

# BRAND IDENTITY STRATEGY

1<sup>^</sup> GIORNATA  
21 GENNAIO 2020

---

corso base  
lezione teorica

2<sup>^</sup> GIORNATA  
13 FEBBRAIO 2020

---

corso avanzato  
lezione pratica

DALLO STORE LAYOUT  
AL BRAND AMBASSADOR  
COME OTTIMIZZARE LE VENDITE TRASMETTENDO I VALORI DEL MARCHIO



# 1^ GIORNATA - 21 GENNAIO 2020

## corso base | lezione teorica

Offrire un'esperienza unica e memorabile ai propri clienti è fondamentale per la loro fidelizzazione ed acquisizione. Ciò che fa la differenza non è solo la qualità dei prodotti o dei servizi proposti, ma la capacità di saper comunicare i valori e la storia del brand attraverso lo store, luogo di contatto privilegiato con il consumatore.

Per ottimizzare le vendite diventa essenziale costruire un negozio in grado di raccontare la Brand Identity e con un personale altamente qualificato che assuma il ruolo di Brand Ambassador.

### TOPICS:

- Brand Identity nello spazio vendita
- Costruire un percorso visivo e sensoriale
- Storytelling e Visual Merchandising
- Il ruolo del Brand Ambassador
- Immagine e approccio con il cliente

I temi trattati saranno approfonditi da presentazioni di case history e workshop.

# 2^ GIORNATA - 13 FEBBRAIO 2020

## corso avanzato | lezione pratica

Il secondo incontro ripercorrerà le tematiche affrontate nel corso della prima lezione con un approfondimento pratico tramite workshop, in cui i partecipanti potranno applicare gli strumenti acquisiti alle loro realtà aziendali. Successivamente, verrà svolto un Retail Tour "esperienziale" degli store più rappresentativi dei temi affrontati in aula.





PER MAGGIORI INFORMAZIONI

Retail Institute Italy  
Corso Europa, 5  
20122 Milano

tel. 02 76016405  
[formazione@retailinstitute.it](mailto:formazione@retailinstitute.it)  
[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)