

The logo consists of the letters 'RI' in white, bold, sans-serif font, set against a dark red square background.

RI

Retail Institute
ITALY

The background is a blurred photograph of a business meeting. A man in a blue suit and glasses is standing and gesturing towards a whiteboard. Other people are seated around a table, some looking at laptops. The image is overlaid with a semi-transparent red filter and white geometric lines.

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



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

TARGET

- 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
- Strumenti di Social Commerce
- 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