

**II EDIZIONE**



ISTUD Business School

# **RETAIL YOUR TALENT**

Intensive Retail &  
Sales Management  
Programme

**Dal 12 settembre 2016**

**#Marketing**

**#Store**

**#BrandManagement**

**#Sales**

**#E-commerce**

## Borse di studio

### Aziende Main Sponsor



2 sponsorizzazioni  
totali



2 sponsorizzazioni  
totali



2 sponsorizzazioni  
totali

### Azienda Sponsor "Premia il Merito"



1 sponsorizzazione  
parziale

### Supporting Sponsor



1 sponsorizzazione  
parziale



1 sponsorizzazione  
parziale

## Aziende partner

### Aziende di produzione



### Aziende di distribuzione e servizi



### Il contesto di riferimento

La boutique di Prada in Galleria, l'Apple Store, l'IPERCOOP, Yoox, Decathlon ed Amazon cosa hanno in comune? Considerandoli come "punto vendita", sono i luoghi dove si incontrano i prodotti ed i clienti. Le scelte relative a quali prodotti esporre, come organizzarli, come valorizzarli sono il cuore dell'attività di Retail. Lo sviluppo internazionale dell'alta Moda Italiana oppure la diffusione dei prodotti tecnologici è avvenuta attraverso la ricerca di nuovi canali e l'apertura di tanti punti vendita, mentre sul territorio italiano sono arrivate e si sono espanse negli ultimi decenni le principali insegne straniere come Zara, H&M, IKEA, Leroy Merlin, Lidl raggiungendo numeri imponenti: quasi un milione di punti vendita in Italia di cui 29.000 appartenenti a catene specializzate, circa 1000 grandi magazzini, 400 ipermercati e 9000 supermercati.

Lo sviluppo di queste realtà distributive, è, inoltre, andato di pari passo con la creazione di nuove imprese che offrono servizi accessori: gestione delle promozioni sul punto vendita, carte fedeltà, visual merchandising, licensing e franchising, web marketing ed e-commerce.

E' richiesto un livello di professionalità crescente per operare all'interno delle aziende commerciali e per chi, nelle aziende industriali, si confronta con punti vendita e clienti informati che operano direttamente in e-commerce: bisogna comprendere a fondo i clienti italiani ed internazionali, bisogna sapere le logiche del punto vendita, conoscere le merceologie specifiche. Non a caso, tra le aziende che assumono più persone, in tutte le classifiche troviamo ricorrentemente i protagonisti del settore, tra queste: IKEA, ESSELUNGA, LIDL, KIABI, STROILI, YAMAMAY, AMAZON e YOOX. Le carriere spesso cominciano proprio "in negozio" o nell'area commerciale, per poi svilupparsi in ambito manageriale e di coordinamento complesso.

Secondo i dati delle aziende di Ricerca e Selezione personale nel 2015 le nuove assunzioni si sono concentrate sull'apertura di nuovi punti vendita da parte di aziende Retail, anche all'ingresso di nuove realtà come Primark. Anche per quanto riguarda la richiesta di profili qualificati italiani all'estero, Micheal Page segnala proprio il settore Retail.

Retail Your Talent, alla seconda edizione, è il programma di ISTUD che nasce dall'esigenza di creare un solido legame tra i giovani e le aziende in forte espansione in Italia e nel mondo della Distribuzione Commerciale, delle Catene Specializzate, dell'e-commerce e i Brand Industriali che aprono punti vendita Monomarca e che devono gestire le dinamiche con la distribuzione in generale. Il programma si rivolge a laureati in tutte le discipline, dinamici, intraprendenti e propensi alla relazione, a diplomati di alto potenziale con esperienza nel settore e a chi vuole intraprendere un percorso imprenditoriale in area retail.

## **Retail Your Talent si articola in 4 mesi di formazione e 6 mesi di stage.**

I primi 3 mesi (da settembre a dicembre) si svolgeranno presso la sede ISTUD di Baveno sul Lago Maggiore (VB).

Il quarto mese (gennaio) sarà dedicato ai project work con le imprese e ai colloqui in vista dei 6 mesi di stage in azienda (si consiglia pertanto la permanenza a Milano).

