

# ACREDITAR NAS COMPETÊNCIAS

Este foi o desafio maior do CENAM para desenvolver e lançar o projeto "As Grandes Sacadas de Marketing do Brasil".

Vivemos no nosso país um novo estágio de valorização dos profissionais e das empresas com o pensamento voltado para a enorme possibilidade do livre mercado ser, cada vez mais, a fórmula propulsora do desenvolvimento.

Para tanto, o espaço para o crescimento das ações de Marketing está, mais do que nunca, garantido.

Nosso objetivo é criar, anualmente, um Fórum em que as tendências e as estratégias estabelecidas e vivenciadas possam ser expostas, trocadas e discutidas por um público ávido por estas informações. E, por conseguinte, valorizar as empresas que adotam uma "grande sacada" capaz de diferenciar pelo impacto, resultados positivos e crescimento no seu market share.

Estamos, assim, atentos e dispostos a ir em frente na direção da valorização e reconhecimento dos profissionais e das empresas, utilizando o marketing como âncora para seu crescimento.

Lívio Giosa  
Presidente do CENAM – Centro Nacional de Modernização



ACREDITAR NAS COM

## PROGRAMA

## PROGRAMA

**09h00** Abertura do Fórum

**09h15** Painel Especial:  
"Tendências do Marketing no Brasil para 2005/2006"

Apresentação Prof. Marcos Cobra – Professor titular da cadeira de marketing e chefe do departamento de marketing da FGV

Prof. Marcos Campomar – Professor titular da cadeira de marketing da FEA/USP e diretor da faculdade de administração da USP – Ribeirão Preto

Prof. Ivan Pinto – Membro do conselho superior da ESPM, e professor nos cursos MBA e pós-graduação da ESPM

**Moderador** Lívio Giosa – Presidente do CENAM

**10h15** Apresentação case 1  
Visa Vale – Serviços  
Vanina Petrella – Gerente de Marketing

**11h00** Coffee break

**11h15** Apresentação case 2  
Sadia – Exportação  
Gilberto Tomazoni – Diretor de Marketing & Vendas

**12h00** Apresentação case 3  
Alphaville Urbanismo – Construção Civil / Empreendimentos  
Marcelo Puntel – Diretor de Marketing

**13h00** Almoço

**14h45** Apresentação case 4  
Golden Cross – Saúde  
Luiz Lara – Sócio Diretor da Lew, Lara  
Propaganda e Comunicação

**15h30** Apresentação case 5  
Pão de Açúcar – Supermercado  
Helois Morel – Gerente de Marketing

**16h15** Coffee break

**16h30** Apresentação case 6  
Nova Schin – Indústria de bebidas  
Luiz Cláudio Taya de Araújo – Gerente  
Nacional de Marketing

**17h30** Considerações finais e Encerramento

## TENDÊNCIAS