



Retail Institute
ITALY

| Academy

CATALOGO FORMAZIONE 2026



Chi siamo

Retail Institute Italy è l'Associazione che, con **oltre 200 Soci**, rappresenta l'**ECOSISTEMA** del Retail in Italia, grazie alla presenza di tutte le sue componenti:
Retailer, Manufacturer,
Service & Solution Provider.

La nostra MISSION è **sviluppare e promuovere la cultura del Retail** attraverso l'informazione, la formazione e l'ispirazione dei protagonisti del settore.

Le attività di Retail Institute Italy

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

In 30 anni di attività
abbiamo realizzato più di
800 eventi e corsi
di formazione,
coinvolgendo oltre 15.000
professionisti,
tra docenti, esperti
di settore e manager
d'azienda.

L'Academy di Retail Institute Italy

L'Academy mette a frutto l'esperienza maturata da Retail Institute in **oltre 30 anni di attività nell'ecosistema Retail** e si impegna a offrire corsi che uniscono la **teoria alla pratica** per aiutare le persone a crescere sia a livello personale che professionale.

L'approccio didattico si basa su **due elementi** principali:

- **Docenti esperti:** l'insegnamento è affidato a professionisti e manager che condividono la loro esperienza diretta.
- **Apprendimento pratico:** applicare sul campo le conoscenze acquisite nei corsi, affrontando sfide reali.

A chi si rivolge la formazione?

I nostri corsi sono rivolti a **Retailer, Manufacturer e Service & Solution Provider** che sono interessati a sviluppare:

- Le competenze fondamentali relative alle **tematiche più attuali** in ambito Retail
- La conoscenza e l'acquisizione di strumenti utili a sviluppare l'**innovazione in azienda**
- Le **attitudini manageriali e personali** necessarie per affrontare le sfide di un mercato in continua evoluzione

L'Academy realizza inoltre percorsi di **formazione su misura**, personalizzati nei contenuti e nelle modalità di erogazione, in linea con le specifiche esigenze e gli obiettivi dell'azienda.



Perché scegliere la nostra Academy?

- ✓ Consolidata esperienza nel Retail.
- ✓ Formazione sempre aggiornata, mirata allo sviluppo delle competenze necessarie per far fronte all'evoluzione del mercato.
- ✓ Una faculty composta da professionisti con pluriennale esperienza nel settore.
- ✓ Corsi con numero limitato di persone per favorire la massima interazione tra partecipanti e docente, e garantire l'efficacia delle esercitazioni pratiche.
- ✓ Opportunità di poter ampliare il proprio networking.
- ✓ Riconoscimento di un attestato personalizzato di partecipazione, al termine dell'attività formativa.
- ✓ Quota agevolata di iscrizione per le aziende associate.

I nostri format

TRAINING COURSE

Corsi della durata di **un giorno** erogati in **modalità online**, pensati per sviluppare e rafforzare le competenze di management grazie all'esperienza di docenti qualificati e professionisti del settore.

EXECUTIVE MASTER

Un **percorso** articolato in più incontri, in **modalità Phygital**, focalizzato su argomento specifico. Le sessioni, guidate da esperti del settore, integrano teoria, casi reali ed esercitazioni pratiche per offrire un'esperienza formativa a 360°.

WORKSHOP

Aule in presenza contraddistinte da una **numerica ridotta** e un approccio fortemente pratico, pensate per favorire il **confronto** e le opportunità di **networking** tra i partecipanti. Possono svolgersi in **una o più giornate**.

RETREAT

Un'esperienza di formazione **pratica, concreta e immersiva**, organizzata in un contesto al di fuori della routine quotidiana, con l'obiettivo di favorire l'apprendimento su tematiche legate all'**innovazione** e alla **crescita personale e professionale**. Le sessioni di formazione sono intervallate da **pause rigenerative**, oltre che da momenti di connessione umana.

FORMAZIONE SU MISURA

I nostri corsi possono essere replicati **in house** e adattati alle necessità aziendali. Inoltre, progettiamo **percorsi su misura, personalizzati nei contenuti** e nelle **modalità di erogazione**, per rispondere alle specifiche esigenze e agli obiettivi condivisi dal cliente.



