



# Integração do Varejo

Portfólio de cursos

# Quem somos?



**Daniel Lima**  
Tecnologia da Informação



**Kássia Fortuna**  
Inteligência Emocional



**Rousy Meire Cardoso**  
Financeiro

**Roberto Rivelino**  
Comercial



**Ana Cláudia Feitoza**  
Jurídico



**Flávio Batista**  
Controladoria



**Cleudimar Gaspareto**  
Operacional



## Nossa missão

---

Capacitar empresários e líderes do atacado e varejo com excelência em gestão, proporcionando conhecimentos práticos e estratégicos que impulsionem o crescimento e o sucesso de seus negócios.

## Inovação

---

Somos comprometidos em acompanhar as últimas tendências e avanços do nosso público. Atualizando métodos de ensino e conteúdos, garantindo acesso às melhores práticas com ideias inovadoras.

## Resultados

---

Nosso foco é transformar em sucesso sua atividade, entendendo suas metas e desafios específicos, personalizando nosso conteúdo para atender às suas necessidades individuais. Oferecendo suporte e orientação para ajudá-los a alcançar seus objetivos

# Como elaborar e seguir um Planejamento Estratégico

Aprenda de forma prática, a metodologia utilizada pelas empresas que alcançaram o sucesso, implementando de forma sistemática e com ferramentas testadas e comprovadas. Melhore a performance dos seus indicadores de resultado e aumente sua lucratividade.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

O que te impede de realizar um planejamento estratégico.  
Metas SMART e 5W2H.

### Módulo 2 - Comercial

Metas de desempenho.  
Orçamento de compra e vendas.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

A necessidade da TI estar inserida no planejamento da corporação.  
Mudança de mentalidade para ter informações na palma da mão.

### Módulo 4 - Jurídico

A importância do jurídico preventivo.  
Controle do contencioso e o alinhamento com o financeiro.

### Módulo 5 - Controladoria

Definição de metas e ações alinhadas com o objetivo que a empresa espera alcançar.  
Planejamento tributário dentro do planejamento estratégico.

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

A relação do financeiro e os demais departamentos dentro do planejamento estratégico.  
Gestão de despesas.

## **Módulo 7 - Operação de loja**

---

O quanto implica, a operação no planejamento estratégico.

Venda;  
Abastecimento;  
Precificação;  
Atendimento;  
Limpeza;  
Disciplina de processo.

Carga horária: 30 horas/aulas.

---

# Otimize seus processos financeiros e garanta o alto nível de performance da sua empresa.

Alinhe os seus departamentos por meio da reengenharia de processos e obtenha ganhos excepcionais, melhore a competitividade da sua marca no mercado e alcance resultados que permitam a expansão do seu negócio de maneira sistêmica e sustentável.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

Comunicação e linguagem no financeiro.  
Plasticidade neural/reprogramação de crenças financeiras.

### Módulo 2 - Comercial

Mix de produtos.  
Layout / Planograma.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

Estrutura própria ou na nuvem? - Quais os ganhos de cada uma?  
Ativos defasados: Recondicionar ou comprar novos?

### Módulo 4 - Jurídico

Jornada de Trabalho correta para evitar perdas.  
Contratação e Demissão.

### Módulo 5 - Controladoria

Centro de Custo.  
Indicadores de resultado.

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

O que é a gestão financeira?

Contas a pagar e contas a Receber.

## **Módulo 7 - Operação de loja**

---

Os quatro domínios do gerente de loja.

Qual o volume ideal de estoque?

Carga horária: 30 horas/aulas.

---

# Aprimore seus conhecimentos e não tenha receio da justiça

Esse curso oferece o conhecimento necessário para superar desafios jurídicos, eliminando receios. Aprimore-se e esteja preparado para garantir o sucesso de sua empresa sem preocupações legais.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

Autorresponsabilidade.  
Eliminando os impedimentos.

### Módulo 2 - Comercial

Cumprimento da legislação.  
Controle da validade de produtos.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

O que é LGPD e a importância dessa implementação na sua empresa.  
Sistema de CFTV e o direito da imagem

### Módulo 4 - Jurídico

Segurança do Trabalho e EPI's.  
Como receber fiscais na loja.

### Módulo 5 - Controladoria

Controle de estoque – auditorias periódicas.  
Inventários rotativos e geral.

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

Confusão patrimonial, limite entre o pessoal e jurídico.  
A importância em manter as obrigações fiscais em dia.

## **Módulo 7 - Operação de loja**

---

A importância da acessibilidade.  
Sinalização, iluminação de emergência e equipamentos de combate a incêndio.

