



ÁREA:
GESTÃO DE SETORES ESPECÍFICOS



MASTER EM ADMINISTRAÇÃO: VAREJO

MBA  **FGV**



A FGV

Criada em 1944, a Fundação Getúlio Vargas nasceu com o objetivo de promover o desenvolvimento socioeconômico do Brasil por meio da formação de administradores qualificados, nas áreas pública e privada.

Ao longo do tempo, a FGV ampliou a sua atuação para outras áreas do conhecimento, como Ciências Sociais, Direito, Economia, História e, mais recentemente, Matemática Aplicada, sendo sempre reconhecida pela qualidade e excelência ao produzir e difundir conhecimento.

RECONHECIMENTO

7º THINK
TANK

entre os melhores pelo
*Global Go To Think Tank
Index Report 2017.*

5º LUGAR NO GLOBAL EMPLOYABILITY RANKING

uma das maiores instituições de ensino do mundo.

LÍDER NO MEC/IGC

uma das melhores classificações no *ranking* nacional, considerando a classificação das escolas (FGV EPGE, FGV EESP, FGV CPDOC, FGV EBAPE, FGV EAESP, FGV Direito Rio e FGV Direito SP).

PARCERIAS INTERNACIONAIS

A FGV possui parceria com mais de 200 instituições estrangeiras de ensino superior.



SOBRE O CURSO MASTER EM ADMINISTRAÇÃO: VAREJO

O varejo vive um momento de transformações profundas. Enquanto a ascensão do comércio online se dá de maneira irreversível, questiona-se fortemente o papel da loja física. Os fabricantes passam a vender diretamente, os aplicativos e celulares interferem no processo decisório e o cliente, imerso nas redes sociais, é influenciado por uma miríade de telas. É fundamental estar preparado para essa realidade omnichannel e nada parece ficar estável como costumava ser. O curso trata ao mesmo tempo de técnicas consagradas no setor e também discute o futuro e as novas tecnologias aplicadas à realidade varejista.

Você irá adquirir:

- Visão estratégica e habilidades de gestão, construindo as competências técnicas fundamentais à formação de um líder de varejo.
- Conhecimento estratégico sobre os destinos e tendências do varejo, preparando-se melhor para o futuro do setor.
- Visão holística das atividades empresariais varejistas, com foco na criação de valor para a empresa.

PARA QUEM É?

O Master em Administração: Varejo destina-se a varejistas e seus funcionários, interessados em uma visão aprofundada e integrada da administração de empresas comerciais. Também pode ser cursado por fornecedores de produtos e serviços para o varejo e que estejam interessados em compreender a lógica e o funcionamento do setor. Profissionais que tenham concluído a graduação e com, no mínimo, três anos de experiência. No curso poderão ser disponibilizados textos e vídeos em inglês, por isso é importante que o aluno tenha razoável compreensão da língua inglesa.

COMO ACONTECE?

Com uma metodologia atual e diferenciada, o curso contempla os aspectos estratégicos da gestão de varejo, incluindo análise do ambiente de mercado e tendências como um todo. O programa inclui tópicos operacionais que tratam do marketing mix do varejo (linha de mercadorias, pessoas, ponto, precificação, promoção e apresentação de loja). As áreas de suporte à operação de varejo, como jurídico, logística e finanças também fazem parte do conteúdo estudado.



COORDENAÇÃO

Coordenador do Master em Administração: Varejo, o professor Maurício Morgado é doutor em Administração de Empresas pela FGV/EAESP, mestre e bacharel em Administração de Empresas pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Foi autor e coorganizador do livro “Varejo – Administração de Empresas Comerciais” da Editora SENAC (1997), autor da dissertação “Internet como mídia de marketing direto no Brasil” (1998) e da tese “Comportamento do consumidor online: perfil, atitudes e uso da Internet” (2003).

Atualmente, é sócio da Morgado & Vitelli Consultoria, professor da FGV/EAESP, ligado ao Centro de Excelência em Varejo (GVcev) da FGV/EAESP e atua nas áreas de varejo, consultoria em marketing e vendas, CRM, internet marketing e treinamento em marketing, vendas e varejo.

