

Retail Management - Gestão, Dinamização e Motivação de uma Rede/Canal de Distribuição

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo dotar os participantes com competências para aplicar as principais ferramentas utilizadas na Distribuição e no Retalho, proporcionando novas perspetivas transacionais e novos modelos de negócio.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Definir os principais conceitos, funções e circuitos de distribuição;
- Aplica estratégias de gestão e liderança de equipas mais adequadas a cada situação;
- Identifica as principais teorias motivacionais e as estratégias dela decorrentes;
- Desenvolve competências comunicacionais facilitadoras do funcionamento em equipa;
- Analisar as especificidades de marketing da distribuição e logística;
- Identifica estratégias de Gestão da Cadeia de Abastecimento para contextos sectoriais específicos no Retalho;
- Aplica metodologias adequadas na gestão de compras e na gestão da relação com fornecedores;
- Aplica os conceitos da Gestão da Qualidade Total à Gestão da Cadeia de Abastecimento do Retalho;
- Seleciona estratégias de gestão da cadeia de abastecimento para diferentes canais de distribuição.

Destinatários:

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar as principais ferramentas utilizadas na Distribuição e no Retalho, proporcionando novas perspetivas transacionais e novos modelos de negócio.

Carga Horária:

18 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Retail management

- Principais conceitos;
- Funções e circuitos de distribuição;
- Consumidores, marcas e categorias.

Módulo II – Gestão da Cadeia de Abastecimento

- Cadeia de Abastecimento:
 - Conceitos de gestão da cadeia de abastecimento;
 - Estratégias de Gestão da Cadeia de Abastecimento;
 - Tecnologias e sistemas de informação;
- Gestão da compras e aprovisionamentos:
 - A função estratégica das compras;
 - A gestão de fornecedores;
 - Qualidade Total na cadeia de abastecimento;
 - Introdução à gestão de stocks.
- Distribuição:
 - Canais de distribuição;
 - O serviço ao cliente;
 - Distribuição física;
 - Externalização da logística;
 - Logística inversa.

Módulo III – Marketing da distribuição e logística

- Sistema logístico e marketing;
- Marketing da logística;
- Marketing da distribuição;
- O e-Commerce.

Módulo IV – Dinamização e motivação das equipas

- A equipa enquanto sistema social e evolutivo;
- A liderança nas equipas;
- Motivação e satisfação no trabalho;
- Comunicação eficaz na equipa e na estrutura organizacional;
- Estratégias de Gestão e dinamização da Cadeia de Abastecimento para contextos sectoriais específicos no Retailho.