



Retail Institute | Academy  
ITALY

# 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:

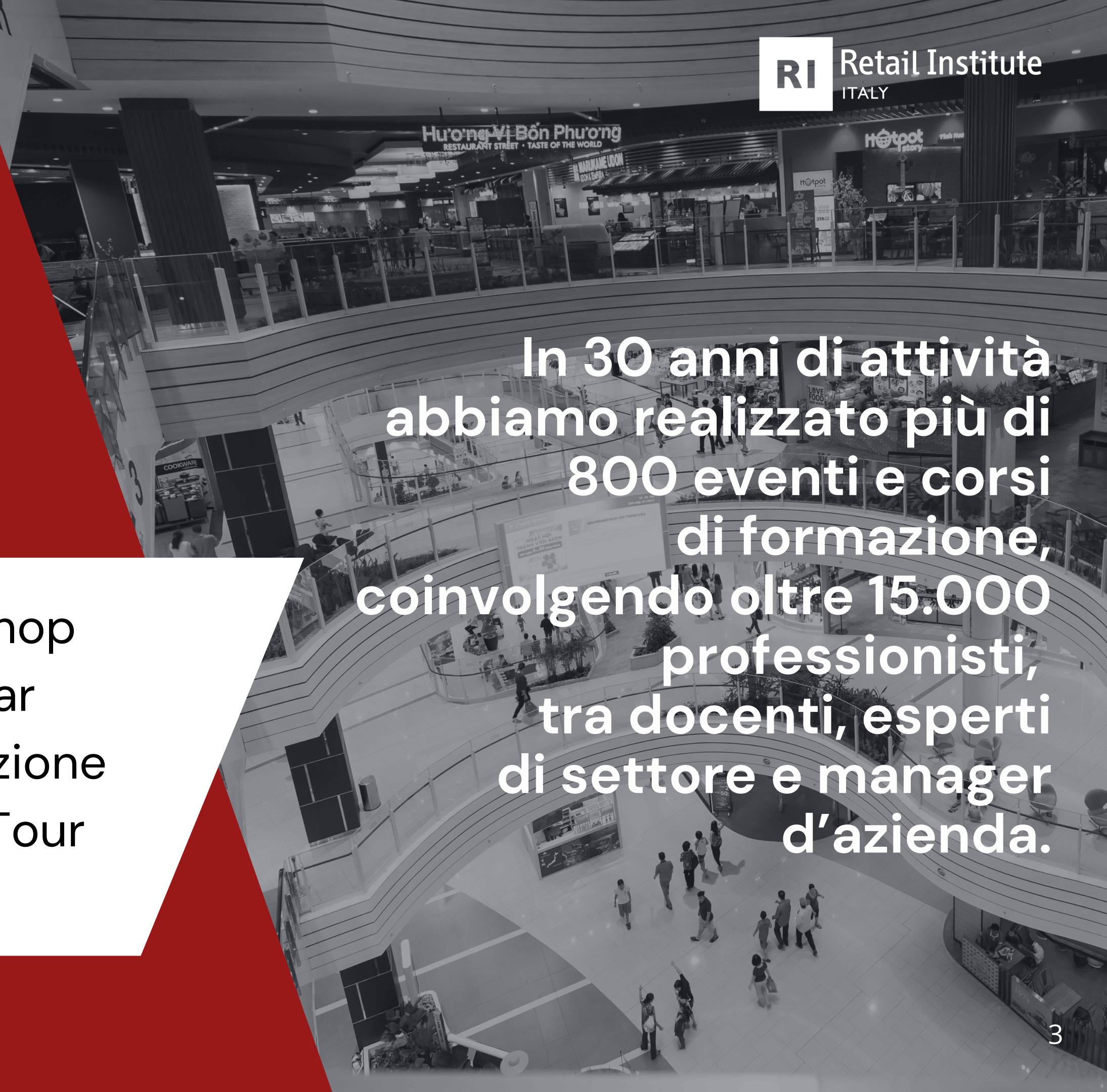
Retailer, Manufacturer,  
Service & Solution Provider.

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



### 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



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 GUIDATA 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'EVOLOUZIONE 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

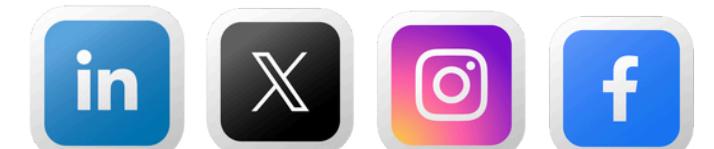
Content & Networking Director  
[g.desanto@retailinstitute.it](mailto:g.desanto@retailinstitute.it)  
+39 3248290464



## Barbara Mazzarelli

Training Manager  
[b.mazzarelli@retailinstitute.it](mailto:b.mazzarelli@retailinstitute.it)  
+39 3280255958

Follow Us!



[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)