PROGRAMA E CARGA HORÁRIA



1. Gestão e Operação de Lojas

24h/a

2. Mix de Produtos, Marcas e Gerenciamento de Categorias

24h/a

3. Sistemas de Informação no Varejo

24h/a

4. Contabilidade Financeira

24h/a

5. Economia Empresarial

24h/a

6. Gestão Estratégica

24h/a

7. Gestão de Pessoas na Sociedade do Conhecimento

24h/a

8. Marketing

24h/a

9. Negociação e Administração de Conflitos

24h/a

10. Aspectos Jurídicos Aplicados ao Varejo

24h/a

11. Comunicação, novas mídias e redes sociais

24h/a

12. Experimentos e Análise Estatísticas

24h/a

13. E-commerce

24h/a

14. Experiência de Compra e Visual Merchandising

24h/a

15. Localização Comercial e Análise de Pontos

24h/a

16. Prática Baseada em Evidência

24h/a

17. Precificação no Varejo

24h/a

18. Técnicas de Segmentação e Previsão

24h/a

Carga Horária Total (horas/aula)

432

GRADE CURRICULAR



Gestão e Operação de Lojas

Nos diversos pontos de contato e venda que o processo estratégico de criação e comunicação de valor se torna real e disponível para os consumidores. Por essa, razão a gestão e operação de lojas é elemento crucial para a performance varejista. Essa disciplina irá apresentar o conceito de processos e sua aplicação ao varejo, bem como irá abordar aspectos relacionados à gestão do ponto de venda e das ações de melhoria.

Mix de Produtos, Marcas e Gerenciamento de Categorias no Varejo

O objetivo da disciplina é apresentar as principais decisões estratégicas do varejista na definição do mix de produtos e gestão de marcas, bem como: conceituar produtos e serviços e as categorias de produtos de consumo, discutir os critérios que auxiliam na adequada definição do mix e na gerência da linha de produtos, apresentar o panorama atual de marcas próprias no Brasil, debatendo as principais oportunidades e desafios do setor e - sensibilizar os participantes sobre a importância da gestão de marcas, tanto no contexto de mix de produtos quanto no contexto corporativo (marca do varejista). Como o gerenciamento de categorias tem se apresentado como uma ferramenta relevante para ajudar organizações varejistas e indústria a melhor entender e atender seus consumidores, suas técnicas e conceitos serão abordados nessa disciplina.

Sistemas de Informação no Varejo

Os avanços da tecnologia representam, ao mesmo tempo, oportunidades e desafios. Especificamente no caso do varejo, os sistemas de informação vêm se tornando cada vez mais críticos na busca de mais eficiência e de melhorias no entendimento e atendimento aos consumidores. A disciplina irá abordar os aspectos básicos dos Sistemas de Informações Gerenciais, bem como irá abordar temas específicos aplicados ao varejo, tais como: negócios eletrônicos, varejo multicanal, CRM, gestão do conhecimento e Business Intelligence e integração B2B.

Contabilidade Financeira

A contabilidade e o sistema de informação contábil. Estrutura das demonstrações contábeis. Método das partidas dobradas. Regime de caixa e regime contábil de competência. Análise econômico-financeira das demonstrações contábeis.

Economia Empresarial

A teoria da oferta e da demanda. Os mercados competitivos e não competitivos. A mensuração da atividade econômica pela ótica da produção e dos preços. As políticas monetária e fiscal e estabilização da economia.

Gestão Estratégica

A evolução do pensamento estratégico. Administração estratégica e alinhamento. Referenciais estratégicos. Análise do ambiente interno e externo. A formulação da estratégia competitiva. Objetivos estratégicos. O balanced scorecard (BSC)

Gestão de Pessoas na Sociedade do Conhecimento

Condicionantes externos e as mudanças organizacionais. Tendências da gestão organizacional contemporânea. Alinhamento dos interesses corporativos e individuais. Comportamento humano na organização.

