Retail Institute
ITALY

Live Streaming

Executive Master

Digital Retail Innovation

Da **Novembre 2020** a **Febbraio 2021**, Milano

VI EDIZIONE

5 lezioni + Retail Tour finale

Orario lezioni: 9:30 - 13:00 / 14:30 - 17:00

Retail Institute
ITALY

- **INTRODUZIONE** (pag. 3)
- **OBIETTIVI** (pag. 4)
- **DURATA & STRUTTURA DEL MASTER** (pag. 4)
- **CALENDARIO LEZIONI & MODULI DI STUDIO** (pag. 5-6)
- **MODALITÀ DIDATTICA** (pag. 7)
- **ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE** (pag. 7)
- **TARGET PARTECIPANTI** (pag. 7)
- **FACULTY** (pag. 8)
- **MODALITÀ DI ISCRIZIONE** (pag. 9)
- **CONTATTI** (pag. 10)

Retail Institute
ITALY

Introduzione

Giunto alla **VI edizione**, torna l'**Executive Master "Digital Retail Innovation"**, in un formato completamente rinnovato sia nei contenuti che nella modalità didattica ed erogato per la prima volta in modalità online.

Le nuove tecnologie stanno **mutando radicalmente il settore retail**, rivoluzionando in modo significativo la shopping experience del consumatore. Nonostante l'online rappresenti l'elemento centrale in questa transazione, in particolare in reazione all'emergenza Covid-19, lo store non è destinato a scomparire, ma ad assumere un **ruolo chiave** nella relazione con il cliente, tramite la c**orretta implementazione delle nuove tecnologie** al suo interno.

In questo scenario, le aziende per rimanere competitive hanno bisogno di formare manager che siano **costantemente aggiornati sui trend e le potenzialità** offerte dalle ultime tecnologie, in grado di sviluppare strategie che uniscano efficacemente la sfera fisica e digitale.

L'Executive Master, strutturato in **cinque lezioni** e un **Retail Tour** conclusivo, ha l'obiettivo di esplorare le ultime tendenze legate sia all'online engagement che alle tecnologie in-store, trasferire conoscenze utili per sfruttare le opportunità offerte dalle tecnologie in ambito retail, trasmettere nozioni utili per la gestione della relazione con il cliente in un contesto Phygital, analizzare e utilizzare i dati per costruire una forte strategia di marca, gestire la logistica e i processi d'acquisto in una logica omichannel, sviluppare una selling ceremony integrata tra brand ambassador in store e online.

Le lezioni dell'Executive Master sono affidate a docenti, consulenti e manager provenienti da aziende leader di settore di livello nazionale e internazionale.

Obiettivi:

- Integrare le **competenze professionali** dei partecipanti in ambito di Digital Retail Innovation;
- Conoscere gli **ultimi trend e le recenti tecnologie** applicabili in-store;
- Analizzare i cambiamenti in corso e i possibili scenari futuri del Retail e dei consumatori **post Covid-19**;
- Individuare attraverso l'analisi di **case study** e **testimonial** aziendali i fattori critici di successo.

Durata e struttura del Master:

Periodo: Da novembre 2020 a febbraio 2021 *

Formato: 5 lezioni + Retail Tour

Location: Live Streaming

Orario lezioni: 9.30 - 13.00 e 14.30 - 17.30

** Qualora non venisse raggiunto il numero minimo di iscritti, l'Associazione si riserva il diritto di posticipare l'inizio previsto delle lezioni.*

Calendario lezioni e moduli di studio:

2020

Venerdì 20 Novembre
lezione 1
La gestione della relazione con il cliente nel retail Phygital

- Consumer Behaviour, customer journey
- Da clusters a dynamic personas
- Frictionless retail
- Phygital experience: come ingaggiare, emozionare e trattenere il cliente

Giovedì 3 Dicembre
lezione 2
Data Driven Retail, costruire una strategia di marca partendo dai dati

- CRM omnichannel, CEM
- Big Data e Analytics
- Tools & KPIs
- In-store insights
- Forecast, foresight

Giovedì 17 Dicembre
lezione 3
"Seamless retail" la nuova omnicanalità, processi d'acquisto e logistica

- Customer journey e touchpoints
- Social shopping, live streaming shopping
- Order management, demand plan
- La logistica del phygital retail

