

The logo consists of the letters 'RI' in white, set against a solid red square background.

Retail Institute
ITALY

CATALOGO FORMAZIONE 2023

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.**

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

Le nostre Attività

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

I nostri partner internazionali



Retail Institute Germany



National Retail Federation



Federation of International Retail Associations

Academy è l'area dedicata alla Formazione: tutte le iniziative vengono progettate per implementare e 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 e internazionali.

- **FORMAZIONE AD HOC**

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





Training Course

Durata: 1 giorno

DIGITAL & OMNICHANNEL

- Brand Reputation Online
- Data Driven Retail & CRM
- Dal Proximity Marketing al Drive to store: strategie per il retail
- Digital Selling Ceremony
- Phygital Customer Journey: instore, online, at home
- Immersive Experience & Augmented Spaces

PEOPLE MANAGEMENT & SHOPPER ENGAGEMENT

- La vendita efficace con il supporto delle neuroscienze
- La motivazione del team del punto vendita come elemento distintivo nel retail omnicanale
- Lo sviluppo personale in azienda con gli strumenti del coaching
- Shopper Engagement: strategie omnicanali per la fidelizzazione del cliente in store
- Meeting of The Minds: riconoscere e valorizzare le diversità del team

CATEGORY MANAGEMENT & PRIVATE LABEL

- Category Management: contesto e leva per collaborazioni profittevoli tra produttori e distributori
- La negoziazione "colorata" negli acquisti
- Private Label & Marca del Distributore: un'evoluzione ricca di opportunità per retailer e produttori
- Trade Marketing: opportunità e metodi per una relazione di successo

STORE & BRAND COMMUNICATION

- Le vetrine come strumento di ingaggio dello shopper
- Materiali ecocompatibili per uno store sostenibile
- Storytelling della Marca
- Tecniche di neuromarketing per attrarre il consumatore instore
- Visual Merchandising: Trend & Tool



Training Course

TARGET

DIGITAL & OMNICHANNEL

- Digital Innovation Manager
- E-commerce Manager
- Omnichannel Manager
- Customer Data Analyst
- CRM 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

STORE & BRAND COMMUNICATION

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



Executive Master

Durata: 6 giorni

Digital Retail Innovation

TEMI

- Phygital Retail, il cliente omnicanale e nuovi Trend digitali
- Strategie di Data Driven & CRM
- Proximity Marketing & Drive To store
- Nuove tecnologie: tra negozio fisico e Metaverso
- Phygital Customer Journey: instore, online, at home
- Retail Tour

TARGET

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

Retail Design & Instore Experience

TEMI

- Retail Design & Retail Trend
- Store Design & Concept
- Progettare l'esperienza Phygital
- Retail Design & sostenibilità
- Strumenti di instore communication
- Retail Tour

TARGET

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

Learning Break

Durata: 1 ora

Argomenti

- Aumentare il fatturato attraverso la gestione dello scontrino medio
- Social Selling: le potenzialità del Live Streaming Shopping
- Metaverso: come l'arte e la tecnologia potranno impattare nel futuro della Retail Experience?
- Strategie per una Customer Journey incisiva e impattante
- Dall'E-commerce al Drive To Store
- Il Neuromarketing nel Retail
- Costruire una campagna di Email Marketing efficace
- Le potenzialità di NFT e Blockchain
- Nuovi ecosistemi digitali nel Retail: da eCommerce a Marketplace e Omnicanalità
- Gestire efficacemente la chiusura della trattativa con il cliente





Retail Institute
ITALY

Per informazioni

Foro Buonaparte, 12 - 20121 MILANO

Tel. +39 02 76016405

E-mail: formazione@retailinstitute.it

Website: www.retailinstitute.it