Marketing

Conceitos e definições básicas de Marketing. Comportamento do consumidor. Desenvolvimento da proposta de valor: segmentação de mercado, diferenciação e posicionamento de Marketing. Mix de Marketing frente ao mercado: produto, preço, distribuição e comunicação. Influência da tecnologia nas estratégias de Marketing. Tendências do Marketing: Marketing Digital e Neuromarketing.

Negociação e Administração de Conflitos

Aspectos conceituais associados ao processo de negociação. Negociação: aspectos relacionais. Negociação: aspectos substantivos. Negociação: aspectos processuais de execução.



Aspectos Jurídicos Aplicados ao Varejo

As organizações varejistas estão cada vez mais reguladas e fiscalizadas pelo governo e seus diversos órgãos. Essa disciplina abordará os principais tópicos da legislação referentes a tributos, direito do consumidor e legislação trabalhista aplicáveis ao ambiente varejista.

Comunicação, novas mídias e redes sociais

A disciplina tem por objetivo apresentar, discutir de forma integrada elementos do marketing varejista e a importância e o papel da propaganda, das relações públicas, da promoção de vendas e das vendas pessoais para as organizações varejistas. Além disso, irá debater os desafios das atividades de trade marketing e da fragmentação e o surgimento de novas mídias e das redes sociais.

E-commerce

Novas mídias interativas em negócios de varejo. Links patrocinados, estruturação de operações de venda online, redes de relacionamento e comunicação além da integração das novas mídias a programas de relacionamento com os clientes.



Experimentos e Análise Estatística

O curso abordará a linguagem da estatística descritiva, tratará de amostragem e experimentos focados na realidade do varejo, tratando dos testes estatísticos para validação de conclusões derivadas dos experimentos. Estatística descritiva. Testes de hipótese. Análise de agrupamentos. Análise fatorial. Regressões.

Experiência de Compra e Visual Merchandising

Esta disciplina irá discutir a experiência de compra em seu sentido mais amplo e como esses conceitos podem ajudar na criação de valor. Essa disciplina irá apresentar e detalhar o processo de decisão do consumidor no varejo e suas implicações, bem como irá apresentar as atividades de pesquisa e informações de marketing aplicadas ao varejo, como instrumentos de compreensão do comportamento do consumidor. Tratará também de inovação, tendências e ingredientes de sucesso no varejo. Além disso, debaterá a importância do formato, layout, atendimento, organização e apresentação dos produtos nos diversos tipos de organizações varejistas.

Localização Comercial e Análise de Pontos

O investimento no ponto comercial normalmente é o maior que o varejista pode fazer e é a partir da escolha acertada do local de implantação da loja que o retorno sobre o investimento feito pode acontecer ou não. Nesta disciplina serão estudados os métodos de análise de pontos comerciais, softwares e sistemas de suporte a essa decisão, bem como os impactos de cada alternativa no retorno sobre esse investimento.

Prática Baseada em Evidência

A prática baseada em evidências consiste em tomar decisões através do uso consciencioso, explícito e judicioso das melhores evidências disponíveis de múltiplas fontes, para aumentar a probabilidade de um resultado favorável (BARENDT, 2014).

Esta disciplina oferece uma introdução à Prática Baseada em Evidências (PBE), por meio da apresentação de seus fundamentos e diretrizes, seguida por um exercício de aplicação individual e coletiva desse método e culminando em uma reflexão sobre sua aplicação prática nos contextos profissional e acadêmico. Este processo deve ser entendido como uma demonstração individual da capacidade do aluno para aplicar a PBE em seu foco de interesse.

Esta disciplina será complementada com a elaboração de um trabalho aplicado que tem como objetivo consolidar e aplicar os conceitos do curso numa situação identificada pelos alunos.

