA EFETIVA PARA SEDIMENTAÇÃO DO CONTEÚDO MINISTRADO E DEBATIDO DURANTE O CURSO. POR FIM, OS DOIS DIAS DE CURSO FORAM DE GRANDE VALIA NA PROMOÇÃO DE UM AGRADÁVEL E PROFISSIONAL NETWORK ENTRE OS VÁRIOS PARTICIPANTES QUE ALI REPRESENTANDO SUAS EMPRESAS."

CHRISTIAN MANDUCA - GTMG (GRUPO DE TRADE MARKETING DE MINAS GERAIS)

Ficha de Inscrição

Curso: Supply Chain

Por favor, preencha as informações abaixo:

Forma de Pagamento

Depósito / DOC Boleto bancário Cheque

Dados do Participante

Nome Completo: _____

RG: _____ CPF: _____

Empresa: _____

Cargo: _____ E-mail: _____

Telefone Fixo: () _____ Telefone Celular: () _____

Endereço: _____ Complemento: _____

Bairro: _____ Cidade: _____ Estado: _____

CEP: _____ Tipo de endereço: Residencial Comercial

Formação Acadêmica

Graduação

Curso: _____ Instituição: _____ Conclusão: _____

Pós - Graduação

Curso: _____ Instituição: _____ Conclusão: _____

Por favor comente suas expectativas em relação a este curso.

Quais são as contribuições que você, como participante, agregará ao curso?

Dados para Recibo e Nota Fiscal

Preencha o espaço abaixo apenas caso o pagamento seja feito por Pessoa Jurídica.

Razão Social: _____

CNPJ: _____ IE: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Endereço para fatura: _____ Complemento: _____

Bairro: _____ Cidade: _____ Estado: _____

Informação importante para clientes Pessoa Jurídica: O INVENT® é optante do regime simples nacional, portanto, não retenha impostos na fonte.