La frequenza è full time: un periodo intensivo di preparazione applicata, con sessioni "dentro" e "fuori" dall'aula, per entrare nel mondo del lavoro in tempi rapidi con competenze fortemente richieste.

### **Working together**

Momenti dedicati a comprendere quali sono le dimensioni costitutive di un gruppo di lavoro e fornire un'occasione di riflessione e allenamento sulle proprie modalità di lavoro in team e sul proprio stile collaborativo necessarie per la crescita in ambienti professionali e competitivi.

### **Il sistema impresa**

Il modulo ha l'obiettivo di dare una lettura dell'organizzazione aziendale con un focus dedicato alle imprese operanti nel retail e ai diversi business model.

### **Strumenti di analisi economico finanziaria**

Il modulo ha come obiettivo principale l'apprendimento delle logiche aziendali mirate alla costruzione del bilancio, al fine di comprenderne le possibili riclassificazioni ed infine l'analisi di un conto economico in ambito retail. Si evidenzieranno anche i vari collegamenti tra budget e

analisi a consuntivo e gli equilibri economici di un'impresa commerciale che derivano dalla performance dei negozi.

### **Fondamenti di Marketing**

L'obiettivo è quello di comprendere il mercato fornendo gli strumenti per sviluppare le competenze, comprendere il comportamento d'acquisto e di consumo, per definire il posizionamento della marca e creare una value proposition distintiva e rilevante per i clienti. Il corso offre inoltre una visione complessiva del marketing operativo nell'ottica della massima valorizzazione dei capitali tangibili e intangibili dell'organizzazione.

### **Retail Marketing**

Questo modulo fornisce le competenze necessarie per operare nelle reti commerciali, comprendere le relazioni competitive che influenzano i rapporti tra industria e distribuzione e le diverse strategie di "formato" delle imprese commerciali.

### **Category Management**

L'obiettivo è quello di analizzare la strategia di gestione di marche e categorie di prodotto finalizzata all'efficace individuazione e all'adeguata interpretazione dei bisogni del cliente e come, grazie alla gestione delle categorie merceologiche si possa effettuare scelte di assortimento e soluzioni di layout innovative finalizzate alla soddisfazione di bisogni e processi di acquisto.

### **Brand Management**

In questo modulo si affronta il tema del brand come grandissima fonte di valore per l'impresa, spesso una parte importante del suo valore per il mercato. Il ruolo dei prodotti a marchio del distributore (private label)

sta assumendo una rilevanza strategica, che pur mantenendo alcune logiche del brand management hanno alcune complessità legate al tema della produzione.

### **In store marketing**

L'obiettivo è quello di trasferire gli strumenti strategici e operativi per la produttività e lo sviluppo del fatturato delle reti commerciali, dalla valorizzazione degli assortimenti, alla gestione degli spazi (design e visual merchandising).

### **Store management**

In questo modulo si affrontano i temi legati alla gestione vera e propria di un punto vendita: la gestione economica, la gestione del servizio e delle tecniche di vendita, l'organizzazione e la gestione del lavoro, la shopping experience.

### **Digital business ed e-commerce**

Questo modulo affronta il tema di come i modelli di business digitale possono essere di supporto a quelli tradizionali o integrarsi ad essi creando nuove opportunità e spazi di azione. L'obiettivo è fornire uno sguardo di insieme sui modelli di business digitali ed esplorare i casi di successo nel retail.

### **Negoziazione e influenzamento**

Capacità fondamentale nelle imprese commerciali è quella negoziale: imparare a riconoscere le situazioni negoziali, valutare con attenzione le controparti, comprendere comportamenti, e analizzare le dinamiche cognitive ed emotive del negoziato sono tutti elementi fondamentali per chi si trova ad operare nel mondo retail.

### **Store check**

Durante tutto il percorso verranno effettuate delle visite ai punti vendita con l'obiettivo di comprendere le diverse scelte dei format distributivi, fare delle analisi strutturate e di analisi competitiva sui diversi negozi e marche e delle esercitazioni da svolgere in store.



