

Estratégia comercial para nova economia

01

INTELIGÊNCIA EMPRESARIAL E ESTRATÉGIA COMPETITIVA

- Novo cenário de aceleração
- Novas economias emergentes
- Centralidade dos consumidores
- HCD - Human Centered Design
- Demandas da governança
- Criação de valor

02

GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS DIGITAIS: E-COMMERCE, MARKETPLACE E SUBSCRIPTION BOX

- Mindset para geração de valor em negócios digitais
- Iniciando a transformação digital no seu negócio
- Entendendo as dinâmicas dos negócios digitais (B2C, B2B e C2C)
- 0Turbinando o seu e-commerce e marketplace
- Construindo de estratégias subscription box
- Gerenciando a experiência do cliente: CX

03

DISTRIBUIÇÃO E SUPPLY CHAIN

- Introdução a distribuição e supply chain
- Processos e funções de supply chain
- Experiência do cliente e gestão de demanda
- Modais e infraestrutura de transporte
- Gestão de estoques
- Competências, tecnologia e modelos de negócios

04

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

- Gestão estratégica de vendas à luz do marketing 5.
- Vendedores de alto desempenho
- Modelos de vendas
- Compensações e incentivos de vendas
- Precificação e valor para o cliente
- Interação cliente-vendedor

05

GESTÃO ESTRATÉGICA FINANCEIRA

- Gestão Financeira e as novas metodologias de gestão
- Novos desafios dos CFOs
- Estratégias de longo prazo versus gestão de curto prazo
- Gestão da performance econômica e financeira
- Análise de viabilidade de investimento
- O verdadeiro valor de uma empresa na nova economia

06

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

- Diferenciação do Conhecimento Estratégico
- Compreensão do Novo Cenário Mundial
- Avaliação do Ambiente de Negócios
- Análise SWOT
- Mensuração da Demanda de Mercado
- Processos e Tecnologias de Inteligência de Mercado

07

GESTÃO ESTRATÉGICA DE MARKETING

- Neuromarketing e comportamento do consumidor Habilidade
- Branding Habilidade
- Gestão de serviços e experiências Habilidade
- Tecnologia redesenhado o varejo Habilidade
- Agile Marketing Habilidade
- Future Design – Antevendo as Tendências

08

PLANEJAMENTO COMERCIAL

- O Novo Ambiente Comercial
- Modelo Canvas para Planejamento Comercial
- Planejamento de Vendas
- Dimensionando e Estruturando o Time de Vendas
- Fazendo o Planejamento Funcionar
- Tendências Comerciais