



CAPACITAÇÃO

EM INTELIGENCIA DE MERCADO

Capacitação em inteligência de mercado

Em tempos de mercados altamente competitivos, antecipar tendências e detectar oportunidades de melhorar a experiência dos clientes é fundamental para as empresas que querem se destacar e crescer de forma sustentável. Nesse curso, você irá aprender a aplicar métodos e tecnologias para captar dados brutos sobre o mercado, concorrência, comportamento do consumidor, etc. e transformá-los em informação relevante para o negócio. Entenda, por meio de cases e atividades práticas em sala de aula, como aplicar técnicas de análise para produzir *insights* e recomendações estratégicas que irão contribuir efetivamente para promover a empresa, a marca, seus produtos e serviços.



RECONHECIMENTO



Nosso curso possui reconhecimento global, pois é credenciado pela ASIC (Accreditation Service for International Schools, Colleges and Universities) Instituição com sede em Stockton-on-Tees, na Inglaterra.

A acreditação da ASIC é um padrão de renome internacional, que garante aos alunos a alta qualidade da nossa Universidade em relação aos recursos, infraestrutura, metodologia, filosofia e ética.



Datas e locais 2021



INTENSIVO

5 dias – Segunda a Sexta
Horário:
8h30 às 18h00

SÃO PAULO 08.11
RIO DE JANEIRO Inícios 29.11



NOTURNO

Segundas e Quartas.
Horário:
19h15 às 22h30

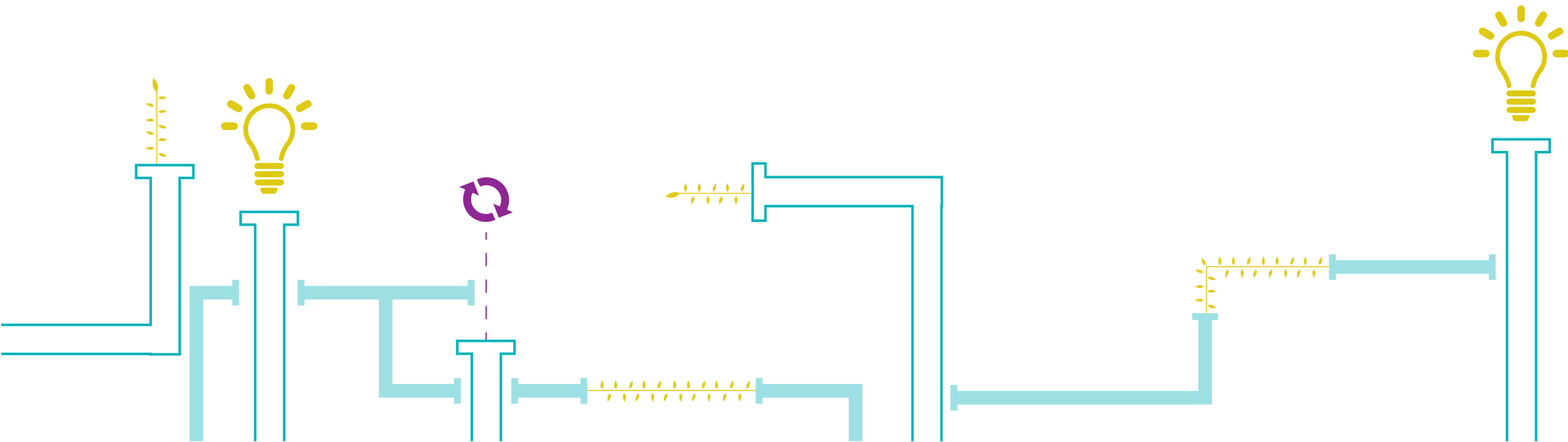
SÃO PAULO
EM BREVE



ONLINE

Terças e Quintas.
Horário:
19h15 às 22h30

ONDE VOCE ESTIVER!
Inícios 26.10



Um programa que faz a diferença

PLANEJAMENTO DE INTELIGENCIA

- Estruturação e análise do ciclo de inteligência competitiva.
- Identificação das necessidades da empresa em que IM deve atuar para impactar positivamente os resultados do negócio.
- Determinação dos tópicos-chave de inteligência a serem trabalhados - KITs Adhoc, KITs Regulares e KITs Monitoramento.
- Matriz de KIQs: desdobramento dos KITs em perguntas-chave de inteligência (KIQs) como forma de determinar os tipos de operações de inteligência que são necessárias para desenvolvimento dos KITs.