Il punto di forza del **Programma Retail Your Talent** è quello di offrirti una formazione intensa ed applicata, pratica e sul campo per permetterti di scegliere tra le varie aree di inserimento quella che più si avvicina alle tue caratteristiche ed aspettative e per permetterti di sviluppare una maggiore versatilità, indispensabile nel mercato del lavoro. Ci saranno visite ai punti vendita, un'esperienza all'estero, testimonianze, progetti commissionati dalle aziende e lezioni tenute da professionisti del settore.

### **Testimonianze e visite aziendali**

All'interno della fase d'aula, intervallate con le lezioni, sono previste testimonianze di esperti, manager e visite accompagnate nei punti vendita e nelle aziende, con esercitazioni e shopping experience individuali e di gruppo.

### **Study Tour: Go International!**

Lo study tour all'estero, approfondisce, attraverso incontri con manager e visite guidate, i diversi aspetti del panorama internazionale del Retail. Nella prima edizione di Retail Your Talent lo study tour è stato sviluppato in partnership con una delle migliori business school inglesi sul Retail, Bournemouth University.

### **I project work**

I project work costituiscono la prima esperienza di passaggio dalla teoria alla pratica. I partecipanti, suddivisi in gruppi di lavoro, svolgeranno lavori di studio e analisi delle realtà aziendali del settore, commissionati direttamente dalle aziende e intervisteranno alcuni manager. I progetti sviluppati saranno diffusi on line.

### **L'attività di Career Coaching**

Attraverso l'attività di Career Coaching, si potranno acquisire consapevolezza delle proprie potenzialità ed attitudini, costruire il progetto professionale e scegliere la proposta di stage che più si avvicina alle aspettative. Sono previsti colloqui di coaching personalizzato, in preparazione alle prime selezioni in azienda, momenti di affiancamento nella compilazione del cv, approfondimenti sulle opportunità professionali al termine del Master.

### **Informatica, digital e social media**

Durante tutta la fase di aula sono previste lezioni di informatica allo scopo di rendere agevole e familiare l'utilizzo degli strumenti di lavoro aziendali affiancati da esercizi pratici. Ai partecipanti verrà richiesto di realizzare report, presentazioni, piani di business e simulazioni nonché di produrre di contenuti digitali (slide show, video, social media e articoli per il blog Free Your Talent).





**Cresci con i tuoi talenti**

Retail, perché?

**Retail, come?**

Retail, il lavoro

Partecipa!

*Destinatari*

Laureati e laureandi di tutte le facoltà che vogliono entrare rapidamente nel mondo del lavoro.

Diplomati di alto potenziale con esperienza nel settore.

Giovani interessati ad avviare una propria attività nell'ambito Retail.

Le caratteristiche personali richieste sono: intraprendenza, dinamicità e forte propensione alle relazioni interpersonali.

**RETAIL  
YOUR  
TALENT**

Durante il programma si lavora in modo pratico simulando le situazioni che avverranno in azienda, quindi verranno sviluppate e valorizzate capacità di lavoro in gruppo, di comunicazione, di analisi.





**Affidati alla nostra esperienza**



## La Faculty di Retail Your Talent

La Faculty di Retail Your Talent, è costituita da studiosi, esperti, manager del settore retail, con numerosi anni di esperienza di ricerca e lavoro sul campo in alcune tra le più importanti aziende della grande distribuzione e dell'industria di marca, italiane e straniere.

Alessandro Balossini Volpe - *Format di vendita*  
 Massimo Bullo (Haribo) - *Shopper Marketing*  
 Stefania De Bartolo - *Job & Career*  
 Fabio Candussio - *Supply Chain e Acquisti*  
 Alessio Capellupo (Equilibra) - *Category Management*  
 Simonetta Carpo - *Negoziazione*  
 Sonia Cepollina - *Economics*  
 Viviana Chirico (ETRO) - *E-commerce*  
 Marco Dellapiana (Tally Weijl) - *KPI di vendita*  
 Giorgio Di Tullio - *Design dell'Innovazione*  
 Jlenia Ermacora - *Marketing*  
 Francesca Frigo - *Career Coaching*  
 Andrea Gallero (DP&V) - *Web e Mobile Marketing*