Le 7 Aree Tematiche

- 1. Intelligenza Artificiale**
- 2. Human & People**
- 3. Marketing & Digital**
- 4. Category Management**
- 5. Store Management**
- 6. Strategy & Innovation**
- 7. Sostenibilità**

1. Intelligenza Artificiale

L'**Intelligenza Artificiale** (AI) è una risorsa strategica fondamentale, capace di trasformare in profondità **processi** e **modelli di business**.

Grazie alla sua capacità di analizzare grandi quantità di dati, automatizzare attività complesse e generare insight predittivi, l'AI consente alle aziende di essere **più competitive sul mercato**, migliorando al contempo l'efficacia e l'efficienza dell'organizzazione interna.

Dalla gestione dei dati fino alle strategie di comunicazione, dai processi HR fino all'esperienza in-store, l'Intelligenza Artificiale si rivela uno **strumento trasversale** capace di generare valore in molteplici aree aziendali. Infatti, se integrata in modo consapevole, l'AI consente di **ottimizzare i processi**, supportare le **decisioni strategiche** e **migliorare la relazione con clienti e collaboratori**, diventando un vero motore di crescita e innovazione.

I partecipanti avranno modo di approfondire il valore dell'Intelligenza Artificiale e integrarla nei propri contesti professionali, sfruttarla al meglio per diventare protagonisti della **trasformazione digitale**.



1. Intelligenza Artificiale

I corsi

- ❑ Data-Driven Marketing & CRM: pianificare strategie con l'utilizzo dell'AI
- ❑ AI nel marketing e nella comunicazione: ottimizzare campagne e contenuti
- ❑ Tecnologie AI per l'evoluzione dell'esperienza in-store
- ❑ AI & Analytics per facilitare i processi HR
- ❑ AI per la relazione con il cliente: dal Customer Care alla vendita assistita
- ❑ Digital Retail Innovation. Il Retail nell'era dell'AI generativa – **EXECUTIVE MASTER**



2. Human & People

Quest'area è dedicata alle tematiche inerenti lo sviluppo personale e la forza del lavoro di squadra:

- Valorizzazione delle capacità, delle performance e delle diversità del **singolo individuo**, per metterne in evidenza caratteristiche e potenzialità uniche;
- Collaborazione e sinergia tra i **membri del team**, indispensabile per il raggiungimento di risultati condivisi e duraturi.

In questo contesto, si affronteranno argomenti quali: la gestione del tempo e dello stress, lo sviluppo delle proprie competenze di leadership, il miglioramento delle relazioni tra membri del team e come integrare l'Intelligenza Artificiale nella gestione dei processi HR.

L'obiettivo non è solo quello di promuovere la **crescita** e le **capacità personali**, ma anche la costruzione di un ambiente di lavoro **inclusivo** e **stimolante**, in cui le differenze individuali siano riconosciute come risorsa e diventino motore di innovazione.

Attraverso metodologie mirate, i partecipanti impareranno a trasformare il proprio potenziale individuale in **valore collettivo**, generando un equilibrio virtuoso tra performance personali e successo organizzativo.

2. Human & People

I corsi

- ☐ Tecniche di Public Speaking
- ☐ Time Management
- ☐ Gestione dello stress
- ☐ L'importanza della self-leadership: migliorare se stessi per ispirare gli altri
- ☐ Meeting of the Minds
- ☐ Team & Group Coaching
- ☐ K2 Inspire Courage: costruire il proprio io e acquisire le skill per farcela contro le difficoltà di un mondo in trasformazione – **WORKSHOP**

3. Marketing & Digital

Il successo di un'azienda si fonda sull'innovazione, sull'orientamento al cliente e sulla costante capacità di interpretare e trasformare i cambiamenti del mercato. In quest'ottica vengono proposti i corsi dell'area Marketing & Digital, caratterizzati da un taglio operativo e dall'adozione di modelli pratici, immediatamente utilizzabili nel proprio business.

Il principale obiettivo è fornire gli strumenti **più adatti** e **più innovativi** per garantire una Customer Experience eccellente, fondamentale per la soddisfazione e fidelizzazione del cliente.

I temi trattati sono variegati, dall'analisi dei trend emergenti ai vantaggi dell'integrazione dei canali passando dallo studio delle potenzialità delle nuove tecnologie per una Customer Experience distintiva e memorabile. Sempre più spazio prendono anche i **temi del digitale, dell'Intelligenza Artificiale e del Retail Media**.



