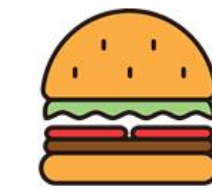




GESTÃO E GERENCIAMENTO DE LOJAS DE CONVENIÊNCIA



COMO FAZER A **GESTÃO** E O **GERENCIAMENTO** DE UM NEGÓCIO COMPLEXO E AO MESMO TEMPO APAIXONANTE ?



TREINAMENTO ESPECIALIZADO PARA LOJAS , O MAIS COMPLETO DO BRASIL
100% DIGITAL E **AO VIVO**, NO CELULAR, TABLET OU COMPUTADOR.





- ✓ **DATA DO CURSO**
- ✓ **INFORMAÇÕES GERAIS**
- ✓ **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**
- ✓ **O JOGO DENTRO DO CURSO**
- ✓ **SOBRE O INSTRUTOR**
- ✓ **INVESTIMENTO**
- ✓ **CLIENTES BORJA TREINAMENTOS**
- ✓ **INSCRIÇÕES**

DATAS , HORÁRIOS E INFORMAÇÕES

DE 15 A 25 ATENDIMENTO NOTA

DE ABRIL 2024

SEG	TER	QUA	QUI	SEG	TER	QUA	QUI
15	16	17	18	22	23	24	25

8 DIAS DE CURSO

escolha seu horário*

Turma 1	Das 09:00 as 11:00
Turma 2	Das 15:00 as 17:00
Turma 3	Das 19:00 as 21:00

*Horário de Brasília

GESTÃO E GERENCIAMENTO DE LOJAS DE CONVENIÊNCIA

INFORMAÇÕES GERAIS



PÚBLICO ALVO

Revendedores, Supervisores de Loja , Pessoal ADM, Gerentes de Loja e Vendedor(a)s de Loja com potencial para Gerência. O Curso foi desenvolvido para ser realizado individualmente.



CONTATO DO PROFESSOR COM OS ALUNOS

Será criado um grupo de WhatsApp durante o Curso para enviar informações, avisos, trabalhos de casa, material de reforço pedagógico. Durante as aulas, o chat (bate-papo) estará aberto para perguntas



PLATAFORMA DE USO

A plataforma que será usada será o Zoom, com sala criptografada. Será entregue ID e senha para o participante acessar a sala.



AVALIAÇÃO DE CONHECIMENTO

No último dia será feita uma prova (avaliação) do participante com questões aplicadas durante todo o curso.



CERTIFICADO

Aos participantes com Nota 7 ou superior na Avaliação de Conhecimento, será entregue o Certificado de participação do Curso.



APOSTILA DIGITAL E FERRAMENTAS

Durante todo o Curso , será disponibilizada a Apostila Digital com todos os assuntos tratados no Curso e Ferramentas de uso prático para a Loja participante.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- 1 HISTÓRIAS E FATOS SOBRE LOJAS DE CONVENIÊNCIA
- 2 TENDENCIAS PARA UM FUTURO IMEDIATO
- 3 **ESTRUTURA DA LOJA DE CONVENIÊNCIA**
- 4 LAY OUT DA LOJA
- 5 EQUIPAMENTOS BÁSICOS PARA LOJAS
- 6 ESTOQUE: GESTÃO E ORGANIZAÇÃO
- 7 MESAS E CADEIRAS: DO BÁSICO AO ENCANTAMENTO
- 8 SOFTWARE DE GESTÃO PARA CONTROLES E VENDAS
- 9 GLOSSÁRIO DE LOJA
- 10 **GERENCIAMENTO DE CATEGORIAS**
- 11 ESCOLHENDO OS PRODUTOS PARA VENDA NA SUA LOJA
- 12 COMO DEFINIR A CATEGORIA PARA VENDA
- 13 CATEGORIAS CHAVE PARA IMPUSIONAR SUA MARGEM
- 14 CATEGORIAS REGIONAIS
- 15 FOOD SERVICE PARA LOJAS
- 16 A IMPORTÂNCIA DO CAFÉ PARA A LOJA
- 17 TOP 10 DAS CATEGORIAS
- 18 CIGARROS: GERENCIAMENTO, CONTROLE E VENDAS
- 19 GELO E CARVÃO
- 20 MIX DE PRODUTOS: TER QUANTIDADE NÃO É = VENDER MAIS