Ernesto Ghigna - *Trade Marketing*  
 Simona Gonella - *Creatività*  
 Andrea Guarini - *Comunicazione interna*  
 Gianfranco Mele - *Economics*  
 Cristian Paonessa (Nielsen) - *Ricerche di mercato*  
 Paolo Pinto (Pianoforte Group) - *CRM e Loyalty*  
 Luca Quaratino - *Organizzazione*  
 Gaia Rancati - *Store Management*  
 Luca Roselli - *Comunicazione*  
 Stefano Sarao - *Public Speaking*  
 Fiorenza Sarotto - *Marketing*  
 Emanuela Zanleone - *Packaging*  
 Paolo Zaza - *Buying*

## Testimoni aziendali della I edizione

Leonardo Achille - Tally Weijl  
 Mirko Ardita - Coca Cola HBC  
 Luigi Battuello - S.E.A.  
 Federica Bevilacqua - Yamamay  
 Gianmario Braidotti - Toshiba  
 Ennio Caiolo - Lactalis  
 Francesca Carbognani - Value Retail  
 Sergio Caretta - VF International  
 Monica Chiari - cameo  
 Daniela D'Aloia - Marionnaud  
 Tomaso De Abbondi - S.E.A.  
 Fabio Falappa - Marionnaud  
 Gabriele Fernandez - Value Retail  
 Francesca Ferraresi - Cloetta  
 Rocco Fontana - Promod  
 Laura Galfrè - Inventa CPM  
 Maria Antonietta Galla - The Walt Disney Company  
 Barbara Gentili - Bricoman

Paolo Guzzardi - Lactalis  
 Marco Lattuada - Leroy Merlin  
 Roberto Manzi - Pianoforte Group  
 Andrea Martini - Lactalis  
 Edoardo Morina - DP&V  
 Nicolò Picco - Metro Italia  
 Francesco Pugliese - Conad  
 Erika Rizzardi - Bricoman  
 Giovanna Ruggieri - Metro Italia  
 Giampiero Santoro - Lactalis  
 Marialaura Saviano - Inventa CPM  
 Nicola Selvaggio - Lactalis  
 Maria Tamborra - Bricoman  
 Chiara Tosi Ricci Oddi - Metro  
 Eva Tretter - cameo  
 Marilisa Vignola - Marionnaud  
 Giuseppe Zuliani - Conad



