

The logo consists of the letters 'RI' in white, bold, sans-serif font, centered within a dark red square. The background of the entire page is a blurred photograph of a man in a blue suit and glasses presenting to a group of people in a meeting room. The image is overlaid with a semi-transparent red filter and white geometric lines.

RI

Retail Institute
ITALY

CATALOGO FORMAZIONE 2022

Retail Institute Italy

The House of Retail. Dal 1995

Retail institute Italy, con oltre 200 Soci, è l'Associazione punto di riferimento del retail in Italia, nella quale sono rappresentate tutte le componenti del Retail: Retailer, Brand Company, Retail Partner.

La nostra mission è:

promuovere la cultura e lo sviluppo del settore Retail.

Sviluppare idee e progetti, stimolare il dibattito e lo scambio di conoscenze, realizzare campagne di informazione, monitorare l'innovazione ed i cambiamenti, stimolare l'incontro tra domanda e offerta, per essere aggiornati e competitivi in uno scenario di mercato sempre più complesso.

In 25 anni abbiamo realizzato più di 700 eventi e corsi di formazione ed incontrato più di 10.000 manager!



Le nostre Attività

- ▶ Business Information
- ▶ Monitoraggio Trends
- ▶ Ricerche di mercato
- ▶ Osservatori
- ▶ Eventi
- ▶ Formazione
- ▶ Retail Tour
- ▶ Award

I nostri partner internazionali



Retail Institute Germany



National Retail Federation



Federation of International
Retail Associations

RI Academy

Academy è l'area dedicata alla Formazione: tutte le iniziative vengono progettate per implementare ed aggiornare le competenze delle figure operanti nel Retail.

La nostra Academy è composta da:

- **TRAINING COURSE & EXECUTIVE MASTER**

Percorsi, teorici e pratici, articolati in lezioni e strutturati per approfondire argomenti di management con l'intervento di docenti e consulenti esperti.

- **RETAIL TOUR**

Esperienze esclusive, insieme formative e di confronto, viaggi alla scoperta degli store più innovativi dei più importanti retailer nazionali ed internazionali.

- **FORMAZIONE AD HOC**

Corsi strutturati su misura per soddisfare specifiche esigenze formative dell'Azienda committente.



Executive Master

Durata: 6 gg

● Digital Retail Innovation

TEMI

- La gestione della relazione con il cliente nel retail Phygital
- Data Driven Retail & CRM
- Supply Chain Omnicanale
- Drive to store & Instore Technologies
- Customer Centricity instore & online
- Retail Tour

TARGET

- Digital Innovation Manager
- Omnichannel Manager
- Digital Communication Manager
- E-commerce Manager
- Customer Data Analyst
- CRM Manager
- Supply Chain Manager

● Retail Design & Visual Merchandising

TEMI

- Retail Design & Retail Marketing
- Brand Storytelling Instore
- Omnicanalità Instore
- Visual Merchandising & Comunicazione Instore
- Retail Design e sostenibilità
- Retail Tour

TARGET

- Visual Merchandiser
- Merchandiser
- Store Manager
- Retail Manager
- Brand Manager
- Marketing Manager
- Communication Manager

● Digital Selling

in collaborazione con



TARGET

TEMI

- I principali canali di vendita online
- La costruzione dei processi
- Gli strumenti fisici e l'ambientazione
- La neuroscienza della comunicazione digitale
- L'esperienza online come premessa per l'esperienza in negozio
- I nuovi modelli di Customer Journey
- Live Sales come tool di Brand Awareness
- Le misure di Performance della vendita digitale

- Marketing Manager
- Digital Marketing Manager
- E-commerce Manager
- Innovation Manager
- Brand Manager
- Retail Manager
- Imprenditori



Training Course

Durata: 1 g

● DIGITAL & OMNICHANNEL

- Phygital Customer Journey: instore, online, at home
- Data Driven Retail & CRM
- Dal Proximity Marketing al Drive to store: strategie per il retail
- La gestione di un Customer Service Omnicanale
- E-commerce: strumenti per una vetrina online performante
- La Supply Chain come modello indirizzato alla sostenibilità
- Brand Reputation Online

● CATEGORY MANAGEMENT & PRIVATE LABEL

- Category Management & Segmentazione dell'Offerta
- Private Label
- Trade Marketing & Negoziazione

● PEOPLE MANAGEMENT & SHOPPER ENGAGEMENT

- Neuroscienze nella vendita
- Meeting of the Mind
- Gestire e motivare le risorse umane nel retail
- Team e group coaching - Base e Avanzato
- Strumenti per il coaching individuale - Base e Avanzato
- Shopper Engagement
- Business Agility

● VISUAL & BRAND COMMUNICATION

- Tecniche di neuromarketing per attrarre il consumatore instore
- I principi di Visual Merchandising nel New Normal
- Le vetrine come strumento di ingaggio dello shopper
- Concept Development nel Retail
- Storytelling della Marca



Training Course TARGET

● DIGITAL & OMNICHANNEL

- Digital Innovation Manager
- E-commerce Manager
- Omnichannel Manager
- Customer Data Analyst
- CRM Manager
- Supply Chain Manager
- Sustainability & CSR

● CATEGORY MANAGEMENT & PRIVATE LABEL

- Category Manager
- Buyer
- Trade Marketing Manager
- Sales Account
- Product Manager
- Planning Manager
- Shopper Analyst

● PEOPLE MANAGEMENT & SHOPPER ENGAGEMENT

- Retail Manager
- Store Manager
- Department Manager
- Sales Account
- Area Manager
- District Manager

● VISUAL & BRAND COMMUNICATION

- Visual Merchandiser
- Store Manager
- Retail Manager
- Merchandiser
- Brand Manager
- Marketing Manager
- Communication Manager



RI

Retail Institute
ITALY

Per informazioni

Foro Buonaparte, 12 - 20121 MILANO

Tel. +39 02 76016405

E-mail: formazione@retailinstitute.it

Website: www.retailinstitute.it



ANDREA BOARETTO
Founder & CEO Personalive e Adjunct
Professor of Multichannel Marketing,
MIP Politecnico di Milano



LUIGI DI GENUA
Trainer esperto di Communication in
Relationship, Professional Certified
Coach ICF



ELENA MARANGON
Senior Supply Chain Expert



MARCELLO MESSINA
Esperto di E-business,
CRM e Omnichannel



VITTORIO RAVAIOLI
Professionista e Docente
del Digitale



MARCO ZANARDI
Presidente Retail Institute Italy &
Adjunct professor,
Università Bicocca Milano



FRANCESCA ZORZETTO
Visual Merchandising
Trainer & Consultant