3. Marketing & Digital

I corsi

- ☐ Retail Insight: prendere decisioni strategiche guidate dal comportamento dello shopper
- ☐ Phygital Customer Journey
- ☐ Retail Media: collaborazione tra industria e retailer per aumentare la redditività
- ☐ Data-Driven Marketing & CRM: pianificare strategie con l'utilizzo dell'AI
- ☐ AI nel Marketing & nella Comunicazione: ottimizzare campagne e contenuti
- ☐ Marketing Strategico
- ☐ Digital Retail Innovation. Il Retail nell'era dell'AI generativa – **EXECUTIVE MASTER**



4. Category Management

Il Retail si caratterizza da sempre come **mercato complesso, dinamico** e in **continua evoluzione**. Per i Retailer è fondamentale rimanere competitivi e per questo devono investire nello sviluppo delle competenze necessarie a valorizzare la propria offerta e a costruire relazioni proficue e durature con i distributori.

In quest'area si esploreranno strumenti chiave quali: il **Category Management**, essenziale per migliorare performance e redditività attraverso scelte mirate di assortimento, posizionamento e attività promozionali; lo sviluppo strategico della **Marca del Distributore**, per garantire un posizionamento d'insegna distintivo. Verrà inoltre approfondito il ruolo del **Trade Marketing**, leva indispensabile per costruire partnership efficaci con i fornitori, fino ad arrivare alle **Tecniche di Negoziazione**, strumento chiave per instaurare rapporti solidi e profittevoli tra le parti.

I partecipanti potranno arricchire le proprie conoscenze, con l'obiettivo di incrementare le performance complessive, rendere l'offerta più efficace e consolidare la propria competitività sul mercato.

4. Category Management

I corsi

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

5. Store Management

La corretta gestione del punto vendita è sempre più un elemento imprescindibile per offrire un'**eccellente esperienza di acquisto** e contribuire al successo dell'azienda.

I corsi di quest'area sono pensati per chi vuole acquisire o perfezionare le competenze necessarie alla **gestione efficace di un punto vendita**.

Vengono trattate tematiche strategiche e operative, dal coinvolgimento del cliente in store alla gestione del personale, dalle tecniche di vendita alla realizzazione del punto vendita ideale, anche con il supporto dell'innovazione digitale.

Concentrarsi su questi aspetti è fondamentale per aumentare la **fidelizzazione del cliente** ed essere sempre più **competitivi sul mercato**.

Un'offerta formativa pensata per i professionisti del Retail che vogliono migliorare le proprie competenze e guidare il punto vendita verso risultati **concreti e sostenibili**.



5. Store Management

I corsi

- ☐ Shopper Engagement
- ☐ Coaching in-store per il personale di vendita
- ☐ Analisi e strategie per il punto vendita ideale
- ☐ Tecnologie AI per l'evoluzione dell'esperienza in-store



6. Strategy & Innovation

Il mondo del Retail è in continua evoluzione e richiede competenze aggiornate per affrontare nuove sfide e cogliere opportunità di crescita. Quest'area formativa è pensata per coloro che intendono sviluppare competenze su **innovazione** e **pianificazione strategica**, anche attraverso **workshop esperienziali** e l'analisi di **tendenze emergenti**.

I percorsi formativi spaziano dalla definizione della strategia aziendale alla gestione dell'innovazione, dall'analisi dei trend di mercato all'adozione di nuovi modelli organizzativi. Ogni corso **unisce teoria e pratica**, offrendo strumenti concreti, casi reali e metodologie applicabili subito nel contesto Retail.

Con un approccio **dinamico** e **pragmatico**, la nostra formazione vuole fornire ai partecipanti le competenze per anticipare i cambiamenti, impostare nuove strategie anche con il **supporto di metodologie innovative** come il Design Thinking e il LEGO® SERIOUS PLAY®.



6. Strategy & Innovation

I corsi

- ☐ Marketing Strategico
- ☐ Design Thinking
- ☐ Retail & Consumer Trends
- ☐ Foresight Thinking nel Retail
- ☐ Oltre i limiti: pensiero creativo con LEGO® SERIOUS PLAY® – **WORKSHOP**
- ☐ Retail (R)evolution Leadership – **RETREAT**

7. Sostenibilità

La sostenibilità è una componente chiave per il settore Retail. Non rappresenta soltanto una risposta alle crescenti sfide ambientali e sociali, ma anche una **leva strategica** capace di **generare valore** e **differenziazione competitiva**.