COLETA DE INFORMAÇÕES

- Estruturando o Processo de Coleta para captação de dados e resolução dos KITs.
- Dados primários e secundários; qualitativos e quantitativos: compreendendo a natureza das informações necessárias para desenvolvimento dos KITs.
- Onde captar informações? As principais fontes de coleta, internas e externas, que a área de IM deve ter acesso.
- Como captar informações? Elicitação, ferramentas de busca, *clipping*, *e-mail push*, pesquisas, redes internas e externas - aprendendo a utilizar as principais técnicas de coleta para obter dados de qualquer natureza e sensibilidade



ANÁLISE DE DADOS

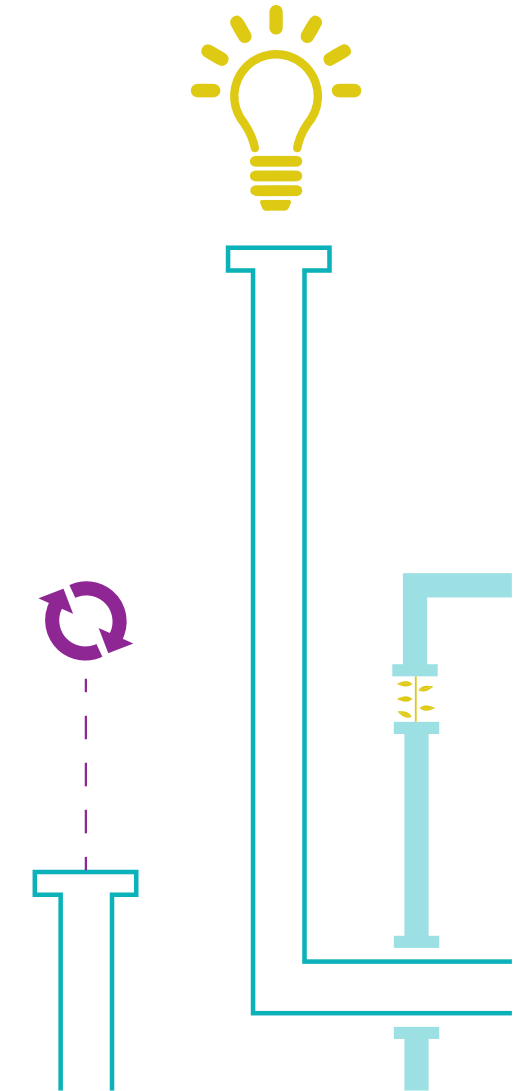
- Técnicas qualitativas e quantitativas de análise de dados para organizar e estudar as informações obtidas por IM.
- Perspectiva do Swot aplicada no contexto da Inteligência.
- Win-Loss: análise qualitativa de ganhos X perdas comerciais.
- Sinais de Alerta: estruturando sistemas de monitoramento para detectar movimentações no mercado a tempo de agir.
- Valor Percebido: investigando o valor percebido pelo cliente e formulando estratégias que contemplem esse valor como forma de obter vantagem competitiva sustentável.
- Geomarketing: maximização de vendas em função do grau de atratividade de cada zona, adaptação da oferta em detrimento da região e adaptação de preços por característica regional.

DISSEMINAÇÃO E MENSURAÇÃO

- Desenvolvimento da entrega do produto e geração de recomendações.
- Determinação da periodicidade e prazos para entrega dos estudos.
- Novos formatos e tecnologias para apresentação de dados e estruturação de relatórios.
- Processo de mensuração e análise dos resultados.

