

# Curso Tópicos

## Varejo: Estratégia e Gestão

*Prof. Dr. José Augusto Giebrecht da Silveira*  
*Prof. Dr. Claudio Felisoni de Angelo*

### Objetivos do programa

O varejo é um dos mais importantes segmentos da economia. O presente curso tem por propósito discutir os principais aspectos condicionantes da estrutura e do desempenho das empresas que o constituem. O programa inicia com a identificação das variáveis macroeconômicas responsáveis pelo ambiente geral de negócios e a seguir contempla todos os elementos ligados à operação: modelos de negócio, comportamento do consumidor, localização, compras, finanças e tecnologias de gestão. O curso conta com o apoio do IBEVAR - Instituto Brasileiro de Executivos do Varejo e Mercado de Consumo. Esse apoio permite ilustrar os conceitos apresentados com aplicações para cada um dos tópicos componentes deste programa.

### Estrutura geral do curso

<b>Datas</b>	<b>Assunto</b>
18/3	Apresentação do curso
25/3	Cenários econômicos, mercado de consumo e distribuição
1/4	Varejo: modelos de negócios e tendências
8/4	Comportamento do consumidor: vieses cognitivos e o recurso da IA
29/4	Localização
6/5	Estratégia e marketing
13/5	O papel da tecnologia: comunicação e segurança
20/5	Compras
27/5	Franquias
3/6	Tomada de decisão e negociação
10/6	Apreçamento no varejo
17/6	Gestão de pessoas
24/6	Serviços financeiros no varejo

1/7	Tecnologias para o desenvolvimento de trabalho cooperativo
8/7	Apresentação de trabalhos
15/7	Apresentação de trabalhos

## **Aula**

As aulas serão divididas em três partes:

Primeira parte – Conceitos (aproximadamente 40 minutos)

Segunda parte – Depoimento (aplicação aproximadamente 30 minutos)

Terceira parte – (discussão geral aproximadamente 30 minutos)

## **Avaliação**

A avaliação será feita com base em um trabalho (individual ou em grupo, dependendo do número de alunos)

## **Bibliografia**

Administração de Varejo – Michael [Levy & Barton Weitz](#)

Manual de Varejo no Brasil – Claudio Felisoni de Angelo, Flávia Nielsen & Nuno Fouto