I consumatori sono sempre più informati e attenti alle scelte delle aziende: premiano i Brand che dimostrano **coerenza, trasparenza e responsabilità** nelle proprie azioni.

I partecipanti potranno esplorare come **incorporare la sostenibilità all'interno delle strategie aziendali**, grazie all'analisi di casi concreti, con particolare attenzione a temi quali: la comunicazione verso il cliente, lo sviluppo di una Supply Chain responsabile e la progettazione di packaging eco-compatibili.

Saranno approfonditi approcci e metodologie per sviluppare iniziative che bilancino crescita economica, tutela ambientale e impatto sociale, contribuendo a diffondere una **cultura aziendale sostenibile** e **coerente** con le aspettative di un pubblico sempre più attento e consapevole.



7. Sostenibilità

I corsi

- ☐ Strumenti di ecodesign per la creazione di packaging sostenibili
- ☐ Comunicare la sostenibilità ai consumatori
- ☐ Supply Chain Sostenibile



La descrizione dei corsi

DATA-DRIVEN MARKETING & CRM: PIANIFICARE STRATEGIE CON L'UTILIZZO DELL'AI

I principali strumenti e modelli per integrare l'Intelligenza Artificiale a supporto del Marketing e nel CRM Data-Driven per aumentare l'efficienza strategica e operativa.

AI NEL MARKETING & NELLA COMUNICAZIONE: OTTIMIZZARE CAMPAGNE E CONTENUTI

Le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale per rendere le campagne di marketing più efficaci, migliorare la comunicazione e offrire contenuti sempre più personalizzati ai consumatori.

TECNOLOGIE AI PER L'EVOLUZIONE DELL'ESPERIENZA IN-STORE

Strumenti di Intelligenza Artificiale per perfezionare l'esperienza in-store, migliorare l'interazione con il cliente, ridurre le inefficienze operative in negozio e aumentare la Customer Satisfaction.

AI & ANALYTICS PER FACILITARE I PROCESSI HR

Come l'AI e gli strumenti di Analytics possono supportare il recruiting, la gestione HR, ottimizzando i processi decisionali, riducendo i tempi operativi e migliorando la gestione delle risorse in azienda.

Chat AI

AI PER LA RELAZIONE CON IL CLIENTE: DAL CUSTOMER CARE ALLA VENDITA ASSISTITA

Migliorare i touchpoint di contatto con il cliente sfruttando le potenzialità dell'AI in tutte le fasi della vendita e post vendita, rendendo le interazioni più efficaci, personalizzate e soddisfacenti.

EXECUTIVE MASTER

Digital Retail Innovation. Il Retail nell'era dell'AI generativa

Un percorso formativo completo sull'utilizzo dell'AI nel Retail per il miglioramento della Customer Experience, l'aumento della produttività e l'analisi dei dati a supporto delle decisioni di business.

IN COLLABORAZIONE CON **VRAI**
vision robotics
artificial
intelligence

FORMAT ESCLUSIVO

4 lezioni

1 laboratorio

2 webinar

1 Innovation Retail Tour

ARGOMENTI

Il Retail nell'era dell'AI Generativa

AI in-store

AI & Produttività

Etica & AI: le principali linee guida

AI & Data Driven Marketing

AI & Comunicazione

Privacy & AI: come rispettare il GDPR



TECNICHE DI PUBLIC SPEAKING

Strumenti e metodi per migliorare le proprie capacità di comunicazione, aumentare la sicurezza nel parlare in pubblico, saper coinvolgere maggiormente l'audience e trasmettere i messaggi in modo chiaro e persuasivo.

TIME MANAGEMENT

Tecniche e strumenti pratici per ottimizzare la produttività quotidiana, organizzare le attività in maniera strutturata e gestire efficacemente il proprio tempo.

GESTIONE DELLO STRESS

Identificare i fattori che causano stress e apprendere strategie per gestirli, migliorando il benessere personale; sviluppare metodi per accrescere concentrazione, resilienza ed equilibrio, sia in ambito professionale che personale.

L'IMPORTANZA DELLA SELF-LEADERSHIP: MIGLIORARE SE STESSI PER ISPIRARE GLI ALTRI

Strumenti pratici per potenziare le proprie capacità decisionali, gestire meglio le proprie emozioni e diventare un riferimento positivo per gli altri, dimostrando come la vera Leadership nasca dalla padronanza di sé.

