

Pós-Graduação em Gestão de Negócios de Alimentos e Bebidas

Dupla Certificação: Nacional e Internacional

**Ingresso agosto
de 2019**



QUEM FAZ TRANSFORMA



CIAS INNOVATION
CENTRO ITALIANO DI ANALISI SENSORIALE

Objetivos

O Programa de Pós-Graduação em Gestão de Negócios de Alimentos e Bebidas, promovido pela ESPM em parceria com a CIAS INNOVATION, propõe especializar profissionais para atuar na gestão executiva, de forma ética, sustentável e competitiva, em empresas ligadas ao setor, como armazéns, empórios, gourmeterias, lojas de conveniência, lojas de vinhos, bares, restaurantes, hotéis e cafés. **O programa tem ênfase em estudos e análises de vinhos, cervejas, destilados, coquetel, cafés, azeites, chocolates, queijos, charcutarias, temperos, especiarias, conservas e compotas.**

A formação acontece através de uma vivência experiencial com diversas atividades práticas e degustações de produtos de diferentes origens. Toda a didática do curso integra as técnicas de análise de produtos e comportamento do consumidor, baseada em modernas pesquisas, cases internacionais, estratégias eficazes e insights mercadológicos.

A metodologia das aulas práticas é baseada na "Academic Practitioner Approach", onde também valoriza o conhecimento dos participantes, permitindo grande troca de informações e conhecimento. As aulas serão ministradas por professores nacionais e internacionais, com grande conhecimento técnico e experiência de mercado.

O curso certifica o aluno que atingir os mínimos requisitos exigidos com certificado de Pós-Graduação em Gestão de Negócios de Alimentos e Bebidas emitido pela ESPM e com certificado internacional de Assaggiatore di Bevande e Cibo (Degustador de Bebidas e Alimentos) emitido pelo CIAS INNOVATION.

Público

Profissionais formados que atuam ou queiram atuar na gestão e administração de negócios do setor de Alimentos e bebidas, ou ainda, empreendedores que queiram investir nesse mercado, que busquem aperfeiçoar-se para dominar os conceitos de gestão do segmento.

Carga Horária

O curso de Pós-Graduação em Gestão de Negócios de Alimentos e Bebidas tem carga horária de 360 horas, com duração de 04 semestres letivos.

CIAS INNOVATION - O Centro Italiano di Analisi Sensoriale é uma instituição com sede na Itália, especializada em formações e pesquisas nas áreas de análise sensorial, estudo do consumo de produtos alimentares, relação dos produtos com os consumidores, pesquisa em neurociência aplicada, comportamento do consumidor e outras. O centro atua em diferentes países seguindo padrões e normas internacionais (ISO).

As atividades letivas são organizadas pela ESPM e CIAS INNOVATION e ministradas por renomados professores do Brasil e exterior. As aulas ocorrem no Campus da ESPM-Sul e no Consumer Brain Lab (CIAS Innovation), ambos em Porto Alegre/RS. Também podem ocorrer atividades em visitas técnicas às empresas de sucesso do segmento.

Período das aulas

As aulas acontecem um final de semana por mês:

Sextas-feiras: das 19h às 22h40.

Sábados: das 8h às 12h30 e das 13h30 às 17h.



Estrutura do Curso

DISCIPLINAS	CARGA HORÁRIA
1. Marketing e Comunicação digital	24 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Cerveja - Processos de produção, escolas, estilos e preços.	
<u>Aula Prática CIAS:</u> Cerveja - Análise sensorial (approach) de cervejas	
2. Comunicação e Estratégias de Promoção no Varejo	24 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Cerveja - Serviço e carta de cervejas	
<u>Aula Prática CIAS:</u> Cerveja - Harmonização de cervejas	
3. Experiência do Cliente em Serviços	12 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Destilados - Processos destilação e tipos de destilados I	
4. Merchandising Estratégico	24 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Destilados - Tipos de Destilados II	
<u>Aula Prática CIAS:</u> Coquetéis e Licores (bebidas compostas)	
5. Legislação Empresarial	12 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Café - História, origem e características dos produtos	
6. Gestão de Compras e Negociação	24 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Café - Métodos de preparo e análise de cafés	
<u>Aula Prática CIAS:</u> Chocolate - Produção, tipos e estilos. Chocolates de origem e bean-to-bars	
7. Gestão de Vendas e Multicanal	12 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Chocolate - Fatores de qualidade e análise (approach) de produtos	
8. Formação e Gestão de Preços no Varejo	24 horas
<u>Aula Prática CIAS:</u> Azeite - História, cultivo e extração dos azeites. Principais países produtores	
<u>Aula Prática CIAS:</u> Azeite - Fatores de qualidade e análise sensorial (approach) de cafés	