TRABALHO FINAL

- Elaboração supervisionada de um projeto de inteligência de mercado



A cada aula uma nova experiência

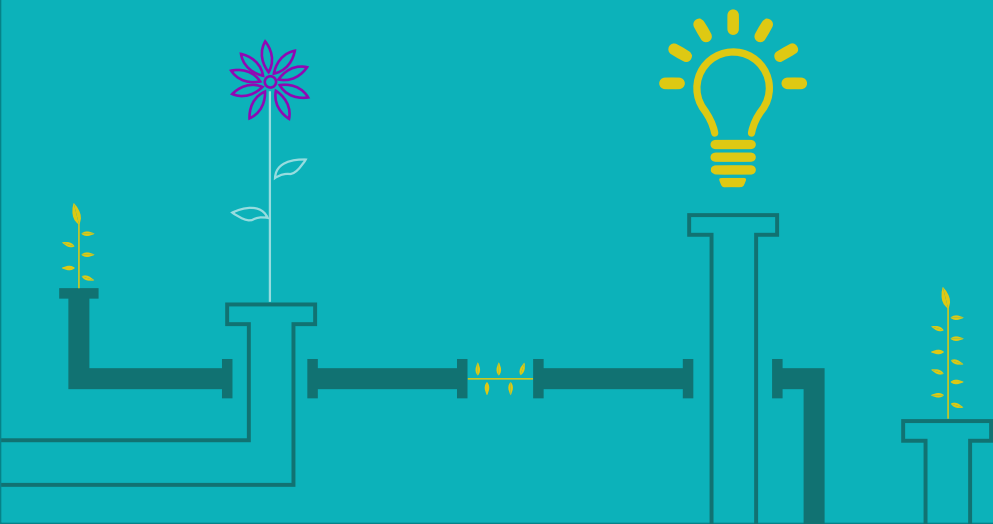
Ao entrar na Live sua visão sobre o que é estudar nunca mais será a mesma.

O ambiente **descontraído** e com **muita personalidade** estimula a troca de ideias e o networking!

A qualidade e o cuidado no planejamento das aulas torna o seu aprendizado mais **aplicável** e **atual**.

Além disso, os professores são alocados de acordo com a satisfação dos alunos no **LiveOctopus**, nosso sistema exclusivo de inteligência artificial.

Conheça nossos formatos Presencial e Online (ao vivo).



Depoimentos

“O curso atendeu e superou minhas expectativas. Muito prático e aplicável.”

Claudia dos Santos – Brasil Foods

“Muito bom e objetivo. Os professores possuem grande experiência prática e não se prendem a teoria.”

Victor Leal- Produquimica

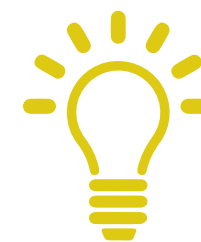


“Adorei o curso, achei bastante interessante por ser aplicável e interativo.”

Andre Luiz Gomes - Eternit

“O curso é muito bom, bem prático e objetivo. Os professores são muito capacitados, com larga experiência e muito atenciosos.”

Maria Claudia Barros – Pedrasul



Nosso time é fera!



ALESSANDRO THOMPSON

Com mais de 15 anos de experiência em empresas líderes nos setores de Combustíveis e Construção Civil. Atua como Diretor Comercial na InterCement e anteriormente trabalhou nas Áreas de Comunicação, Promoção, Comercial.



DANIELA BENETTI

Matemática, pós-graduada em administração de empresas, com ampla experiência inteligência de mercado e black-belt em seis sigma. Seu objetivo é trazer métodos de pesquisa aplicados a problemas de negócio e metodologias para análise de dados.



CAIO MONTAGNER

Economista com MBA em IM na Live University, sua holística atuação profissional conecta a literatura e os negócios. Tem grande experiência em inteligência competitiva dentro e fora do ramo imobiliário. Atualmente é professor, incorporador, economista, empresário e diretor comercial.



DOUGLAS MARSON

Tem 15 anos de experiência na condução de Planejamentos Estratégicos em empresas de grande porte como USIMINAS, VALE e FIAT. Atua na conceituação e desenvolvimento de produtos, serviços e negócios, trabalhando a Inovação de Valor a partir de estudos de inteligência de mercado.



