

# Calendário de Cursos e Eventos 2012

## Março

- 12 a 14 :: RECon Latin America, Lima (Perú)  
22 :: Shopping Center Management Program - início das aulas da turma 3, São Paulo, SP  
20 :: Next Generation Brasil - São Paulo, SP  
29 :: Encontro Regional Sul - Porto Alegre, RS

## Abril

- 19 :: 4º Debate de Marketing - São Paulo, SP  
26 :: Encontro Regional Norte - Manaus, AM

## Maio

- 14 a 23 :: Delegação RECon Las Vegas Abrasce & BrandWorks  
28/5 a 1/6 Curso de Intensivo de Marketing para Shopping Centers, São Paulo - SP (4º ano)  
29 :: Pós RECon - São Paulo, SP

## Junho

- 13 a 16 :: ABF Franchising Expo - São Paulo, SP  
28 :: Encontro Regional Nordeste - Fortaleza, CE

## Setembro

- 11 :: 2º Workshop 70/20/10 Inovação em Marketing para shopping centers  
São Paulo, SP

## Outubro

- 15 a 17 :: 12º Congresso Internacional de Shopping Centers - São Paulo, SP  
12ª Exposhopping  
Prêmio Abrasce 2012

## Novembro

- 5 a 9 :: Curso JTR - Gestão de Shopping Centers Níveis 1 e 2 - São Paulo, SP (5º ano)  
Calendário sujeito à alteração

## ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SHOPPING CENTERS

### SÃO PAULO

Rua Samuel Morse, 74 - 6º andar  
Brooklin Novo  
CEP 04576-060  
Tel. (11) 3506-8300

### BRASÍLIA

SHS Quadra 6, Cj. A Bloco A, Sala 308  
Complexo Brasil 21  
CEP 70316-102  
Tel. (61) 3039-9401



**Shopping Center Management Program (Abrasca e Insper) ::** A Pós Graduação - foi desenhada a partir do entendimento sobre os objetivos da Abrasca de fortalecer as competências de gestão dos profissionais que atuam nos shopping centers do país. Duração: 360 horas.

**Next Generation (Abrasca e ICSC) ::** Palestra. O Next Generation é um programa de treinamento, networking e consultoria do ICSC, em parceria com a ABRASCE, especialmente desenhado para executivos da indústria de Shopping Centers e do varejo que desejam investir em suas carreiras e desenvolver relacionamentos na área. Duração: 3 horas.

**Encontros Regionais ::** Reunir executivos do setor de shoppings para avaliar o mercado local e discutir ações, fomentando a troca de ideias e o fortalecimento da indústria. Esse é o principal objetivo dos Encontros Regionais promovidos pela Associação Brasileira de Shopping Centers – Abrasca em todo o País. Duração: 3 horas.

**Delegação RECon Las Vegas (Abrasca e BrandWorks) ::** Visitas técnicas, tradução, debates, equipe de apoio durante toda a vigem, e hospedagem em localização privilegiada.

**4º Debate de Marketing para Shopping Centers (Abrasca e ESPM) ::** Debate. Executivos de marketing com grande experiência no setor comentam planos e desafios que enfrentam no mercado para inovar e atingir resultados. Nestes debates são discutidos temas como: tendências de consumo, merchandising, branding, marketing de relacionamento, redes sociais, entre outros. Duração: 2 horas

**Curso Intensivo de Marketing para Shopping Centers (Abrasca e ESPM, 4º ano) ::** O curso surgiu da necessidade de oferecer aos profissionais que atuam no segmento uma visão mais aprofundada e atualizada dos conceitos de marketing aplicados ao setor. Duração: 1 semana.

**ABF Franchising EXPO ::** A Abrasca será uma das empresas expositoras na maior feira de franquias da America Latina, a ABF Franchising Expo.

**2º Workshop 70/20/10 (Abrasca e BrandWorks) ::** Palestras e debates. Este ano, as novidades do Festival de Criatividade de Cannes vão abastecer os debates, que contarão com convidados especializados em marketing de relacionamento e marketing de redes sociais. Duração: 6 horas.

**12º Congresso Internacional de Shopping Centers (Abrasca e ICSC) ::** É o maior evento do setor na América Latina e se consolidou como um extraordinário fórum de ideias e oportunidades para empresários e executivos.

**12ª Exposhopping ::** A Exposhopping é a maior feira do setor de shoppings da América Latina. Ocorre paralelamente ao Congresso Internacional de Shopping Center. A feira é uma oportunidade ideal para conhecer as novidades do mercado e realizar negócios.

**Prêmio Abrasca 2012 ::** A Premiação Abrasca é uma forma de reconhecer e difundir as melhores práticas e estratégias de gestão, varejo e sustentabilidade em shopping centers, além de premiar a melhor estratégia de marketing e projeto de expansão e revitalização.

**Curso JTR - Gestão de Shopping Centers (Abrasca e ICSC, 5º ano) ::** A Escola Global do ICSC para Desenvolvimento Profissional John T. Riordan - Curso Gestão de Shopping Centers (Níveis 1 e 2) - consiste em um programa de uma semana, ministrado por renomados especialistas do setor. Tanto o nível 1 quanto o nível 2 apresentam uma grade curricular completa, concentrada e rigorosa. Os alunos aprendem como desenvolver com sucesso a locação, o marketing, a construção e a operação de um shopping center.

[www.portaldoshopping.com.br](http://www.portaldoshopping.com.br)