Precificação no Varejo

Com o acirramento da concorrência e a proliferação de produtos, o processo de apuração torna-se muito mais complexo e crítico para o sucesso das organizações varejistas. Nessa disciplina, serão apresentadas as principais definições de preços e das estratégias de apuração, bem como serão discutidas as dimensões econômico-financeira e comportamental do processo de definição e gestão de preços no varejo.

Técnicas de Segmentação e Previsão

Segmentação de clientes, incluindo análise de agrupamentos. Entre as técnicas de previsão tratará da regressão simples e múltipla, abordando os impactos das sazonalidades nesses métodos preditivos.



COMO É O PROCESSO DE SELEÇÃO?



Confira o passo a passo do processo seletivo:

ETAPA 1

Inscrição

Preenchimento do formulário online de inscrição pelo site fgv.br/educacao-executiva

ETAPA 2

Análise curricular

Envio do currículo atualizado, através de upload, e em português

ETAPA 3

Aprovação e/ou redirecionamento para outro curso

ETAPA 4

Entrevista

ETAPA 5

Aprovação e/ou redirecionamento para outro curso

ETAPA 6

Matrícula

Divulgação do resultado do processo e realização da matrícula

- » As informações submetidas pelos candidatos e o resultado do processo seletivo serão mantidos em caráter confidencial e divulgados apenas aos e-mails cadastrados na inscrição;
- » O processo seletivo é válido por um ano e não garante a vaga;
- » As matrículas serão aceitas enquanto houver disponibilidade de vagas.

ONDE ESTUDAR, DATA DE INÍCIO E HORÁRIO DAS AULAS



ITAPEVA

Rua Itapeva, 432 - 2º andar

Data de início: 27/08/2019

Horário das aulas: 2^{as} e 3^{as} feiras, das 19h15 às 22h45

As aulas inaugurais e eventuais aulas de reposição, palestras temáticas e outras atividades extracurriculares podem ser realizadas em outro dia da semana e horário que não os definidos para a aula.

INVESTIMENTO



Formas de pagamento	Valor com desconto para matrículas até 24/05/2019	Valor com desconto para matrículas até 19/07/2019	Valor a partir de 22/07/2019
À Vista	R\$ 38.354,57	R\$ 39.121,66	R\$ 39.904,09
5 Parcelas	R\$ 7.824,32	R\$ 7.980,81	R\$ 8.140,43
10 Parcelas	R\$ 4.009,46	R\$ 4.089,65	R\$ 4.171,44
18 Parcelas	R\$ 2.315,78	R\$ 2.362,10	R\$ 2.409,34
20 Parcelas	R\$ 2.104,39	R\$ 2.146,47	R\$ 2.189,40
25 Parcelas	R\$ 1.724,31	R\$ 1.758,80	R\$ 1.793,98

- Os planos de investimentos serão válidos para candidatos aprovados com matrículas efetivadas até as datas mencionadas acima. O processo de matrícula compreende entrega da documentação, assinatura do contrato e pagamento da primeira parcela. Todo parcelamento incide juros de 1,0% a.m.

Formas de Pagamento

Boleto Bancário ou Cartão de Crédito - compra recorrente (Visa e Mastercard). O primeiro pagamento deverá ser realizado via boleto bancário e terá como data de vencimento 3 (três) dias corridos após a efetivação de matrícula. As demais parcelas poderão ser pagas via cartão de crédito ou boleto e terão vencimento para o dia 10 (dez), a partir do mês do início do curso.

Pagamento via boleto bancário

Se a opção do pagamento selecionado na inscrição foi de pessoa física, o boleto será enviado para o e-mail cadastrado. A emissão de uma segunda via, por atraso, implicará em acréscimo de 2%, a título de cláusula penal não compensatória e juros de 1% ao mês sobre o valor na data de sua quitação.

Pagamento via cartão de crédito

A modalidade de cartão de crédito disponibilizada é a de compra recorrente (Visa e Mastercard), o valor da parcela é descontado mensalmente, sem bloquear o valor total do curso no limite de cartão.

Pagamento por empresas (pessoa jurídica)

O candidato deverá trazer uma carta de autorização da empresa.

