

RI Retail Institute
ITALY

CATALOGO FORMAZIONE 2024

Retail Institute Italy

The House of Retail. Dal 1995

Retail Institute Italy è l'**Associazione** che, con oltre **200** Soci, rappresenta l'**Ecosistema** del Retail in Italia, grazie alla presenza di tutte le componenti del Retail: **Retailer, Food & Non Food Company, Service & Solutions Provider.**

La nostra mission è:
PROMUOVERE LA CULTURA E LO SVILUPPO DEL SETTORE RETAIL.

In 28 anni abbiamo realizzato più di **700 eventi e corsi di formazione**, coinvolgendo oltre **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

RI Academy

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**
Corsi della durata di una giornata strutturati per approfondire argomenti di management con l'intervento di docenti e consulenti esperti.
- **EXECUTIVE MASTER**
Percorsi formativi strutturati, composti da cinque giornate e un Retail Tour conclusivo, focalizzati su temi specifici. Le lezioni teoriche prevedono case study di approfondimento ed esercitazioni pratiche.
- **RETAIL TOUR**
Esperienze esclusive, formative e di confronto, alla scoperta degli store più innovativi di Retailer nazionali e internazionali.
- **FORMAZIONE AD HOC**
Attività formative progettate su misura per soddisfare le specifiche esigenze dell'azienda committente.
- **LEARNING BREAK**
Incontri formativi online, a cadenza mensile e della durata di un'ora, incentrati su diverse tematiche del settore Retail.
La partecipazione è gratuita per i soci RI.



Training Course

Durata: 1 giorno

DIGITAL & OMNICHANNEL

- Data Driven Retail & CRM
- Dal Proximity Marketing al Drive to store: strategie per il Retail
- Phygital Customer Journey: instore, online, at home
- Strumenti di Digital Marketing & comunicazione
- Social Media Marketing

PEOPLE MANAGEMENT & SHOPPER ENGAGEMENT

- Shopper Engagement: strategie omnichannel per la fidelizzazione del cliente in-store
- L'evoluzione del ruolo dello Store Manager
- Il Key Account Manager: sviluppo e evoluzione del ruolo
- Tecniche di Public Speaking per una comunicazione efficace

CATEGORY MANAGEMENT & PRIVATE LABEL

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

STORE & BRAND COMMUNICATION

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

RETAIL & SOSTENIBILITÀ

(novità!)

- Materiali ecocompatibili per uno store sostenibile
- Strumenti di ecodesign per la creazione di packaging sostenibili
- L'economia circolare e l'analisi dell'impatto ambientale nel settore del largo consumo
- Comunicare la sostenibilità ai consumatori

WORKSHOP: LEGO SERIOUS PLAY

(novità!)

- Pensare "Out Of The Box" con Lego Serious Play

Training Course

Target

DIGITAL & OMNICHANNEL

- Digital Innovation Manager
- E-commerce Manager
- Omnichannel Manager
- Customer Data Analyst
- Digital Marketing Manager
- Social Media Manager

CATEGORY MANAGEMENT & PRIVATE LABEL

- Category Manager
- Buyer
- Trade Marketing Manager
- 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
- Brand Manager
- Marketing Manager
- Communication Manager

RETAIL & SOSTENIBILITÀ

- Sustainability Manager
- CSR Manager
- Quality Manager
- Brand Manager
- Marketing Manager
- Communication Manager

Executive Master

Durata: 6 giorni

Digital Retail Innovation

- Phygital Retail, il cliente omnicanale e nuovi Trend digitali
- Strategie di Data Driven & CRM
- Dal Proximity Marketing al Drive To store
- Verso il negozio virtuale: dalle tecnologie in-store al Metaverso
- Phygital Customer Journey: gli strumenti per l'integrazione tra canali
- Retail Tour finale

TARGET

- Brand Manager
- CRM Manager
- Innovation Manager
- IT Manager
- Marketing Manager
- Retail Manager

Retail Design & Instore Experience

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

TARGET

- Visual Merchandising Manager
- Retail Designer
- Communication Manager
- Retail Manager
- Marketing Manager
- Architetti

Learning Break

Durata: 1 ora

Alcuni degli argomenti che saranno trattati nel corso dell'anno:

- Aumentare il fatturato attraverso la gestione dello scontrino medio
- Gestire efficacemente la chiusura della trattativa con il cliente
- Strategie di Social Media Management
- La gestione delle etichette elettroniche
- AI per prevedere la domanda dei consumatori
- AI generativa applicata alla comunicazione
- Up & Cross Selling: tecniche e benefici





RI

Retail Institute
ITALY

Per informazioni

Foro Buonaparte, 12 - 20121 MILANO

Tel. +39 02 76016405

E-mail: formazione@retailinstitute.it

Website: www.retailinstitute.it