- 21 **GERENCIAMENTO DE MIX DE PRODUTOS DA LOJA**
- 22 CVP - CICLO DE VIDA DOS PRODUTOS
- 23 PLANOGRAMAS: O QUE SÃO E PARA QUE SERVEM
- 24 PILHAS PROMOCIONAIS: VOCÊ SABE COMO FAZER?
- 25 GÔNDOLAS COMO MEIO DE VENDA NÃO DE ESTOQUE NA LOJA
- 26 EXPOSIÇÃO DE PRODUTOS PARA VENDER +
- 27 GELADEIRAS: O CORAÇÃO DA SUA LOJA DE CONVENIÊNCIA
- 28 **FORMAÇÃO DE PREÇO: COMO FAZER CORRETAMENTE**
- 29 CMV CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA
- 30 PREÇO E VALOR - QUAL A DIFERENÇA?
- 31 DIFERENÇA ENTRE MARGEM E MARKUP
- 32 MARGEM DE REFERÊNCIA
- 33 RELATÓRIOS GERENCIAIS: VISÃO ESTRATÉGICA DA LOJA
- 34 COMPRAS E NÍVEIS DE ESTOQUE PARA SUA LOJA VENDER +
- 35 NÍVEIS DE ESTOQUE PADRÃO
- 36 **CONTROLES E INVENTÁRIOS: AUMENTE O LUCRO DA SUA LOJA**
- 37 PERDAS E SOBRAS - DETERMINÍSTICOS
- 38 INVENTÁRIO: COMO FAZER
- 39 AVARIAS NAS PERDAS E PRODUTOS VENCIDOS
- 40 LEGISLAÇÃO VIGENTE

- 41 CUIDADOS PARA EVITAR PERDAS
- 42 SEGURANÇA PATRIMONIAL E ALIMENTAR
- 43 BPF - BOAS PRÁTICAS DE FABRICAÇÃO
- 44 POP - PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO
- 45 RDC 216 E RDC 275
- 46 AR-CONDICIONADO: CUIDADOS E LEGISLAÇÃO
- 47 PREVENÇÃO DE ASSALTOS
- 48 CONTROLES DE PRAGAS
- 49 **GESTÃO DE PESSOAS: CICLO PARA LOJAS DE CONVENIÊNCIA**
- 50 RECRUTAMENTO E SELEÇÃO
- 51 CAPACITAÇÃO, METAS E ALVOS
- 52 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO E MOTIVAÇÃO
- 53 DESCRITIVO DO CARGO - GERENTE E VENDEDORA(E)S DE LOJA
- 54 ENTREVISTA DE EMPREGO
- 55 DESLIGAMENTO DE FUNCIONÁRIOS
- 56 IMPORTÂNCIA DAS NORMAS INTERNAS
- 57 **CONHECENDO CLIENTES E TRANSFORMANDO OPORTUNIDADES NA LOJA**
- 58 A IMPORTÂNCIA DE CONHECER O PERFIL DO CLIENTE EM SUA LOJA
- 59 HÁBITOS E COSTUMES DO CLIENTE
- 60 SHOPPER OU CONSUMIDOR? QUAL VOCÊ PREFERE?
- 61 COMO ATRAIR MAIS CLIENTES PARA A LOJA
- 62 ~~VENDA ATIVA E MERCHANDISING COMO FERRAMENTAS PARA VENDER +~~
- 63 CRIAÇÃO DE COMBOS PARA VENDER MAIS
- 64 CRIAÇÃO DE PROMOÇÃO DE BALCÃO
- 65 CHECKOUT VENDEDOR
- 66 MARKETING BÁSICO PARA LOJAS DE CONVENIÊNCIA
- 67 ZONA QUENTE DE VENDAS
- 68 PROMOÇÃO: CONCEITO E CRIAÇÃO
- 69 **ATENDIMENTO PADRÃO NOTA 10**
- 70 SEGURANÇA NA OPERAÇÃO - PREVENÇÃO DE ASSALTOS
- 71 LOJA PRONTA PARA O CLIENTE - CHECKLIST
- 72 A RECEPÇÃO DO CLIENTE COM ABORDAGEM CONSULTIVA
- 73 AUXILIANDO SEU CLIENTE A COMPRAR MAIS
- 74 OFERTA DE ITENS ADICIONAIS
- 75 GOURMETIZANDO A VENDA
- 76 RECEBENDO O PAGAMENTO E FINALIZANDO A VENDA
- 77 TRANSFORMANDO COMPRAS EM EXPERIÊNCIAS
- 78 COMANDA ELETRÔNICA OU MANUAL? VANTAGENS E DESVANTAGENS
- 79 COMO LIDAR COM RECLAMAÇÕES NA LOJA DE CONVENIÊNCIA
- 80 OPERAÇÃO DO CAIXA - IMPORTÂNCIA E DICAS