MATRÍCULA



Ainda que o candidato seja aprovado no processo seletivo, a matrícula somente é efetivada após a entrega de toda documentação exigida, pagamento do boleto e assinatura do contrato. Ela poderá ser efetuada por procurador habilitado, por instrumento público ou particular de procuração, com firma reconhecida, em que deverão ser outorgados poderes para matrícula e para assinatura do contrato.

Fique ligado

No caso de documentos originais em língua estrangeira, será obrigatória a apresentação de tradução juramentada na entrega da documentação.

Aproveite

Matrículas simultâneas de funcionários da mesma empresa têm desconto de 5%, com apresentação do contracheque ou crachá.

Documentação obrigatória:

- » Diploma de nível superior ou, na falta deste, certificado de conclusão do curso de graduação ou a carteira de identidade profissional, emitida por órgão de classe de profissões regulamentadas (*);
- » Histórico escolar do curso de graduação com a carga horária total do curso (mínima de 1.600 horas-aula) (*);
- » Cédula de identidade e CPF (**);
- » Comprovante de residência (**);
- » Certificado de conclusão de curso realizado na FGV no caso de ex-alunos (***);
- » Alunos estrangeiros: é necessário também apresentar os seguintes documentos (não se aplicam aos estrangeiros que já têm visto de permanência ou de trabalho):
 - Passaporte ou documento equivalente (**);
 - Visto temporário de estudante concedido pela autoridade consular brasileira situada no respectivo país de origem;
 - Cópia de apólice de seguro com vigência para o período do curso a ser realizado;
 - Prova de meios de subsistência no país durante o curso, no caso de ser bolsista;
 - O diploma e o histórico deverão ser apresentados com tradução juramentada.

(*) declaração de conclusão emitida há no máximo 12 meses pela Instituição de Ensino Superior onde o curso foi realizado. Somente cópias autenticadas ou cópias simples junto com documentos originais para autenticação no ato da matrícula. Sendo que o certificado é válido apenas para a matrícula, o diploma deverá ser entregue até o final do curso. O candidato deverá impreterivelmente ter colado grau para efetivar a matrícula. No certificado de conclusão do curso e no histórico escolar, deve constar a data de colação de grau já realizada.

(**) cópia simples e documentos originais.

(***) ex-alunos da FGV têm direito a um percentual de desconto sobre o valor total do curso, que será informado no ato da matrícula mediante apresentação da documentação exigida. Os descontos não são cumulativos.

Interrupções de matrícula

De acordo com o regulamento dos cursos, o trancamento de disciplinas tem finalidade unicamente acadêmica (notas e faltas), e, caso seja efetuado, permanecem válidos todos os compromissos financeiros assumidos pelo aluno em relação ao curso.

Na falta de quórum na turma escolhida, o candidato poderá participar do processo de seleção para outros cursos disponíveis de seu interesse que tenham vaga ou optar pela restituição integral do valor pago.

Para cancelamentos antes do início do curso, serão adotados os seguintes critérios:

- » Até 30 dias: devolução de 100% do valor pago;
- » Até 15 dias: será descontado 50% do valor de uma parcela do plano máximo oferecido pela FGV;
- » Inferior a 14 dias: será descontada uma parcela do plano máximo oferecido pela FGV.

Atenção aos prazos de devolução de valores pagos (sem correção), inclusive em caso de cancelamento do curso por falta de quórum:

- » **Pagamento via boleto:** prazo estimado de até 15 dias úteis, por meio de depósito bancário, em conta corrente do responsável financeiro.
- » **Pagamento via cartão de crédito:** A compensação do pagamento via cartão de crédito demora 30 dias da data da compra, ou seja, para efetivar a restituição em conta bancária o prazo estimado é de até 42 dias após o vencimento da mensalidade. Caso o pagamento da mensalidade não tenha sido confirmado pela operadora do cartão, a FGV realizará o cancelamento da compra junto à operadora e o estorno será feito diretamente por ela ao aluno, dentro dos trâmites da operadora.

