



A | Universidade
M | Anhembi Morumbi

MBA em Gestão Estratégica de Negócios Varejistas

Gestão e Negócios



Sumário

- 3 **Por que oferecemos o curso?** →
- 4 **Para quem é o curso?** →
- 5 **Programa do curso** →
- 10 **Conheça nossa metodologia** →
- 15 **Quem somos** →
- 16 **Nossas unidades** →



Por que oferecemos o curso?

OFEREÇA SOLUÇÕES QUE AGREGUEM VALOR
PARA AS EMPRESAS

Em um cenário cada vez mais desafiador e de acirrada competição entre as organizações, mais do que nunca, o mercado precisa de profissionais capazes de identificar e oferecer soluções que, de fato, agreguem valor para a empresa. Nesse contexto, é fundamental o desenvolvimento de negócios varejistas com uma proposta inovadora, estratégica e sustentável.

Com esse intuito, o curso de MBA em Gestão Estratégica de Negócios Varejistas promove o desenvolvimento de habilidades gerenciais e empreendedoras de forma criativa e inovadora, apresenta uma visão holística e integrada da área, preparando para a formação e o engajamento de equipes e para a utilização de métodos modernos e reconhecidamente eficazes. Estratégia, pessoas, integração de cadeias de suprimentos, segmentação e formatação aplicados ao varejo, marketing de relacionamento, big data, ambientação e visual merchandising, além de jornada do consumidor são discutidos com dinamismo entre teoria e prática, proporcionando uma experiência única, que torna o curso ideal para quem deseja liderar a evolução das organizações varejistas de forma exponencial, seja como executivo ou empreendedor

Para quem é o curso?

O curso de MBA em Gestão Estratégica de Negócios Varejistas é voltado para profissionais com formação em todas as áreas do conhecimento, que ocupam ou pretendem assumir posições de liderança em organizações varejistas, bem como os que visam empreender em negócios próprios ou atuar como profissionais liberais.



Programa do Curso

DURAÇÃO: 2 semestres

TITULAÇÃO: Pós-Graduação Lato Sensu

1. Estratégia empresarial

- » Influências macroambientais: demográficas, econômicas, político-jurídicas, socioculturais e tecnológicas;
- » Economia globalizada e glocalização;
- » Revolução 4.0;
- » Modelos I/O e RBV com retornos acima da média;
- » Capacidades e recursos da organização;
- » Competição na indústria e análise dos concorrentes: grupos estratégicos, oportunidades, ameaças e considerações éticas;
- » Mapeando as naturezas da força competitiva na indústria;
- » A natureza da análise do ambiente interno: contexto, criação de valor e desafios;
- » *Drivers* de ações e respostas competitivas;
- » Mapeamento das competências: de essenciais para *core business*;
- » Criando e desenvolvendo competências essenciais e de *core*: análise de cadeia de valor e *outsourcing*;
- » Aplicação do modelo VRIO: critérios para vantagem competitiva sustentável;
- » Estratégias de aquisição e reestruturação;
- » Estratégias de cooperação;
- » Liderança estratégica;
- » Ações-chave em liderança estratégica;
- » Papel da governança corporativa.

2. Formação e gestão de equipes de alta performance

- » A dimensão humana das organizações e no mundo 4.0;
- » Teorias acerca da aprendizagem humana;
- » Ativos intangíveis e gestão de capacidades dinâmicas nas organizações;
- » Competências e estratégia competitiva;
- » Inteligência emocional;
- » Visão sistêmica: pensar além da lógica como um grande diferencial competitivo;
- » Liderança e motivação de equipes;
- » Criatividade e inovação;
- » Flexibilidade e tomada de decisão;
- » Processos envolvidos em modelos de avaliação de desempenho informatizado, interpessoal e autoavaliativo, integrados no modelo 360 graus.

