

PALESTRA

Estratégia Vencedora no Varejo

1. Descritivo da palestra

Nesta apresentação, Sérgio Mena Barreto combina toda a sua experiência de Executivo do varejo com uma visão apurada acerca das mais modernas tendências e formatos do varejo ao redor do mundo, notadamente no segmento farmacêutico, sua especialidade. Uma palestra sobre as características que diferenciam as empresas varejistas que crescem muito acima da média e obtêm sucesso duradouro.

2. Conteúdo abordado na palestra – Duração 90 minutos

- Uma experiência no Varejo
- Consumo, experiência e bem-estar: como os varejistas respondem a estes desafios
- Principais fatores de sucesso de uma empresa varejista
- Cabeça de Varejo: Dinossauros, águias e animais rasteiros
 - A Árvore: principais fatores de sucesso de uma empresa varejista
 - Estratégias de diferenciação: posicionamento, execução e pessoas
- Safari - dados e casos de experiências internacionais
- Parcerias estratégicas entre fabricantes e varejistas
- A volta – A agenda pessoal de mudanças

3. Metodologia

Apresentação interativa com espaço para perguntas & respostas [de acordo com a estrutura do evento e necessidade do contratante].

4. Estrutura necessária

- 01 projetor multimídia (para vídeo, DVD e Notebook), com pelo menos 100h de lâmpada disponível (preferência SONY CS5 ou similar). Para grupos acima de 200 participantes sugere-se o uso de 02 projetores simultâneos
- Som com microfones e entrada *line in* (P2) de notebook. O palestrante utiliza equipamento Apple (Macbook Air)

5. O Palestrante



Sérgio Mena Barreto é considerado hoje um dos principais especialistas brasileiros em varejo, principalmente no segmento farmacêutico. Atuando há treze anos como Presidente-Executivo da principal entidade de representação nacional desse segmento, a ABRAFARMA, é reconhecido como um elemento de grande projeção nacional, sendo muitas vezes protagonista dos principais movimentos que envolvem sua atividade. Por sua larga experiência e visão estratégica, tem sido convidado a proferir inúmeras palestras sobre Estratégia Varejista e Cenários do Varejo Farma, temas que domina como ninguém.



Experiente executivo, durante 12 anos foi Diretor de Operações, Marketing & Estratégia da Pague Menos, rede varejista com mais de 600 lojas e atuação em todo o país. Além de diretor da **MB&A**, sua empresa de consultoria, é o Presidente Executivo da ABRAFARMA desde 2000. Foi premiado em 2007, 2008 e 2010 com o título de Líder Empresarial do Fórum de Líderes no segmento de Saúde, Farmacêutica e Biotecnologia. Autor de sucesso, lançou dois livros com foco em desenvolvimento humano: Zona de Coragem (2008) e Top Five (2013).

6. Informações gerais

- Os presentes não poderão citar que tiveram uma reunião institucional, e sim que assistiram a uma apresentação de mercado proferida pelo Sr. Sergio Mena Barreto, convidado em razão de seu notório conhecimento;
- Em razão de restrições contratuais, nem todas as informações exibidas ao público presente constarão de eventual arquivo resumo disponibilizado pelo palestrante. O palestrante se absterá de responder a perguntas que exponham negócios e empresas específicas;
- Eventuais informes gerados a partir da apresentação devem se ater ao item a acima;
- O contratante poderá eventualmente utilizar imagens / elaborar matéria registrando o evento para sua divulgação

7. Livros do autor

Caso seja de interesse do contratante distribuir aos participantes o novo livro do palestrante (**Top Five – Cinco atitudes que podem mudar sua vida e alavancar sua carreira**), os exemplares necessários devem ser adquiridos diretamente da Editora Alta Books (www.altabooks.com.br) ou através da rede de varejo / livrarias. O custo unitário é de R\$ 44,90 cada. Contate-nos caso haja interesse.