CARLOS ARANTES

Pós graduado em Mkt e Gestão Comercial, concluiu mestrado americano em Business pela Ohio University. Atuou como gestor de inteligência de produto por 14 anos no Grupo Sotreq - CAT sendo responsável pelo desenvolvimento de soluções digitais e novos negócios em tecnologia e inovação.



FELIPE PASSARINI

Vivência prática e clareza de exposição são dois grandes diferenciais do Prof. Felipe. Atuou como head de estratégia na Brasil Kirin, tendo como principais competências o desenvolvimento de novos negócios, fusões e aquisições, planejamento de cenários e inteligência competitiva.





JORGE GALVÃO

Formado em Administração e Marketing. Participou no desenvolvimento de diversos produtos e serviços na China, Alemanha, Espanha, França e EUA. Experiência nos segmentos na Indústria Farmacêutica, Cosmética, Moda, Tabaco, Alimentos e Bebidas, etc.



PATRICIA ROMANCINI

Mais de 15 anos de experiência nas áreas de Inteligência de Mercado e Estratégia de Negócios, carreira construída em empresas como Geofusion, Burger King e Linx além da experiência internacional na Harvard Business School.



LEONARDO CASTRO

Mais de 16 anos de sólida experiência em empresas do ramo financeiro, bancos, educação, digital e saúde. Atualmente ocupa a posição de Gerente de Inteligência de Mercado e Pesquisa. Possui passagens pelas áreas de CRM, Produtos e Performance de Marketing.



RENATO MAYER

Especialista em Customer Experience, Data Science, Marketing Digital e Internacional, Planejamento Estratégico, Inteligência Competitiva, Inovação e Design Thinking. Com experiência como Head Global nos mercados BRLATAM, USA, EU, MENA e Japão/Coréia do Sul.



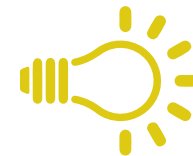
LUCAS MOREIRA

Tem 15 anos de experiência na condução de Planejamentos Estratégicos em empresas de grande porte como USIMINAS, VALE e FIAT. Atua na conceituação e desenvolvimento de produtos, serviços e negócios, trabalhando a Inovação de Valor a partir de estudos de inteligência de mercado.



TATIANA OBADIA

Pós-graduação em Marketing Digital e Gestão de Serviços. Mais de 25 anos de experiência nas áreas de Marketing, Comercial e Trade Marketing. Atualmente é Consultora de gestão de empresas e empreendedora, fundadora da Pense Estratégicamente, consultoria de negócios.



O Board que aposta na Ibramer

Ao todo, contamos com 20 executivos, VP's e diretores de grande empresas, que têm a missão de trazer o que há de novo no mercado para ser explorado em sala de aula.



PRESIDENTE

TATIANA BRAMMER

Diretora de Marketing e Planejamento Estratégico

boomera

VICE-PRESIDENTE

DIÓGENES LIMA

Diretor Comercial e Marketing

Novita
ALIBERNAÇÃO EMPRESARIAL



MEMBROS

ALESSANDRO LUZ

Diretor Comercial



ARTHUR TAVARES

Chief Commercial Officer



BEATRIZ GALLONI

Diretora de Marketing



CARLOS BENHUR

Sales and Trade Marketing Director



FÁBIO PINHEIRO

Superintendente de Pricing



FERNANDO MOULIN

Diretor de E-care



HUGUES GODEFROY

Diretor Comercial



JOÃO CARRO ADERALDO

CCO



MARCELO MORAES

Diretor de Vendas



MARCELO ROSA

Diretor Comercial



MÔNICA PIERATTI

Marketing & Product Manager



RAFAEL DAVINI

Ex-diretor de VP Ad Sales



RODRIGO SANTIAGO

Diretor Comercial



SIMONE CAGGIANO

Head de Inovação



Nayara Oliveira

 nayara.oliveira@live-university.com

 (11) 3302-9292

 ibramerc.liveuniversity.com

 [/liveuniversity](https://www.facebook.com/liveuniversity)

 [Live University](https://www.linkedin.com/company/live-university)

 [Live University](https://www.instagram.com/liveuniversity)