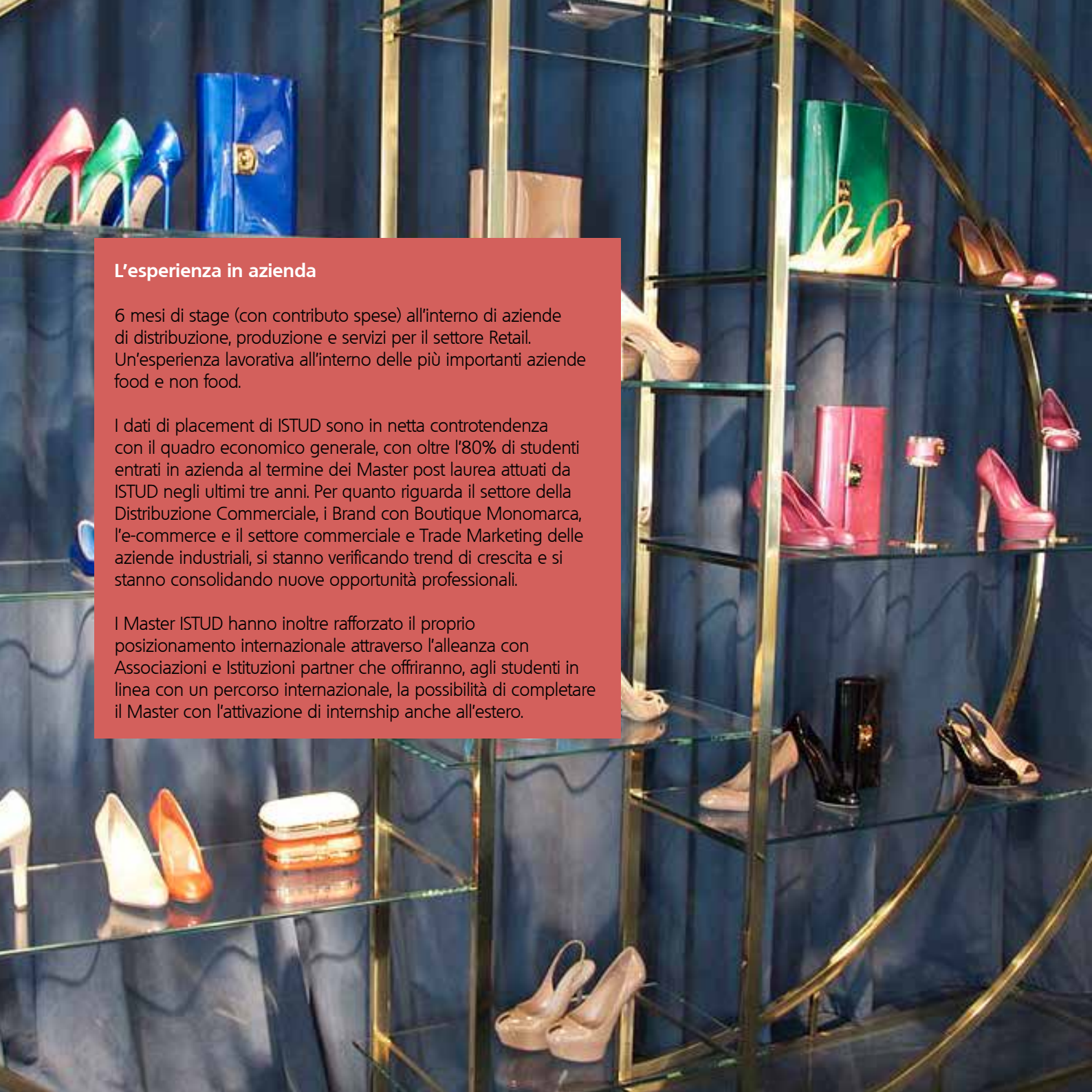


# PERCHE' SCEGLIERE "RETAIL YOUR TALENT"?

Per entrare rapidamente e dalla porta principale nel mondo del lavoro

Per trovare un lavoro dinamico, gratificante, a contatto con le persone

Per fare un'esperienza completa, varia, che ti consenta di capire meglio cosa vuoi e puoi fare



## L'esperienza in azienda

6 mesi di stage (con contributo spese) all'interno di aziende di distribuzione, produzione e servizi per il settore Retail. Un'esperienza lavorativa all'interno delle più importanti aziende food e non food.

I dati di placement di ISTUD sono in netta controtendenza con il quadro economico generale, con oltre l'80% di studenti entrati in azienda al termine dei Master post laurea attuati da ISTUD negli ultimi tre anni. Per quanto riguarda il settore della Distribuzione Commerciale, i Brand con Boutique Monomarca, l'e-commerce e il settore commerciale e Trade Marketing delle aziende industriali, si stanno verificando trend di crescita e si stanno consolidando nuove opportunità professionali.

I Master ISTUD hanno inoltre rafforzato il proprio posizionamento internazionale attraverso l'alleanza con Associazioni e Istituzioni partner che offriranno, agli studenti in linea con un percorso internazionale, la possibilità di completare il Master con l'attivazione di internship anche all'estero.



Retail, perché?

Retail, come?

**Retail, il lavoro**

Partecipa!

## **All'interno delle aziende di distribuzione:**

Store Marketing Category Manager

Buyer Visual Merchandiser

Responsabile Settore, Reparto o Punto Vendita

Trade Marketing Responsabile Carte Fedeltà e CRM

---

## **All'interno delle aziende di produzione:**

Account / Key Account / Sales Representative

Trade Marketing Export Area Manager Market

Developer Servizi al mondo retail

Specialista E-Commerce

Retail, perché?

Retail, come?

**Retail, il lavoro**

Partecipa!

