

O REPRESENTANTE DE NOVA GERAÇÃO NA ERA DA MUDANÇA

MAIS QUE UM CURSO, A UCEC OFERECE UMA RECICLAGEM NA ÁREA DE GESTÃO DE NEGÓCIOS. TRATA-SE DE UMA VERDADEIRA “CIRURGIA PLÁSTICA” NA COMERCIALIZAÇÃO DE MARCAS.

Apresentação

O curso online “O Representante de Nova Geração na Era da Mudança” da UCEC é veiculado via Internet. A utilização de diversos recursos multimídia fomenta a busca de INformação, a reflexão sobre o CONhecimento e a construção da SABedoria sobre o “Negócio de Moda”, além de otimizar a interação dos alunos entre si e com o professor | tutor, responsável pelo suporte acadêmico à turma. São recursos utilizados neste curso:

- Aulas online
- “Avatar” in vivo
- Atividades: Quiz, Fórum de discussão
- Biblioteca (artigos, flashes jornalísticos, Dicas do Dagú)
- Vídeos ilustrativos
- Bibliografia especializada
- Material apostilado (disponibilizado eletronicamente)

Público Alvo

O Representante Comercial do mercado “etcwear” de moda no canal de distribuição MULTIMARCAS nos segmentos de confeccionados, calçados, acessórios e afins.

Objetivos

- Agregar Informação, Conhecimento e Sabedoria sobre o “Negócio da Moda” nacional e internacional.
- Formalizar uma Certificação Profissional (via certificado de conclusão do curso).
- Ampliar a propensão e visibilidade pró-Bolsa de Emprego no mercado de Moda.
- Desenvolver o nível de competência do aluno na fluência “escrita e falada” do idioma “Varejês”.

Indicações

- Indicado nos casos de carência de Informação, Conhecimento, Sabedoria na Gestão de Negócios, associados ou não às anemias de Resultados de Valor na sua área de atuação (nunca é demais aprender mais).
- Indicado nos casos de desnutrição da carteira de clientes quanto à volumetria e à visibilidade (sempre haverá novos clientes a conquistar).
- Indicado nos casos de convalescenças pós-coleções (a fadiga faz parte, não sofra).
- Indicado nos casos de ineficiência de venda nos clientes ativos (sempre há espaço para crescimento vertical no PDV).
- Indicado nos casos de deficiência do efeito GDSF (Ganhar Dinheiro e Ser Feliz).
- Indicado nos casos de carência do efeito RVSF (Resultar Valor e Ser Feliz).

O REPRESENTANTE DE NOVA GERAÇÃO NA ERA DA MUDANÇA

COMPOSIÇÃO

EPISÓDIO 1: Entendendo a MUDANÇA como a única certeza do Representante de Nova Geração (foco na Marca – a nova face do marketing de moda)

MÓDULO 1

- A Marca, a nova face do Marketing de Moda.
- O Produto
 - O Resultado de Valor sob a ótica do vedetismo do CAVABEN (Características, Vantagens e Benefícios) como ferramenta da venda.
 - A Curva ABC do giro de estoque do seu Produto | Marca na loja do seu cliente.
 - Como usar a estratégia via Matriz Pre-Mix como “arma” de negociação pró-volumetria.

MÓDULO 2

- A Comercialização
 - O papel do Gestor de Negócios na otimização do share horizontal (clientelização) da Marca na sua área de atuação.
 - O papel do Gestor de Negócios na otimização do share vertical (fidelização) da Marca na sua área de atuação.
 - Buscando a excelência na Prestação de Serviços junto ao cliente lojista na sua área de atuação.

MÓDULO 3

- A Comunicação
 - O impacto (recall) das ações de mídia e trade marketing propostas pela Marca na sua área de atuação
 - O impacto (share of mind) das ações de CRM (Customer Relationship Management) propostas pela Marca na sua área de atuação

EPISÓDIO 2: Entendendo o largo ESPECTRO das macrofunções do Representante de Nova Geração (foco no Profissionalismo – a nova face do mercado de moda)

MÓDULO 4

- Eu com a Representada
 - Deveres, Obrigações, Responsabilidades e Atribuições do Representante de Nova Geração
- Eu Comigo
 - Comprometimento, Habilidade, Inconformismo, Atitude e Urgência do Representante de Nova Geração
- Eu com o Meu Trabalho
 - Auditar, Motivar, Inovar, Controlar e Orientar o mercado do Representante de Nova Geração

O REPRESENTANTE DE NOVA GERAÇÃO NA ERA DA MUDANÇA

Efeitos colaterais

- Propensão a receber convites de novas representadas
- Propensão a ser o "REP SYMBOL" na sua área
- Propensão a se achar o "rei da cocada preta"
- Propensão a provocar ciúmes na liderança por excesso de InConSab
- Propensão a aposentadoria precoce
- Propensão ao stress do amadorismo crônico do mercado
- Propensão a ficar sem saber o que fazer com grana extra
- Propensão a se tornar consultor/ embaixador do seu cliente

Posologia

Carga horária total: 100 horas:

- Semanal: equivalente a 4 horas/ aula na semana (durante 24 semanas) OU
- Mensal: equivalente a 16 horas/ aula no mês (durante 6 meses) OU
- Semestral: equivalente a 96 horas/ aula no semestre (durante 1 semestre)
- Extra: equivalente a 4 horas/ aula adicionais

Investimento

- Investimento total: R\$ 1.600,00 (mil e seiscentos reais)
- Forma de pagamento: À vista através de boleto bancário/cartão de crédito ou em até 8 parcelas fixas sem juros através de cartão de crédito (Mastercard, Visa, Diners, American Express e Hipercard).