

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