3. Gestão integrada da cadeia de suprimentos

- » Logística e suas operações;
- » Fluxo logístico de materiais e serviços;
- » Composição da cadeia de suprimentos;
- » Custos logísticos;
- » Modais de transportes;
- » Logística reversa;
- » Ferramentas tecnológicas usadas nas operações logísticas.

4. Segmentação e formação de negócios varejistas

- » Visão geral do varejo: estrutura do varejo (tipificação das operações) e dinâmica da competição do varejo;

- » Modelos e métricas de inovação para negócios varejistas: *open source*, cocriação, *peer-to-peer* da economia do compartilhamento e *design thinking* para desenvolvimento de negócios varejistas com proposta de valor competitiva;
- » Marketing estratégico e o varejo: vantagens e diferenciais competitivos no varejo;
- » Segmentação de mercado e segmentação de marketing no mercado de varejo;
- » Posicionamento competitivo e mercadológico: especificidades do mercado varejista;
- » *Mindset* do consumidor na decisão de compras: influências e processo;
- » O estudo de comportamento do *Shopper*;
- » Comunicação no varejo, mix de comunicação, estratégias de promoção persuasivas e de incentivo no varejo;
- » *Trade marketing*: conceito, principais objetivos e interações;
- » Serviços no varejo: importância, criando experiência para o cliente e níveis de serviços;
- » P de Praça: localização (ponto de venda) e canais de distribuição;
- » Microlocalização e seus impactos;
- » Modelos gravimétricos;
- » Lojas on-line (*e-commerce*) e marketing digital no varejo;
- » TICs aplicadas ao varejo;
- » Estratégia de preço no varejo: segmentação, momento da compra e quantidade.

5. Marketing de relacionamento

- » Conceitos e bases de concepção;
- » CRM: definição e gestão de indicadores de relacionamento;
- » Customização e escala: *trade offs* e estratégias;
- » Benefícios aos clientes;
- » Programas e estratégias de fidelização.

6. Big data analytics

- » Definição e histórico;
- » Mineração de dados;
- » Evolução no tratamento dos diferentes modelos de bancos de dados;
- » **Big Data**: definição, características e gerenciamento;
- » Do processo de coleta ao processamento e à geração de conhecimento e sabedoria;
- » Novos tipos de dados em **Big Data**: semiestruturados e não estruturados;
- » Tratamento e gerenciamento;
- » Tecnologias fundamentais para **Big Data**: infraestrutura e interfaces;
- » Desafios estruturais;
- » Fundamentos do ecossistema Hadoop (**MapReduce**, **Data Lake**, HDFS);
- » Computação em nuvem;
- » Computação distribuída;
- » Internet das Coisas;
- » Bancos SQL e NoSQL;
- » Soluções em **Big Data**/Consumo;
- » Estudos de Caso;
- » Tendências;
- » Cientista de dados: perfil do novo profissional de dados;
- » Mercado atual e tendências.

7. Jornada do consumidor

- » Marketing do consumidor;
- » Comportamento do consumidor e transformação digital;
- » Hábitos de consumo;

- » Jornada de decisão do consumidor;
- » Conscientização, seleção, preferência e aquisição;
- » Estratégia de **omnichannel**;
- » **User interface** e **user experience**;
- » Análise de comportamento e metas de segmentação;
- » Jornada da lealdade;
- » Fases da jornada digital: consideração, postura ativa, compra e pós-compra;
- » Interação do cliente;
- » Ciclo da experiência;
- » Pontos de contato interativos;
- » Análise da perspectiva do público;
- » Análise da perspectiva empresarial;
- » Análise de resultados.

8. Ambientação e visual merchandising

- » Conceitos e bases de concepção;
- » Técnicas de ambientação do ponto de venda;
- » Técnicas de **visual merchandising** do ponto de venda;
- » Ambientação e **visual merchandising** aplicados a ambientes digitais/eletrônicos;
- » Integração da ambientação e do **visual merchandising** com o marketing estratégico e holístico.

