

TRAINING COURSE

LIVE STREAMING

Strumenti per il retail omnicanale

22 Aprile 2021

09:45 - 13:00



Introduzione

Negli ultimi anni, il retail si è costantemente evoluto arrivando ad assumere forme distributive sempre più capillari e efficienti. L'online ha segnato un punto di svolta in questo processo, richiedendo alle aziende una **completa trasformazione**.

Mettere al centro il **tema dell'omnicanalità** per vuol dire infatti abbracciare un nuovo modo di fare impresa, rivendendo completamente i propri **processi**, l'**organizzazione** e, soprattutto, la **cultura aziendale**.

Il Training Course, nella sua nuova formula da mezza giornata, mira a ripercorre gli snodi essenziali che caratterizzano il cambiamento dell'azienda retail in **realtà omnicanale**, fornendone una lettura pratica tramite l'approfondimento dei **principali strumenti** a disposizione in questo processo.

Argomenti

- Breve storia del retail e l'**evoluzione del paradigma**
- **Il cliente omnicanale**, come si comporta e si intercetta
- **Il Marketing Mix** di un'azienda omnicanale
- **Supply Chain**, le modalità di approvvigionamento per portare valore all'azienda omnicanale
- **Il processo di vendita omnicanale** e la nuova relazione con il cliente

Obiettivi

- Acquisire consapevolezza del **trend evolutivo del retail**
- Apprendere la **complessità del retail omnicanale** e dei principali processi che lo caratterizzano
- Avere coscienza di **diverse strategie** possibili nei vari ambiti
- Comprendere la **responsabilità dei diversi ruoli manageriali** nel portare valore all'azienda omnicanale

Target

Il corso si rivolge principalmente a profili junior attivi in tutti gli ambiti del retail omnicanale, sia quindi figure attive presso la centrale (aree marketing, acquisti, logistica), sia provenienti dal punto vendita, come direttori di filiale o capi settore.

Modalità didattica

Il Training Course si terrà il **22 aprile 2021**, dalle ore **9.30** alle ore **13.00** in modalità online tramite la piattaforma Zoom.us. Slide esplicative e filmati supporteranno la sessione teorica e sarà incentivata l'interazione tra i partecipanti allo scopo di scambiare riflessioni e condividere le rispettive esperienze.

Pricing

Quota di partecipazione per i **soci** Retail Institute Italy: **150€ + IVA**

Quota di partecipazione per i **non soci** Retail Institute Italy: **300 € + IVA**

Early Bird di **250 € + IVA** dedicato ai **non soci** per iscrizioni effettuate entro il: **22 marzo 2021**

Docente: Luca Tiraboschi

Senior Trainer EIS e Marketing & Omnichannel Expert

Biografia

Laureato in Economia all'Università di Bergamo, ha conseguito un Master in Gestione Aziendale e Sviluppo Organizzativo presso la School of Management del Politecnico di Milano (MIP).

Professionista nel retail per oltre 20 anni, ha lavorato per una primaria azienda di commercializzazione di prodotti di elettronica di consumo dove si è occupato di marketing, loyalty ed omnicanalità.

È formatore senior e consulente in ambito innovazione e futuro per EIS - European Institute for Innovation and Sustainability, al fine di portare nuovi approcci e metodologie che consentano di acquisire competenze per gestire i cambiamenti in periodi di rapida trasformazione.

Ha ricoperto inoltre il ruolo di formatore ed esperto facilitatore in eventi fisici e digitali con scuole e università (ad esempio in ambito di progetti MIUR) e multinazionali.



CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte, 12
20211 Milano

www.retailinstitute.it

