

TRAINING COURSE

LIVE STREAMING

**Private Label & marca del
distributore: un'evoluzione ricca di
opportunità per retailer e produttori**

13 maggio 2022

09:30 - 18:00

Introduzione

Da alcuni anni il paradigma storico della **Private Label**, marchio “dall’identità riflessa”, sta rapidamente mutando in una marca vera e propria, creando **nuovi scenari di potenziale conflitto** e, soprattutto, di **nuova collaborazione tra gli attori delle filiere del largo consumo**.

In Italia, come in altri mercati occidentali maturi, ma anche Sudafrica, India, Cina per citare solo alcune delle economie emergenti, la Private Label offre nuove e inesplorate opportunità di sviluppo per le imprese retail, di produzione e della supply-chain, a beneficio di tutte le marche, senza dovere più distinguere tra “industriali” e “del distributore”.

Si rende necessario quindi comprendere l’attuale contesto nazionale e internazionale, per **definire una strategia di marketing e branding efficace**, per proporre una Private Label innovativa e di qualità per rimanere competitivi in un mercato sempre in evoluzione.

Argomenti

- Il **panorama del retail nazionale e internazionale**, profili, tendenze, prospettive
- **Analisi della strategia di marketing e branding** del retailer
- **Marca del distributore** tra qualità, prezzo, innovazione
- Marca del distributore e **mercati internazionali**

Obiettivi

- Comprendere l'**evoluzione delle Private Label** nel panorama retail nazionale e internazionale, cogliendo le tendenze e prospettive in atto
- Assimilare gli strumenti utili a definire una **strategia di marketing e branding** impattante
- Far propri gli elementi necessari per realizzare una **marca di qualità e innovativa**, in grado di competere nei mercati internazionali
- Trarre spunti utili da applicare nel proprio contesto lavorativo

Target

Il corso si rivolge a profili dell'industria e della distribuzione che gestiscono gli assortimenti come Buyer, Category Manager e Sales Account che vogliono arricchire le proprie competenze in materia.

Modalità didattica

Il corso si terrà online il **13 maggio 2022** tramite la piattaforma Zoom, dalle ore **9.30** alle ore **18.00**. I contenuti teorici saranno supportati da esercitazioni pratiche, oltre che momenti di confronto e interazione tra partecipanti.

Pricing

Per i [soci](#) Retail Institute Italy il Training Course ha un costo di **250 € + IVA**.

Per i non soci la partecipazione ha un costo pari a **500 € + IVA**.

Per i non soci è previsto **uno speciale Early Bird: 400 € + IVA** per iscrizioni effettuate entro il **13 aprile 2022**.

Il corso è parte del **pacchetto Category & Private Label**, tramite cui è possibile partecipare a tre Training Course* al prezzo di due. Per i soci il prezzo del pacchetto è pari a **500 euro + iva**, per i non soci **1.000 euro + iva**.

*La partecipazione è valida per la singola persona.

Scopri gli altri corsi parte del pacchetto **Category & Private Label**:

- **Category Management: contesto e leva per collaborazioni profittevoli tra produttori e distributori** – 15 marzo 2022
- **Trade Marketing & Negoziazione: opportunità e metodi per una relazione di successo** – 22 settembre 2022

Docente: Paolo Palomba

Managing Partner Expertise on Field, IPLC Italia

Biografia

Paolo Palomba è un C-level Manager, consulente e docente, ha maturato una lunga esperienza in e con imprese retail e di produzione di largo consumo come **Conad, Leclerc, Sigma.D.IT, Coop, Daymon** e, in **Altromercato**, anche come fornitore partner dell'offerta fair trade di **Esselunga**.

MDD (Marca del Distributore) e Category Management sono passioni durature insieme all'impegno per lo sviluppo di filiere sostenibili.

Tra gli altri brand ha ideato, lanciato e sviluppato Sapori & Dintorni **CONAD**, anche all'estero. Nell'esperienza corrente affianca a livello nazionale ed internazionale, con diversi colleghi nel mondo, imprese di distribuzione, produzione, packaging, ingredienti, ecc. delle filiere del largo consumo e MDD-Private Label.

È Managing Partner di Expertise on Field per **IPLC Italia**, docente in **Master e MBA Food&Wine, MDD e Category Management, Trade Marketing e Negoziazione, Internazionalizzazione**.



CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

formazione@retailinstitute.it

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12
20211 Milano

www.retailinstitute.it