GAMEFICATION – O JOGO

GAMEFICATION

O curso ocorrerá também em forma de game para aqueles que quiserem competir, serão várias atividades

que somarão pontos quando executadas

Como funciona a pontuação

- ✓ Presença: 97 pontos
- ✓ Pontualidade: 204 pontos
- ✓ Dever de casa: pontos obtidos pelo participante com provas diárias enviadas por link contendo o material apresentado no dia da aula

1º COLOCADO(A)

R\$450,00

+ CURSO BORJA GRÁTIS

2º COLOCADO(A)

R\$350,00

+ CURSO BORJA GRÁTIS

3º COLOCADO(A)

R\$250,00

+ CURSO BORJA GRÁTIS

PREMIAÇÃO

VIA PIX

4º AO 10º



VOUCHER DESCONTO PARA CURSOS BORJA

SOBRE O PALESTRANTE

MARCELO BORJA

Graduado em Ciência da Informação pela PUC Campinas SP com Pós-graduação em Gestão de Pessoas pela FGV Campinas e MBA em Administração de Empresas pelo Mackenzie Campinas/SP . Marcelo Borja iniciou sua carreira em um Postos de Serviços como frentista no interior de SP, em Campinas, no ano de 1998 onde passou por todas as áreas do Posto até tornar-se Gerente Geral. Já foi Supervisor de Rede de Postos por 6 anos em Piracicaba SP.

Atua hoje como mentor de grandes redes de Postos pelo país, já treinou desde 2007 em Cursos e Palestras mais de 130.000 pessoas. Desenvolve conteúdos customizados para Postos de Serviços e Redes de todo o país.

Prestou serviços por 14 anos para Shell e Raízen na área de Treinamentos e desenvolvimento de conteúdos para Postos, Lojas e Lubrificantes Shell .

A 5 anos, desenvolve conteúdos e aplica Cursos para a Academia Corporativa da ALE Combustíveis, participando de projetos como podcast tanque cheio, workshop presencial e online, Telegram e vídeos corporativos.

Em 2021 foi instrutor na Ipiranga na capacitação de Instrutores da Cia. no Projeto Training The Trainer

Em 2023 foi um dos colaboradores do Projeto Dr. Lubrax, treinamento da VIBRA para vendedores de lubrificantes dos Distribuidores autorizados da Lubrax para todo o Brasil.



Atua também com Distribuidores Regionais em todo o país na área de capacitação, treinamento e desenvolvimento de conteúdos para revendedores e gerentes de Postos.

Marcelo Borja presta serviços de treinamento e capacitação para 22 Sindicatos filiados a Fecombustíveis tanto presencial quanto em módulos virtuais.

Foi um dos palestrantes de destaque no 14º Fórum Internacional de Postos de Serviços, Equipamentos , Lojas de Conveniência e Food Service na Expopostos 2019 em São Paulo SP.

Em 2022 participou do 15º Fórum Internacional na Expostos SP fazendo a palestra de encerramento do evento.

INVESTIMENTO PARA O CURSO

R\$1.800,00

INSCRIÇÃO INDIVIDUAL

Pix, depósito
ou transferência
até 10/04/2024

Somente para Associados
dos Sindicatos ou Parceiros

R\$1.200,00

INSCRIÇÃO INDIVIDUAL

CARTÃO DE CRÉDITO

ATÉ 06 X

Somente para Associados
dos Sindicatos ou Parceiros

R\$899,00

INSCRIÇÃO INDIVIDUAL

Pix, Depósito ou Transferência
até 10/04/2024

PARCEIROS PARA DESCONTO

PARCEIROS PARA DESCONTO NOS CURSOS AGENDADOS

*será feita consulta ao parceiro para checagem de associação a entidade ou vínculo como cliente



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Brasil



Paraná



Campinas e Região



Santos e Região



São Paulo



Bahia



Minas Gerais



Maranhão



Pará



Pernambuco



Paraíba



Rondônia



Serra Gaúcha



Mato Grosso



Goiás



Distrito Federal



Tocantins



Ceará



Piauí



Rio Grande do Norte



Sergipe

CLIENTES DA BORJA TREINAMENTOS















**FAÇA COMO 509 CLIENTES,
CONHEÇA NOSSOS TREINAMENTOS**

COMO FAZER SUA INSCRIÇÃO

Inscrição

Link para Inscrição

<https://forms.gle/oprkn95bnyEGRsuc8>

Inscrições até 10/04/24

QR Code
para Inscrição



Caso o(a) participante inscrito(a) não possa realizar o curso, não haverá devolução do pagamento, podendo ser substituído por outro(a) participante que você escolher.