Conheça nossa metodologia

Apostando no ensino 100% digital, mesclamos conteúdos disponíveis em ambiente digital e encontros ao vivo, explorando ao máximo as potencialidades e benefícios de ambos.

→ A pós-graduação Anhembi Morumbi equilibra hard skills, absorvidas por meio das trilhas disponíveis na plataforma, com o desenvolvimento de soft skills, com encontros ao vivo e on-line, no formato de 6 e 12 meses.



Estudo no ambiente digital

Os benefícios do estudo no ambiente digital começam pela flexibilidade de horário que esse modelo oferece

Ao ter o conteúdo já disponível no ambiente virtual, o aluno consegue controlar o seu próprio tempo de estudo, respeitando o seu tempo e ritmo de aprendizagem.



Encontros on-line, “ao vivo” e em grupo

auxiliam no seu aprendizado e complementam o conhecimento com a troca de experiências e o networking.

Nos encontros on-line, no modelo ao vivo, é possível desenvolver as soft skills (competências comportamentais), como pensamento crítico, comunicação clara e eficiente, mediação de conflitos e características de liderança.

MÓDULOS

Nossa pós-graduação é composta por diversos formatos, todos com muito conteúdo e desenvolvimento.



Para os cursos de 12 meses, são quatro módulos de estudo. Cada um dos módulos é formado por dois nanodegrees e um nanodegree experience, **totalizando 90 horas** de estudos síncronos (ao vivo) e assíncronos (autoestudo).

Para os cursos de seis meses, são oito anodegrees, os quais possuem momentos assíncronos (autoestudo) e momentos síncronos (ao vivo) em grupo, **totalizando 240 horas**. As demais horas que compõem o currículo são trabalhadas por meio das experiências, as quais trarão oportunidades de muita interatividade e networking.



NANODEGREES

Os Nanodegrees integram a sua pós-graduação, conferindo certificação ao longo da sua jornada.

Os nanodegrees objetivam o desenvolvimento de competências específicas, associadas ao seu curso de formação, e conferem certificações profissionais e rápidas ao estudante.



Além disso, a cada Nanodegree, você participa de encontros virtuais e síncronos (ao vivo) com um mentor da área de conhecimento do seu curso.

FORMATOS:

- Vídeo
- Leituras
- Podcasts
- Infográficos
- Experiências on-line síncronas



NANOEXPERIENCE

Os Nanodegrees Experience também são realizados por meio de encontros virtuais e síncronos (ao vivo), que propiciam momentos de interação e networking.

As habilidades mais técnicas se encontram nos estudos em ambiente digital, e o desenvolvimento das soft skills acontecem nos encontros on-line, ao vivo e em grupo. Essas experiências são: Plenária, Problematização, Roda Viva, Dual, Viagem e Extensão. Conheça algumas delas:

PARA OS CURSOS DE 6 MESES:

As experiências constituem excelentes oportunidades para networking (ampliação da rede de relacionamento), trocas de conhecimentos, experiências etc. Essas experiências são compostas por:



PLENÁRIA: A cada Nanodegree teremos um momento de interação síncrono com um expert (professor especialista no assunto), no qual o estudante pode aprofundar seu conhecimento, esclarecer suas dúvidas, trocar experiências etc. Nesta experiência, o estudante é matriculado automaticamente e a oferta ocorre ao fim de cada um dos Nanodegrees.

PROBLEMATIZAÇÃO: Trata-se de uma metodologia de aprendizagem da nova era do conhecimento, onde o estudante, em grupos de trabalho, irá experienciar a identificação de questões-chave e fazer o mapeamento de problemas, desenvolvendo suas hard skills (habilidades técnicas).

VIAGEM: É uma forma de aprender explorando as softs skills, que são habilidades comportamentais, indispensáveis ao profissional do mundo atual e muito requeridas pelas empresas.