Parcerias

A FGV oferece desconto para funcionários de organizações parceiras. Para isso, basta que, no ato da matrícula, o candidato informe a sua empresa e apresente o documento de identidade funcional que comprove o vínculo empregatício.

Atenção

O desconto não é retroativo, não sendo, portanto, aplicável às matrículas firmadas antes da data de assinatura da parceria e/ou da entrega do convênio assinado à FGV. Caso o interessado no curso não solicite o desconto no ato da inscrição, ele não poderá obter o benefício previsto neste acordo de parceria. Para mais informações sobre como sua empresa pode se tornar parceira da FGV, envie um e-mail para: parcerias.mgmsp@fgv.br

Desconto para ex-alunos FGV

Se você é ex-aluno da FGV, a instituição oferece desconto para os concluintes dos cursos abaixo:

Curso de Origem	Curso de Destino	Condição Especial
Especialização (MBA, Master, CEAG, CEABS) e Mestrados	MBA/Master (Lato Sensu)	30%
*Graduação, **Curta, Média-duração e Pré Master, *** Pós Graduação em Administração	Cursos Livres, CADEMP, PEC, Capacitação, Pós Adm, MBA e Pré Master	10%

(*) Formados em cursos de graduação da FGV;

(**) Concluintes de cursos de curta e média-duração (PEC, EESP, CADEMP, Direito SP e Rio e Online) da FGV;

(**) Desconto não será concedido para cursos gratuitos.

(***) Ex Alunos de Pós graduação em Administração de Empresas tem direito ao pedido de equivalência desde de que esteja dentro do prazo regulamentado.

Atenção! O desconto não é retroativo nem cumulativo com outros descontos ou bolsas e não será concedido aos ex-alunos de cursos gratuitos. IMPORTANTE: Conforme cláusula Primeira do Contrato de Prestação de Serviço Educacional, a FGV se reserva o direito de alterar a data de início do curso ou de cancelá-lo, na hipótese de não ser atingido o número mínimo de alunos necessários à cobertura dos custos envolvidos, sendo garantido ao(a) aluno(a), sem qualquer correção, a devolução das quantias pagas. Adicionalmente, a FGV se reserva o direito de introduzir melhorias e/ou aperfeiçoamentos no curso, podendo, para tanto, alterar seu conteúdo e/ou a ementa das disciplinas, desde que tais melhorias e/ou aperfeiçoamentos preservem o objetivo acadêmico do curso e não importem em ônus adicional para o(a) aluno (a) ou na redução da carga horária total.



PROGRAMAS INTERNACIONAIS

Os programas internacionais oferecidos como extensão aos cursos de MBA Executivo são realizados em parceria com as principais instituições internacionais da Europa, Ásia e Estados Unidos.

Os principais objetivos desses cursos são:

- » Ganho de visão internacionalizada de negócios;
- » Networking com alunos da FGV e representantes de empresas nacionais e multinacionais de todo o Brasil;
- » Troca de informações com os docentes, executivos americanos ou europeus;
- » Formação acadêmica internacional;
- » Acultramento pessoal.

TIRE SUAS DÚVIDAS

Núcleo de Admissão e Matrículas Atendimento:
de 2ª a 6ª feira das 8h às 21h

FGV Berrini

Av. das Nações Unidas, 12.495 - Anexo 1 - térreo
cursosberrini@fgv.br
0800 772 2778

FGV Faria Lima

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1.188 - 2º andar
cursosfarialima@fgv.br
0800 772 2778

FGV Paulista

Av. Paulista, 548 - andar intermediário
cursospaulista@fgv.br
0800 772 2778

FGV 9 de Julho

Rua Itapeva, 432 - 2º andar
cursositapeva@fgv.br
0800 772 2778



UNIDADE BERRINI • UNIDADE FARIA LIMA • UNIDADE PAULISTA • UNIDADE 9 DE JULHO

0800 772 2778



fgv.br/educacao-executiva