- 9. Finanças Aplicadas ao Varejo** **12 horas**
Aula Prática CIAS: Queijo - Processo de produção, tipos e fatores de qualidade
- 10. Gestão de Perdas e Controles de Estoques** **12 horas**
Aula Prática CIAS: Queijo - Países produtores e análise sensorial (approach) de queijos
- 11. Sustentabilidade e Segurança Alimentar** **12 horas**
Aula Prática CIAS: Charcutaria - Métodos de preparo, tipos e características de curados, embutidos e defumados
- 12. Gestão Estratégica** **12 horas**
Aula Prática CIAS: Introdução à Análise Sensorial de Alimentos e Bebidas
- 13. Gestão de Operações no Varejo** **24 horas**
Aula Prática CIAS: Vinho - Fatores de influência no estilo, qualidade e preço.
Aula Prática CIAS: Vinho - Análise sensorial de vinhos
- 14. Liderança e Gestão de Equipes no Varejo** **24 horas**
Aula Prática CIAS: Vinho - Países e regiões I - Velho Mundo
Aula Prática CIAS: Vinho - Países e regiões II - Novo Mundo
- 15. Gestão de Produtos, Categorias e Marcas** **24 horas**
Aula Prática CIAS: Vinho - Serviço e cartas de vinhos
Aula Prática CIAS: Vinho - Harmonização de Vinhos
- 16. Fundamentos de Marketing - Educação a Distância (EAD)** **36 horas**
- 17. Trabalho de Conclusão de Curso** **48 horas**
Aula Prática CIAS: Charcutaria - Fatores de qualidade e análise sensorial (approach) de curados, embutidos e defumados
Aula Prática CIAS: Temperos, Especiarias, Conservas e Compotas
- 18. Visita Técnica Internacional (opcional) - Foco em Inovação no Mercado de Alimentos e Bebidas** **s/ c. horária**

Total 360 horas/aula



Detalhamento das Disciplinas

Gestão Estratégica

O mercado de consumo de alimentos e bebidas é basicamente dividida entre o domiciliar e fora do lar. Este mercado de consumo fora do lar, conhecido globalmente como Food service, já representa aproximadamente 1/3 de todo o mercado brasileiro de alimentação e, por diversos fundamentos, tem claro potencial de ampliação de sua participação para os próximos anos e décadas. Essa disciplina apresenta as estratégias adotadas pelas empresas desse setor, pela ótica dos principais autores, capacitando os alunos a desenvolver uma visão global de como se comportam esses negócios na arena da competitividade.

Gestão de Operações no Varejo

Compreender a gestão do varejo e introduzir as questões para a construção de cenários e análise de tendências do varejo e dos serviços; analisar questões fundamentais como: Mix de Produtos; Localização; Estratégias de Merchandising; Ações de Propaganda e Promoção no Varejo; Atendimento e serviços ao Consumidor; Apresentação, Layout e Exposição de Produtos; Precificação e Tributação no Mercado de Varejo e Serviços; e E-Commerce.

Liderança e Gestão de Equipes no Varejo

O objetivo da disciplina é permitir ao aluno compreender a importância das pessoas na implementação das estratégias das organizações e o poder da liderança eficaz na condução das equipes a um alto desempenho. O modelo de gestão de pessoas baseado em competências, desenvolvimento pessoal, comunicação e práticas de feedback, completam o conjunto de temas abordados na disciplina.

Gestão de Produtos, Categorias e Marcas

Avalia os desafios que uma empresa de alimentos e bebidas enfrenta no gerenciamento de mix de produtos, categorias de produtos e marcas, compreendendo os principais estágios desse gerenciamento e como eles podem ser melhor administrados. Compreender como tomar decisões eficazes de gestão de produtos e entender o desenvolvimento de marcas próprias. Desenvolver

conhecimentos fundamentais na disciplina de Gerenciamento por Categorias (GC) apresentando os benefícios da implementação do GC em empresas de alimentos e bebidas.