RODA VIVA: São debates temáticos, que acontecem com a presença de um profissional (figura central da Roda Viva) que dialoga com mediadores convidados. A Roda Viva articula várias áreas de conhecimento e está diretamente relacionada com o cenário atual da profissão.

DUAL: Oferece experiências de aprendizagem em ambientes reais do mercado de trabalho, em parceria com empresas e instituições, apoiando o estudante na sua preparação para enfrentar os desafios profissionais cotidianos.

EXTENSÃO: Amplo portfólio de cursos de curta duração e com temáticas inovadoras, de todas as áreas do conhecimento, que possibilita uma jornada personalizada ao estudante.



PARA OS CURSOS DE 12 MESES:

As experiências constituem excelentes oportunidades para networking (ampliação da rede de relacionamento), trocas de conhecimentos, experiências etc. Essas experiências são compostas por:

ENCONTRO COM O ESPECIALISTA (ND):

A cada Nanodegree (ND) teremos um momento de interação síncrono com um professor especialista no assunto, no qual o estudante pode aprofundar seu conhecimento, dirimir suas dúvidas, trocar experiências etc.

PROBLEMATIZAÇÃO (ND EXP): Trata-se de uma metodologia de aprendizagem da nova era do conhecimento, onde o estudante, em grupos de trabalho, irá experimentar a identificação de questões-chave e fazer o mapeamento de

problemas, desenvolvendo suas hard skills (habilidades técnicas).

VIAGEM (ND EXP): É uma forma de aprender explorando as softs skills, que são habilidades comportamentais, indispensáveis ao profissional do mundo atual e muito requeridas pelas empresas.

PLENÁRIA (ND EXP): Conduzida por um expert, é o momento de sistematização do conteúdo, encerrando o Nanodegree Experience.



* Consultar disponibilidade dos formatos por curso em catálogo.

Quem somos

Inovar requer ousadia e coragem, mas, acima de tudo, sabedoria. É preciso valorizar as experiências adquiridas no passado, perceber todas as nuances da realidade que o presente traz e, por fim, estar atento às mudanças e às oportunidades que o futuro reserva. Há 50 anos, a Anhembi Morumbi transforma vidas por meio da educação. Ser Anhembi é sempre pensar à frente e ter a mente aberta para o novo mundo. Pioneirismo está no nosso DNA, e há cinco décadas desbravamos novos mundos, oferecendo cursos e pensamentos inovadores que antecipam as tendências de mercado. Os alunos contam com professores que estão por dentro do mercado, aliando prática e teoria, tanto na sala de aula quanto em modernos laboratórios. Com vocação para inovação, a Anhembi Morumbi realiza projetos especiais voltados para o desenvolvimento de carreira, ampliando a área de aprendizagem dos estudantes.

Nossas Unidades

Conte com uma estrutura completa, um corpo docente qualificado e uma metodologia arrojada, em que você propõe soluções para problemas reais. Acrescente qualidade e inovação ao seu currículo com a Anhembi Morumbi.

Mooca

📍 Rua Dr. Almeida Lima, 1.134
Mooca, São Paulo - SP

Morumbi

📍 Rua Jaceru, 247
Morumbi, São Paulo - SP

Paulista

📍 Avenida Paulista, 2000
Bela Vista, São Paulo - SP

Vila Olímpia

📍 Rua Casa do Ator, 275
Vila Olímpia, São Paulo - SP

São José dos Campos

📍 Av. Deputado Benedito Matarazzo, 4.050
Jd. Aquarius, São José dos Campos - SP

Piracicaba

📍 Avenida Rio das Pedras, 1601
Pompéia, Piracicaba - SP



Saiba mais sobre o curso e sobre nossa metodologia.

Acesse pos.anhembi.br

Pós-graduação Anhembi Morumbi
PORQUE UM NOVO MUNDO VEM AÍ.

WhatsApp | (11) 4007-1192

POLOS DE EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA NO BRASIL

[Confira os endereços](#)