MEETING OF THE MINDS

I partecipanti saranno guidati nella consapevolezza di come i propri pensieri e comportamenti possono influenzare le dinamiche e le relazioni nel team, analizzando e valorizzando le caratteristiche individuali emerse dal Profilo Emergenetics.

TEAM & GROUP COACHING

Trasferire le conoscenze teorico-pratiche sulle strategie, leve e comportamenti da adottare affinché il team sia sempre motivato e organizzato con l'obiettivo di migliorare la collaborazione e le performance aziendali.

WORKSHOP

K2 Inspire courage: costruire il proprio io e acquisire le skill per farcela contro le difficoltà di un mondo in trasformazione

IN COLLABORAZIONE CON  INFINITY
JANOITNEVNOCHU

Al giorno d'oggi il modo di lavorare delle persone, l'approccio all'ambiente di lavoro e alle relazioni interpersonali sono fortemente influenzati dal contesto di crisi e incertezza che stiamo vivendo.

Il **workshop K2** tratta di **coraggio**, agire **andando oltre quello che ci è familiare**, e lasciare quello che ci impedisce di andare avanti, per **diventare chi desideriamo**.

2 giorni di formazione immersiva ed esperienziale che attraverso video, dialoghi ed esercizi permettono di:

- **Conoscere meglio se stessi e gli altri**, capire le proprie motivazioni, paure e obiettivi
- **Superare le trappole mentali** e le paure per far accadere le cose desiderate
- Evitare la cultura della "procrastinazione" e **infondere nelle persone il senso di urgenza** nello svolgimento delle attività
- Favorire il **coraggio come mindset** nel vivere la vita quotidiana
- Imparare a **essere assertivi** preservando la relazione con l'interlocutore

Una learning experience per **valorizzare il potenziale individuale** e trasformarlo in **eccellenza professionale**.



RETAIL INSIGHT: PRENDERE DECISIONI STRATEGICHE GUIDATE DAL COMPORTAMENTO DELLO SHOPPER

Strumenti per ottimizzare le strategie di canale a supporto del Category Management, migliorare l'esperienza in-store, perfezionare display e assortimenti e rendere più efficiente il processo di acquisto, basandosi sull'analisi dei dati di mercato.

PHYGITAL CUSTOMER JOURNEY

Analisi dell'evoluzione della Phygital Customer Journey, esplorando i trend emergenti, i vantaggi dell'integrazione dei canali e le potenzialità delle nuove tecnologie per fornire strumenti utili a creare una Customer Experience distintiva e memorabile.

RETAIL MEDIA: COLLABORAZIONE TRA INDUSTRIA E RETAILER PER AUMENTARE LA REDDITTIVITÀ

Comprendere le potenzialità del Retail Media e i canali a disposizione, sia online che offline, per sviluppare e implementare strategie efficaci grazie a una stretta collaborazione tra Retailer e Manufacturer, con l'obiettivo di aumentare i profitti.

DATA-DRIVEN MARKETING & CRM: PIANIFICARE STRATEGIE CON L'UTILIZZO DELL'AI

I principali strumenti e modelli per integrare l'Intelligenza Artificiale a supporto del Marketing e nel CRM Data-Driven per aumentare l'efficienza strategica e operativa.

AI NEL MARKETING & NELLA COMUNICAZIONE: OTTIMIZZARE CAMPAGNE E CONTENUTI

Le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale per rendere le campagne di Marketing più efficaci, migliorare la comunicazione e offrire contenuti sempre più personalizzati ai consumatori.

MARKETING STRATEGICO

Il Marketing come leva strategica per differenziare l'offerta e generare vantaggio competitivo, l'analisi del mercato, la segmentazione del cliente, analisi SWOT e il Marketing Mix fino al ruolo dell'Intelligenza Artificiale.

CATEGORY MANAGEMENT: CONTESTO E LEVA PER COLLABORAZIONI PROFITTEVOLI TRA PRODUTTORI E DISTRIBUTORI

Costruire e consolidare relazioni di valore tra partner commerciali, supportando lo sviluppo strategico dell'offerta, migliorando la performance dei prodotti sul mercato e favorendo una gestione coordinata e sostenibile delle categorie.