Fundamentos de Marketing - Educação a Distância (EAD)

Proporciona a compreensão dos fundamentos e conceitos de marketing. Aborda os tópicos relevantes de um plano de marketing. Possibilita ao aluno identificar quais fatores do ambiente de marketing podem afetar os negócios de uma organização e conhecer as estratégias e o composto de marketing necessários para a obtenção dos resultados esperados.

Marketing e Comunicação digital

Visa conhecer as características do Marketing Digital e criar condições para a compreensão e o gerenciamento do processo de comunicação digital, *inbound* Marketing, Marketing Viral, WEB marketing e MobileMarketing.

Comunicação e Estratégias de Promoção no Varejo

Habilita o aluno a empregar os recursos promocionais e as estratégias para o uso do visual merchandising. Discute o planejamento da comunicação no PDV e o impacto dela no processo de decisão de compra. Pensa o negócio de alimentos e bebidas como um importante meio na construção de imagem e experiência.

Experiência do Cliente em Serviços

Apresenta metodologias para observar e desenvolver novas propostas de valor para o negócio com foco na experiência do consumidor. Trabalha instrumentos capazes de orientar o negócio de alimentos e bebidas tendo como centro de decisões o cliente e suas percepções.

Merchandising Estratégico

A disciplina aborda as teorias e práticas de Visual Merchandising baseado em estudos do comportamento do shopper. Apresenta como tirar melhor proveito das diversas técnicas de Visual Merchandising (VM) e as tendências mundiais de VM.

Legislação Empresarial

Aborda aspectos da legislação como a definição do modelo jurídico de empresa, figuras societárias e suas implicações, da conduta do varejista nas questões de segurança e furtos, bem como outros aspectos significativos ligados às práticas comerciais ligadas ao mercado de alimentos e bebidas. Aborda ainda o Código de Defesa do Consumidor e suas implicações.

Gestão de Compras e Negociação

A disciplina trata da gestão de compras e de fornecedores, modelos de compra internacionais e estratégias de negociação. Aborda as principais técnicas de negociação com o fim de obter melhores resultados nas negociações junto aos grupos de relacionamento. Inclui os diferentes tipos de negociação: bilateral x multilateral, barganha de posições, matriz ganha-ganha através do método Harvard de negociação.

Gestão de Vendas e Multicanal

O objetivo da disciplina é proporcionar conhecimentos para gerir a venda e a equipe de vendas, saber distinguir e elaborar um perfil de venda transacional e um relacional, o processo de desenvolvimento da equipe de vendas, sua liderança, desenvolvimento, avaliação e controle. Aborda ainda a gestão de venda nos mais diversos meios de contato com o consumidor (multicanal).

Formação e Gestão de Preços no Varejo

Apresenta os fundamentos de finanças em relação a formação de preço em empresas de alimentos e bebidas, os conceitos e métodos de avaliação de margem bruta e margem líquida; demonstra as possíveis políticas financeiras de gestão de estoque, formas de promoção e estratégias de preço para manutenção do fluxo de caixa positivo.

Finanças Aplicadas ao Varejo

Mostra os caminhos de apuração de resultados e instrumentos de avaliação da gestão de custos. Mostra o planejamento financeiro aplicado ao varejo e o alinhamento entre as estratégias de integração das áreas de compras-operações e logística. Revê os conceitos de análise dos demonstrativos financeiros como análise de balanço e do DRE (Demonstrativo dos Resultados do Exercício).

Finanças Aplicadas ao Varejo

Mostra os caminhos de apuração de resultados e instrumentos de avaliação da gestão de custos. Pensa o planejamento financeiro aplicado ao varejo e o alinhamento entre as estratégias de integração das áreas de compras-operações e logística. Revê os conceitos de análise dos demonstrativos financeiros como análise de balanço e do DRE (Demonstrativo dos Resultados do Exercício).

Gesto de Perdas e Controles de Estoques

A disciplina apresenta uma série de mecanismos e sistemas de controle para a eficaz gestão de perdas e controles de mercadorias, apresentando os principais riscos de perdas no varejo com foco em alimentos e bebidas. Apresenta ainda as etapas e processos para a implantação de um sistema de controles de perdas no varejo.

Sustentabilidade e Segurança alimentar

Promove conhecimentos sobre o conceito de sustentabilidade e segurança alimentar por meio do uso de insumos selecionados e com origem controlada, de forma a oferecer produtos que não proporcionem riscos aos consumidores, bem como, sejam produzidos dentro dos critérios de sustentabilidade social e ambiental.

