



Balanço
Cash Flow
Fluxo de caixa
P&L
Mark-up
Margem de contribuição

Gestão da Rentabilidade

05 DE OUTUBRO de 2010, São Paulo - SP

Conhecimento crítico para o sucesso do profissional de Vendas e Trade Marketing

INSCRIÇÕES ATÉ 20/09

Participante INVENT® - R\$ 850,00

1ª Participação - R\$ 1.000,00

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

FACILITADOR:

LUIS ANTONIO BERTOLO (INVENT® E IMES)

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL:

ADRIANO AMUI (INVENT®/ESFERA VENDAS, TRADE & MARKETING)

DEPOIMENTO

"Durante os dois últimos anos na empresa que trabalho, ouvia falar em rentabilidade e negociações rentáveis. Contudo, não compreendia nem o conceito correto de margem de contribuição. O curso me trouxe conhecimentos fundamentais para negociar melhor. Fui promovido!"

Marcos Oliveira - Coordenador Comercial - Empresa multinacional (segmento alimentício)

CONTEXTUALIZAÇÃO

O Brasil demanda profissionais comerciais capacitados, que vão além do “tomar pedidos”. As empresas buscam por consultores de negócios que saibam oferecer ao cliente atendimento de qualidade unido à uma boa negociação.

Como Gestão da Rentabilidade pode auxiliar no bom resultado para Vendas e Trade Marketing? Como fazer o melhor negócio e trazer o melhor resultado? Como usar margem de contribuição? De que forma a sua área de atuação contribui para os lucros e perdas, fluxo de caixa e balanço de sua empresa. Aliás, o que é isto?

O **INVENT® - Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing** apresenta o **Curso de Gestão da Rentabilidade**. O programa aborda conceitos de Finanças vitais para o processo de vendas e negociação como: mark up, margem de contribuição, juros simples e composto, entre outros.

Os CONCEITOS MAIS REQUISITADOS POR PROFISSIONAIS DA ÁREA COMERCIAL!

www.inventrade.com.br

OBJETIVO

- Instrumentalizar os participantes com conhecimentos de finanças aplicados em vendas, maximizando a eficácia no processo de negociação:
 - o Mark up
 - o Margem de contribuição
 - o Juros simples e composto
 - o Lucros e perdas
 - o Fluxo de Caixa
- Habilitar os participantes à simples, porém eficiente utilização da calculadora HP 12-C no dia-a-dia, como ferramenta de trabalho
- Desenvolver nos participantes a visão financeira para aumentar a sinergia entre os departamentos, evitando gargalos

METODOLOGIA

Processo dinâmico com: aula expositiva, debates, casos reais, trabalho em grupo e estudo de caso.

A QUEM SE DESTINA

Profissionais de Vendas, bem como profissionais de Trade Marketing e Marketing interessados em desenvolver competências correlatas a Finanças e Rentabilidade dentro do ambiente de Vendas.

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:

Visão Geral

- Como a empresa é medida?
- Análise financeira através de indicadores de desempenho
- Como Vendas influencia L&P / Balanço e Fluxo de caixa

Conceitos básicos matemáticos e financeiros

- Conceitos básicos HP 12C
- Valor do dinheiro no tempo
- Taxa nominal e efetiva

Finanças na prática e aplicações

- Exercícios de vendas: à vista e à prazo
- Margem de lucro e desconto no preço final
- Exercícios: margem de contribuição \neq mark-up
- O impacto das decisões de aumento / redução preço

INFORMAÇÕES

DATA:

06 de outubro de 2010

HORÁRIO:

09h00 – 18h00

CARGA HORÁRIA:

8 horas

LOCAL:

INVENT®, localizado na Rua dos Três Irmãos,
201 cj. 123 - Morumbi.

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

LUIS ANTONIO BERTOLO

É professor de Matemática Financeira, Administração Financeira e Análise de Investimentos do IMES e do INVENT – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing. Formado em Engenharia Civil, Graduação em Física, possui mestrado em Física do Estado Sólido todos pela UNICAMP, além de pós-graduação em Engenharia Econômica pela UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro. Sua experiência profissional inclui atuação acadêmica nas áreas de Análise de Investimentos, Ciência da Computação, Ciências Contábeis, Finanças Corporativas, HP 12-C e Matemática Financeira nas empresas: IMES e INVENT – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing.



PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

ADRIANO AMUI

É diretor do INVENT® – Instituto Nacional de Vendas e Trade Marketing da Esfera Vendas, Trade & Marketing, professor na ESPM 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 20/09

Participante INVENT® - R\$ 850,00

1ª Participação – R\$ 1.000,00

• INSCRIÇÕES APÓS 21/09

Participante INVENT® - R\$ 1.000,00

1ª Participação – R\$ 1.180,00

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.

Descontos e condições diferenciadas não são cumulativos.

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

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:

- Formalizado 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@inventrade.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
- Técnicas Avançadas de Vendas e Negociação
- Supply Chain
- Workshop sobre Retorno Promocional (ROI)

NOVOS CURSOS

- Lançamento e Introdução de Novos Produtos - Uma Abordagem para Vendas & Trade Marketing
- Gestão Avançada por Canais
- Técnicas Avançadas de Negociação (modelo Harvard)

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
- Dentre outros

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 resultados esperados.”

IVAN ZORZO (ACTIVE INTERNATIONAL DO BRASIL SA)

“O Adriano consegue de uma forma simples, objetiva e de fácil entendimento falar sobre um tema muito polêmico dentro das organizações no Workshop sobre Retorno de Investimento. Com a constante transferência de recursos para o PDV, o retorno sobre os investimentos se torna crucial na tomada de decisão. Algo complexo, pois envolve assuntos mensuráveis, além de subjetivos, como visibilidade e ativação de marca.

Mesmo com um tema tão complexo, Amui, por ser um mediador nato, provoca os participantes a exporem suas experiências, sejam elas simples e de baixo custo, ou complexas envolvendo milhões, fazendo de um assunto denso, algo eficaz e de extrema importância nos dias de hoje.”

ROBERTO BICINERI PEREIRA (ADRIA ALIMENTOS)

“O Curso de Trade foi imprescindível para que eu pudesse iniciar meu novo caminho pelo universo de marketing de consumo. O conteúdo é super atualizado, os professores são excelentes e motivadores. Os facilitadores trouxeram novas visões dentro de seus negócios. Destaque para a estrutura e didática do curso, que prenderam a atenção dos alunos durante dois dias, mesmo com celulares e blackberrys piscando o tempo todo.”

CAROLINA ECKEL (BAYER)

Ficha de Inscrição

Curso: Gestão da Rentabilidade

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.