RI Retail Institute ITALY

2021

Giovedì 14 Gennaio
lezione 4
In-store tech e on-line engagement

- Proximity marketing e drive to store
- Mobile App instore e IoT
- VR, AR, Virtual shelf e Virtual Store
- Self checkout, fast payments
- Facial and product recognition
- Applicazioni di AI

Giovedì 28 Gennaio
lezione 5
HR Management & Selling Ceremony

- Gestire il rapporto con il cliente in un mondo phygital
- La selling ceremony post Covid-19
- Il ruolo del Brand Ambassador
- Da addetto a vendita a personal shopper
- Avatar e influencer

Giovedì 4 Febbraio
Retail Tour*

- Visita guidata presso selezionati store di Milano particolarmente rappresentativi dei temi affrontati in aula.

**Data e modalità della giornata sono da confermarsi in funzione dell'evoluzione Covid-19*

RI Retail Institute ITALY

Modalità didattica

L'Executive Master prevede **cinque lezioni** a partire da novembre 2020, per un percorso che si concluderà a febbraio 2020 con un **Retail Tour** finale, dove i partecipanti potranno visitare i negozi della città di Milano particolarmente rappresentativi dei temi affrontati.
La modalità didattica, strutturata in momenti **teorici** che **pratici**, prevede esercitazioni e lavori di gruppo per permettere di assimilare quanto appreso e favorire il **team working** e il **networking** tra i partecipanti. Gli interventi saranno arricchiti da **case study** significative selezionate dai docenti o raccontate direttamente da manager provenienti da aziende leader del settore.

Attestato di partecipazione

Al termine del percorso formativo, a coloro che **avranno frequentato almeno l'80% delle lezioni**, sarà riconosciuto un attestato di partecipazione.

Target partecipanti

L'Executive Master si rivolge a figure professionali quali Innovation Manager, Digital Retail Manager, Digital Marketing Manager, E-commerce Manager, Retail Manager, Visual Merchandising Manager, Trade Marketing Manager, Store Manager, Brand Manager, Senior Account, Sales Manager, Retail Designer ed esperti provenienti da aziende Retail Food & Non Food, oltre che Brand company, fornitori di servizi e agenzie.

Faculty

La docenza delle lezioni è affidata a:

- **Docenti e ricercatori** di prestigiose università italiane;
- **Esperti e professionisti** del settore retail;
- **Manager dalla comprovata expertise** che porteranno in aula case history particolarmente rilevanti.

Docenti e Testimonial delle scorse edizioni:

Alessandro Barchetti
Digital & Innovation Director, Unes Supermercati
Andrea Boaretto
Head of Marketing Projects, MIP Politecnico di Milano
Gianfelice Boncristiano
Co-Founder, Game Venture
Alberto Carnevale Maffé
Docente, Università Bocconi
Francesco Chiappelli
CEO & Co-Founder, Ecommerce School
Andrea Farinet
Formatore e docente, LIUC Università Cattaneo
Giovanni Flore
Retail Digital Signage Manager, Benetton Group
Alessandro Gaudenzi
Senior Industry Manager Retail, Google
Massimo Ghetti
Partner & Co-Founder, GR Advisory
Giuseppe Grandinetti
Global Head Digital Marketing, Vibram Group
Matteo Meneghetti
Co-Founder & CSO, Conic
Marcello Messina
Worldwide Head of Global Business, Tod's Group
Nadia Oliviero
Docente, Università Bicocca
Andrea Panzeri
Strategic Planning, Caffeina
Andrea Sessa
Retail Performance Analyst, Giorgio Armani
Giuseppe Stigliano
Docente presso Università IULM
Marco Zanardi
Partner, Be Ready

RI Retail Institute ITALY

Modalità di iscrizione

- Quota riservata ai soci Retail Institute Italy: **990 € (+IVA)**
- Quota per non soci Retail Institute Italy: **2.500€ (+ IVA)**

Sia le aziende socie che non socie di Retail Institute Italy potranno accedere a **quote di iscrizione agevolate** in caso di adesioni multiple da persone provenienti dalla stessa realtà aziendale.

RI Retail Institute ITALY

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione scrivere a:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Via Foro Buonaparte, 12, 20121 Milano

02 - 76016405

www.retailinstitute.it

Retail Institute
ITALY