Trabalho de Conclusão de Curso

O trabalho prevê a construção de um projeto, em todas as suas etapas, desde o diagnóstico, até a proposição final de um plano coerente de ações, com desdobramento estratégico e tático para uma empresa do setor de alimentos e bebidas.

Visita Técnica Internacional - ITÁLIA (7 dias em imersão) *
Viagem opcional não incluída no investimento do programa

Para promover a troca de informações de mercado, marketing e estudos de cases internacionais, o programa prevê uma viagem de imersão acompanhada por professor às vinícolas, fábricas de azeites, chocolaterias, cervejarias, queijarias e salumerias nas regiões da Itália.

Programa - (conteúdos abordados na viagem):

- Inovação na indústria de alimentos e bebidas;
- Análise Sensorial de vinhos e cervejas;
- Visitas técnicas em vinícolas, fábricas de azeites, chocolaterias, cervejarias, queijarias e salumerias;
- Comportamento do Consumidor (Consumer Behaviour);
- Introdução à neurociência aplicada (neuromarketing);
- Mercado de Alimentos e Bebidas: mudanças e oportunidades;
- Cases internacionais.

Certificação da Viagem Internacional:

Certificado internacional emitido aos participantes que completarem o programa. O certificado é emitido pelo CIAS Innovation em parceria com uma importante universidade italiana.

Metodologia das atividades da viagem técnica:

Todas as atividades acontecem dentro das empresas italianas de reconhecimento internacional e referências no segmento, também dentro da universidade parceira.



Matrícula

O candidato deve primeiramente fazer sua inscrição através do link abaixo:

https://inscricao.espm.br/candidatos/sign_in?curso=Y63&processo=257



Início das aulas

Data: 30 de agosto de 2019



Local

ESPM-SUL

Endereço: Rua Guilherme Schell N° 268, Bairro: Santo Antonio. Porto Alegre/RS



Documentos Obrigatórios para Efetivação da Matrícula

- Cópia autenticada do RG e CPF;
- Cópia do Diploma do Curso Superior autenticada (ou cópia simples e o diploma original para autenticação na ESPM sem custo), com carga-horária mínima de 1600 horas e reconhecido pelo MEC, sendo que, na falta do mesmo será aceito, temporariamente, o Atestado/Declaração de Conclusão do curso emitido pela Instituição, ficando sob a responsabilidade do aluno a entrega posterior do referido diploma;
- Currículo;
- 01 foto 3x4;
- Histórico Escolar de Graduação;
- Os candidatos estrangeiros ou formados no exterior devem apresentar documentos equivalentes. As cópias autenticadas do diploma (consularizado pelo Brasil no país de origem, exceto França) e do histórico escolar do Curso de Graduação devem ser acompanhadas de suas respectivas traduções juramentadas.



Matrícula de R\$ 900,00 + 25 x de R\$ 1.249,20

Condição Especial de 30% de desconto, para parceiros e alunos do CIAS Innovation:

Matrícula de R\$ 630,00 + 25 parcelas de R\$ 874,50

- O pagamento da 1ª parcela será em boleto, que confirmará a vaga do aluno no programa e terá vencimento no momento da inscrição no programa. As demais parcelas terão vencimento a partir do dia 10 do início do curso. As parcelas são fixas e não possuem reajustes anuais.

O candidato deve primeiramente fazer seu cadastro através do link abaixo:

https://inscricao.espm.br/candidatos/sign_in?curso=Y63&processo=257

Informações:

Educação Executiva ESPM-SUL
incompany-rs@espm.br Fone:
51-3218.1426 / 51-
32181380

Central de Candidatos:
centralinfo-rs@espm.br Fone:
(51) 3218-1400

CIAS INNOVATION:
contato@analisesensorial.com
Fone:(51) 99953-4545





PROFESSORES

O grupo de professores da Pós-Graduação em Gestão de Negócios de Alimentos e Bebidas é formado por uma equipe multidisciplinar com grande experiência prática no mercado e acadêmica. Veja alguns dos docentes:



Flávio Eduardo Vasconcellos Martins

Doutorando em Administração de Empresas, Mestrado em Gestão Empresarial (UFRGS), Pós-graduação em Marketing (ESPM), com diversos cursos de extensão na área de gestão e vendas na Europa e Estados Unidos. Professor, pesquisador e Coordenador da área de Educação Executiva da ESPM-SUL. Professor convidado nos programas internacionais da International Business School de São Paulo em programas nos Estados Unidos, no Saint Mary College no estado de Nova York e Fondazione CUOMO, na região do Veneto, Itália. Desenvolveu pesquisa pelo Centro de Altos Estudos da ESPM sobre estratégias competitivas em empresas nacionais e internacionais. É consultor empresarial e Coordenador da Área de Educação Executiva da ESPM.