QR Code
Para pagamento via PIX

Pagamento até 10/04

DEPÓSITO OU TRANSFERENCIA

Favorecido: Borja Treinamentos

Banco Bradesco – AG 2566 Conta 16.289-2

CNPJ 09.051.080/0001-89

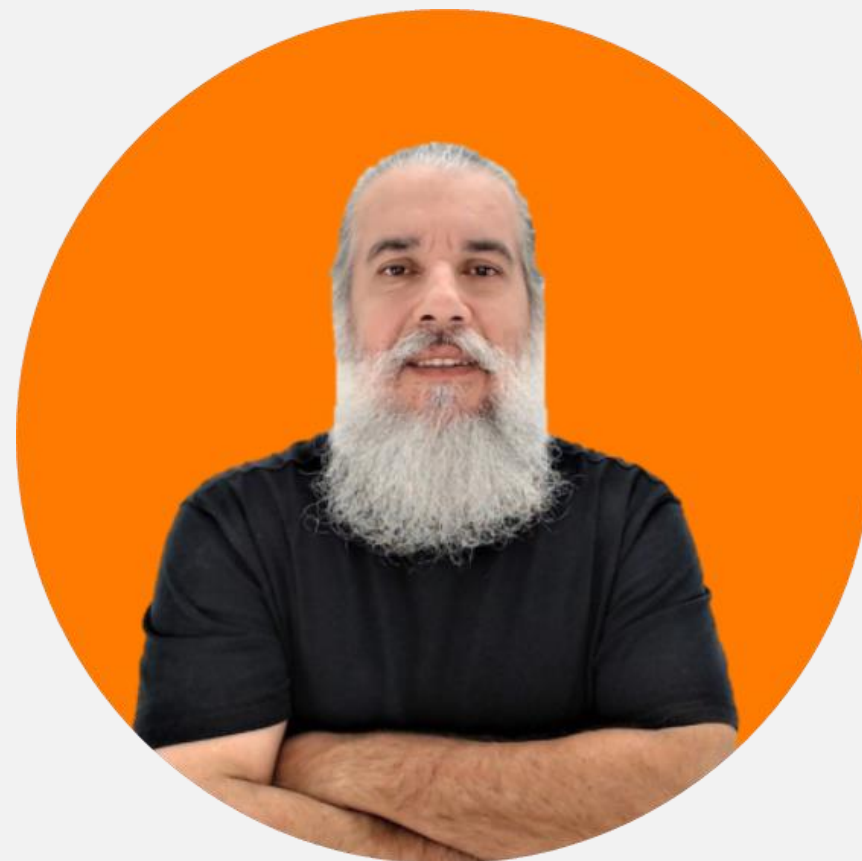
CHAVE DO PIX - CNPJ 09051080000189



Caso o(a) participante inscrito(a) não possa realizar o curso, não haverá devolução do pagamento, podendo ser substituído por outro(a) participante que você escolher.

FALE COMIGO

@marceloborjatreinamentos



<https://www.instagram.com/marceloborjatreinamentos/>

WhatsApp



QR Code WhatsApp



ESTOU 18 HORAS POR DIA AO SEU DISPOR

(19) 9-9357-9933

Aponte a câmera e fale comigo



GESTÃO E GERENCIAMENTO DE LOJAS DE CONVENIÊNCIA

A large green graphic overlay on the right side of the image. It features a white rounded rectangle containing the title 'GESTÃO E GERENCIAMENTO DE LOJAS DE CONVENIÊNCIA' in bold black text. The rectangle is framed by a thick green border with a star at the top and bottom center. Inside the rectangle, there are eight icons arranged in two rows: a donut, a group of people with a speech bubble, a drink with a straw, a clipboard with a checkmark, a group of people with gears, a burger, a magnifying glass over a bar chart, and a cup.