PRIVATE LABEL: UN'EVOLUZIONE RICCA DI OPPORTUNITÀ PER RETAILER E PRODUTTORI

Le potenzialità della marca privata per Retailer e produttori, l'attuale contesto nazionale e internazionale, l'importanza di definire strategie di Marketing e Branding efficaci per sviluppare una Private Label innovativa, distintiva e di alta qualità.

TRADE MARKETING: OPPORTUNITÀ E METODI PER UNA RELAZIONE DI SUCCESSO

L'importanza della negoziazione per favorire interazioni efficaci tra Retailer e distributori, riconoscere i benefici e applicare strategie utili per costruire relazioni di valore tra le parti e prevenire situazioni di conflitto.

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE EFFICACE

Tecniche pratiche per affinare le proprie abilità negoziali, sostenere con sicurezza le proprie argomentazioni, favorire intese e accordi win-win, al fine di costruire relazioni solide e durature con la controparte.

SHOPPER ENGAGEMENT

Potenziare la relazione venditore–cliente nel canale fisico, analizzando le abitudini d’acquisto, ottimizzando le fasi di vendita, motivando il team e misurando i risultati in modo oggettivo.

COACHING IN-STORE PER IL PERSONALE DI VENDITA

Un training “On the Job”, per sviluppare maggiore consapevolezza del proprio lavoro grazie all’affiancamento, osservazione diretta, feedback immediato e riflessione guidata da parte del coach.

ANALISI E STRATEGIE PER IL PUNTO VENDITA IDEALE

Strumenti e modelli per comprendere il gap tra il posizionamento "desiderato" del prodotto in-store e quello realmente misurato, con l'obiettivo di creare il punto vendita "ideale".

TECNOLOGIE AI PER L'EVOLUZIONE DELL'ESPERIENZA IN-STORE

Implementare strumenti di Intelligenza Artificiale per perfezionare l'esperienza in-store, migliorare l'interazione con il cliente, ridurre le inefficienze operative in negozio e aumentare la Customer Satisfaction.

MARKETING STRATEGICO

Il Marketing come leva strategica per differenziare l'offerta e generare vantaggio competitivo: l'analisi del mercato, la segmentazione del cliente, analisi SWOT e il marketing mix fino al ruolo dell'Intelligenza Artificiale.

DESIGN THINKING

Un approccio focalizzato sulle persone, che segue una metodologia che integra empatia, creatività e pensiero analitico per affrontare problemi complessi e generare soluzioni concrete. Il processo si articola in cinque fasi principali: empatizzare, definire, ideare, prototipare e testare.

RETAIL & CONSUMER TRENDS

Una panoramica sulle novità emergenti del settore Retail con l'obiettivo di mettere in luce i trend attesi nel breve e lungo termine, sia a livello nazionale che internazionale, esaminando case study di successo.

FORESIGHT THINKING NEL RETAIL

Un approccio strategico e mentale che consente di esplorare e anticipare i possibili futuri scenari nel Retail, utilizzando metodologie e tecniche di analisi dedicate, per prendere decisioni consapevoli oggi al fine di prepararsi in modo proattivo al domani.

WORKSHOP

Oltre i limiti: pensiero creativo con LEGO® SERIOUS PLAY®

Il Workshop utilizza il **metodo LEGO® SERIOUS PLAY®**, un approccio esperienziale che sfrutta i mattoncini LEGO per **rappresentare situazioni e scenari reali**, e aiutare i partecipanti a **"Pensare fuori dagli schemi"**, stimolando nuove prospettive e migliorando le dinamiche di business.

Obiettivi del corso:

- Incentivare il pensiero **"Out of the Box"**
- Attivare il pensiero laterale
- **Rafforzare la comunicazione** visiva e sintetica
- **Sviluppare problem solving creativo** con tecniche strutturate e focalizzate

RETREAT

Retail (R)evolution Leadership

IN COLLABORAZIONE CON  H-FARM Business School

AI, digitalizzazione e nuovi comportamenti di consumo stanno ridisegnando il settore del Retail. Per affrontare il cambiamento in atto, servono **visione, leadership e azione**.

Il progetto è pensato per i professionisti e decision maker del settore che vogliono:

- Anticipare il cambiamento
- Rafforzare le proprie competenze
- Confrontarsi con altri leader del settore
- Guidare l'innovazione

2 giorni per ripensare il futuro del Retail, lontani dalla routine del lavoro quotidiano e immersi nel contesto dinamico e innovativo di H-Farm Campus, **uno dei poli più innovativi d'Europa**.