Lucia Bailetti

Diretora do Centro Italiano di Analisi Sensoriale. Professora da Universidade de Verona, Universidade San Raffaele (Roma) e Universidade de Macerata na Itália. Membro da comissão científica de pós-graduação da Universidade de Camerino. Possui mais de 20 anos de experiência com trabalhos, estudos e pesquisas nas áreas de análise sensorial, consumer behavior e neurociência aplicada. Ampla experiência e atuação em multinacionais nas áreas de alimentos e bebidas.



Frederike Mette - Ph.D.

Pós-doutoranda do núcleo de pesquisas de comportamento do consumidor da ESPM. Doutorado em Administração pela UNISINOS e University of Oxford, Mestre pela Escola de Administração (PPGA/UFRGS), especialista em Economia e Finanças pelo PPGE/UFRGS e Graduada em Ciências Atuariais pela UFRGS. Professora do núcleo de estudos em marketing da ESPM-Sul desde 2009, e coordenadora das formações em finanças. Também é professora de Pós-Graduação (MBA) na Uniritter e Senac SC. Atualmente é pesquisadora nas áreas de psicologia econômica, comportamento do consumidor endividado, educação financeira e finanças comportamentais.



Alessandro Souza - Ph.D.

Doutorado em Comunicação e Informação pela UFRGS, é publicitário formado pela mesma Universidade com Mestrado em Comunicação pela Unisinos e MBA em Marketing pela ESPM-Sul. Transita nas áreas de Marketing de Relacionamento e Comunicação Integrada, tanto na academia quanto no mercado. Atuou em agências de Comunicação, no Grupo RBS e em empresas de tecnologia. Foi Diretor de Marketing do Sport Club Internacional (projeto recorde de sócios na América Latina) e, posteriormente, também foi Gestor de Comunicação do mesmo clube. Conquistou diversos prêmios nas áreas de Marketing e Web/Digital.



Antonio Calcagnotto

Vice-Presidente de Assuntos Corporativos da Unilever. Mestrado Em Planejamento Estratégico pela FGV-SP. MBA (Exchange) FGV-York University no Canadá. Graduação em Administração e Direito pela UCS. Atualmente é professor titular da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) e da Universidade de Caxias do Sul (UCS), Vice-Presidente ABIA - Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação. Tem experiência na área de Gestão de Negócios, Administração, com ênfase em Mercadologia, Finanças e Estratégia Empresarial.



Marcelo Vargas

Professor de Pós-Graduação na Università di Camerino (Itália). Professor de Pós-Graduação em Alimentos e Bebidas PUCRS. Pesquisador do Centro Italiano di Analisi Sensoriale para projetos em diferentes países. Diretor da Associação Brasileira de Sommeliers (ABS-RS). Mais de 15 anos de experiência em multinacionais nas áreas de alimentos e bebidas. Sommelier Profissional (ABS e ASI - Association de la Sommellerie Internationale). Certificado Avançado em Vinhos e Destilados WSET. Mestrando em Wine Business na Universidade de Camerino na Itália. MBA em Negócios do Vinho ESPM. Especialização em Sensory Analysis of Food and Beverages pelo Centro Italiano di Analisi Sensoriale na Itália. Graduação em Comunicação e Marketing.



Felipe Muller

Mestrado em Logística e Produção pela UFRGS. Pós-Graduação em Gestão de Qualidade. Graduação em Engenharia Mecânica pela UFRGS. Mais de 20 anos de experiência nas áreas de logísticas e distribuição. Professor de Pós-Graduação da ESPM nas áreas de Logística e Operações. Foi coordenador de compras do Grupo TDK. Gerente de Suprimentos do grupo Intelbras. Gerente de suprimentos da RGE. Diretor de Suprimentos da Teikon Industrial. Diretor de Operações da Elo.



Genaro Galli - Ph.D.