### **Store Marketing**

Le attività di marketing sul punto vendita, fisico o virtuale, sono molto articolate e gli strumenti vanno preparati e coordinati con cura: allestimenti, vetrine, video promozionali, materiali espositivi, eventi ed appuntamenti Social. I professionisti del marketing sul punto vendita sono in grado di ideare attività che attirino clienti nuovi e che creino animazione, come ad esempio le promozioni di San Valentino, il Natale, il lancio delle nuove collezioni o l'apertura di un nuovo negozio.

### **Category Manager**

Lavora all'interno di un'azienda di distribuzione e si occupa degli aspetti di marketing di una intera categoria come le bevande, gli articoli di puericultura, gli accessori. Gestisce pertanto le ricerche e le attività strategiche di studio del consumatore, la politica di prezzo ed assortimento, le attività di comunicazione e di promozione della sua categoria. L'attività si svolge prevalentemente in Sede ma comporta visite frequenti sui punti vendita della propria insegna e della concorrenza.

### **Visual Merchandiser**

Ha la responsabilità di ottenere la massima visibilità e il miglior posizionamento per i brand secondo le linee guida fornite dalla casa madre, negoziando gli spazi espositivi dei prodotti; si occupa di informare i clienti sulle caratteristiche dei prodotti; si occupa di realizzare eventi ed espositori particolari atti a sviluppare la visibilità del prodotto.

### **Responsabile Settore, Reparto o Punto Vendita**

Dirigere un negozio o una sua parte è un lavoro di grande complessità e delicatezza. Si deve rendere il proprio ambiente attraente per i clienti ed insieme redditizio nella gestione dello spazio, ma soprattutto si deve motivare, guidare e sviluppare i collaboratori. L'esperienza sul punto vendita è spesso alla base di una carriera direttiva che porta alle posizioni più elevate nelle catene specializzate o nella Grande distribuzione.

### **Buyer**

E' la persona che individua e si relaziona con i fornitori per l'acquisto dei prodotti che verranno venduti sul punto vendita o nel sito di e-commerce. Se si tratta di una catena della grande distribuzione, il buyer si interfaccia con le aziende di marca come Barilla, Ferrero, Henkel; se invece si tratta di una catena specializzata come Decathlon, i fornitori saranno marchi sportivi; e se invece si tratta di una insegna come Zara saranno produttori di abbigliamento di tutto il mondo.

### **Responsabile Carte Fedeltà e CRM**

La maggior parte delle catene, dagli ipermercati alle boutique specializzate, fino alla vendita on line e ai siti di e-commerce, stanno implementando attività di fidelizzazione e di gratificazione della clientela che aumentino il coinvolgimento ed il legame con i consumatori. La gestione degli aspetti strategici si accompagna alle attività operative di promozione, attivazione, coordinamento reparti. In molte aziende i progetti legati al CRM sono in forte sviluppo e quindi rappresentano potenziali opportunità professionali di inserimento sia all'interno delle realtà di e-commerce, come Amazon e Yoox, sia presso le catene di Grande Distribuzione o gli specializzati.

Retail, perché?

Retail, come?

**Retail, il lavoro**

Partecipa!

### **Export Area Manager**

Ha il compito di sviluppare il mercato estero dell'azienda, analizzando nuovi potenziali mercati ed elaborando strategie efficaci d'ingresso e di consolidamento della presenza aziendale, in termini di: scouting opportunità di business, analisi concorrenza, promozione, azioni commerciali, canali distributivi, accordi commerciali e istituzionali con partner locali.

### **Market Developer**

Nelle aziende che hanno canali diversificati (es. Coca Cola, Algida) al market developer viene affidato un parco clienti selezionato da coltivare e sviluppare sotto tutti i punti di vista (dal merchandising, alla comunicazione, alle attività promozionali).

### **Trade Marketing**

Il Trade Marketing è la funzione aziendale che si occupa del marketing nei confronti degli intermediari commerciali e dello sviluppo di attività che consentano di aumentare le performance all'interno del canale. Esposizioni preferenziali, incentivazioni, promozioni, creazioni di materiali di comunicazione sono le attività quotidiane del trade Marketing Manager.

