



CURTA E MÉDIA **ONLINE**

Cursos pensados para quem necessita de flexibilidade na hora de estudar, sabe gerenciar o tempo, gosta de interagir com uso de tecnologias e desenvolver networking pela internet.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Você terá acesso a um amplo acervo de recursos didáticos que compõem toda a referência conceitual do curso: exemplos e cases; situações para aplicação prática dos conteúdos; atividades e exercícios, além de muitos outros materiais.

Todos esses recursos podem ser acessados via computador, tablets ou mobile.



AULAS ASSÍNCRONAS

O curso é realizado totalmente a distância, utilizando um ambiente virtual de aprendizagem, o ECLASS, onde o aluno tem acesso ao material didático do curso, aos vídeos gravados pelos autores e a uma grande quantidade de livros, disponíveis nas bibliotecas virtuais.



INTERAÇÃO COM TUTOR

Durante o curso haverá momentos síncronos por meio da ROL (reunião on-line) onde o aluno é estimulado a participar, engajar-se e compartilhar as suas experiências e os seus entendimentos sobre o assunto.



CERTIFICADO E BADGE FGV

O Certificado e o Badge FGV que representam um importante diferencial na disputa por vagas no mercado de trabalho e no desenvolvimento da sua carreira. O aluno poderá compartilhar a conclusão do curso com a chancela da FGV em suas redes, currículo e e-mail.



CURTA E MÉDIA ONLINE

Estratégias de Distribuição Omnichannel e Trade Marketing (30 horas)

O curso **Estratégias de distribuição omnichannel e trade marketing** visa levar o aluno a compreender as dinâmicas do mercado varejista e as suas tendências, o papel fundamental dos canais de distribuição como ferramentas de competitividade capazes de permitir, de forma mais eficiente, o atendimento das necessidades dos consumidores bem como a importância das estratégias *omnichannel* no varejo atual.

Autores: Fernanda Cintra de Paula e Carlos Renato Seabra de Almeida.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- gerenciar uma cadeia de suprimentos;
- adequar uma cadeia de suprimentos aos sistemas distributivos;
- conhecer os parâmetros que ordenam o canal de distribuição, tais como os tipos de canais, as suas funções, os seus serviços, os custos, a rentabilidade e os participantes;
- aplicar os principais conceitos do trade marketing e do novo modelo de omnichannel, visualizando a cada vez mais frequente integração entre os mundos físico e digital no varejo;
- realizar a conexão entre o trade marketing e a proposta omnichannel e
- entregar soluções de intelligence fulfillment, muito necessárias nesse novo cenário do varejo.

Importante: Este curso, realizado na modalidade EAD, é ideal para quem deseja flexibilidade de tempo e local de estudo. O curso possui apostila ou *e-book*, videoaulas, exercícios comentados, *podcasts*, indicações de *sites*, textos e vídeos complementares. Você terá o acompanhamento pedagógico da tutoria a distância, que o(a) orientará de modo a esclarecer dúvidas e as atividades propostas. Durante o curso, haverá três encontros ao vivo com o tutor (com, aproximadamente, 60 minutos cada).



CURTA E MÉDIA *ONLINE*

PROGRAMA

Módulo 1 - Cadeia de suprimentos

- Logística
- Tipos e atividades logísticas
- Fluxos e planejamento logístico
- Tecnologias da informação e da comunicação
- Financiamento e riscos

Módulo 2 - Canais de distribuição

- Intermediários
- Franquias
- Fluxos distributivos, necessidades dos/as clientes e nível de serviço
- Plano de distribuição

Módulo 3 - Trade marketing

- O trade marketing e a sua função estratégica
- Apresentação física das lojas e visual merchandising
- Planejamento e acompanhamento de promoções no ponto de venda
- Gerenciamento por categorias

Módulo 4 - Omnichannel e canais físicos e digitais

- Diferenças entre os canais físicos e digitais
- Omnichannel e intelligence fulfillment

PÚBLICO-ALVO

O curso **Estratégias de distribuição omnichannel e trade marketing** é recomendado para profissionais que atuam nas áreas de marketing e vendas, e buscam aprimorar os seus conhecimentos a respeito dos canais de distribuição utilizados por uma empresa. Além disso, o curso é voltado para quem deseja compartilhar conhecimentos, trocar experiências e expandir o seu networking, bem como para quem almeja uma aplicação mais rápida e prática.



CURTA E MÉDIA *ONLINE*

CERTIFICADO

Badge FGV. Seu certificado deixa a gaveta para ganhar o mundo

Para ser aprovado no curso de Curta Duração Online, você deverá realizar uma atividade individual final e nela obter, no mínimo, média igual ou superior a 7,0 (sete). Depois de aprovado, você receberá, em até 30 dias após o encerramento do curso, um CERTIFICADO digital, que comprova a sua aprovação, e um *BADGE* (medalha) também digital para compartilhar a sua conquista nas redes sociais, de forma ágil e fácil. Tanto o Certificado quanto o Badge FGV são gerados com tecnologia *blockchain*, o que assegura a sua autenticidade.

INVESTIMENTO

- 1ª Opção: R\$ 997,60, à vista no boleto bancário.
- 2ª Opção: R\$ 997,60, à vista no cartão de crédito.
- 3ª Opção: R\$ 1.007,55, sendo (1 de R\$ 335,85) no boleto bancário e parcelado (2 de R\$ 335,85) no boleto bancário.
- 4ª Opção: R\$ 1.022,58, sendo (1 de R\$ 170,43) no boleto bancário e parcelado (5 de R\$ 170,43) no boleto bancário.
- 5ª Opção: R\$ 1.022,58, sendo (1 de R\$ 170,43) no cartão de crédito e parcelado (5 de R\$ 170,43) no cartão de crédito.

CONTATO

- E-mail: empresaparceraonl@fgv.br
 - WhatsApp: (21) 3799-6676
 - De segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.
- 