Doutorado em Educação Executiva (PUCRS) e Gestão Estratégica pelo Insead (França). Mestre em Marketing. Professor há 15 anos do MBA da ESPM. Consultor de empresas em projetos para organizações como SLC Alimentos, Body Store, RBS, Substância, Unimed, ABICALÇADOS, Melnick Even, GoodCard. Palestrante em diversos eventos como: HSM EXPOMANAGEMENT (SP) e revisor técnico dos livros: Aaker On Branding (2015) e Wikibrands (2012).



Júlio César Kunz

Mestrado em Gestão e Marketing do Vinho pela Universidade de Paris Ouest em parceria com a Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), graduação em Engenharia de Alimentos (UFRGS) e Sommelier Profissional pela ABS. Durante o seu mestrado, visitou e estudou as principais regiões vitícolas do mundo. Com 15 anos de experiência profissional, hoje, é consultor para vinícolas e membro dos grupos de experts em ensino e marketing da OIV, e diretor de ensino a ABS-RS.



Carolina Bustos - Ph.D.

Doutorado em Design pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestrado em Engenharia de Produção (com ênfase em Ergonomia) - UFRGS, Graduada em Arquitetura e Urbanismo - ULBRA, Graduada em Interior Design - The Art Institute Of Dallas. Coordenadora do curso de Design da ESPM-Sul desde 2008. Foi vice-presidente da ApDesign. Embaixadora del Diseño Latino pela Universidade de Palermo, de Buenos Aires.



Ricardo Pastore

Doutorando em Administração pela PUC-SP. Mestrado em Estratégia de Varejo pela PUC-SP. Pós-Graduação em Marketing. Graduação em Economia. Mais de 30 anos de atividades e consultorias em varejo; 20 em empresas de grande porte; os últimos 10 como consultor e professor especializado em marketing de varejo. Coordenador do Núcleo de Estudos de Varejo da ESPM-SP.



Caroline Dani - Ph.D.

Possui Pós-doutorado na Georgetown Lombardi Comprehensive Cancer Center na Georgetown University (EUA). Doutorado e mestrado em Biotecnologia pela Universidade de Caxias do Sul. Graduação em BIOMEDICINA pela Universidade Feevale. Atualmente é professora do Centro Universitário Metodista e Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Biociências e Reabilitação. É coordenadora da Comissão de Segurança e Saúde da OIV no Brasil.



Artur Vasconcellos

Coordenador e professor dos programas de MBA de mercado da ESPM-Sul. Mestrado em Marketing e Administrador pela PUCRS, MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ e MBA em Marketing pela ESPM Sul. consultor na área de planejamento de marketing, tendo realizado projetos para diversas empresas como: Grupo RBS, UNIMED, Calçados Beira Rio, Empório Body Store, entre outras. É palestrante nacional em eventos técnicos e convenções de empresas. Foi executivo de marketing do SICREDI, Vivo e Dell.



Luciano Blumentritt Araujo

Executivo da área de bebidas durante quinze anos (AMBEV). Diretor da Faculdade Estácio do RS. Mais de vinte anos de experiência na produção e mercado de bebidas. Graduado em Engenharia Química (UFRGS), Tecnólogo em Cervejaria (Doemens Academy/Senai). Especialista em Simulação de Processos Químicos (PUCRS), MBA - Gestão Empresarial (FGV) e MBA - Negócios e Marketing do Vinho (ESPM).



Roger Scherer Klafke

Mestrado em Gestão e Negócios (Unisinos). MBA em Marketing (FGV). Especialização em Gestão de MPE's pela USP. Graduado em Administração de Empresas. Coordenador setorial responsável pelos negócios de Alimentos e Bebidas no Sebrae-RS. Professor de Graduação em diferentes universidades. Professor de Pós-Graduação em Negócios de Gastronomia na PUC-RS. Mais de 15 anos de experiência de mercado atuando nas áreas de planejamento e gerência de projetos para empresas no segmento de gastronomia.

Esses são alguns dos professores confirmados. Durante a formação teremos diversos professores convidados do Brasil e exterior do segmento de Alimentos e Bebidas, comportamento do consumidor, marketing, branding, finanças, controle de estoque, produção, logística

Informações:

Educação Executiva ESPM-SUL
incompany-rs@espm.br Fone:
51-3218.1426 / 51-
32181380

Central de Candidatos:
centralinfo-rs@espm.br Fone:
(51) 3218-1400

CIAS INNOVATION:
contato@analisesensorial.com
Fone:(51) 99953-4545