**Carga horária: 30 horas/aulas.**

---

# Aprenda mais, venda mais, lucre mais.

Desperte a sinergia do conhecimento na sua empresa. Este curso desafia a cognição, capacitando você a assimilar estratégias avançadas. Aprenda mais, otimize suas vendas e amplie os lucros, elevando sua mentalidade empresarial para o próximo nível.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

Teoria geral da memórias.  
O poder do foco.

### Módulo 2 - Comercial

Seleção de fornecedores parceiros.  
Conhecimento do ERP.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

Checklist diário de tarefas da TI - Mantendo a qualidade dos serviços.  
O que é omni channel e qual a sua importância para o negócio.

### Módulo 4 - Jurídico

Contratos.  
Direito do consumidor.

### Módulo 5 - Controladoria

Planejamento estratégico.  
Gestão orçamentária.

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

- O acompanhamento dos indicadores financeiros.
- O uso da tecnologia como aliada na gestão financeira.

## **Módulo 7 - Operação de loja**

---

- Alinhamento do negócio com novas tecnologias.
- Principais relatórios gerenciais utilizados pela loja.

**Carga horária: 30 horas/aulas.**

---

# Revolucionare seu negócio

Estratégias comerciais que encantam clientes e impulsionam lucros. Descubra as táticas mais eficazes para cativar consumidores, otimizar a experiência de compra e elevar seus resultados. Este curso é a chave para uma jornada comercial extraordinária!

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

As 4 crenças fortalecedoras.  
Como eliminar vícios emocionais.

### Módulo 2 - Comercial

Venda de espaço no planograma.  
Metas de desempenho.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

Alinhando os resultados contábeis: qual a melhor opção: CAPEX ou OPEX?.  
Para que serve um Service Desk? .

### Módulo 4 - Jurídico

Assédio e Discriminação.  
Riscos de Responsabilidade Civil.

### Módulo 5 - Controladoria

Políticas comerciais.  
Governança corporativa.

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

Precificação correta.

Conciliação das despesas e das receitas.

## **Módulo 7 - Operação de Loja**

---

Excelência no atendimento.

Gerenciamento de metas.

Carga horária: 30 horas/aulas.

---

# A integração dos departamentos como chave do sucesso

Na era da eficiência, a integração de departamentos é a chave para o sucesso. Unindo esforços, desde o estoque até o atendimento ao cliente, você cria uma operação fluida, reduz custos e proporciona uma experiência excepcional. A harmonia entre os setores impulsiona a excelência e impede gargalos, fortalecendo sua posição no mercado.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

Inteligência emocional no trabalho.

Desenvolvendo as capacidades comportamentais.

### Módulo 2 - Comercial

Formação de equipe.

Integração entre as áreas de atuação.

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

Principais pilares da tecnologia da informação.

Equipe própria ou TI terceirizada – vantagens e desvantagens.

### Módulo 4 - Jurídico

Direitos Trabalhistas.

Sanções disciplinares.

### Módulo 5 - Controladoria

Pilares da Controladoria.

Gestão de despesas.

## **Módulo 6** - Financeiro

A integração entre financeiro e demais departamentos da empresa.  
Habilidades indispensáveis ao Gestor financeiro.

## **Módulo 7** - Operação de loja

Integração dos novos colaboradores.  
Harmonizando os departamentos.

Carga horária: 30 horas/aulas.

# Masterclass em expansão: práticas para a abertura ou reforma de lojas

Participe da Masterclass em Expansão: Estratégias Práticas para Abertura ou Reforma de Lojas. Desperte o potencial de crescimento e fortaleça sua presença no mercado.

## O que você vai aprender?

### Módulo 1 - Inteligência Emocional

Importância de metas e objetivos com plano de ação  
Comunicação e Linguagem

### Módulo 2 - Comercial

Mix de Produtos  
Recebimento de mercadorias e seus transtornos

### Módulo 3 - Tecnologia da Informação

O que é infraestrutura de T.I.?  
Como fazer um plano de ação para T.I.

### Módulo 4 - Jurídico

Contratos  
Licenças e regulamentações

### Módulo 5 - Controladoria

Gestão orçamentária  
Prevenção de perdas

## **Módulo 6 - Financeiro**

---

Qual a importância de uma boa gestão financeira?  
Acompanhamento e administração do capital de giro

## **Módulo 7 - Operação de Loja**

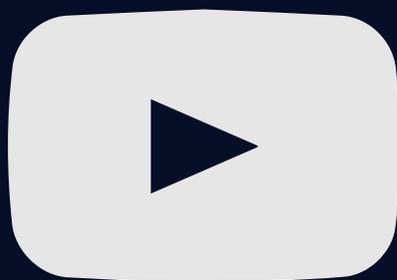
---

Planejamento da construção de uma nova loja ou reforma  
Mapeamento da concorrência

Carga horária: 30 horas/aulas.

---

## Siga nossas redes sociais



Toque na tela