Il percorso offre una **prospettiva pratica, concreta e strategica**, grazie ad attività immersive e sessioni in aula focalizzate sui temi più attuali, come:

- Leadership & Growth Mindset
- Trend Emergenti & Strategic Foresight
- AI & Digital Transformation
- Digital Operational Excellence

Inoltre, il confronto con **Lumina**, società di consulenza nata in H-FARM College e gestita interamente da GenZ, offrirà nuovi modi di vedere e comprendere il mercato.



STRUMENTI DI ECODESIGN PER LA CREAZIONE DI PACKAGING SOSTENIBILI

Metodologie per il design di imballaggi sostenibili, con attenzione alle materie prime riciclabili, alle normative vigenti e ai vantaggi per i Retailer derivanti dal facilitare le pratiche di riciclo.

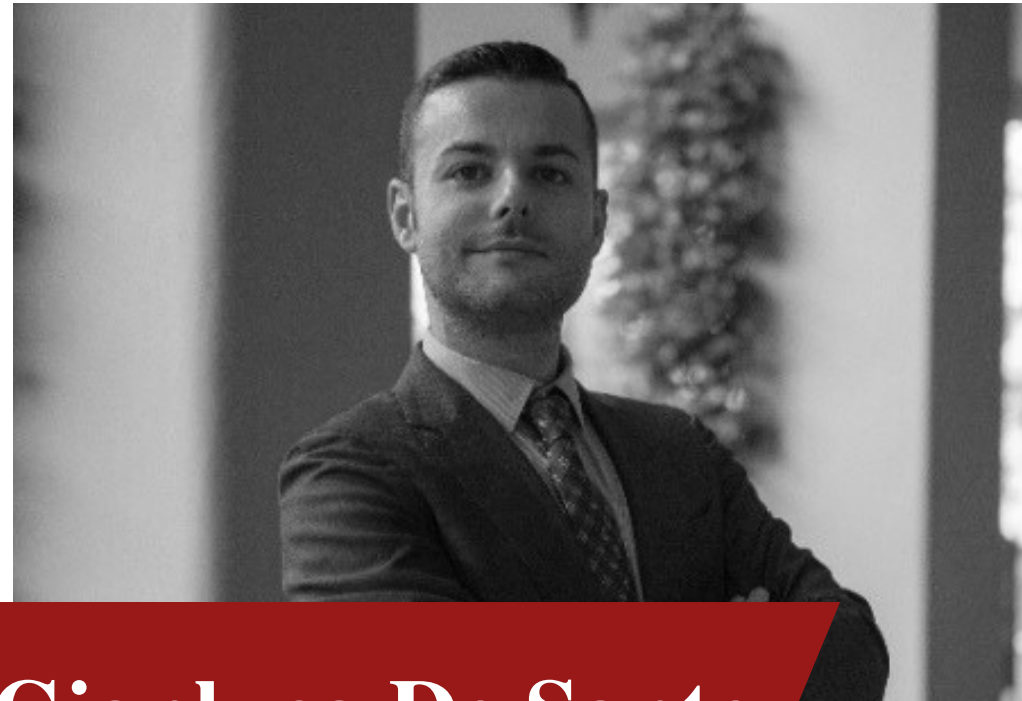
COMUNICARE LA SOSTENIBILITÀ AI CONSUMATORI

Principi chiave per sviluppare un piano di comunicazione green efficace, basato su valori di concretezza, trasparenza, coerenza e autenticità, con l'analisi dei principali driver strategici.

SUPPLY CHAIN SOSTENIBILE

Strumenti per rendere sostenibile la Supply Chain, attraverso la revisione e ottimizzazione dei processi interni, la riorganizzazione della struttura logistica e l'integrazione di soluzioni digitali.

Contattaci



Gianluca De Santo

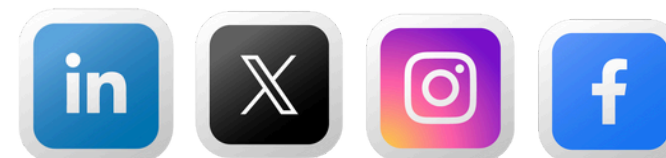
Content & Networking Director
g.desanto@retailinstitute.it
+39 3248290464



Barbara Mazzearelli

Training Manager
b.mazzearelli@retailinstitute.it
+39 3280255958

Follow Us!



www.retailinstitute.it