

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 setoriais 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

Este Curso destina-se 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.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

18 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

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 setoriais específicos no Retalho.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.