

PALESTRA

Cenários & Tendências no Varejo

1. Descritivo da palestra

Que tendências observamos nos mercados internacionais e que futuro devemos construir desde já para que possamos avançar no mercado brasileiro? Com base nesta pergunta, Sérgio Mena Barreto desenha um mapa estratégico para a reflexão daqueles que operam no mercado atual, e pretendem se antecipar ou construir o futuro que desejam para seus negócios. Uma palestra sobre as principais tendências no varejo farmacêutico. Um olhar sobre os desafios que nos esperam nos próximos anos.

2. Conteúdo abordado na palestra – Duração 90 minutos

- Mercado, saúde e suas inter-relações
- Tendências no varejo mundial x brasileiro
- Evolução do Mercado de medicamentos no Brasil
- O consumidor de medicamentos: quem é o que ele espera
- Safari - dados e casos de experiências internacionais
- Perspectivas: para onde o Brasil poderia caminhar... e o que fazer a respeito
- 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].

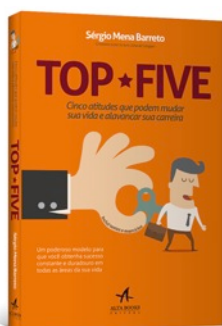
4. Estrutura necessária

- 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.