### **Account /Key Account/Sales Representative**

E' colui che si occupa della vendita e della relazione con un parco selezionato di clienti sul territorio (potrebbe essere ad esempio uno o più ipermercati se si lavora per la Danone, oppure i pub di una certa città se si lavora per Guinness), allo scopo di sviluppare sell out ovvero di fare arrivare i prodotti al cliente finale. Molto spesso è la posizione iniziale dopo il percorso formativo, indispensabile per capire le problematiche della relazione con il Trade e sviluppare una visione di insieme.

### **Servizi al Mondo del Retail**

Proprio perché le relazioni tra aziende di produzione e commerciali sono sempre più complesse e con canali diversificati, la conoscenza del punto vendita fisico e virtuale consente di poter lavorare all'interno di moltissimi servizi dedicati in grande espansione, come ad esempio Buoni Pasto, Coalition Marketing, Social Shopping.

### **Specialista e-commerce e on line store manager**

L'e-commerce specialist si occupa di sviluppare e adattare la piattaforma di vendita per le esigenze del cliente, integrarla con app proprietarie e terze e supportare il committente nelle successive fasi. L'online store manager è invece un vero gestore, con funzioni molto simili a quelle che competono alla figura in un negozio fisico, con la differenza che tutte le fasi di acquisto avvengono 'in digitale'. E' suo compito gestire il sito e-commerce dal punto di vista commerciale e operativo.



Retail, perché?

Retail, come?

Retail, il lavoro

**Partecipa!**

### **Come partecipare alle selezioni**

Per partecipare alle selezioni invia un tuo curriculum all'indirizzo [area\\_giovani@istud.it](mailto:area_giovani@istud.it) e verrai ricontattato dal Team ISTUD disponibile a fornirti tutte le indicazioni relative al Programma e alla procedura di iscrizione.

La selezione avviene tramite test psicoattitudinali, colloqui individuali motivazionali e l'accertamento della conoscenza della lingua inglese.

Le date e le sedi di svolgimento delle selezioni saranno comunicate sul sito [www.istud.it/retail](http://www.istud.it/retail)

### **Costi e finanziamenti**

Il costo del Programma è di Euro 6.900 (+ IVA) e comprende tutte le attività previste durante la fase d'aula, il corso di informatica, il materiale didattico.

Il pagamento è suddiviso in tre rate. L'iscrizione viene formalizzata con la firma della lettera di impegno alla partecipazione al Programma e il versamento della prima rata.

Possibilità di Borse di Studio a copertura totale e parziale dei costi di partecipazione al Programma e prestiti a tasso agevolato presso un Istituto di Credito convenzionato.

### **Il Campus ISTUD**

Gli studenti avranno la possibilità di alloggiare (per i mesi di settembre, ottobre e novembre) a prezzi agevolati presso un Campus dedicato in un ambiente confortevole e dotato di wi-fi. Il Campus dispone di appartamenti bilocali, trilocali e quadrilocali che possono ospitare da 2 a 5 studenti.

La proposta del Campus ISTUD è distintiva rispetto all'offerta dei Master in Italia e consente agli studenti di avere uno spazio di incontro e condivisione anche al di fuori dei momenti di lezione in aula.

ISTUD mette a disposizione sconti e agevolazioni sul costo dell'alloggio.



Retail, perché?

Retail, come?

Retail, il lavoro

**Partecipa!**



**ISTUD Business School**

### **ISTUD Business School**

Negli oltre 40 anni di attività nel settore della formazione, oltre 60.000 dirigenti e quadri hanno frequentato i suoi programmi, oltre 2.500 neolaureati si sono formati con i suoi Master. Più di 150 professionisti – tra formatori, ricercatori e manager d'azienda, italiani e stranieri – costituiscono la sua Faculty: una squadra che lavora sempre con passione, entusiasmo e costanza.

Fondata nel 1970 per iniziativa di Assolombarda e di un gruppo di grandi aziende italiane e multinazionali (tra cui Pirelli, Olivetti, IBM, SMI), l'ISTUD conta oggi come membri:

Gruppo Pessina (membro fondatore), Angelini, Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza, Chiesi Farmaceutici, Dompé, Elica, Experientia, Gaudianello, Gruppo Generali, Gruppo Sapio, Norda, Sangemini, S.E.A. - Società Esercizi Aeroportuali, Telecom Italia, Vitecgroup Italia.

