

investi sul tuo *successo*
con la formazione

Master in Retail e Store Management ***Napoli***

Seconda Edizione

dal 7 Novembre 2011



La Formazione continua quale fattore di successo

4 mesi full-time

160 ore di didattica d'aula e 500 ore di stage in Azienda

Formazione e Stage per Store manager e Capi Reparto GDO

investi sul tuo *successo* con la formazione

Presentazione e Obiettivi del Master

Il progetto si inserisce nel quadro delle attività di espansione della Grande Distribuzione Organizzata e del Retail specializzato, e rappresenta una delle strategie per affrontare le sfide che il mercato, in continua evoluzione, costantemente impone. Sfide che richiedono grande professionalità unita a una profonda conoscenza del settore e del mercato. Certamente l'alto numero di Punti di Vendita e lo sviluppo previsto dei prossimi anni, con la relativa crescita delle Risorse attualmente impegnate nelle strutture organizzative di vendita, rendono indispensabile una disponibilità di risorse professionalizzate necessaria per supportare adeguatamente le nuove aperture e consentire il ricambio fisiologico per quelle già operative. La forte competizione che caratterizza l'attuale scenario economico suggerisce, infatti, una formazione specifica e specialistica ad ogni livello aziendale che abiliti le diverse figure professionali ad acquisire un approccio alle problematiche decisionali ed operative di tipo interfunzionale e/o polifunzionale. La proposta tende perciò a superare il concetto di corso professionale statico per quello più ampio di "azione formativa globale, individualizzata e flessibile che determina qualità, specializzazione ed alta professionalità".

L'obiettivo generale è l'incremento di competitività, con la messa a punto di un modello di formazione adeguato, per contenuti e modalità di erogazione, con particolare attenzione ai bisogni del settore di riferimento.

Il **Master in Retail e Store Management**, promosso dalla **Scinti Roger consulting S.r.l.** in collaborazione con **Euronics Gruppo Tufano, Sunrise Supermercati Srl, Risparmio Casa Srl, Gruppo GDA Spa**, è progettato per sviluppare specifiche competenze nell'area del management distributivo e del retail; ha l'obiettivo di trasferire le competenze tecniche e manageriali necessarie ad operare nel settore ed è finalizzato alla formazione di **Store manager** e **Capi reparto Gdo**, giovani risorse ad elevato potenziale, in grado di ricoprire, in prospettiva, un ruolo di responsabilità e di gestione di punti vendita o reparti /settori.

I Partners dell'iniziativa

CHI SONO:

Euronics Gruppo Tufano: Il Gruppo Tufano è leader in Campania e tra i primi quindici in Italia nel settore della commercializzazione di elettrodomestici ed elettronica di consumo. Con il trascorrere degli anni il Gruppo Tufano è cresciuto sempre più, fino ad assumere il ruolo di leader nella realtà campana e non solo, diventando punto di riferimento per quanto riguarda la vendita di materiale elettrico ed elettrodomestici. Con i suoi 18 punti vendita, distribuiti in diverse regioni del Centro-Sud, e i suoi 440 dipendenti soddisfa più di un 1.500.000 clienti.

Sunrise Supermercati: La Sunrise Supermercati nasce nel 2006 dallo sforzo imprenditoriale della famiglia Apuzzo e ad oggi si pone come un'azienda con interesse ad un progetto di espansione in Campania. Con 20 punti vendita e 400 dipendenti che la rappresentano e ne fanno il punto di forza, è un'azienda giovane che punta ad intraprendere nuove sfide nella realtà della distribuzione organizzata.

Risparmio Casa: Risparmio Casa è un brand attivo da circa 15 anni, la lunga esperienza lo rende uno specializzato leader nel suo segmento di mercato. L'ulteriore sviluppo, in corso e previsto per i prossimi anni, pone Risparmio Casa come una realtà di riferimento nazionale. Con i suoi circa 60 punti vendita, Risparmio Casa è presente in 15 regioni. Le categorie merceologiche che compongono l'assortimento sono in continua evoluzione per migliorare l'offerta, e il pay-off del marchio "TUTTO PER LA CASA" sintetizza lo spirito del punto vendita.



investi sul tuo *successo* con la formazione

GDA Group: Azienda della Grande Distribuzione Organizzata di beni del largo e generale consumo, operante nel Centro-Sud Italia, attraverso una serie di punti vendita al dettaglio e all'ingrosso con relative insegne (Futura - Maxi ed Iper Store; Pick -up Supermercati; Talento Professional Store - Cash & Carry).

LA MISSION

La Missione delle Società partners è quella di rappresentare per il Cliente la migliore GARANZIA per la qualità e la competitività dei prodotti in assortimento.

- La Cultura Aziendale di ognuna delle Società che partecipano al Master è basata sul lavoro di gruppo e su una comunicazione aperta e fluida tra le diverse aree aziendali, richiedendo performance molto alte.
- Tutte offrono un ambiente lavorativo dinamico nel quale ogni idea è valutata e promossa, con una sempre maggiore attenzione alla formazione e alla stabilità lavorativa.

Aree professionali di interesse

Lo Store manager:

La formula di vendita delle Società partners prevede un Responsabile di Filiale molto operativo, consapevole di dover intervenire in prima persona nei diversi ambiti della sua organizzazione. I Partners, caratterizzati da una struttura di lavoro estremamente sottile e flessibile, richiedono da parte del Responsabile di Filiale una predisposizione al problem solving, una visione d'assieme ed una capacità di gestire il gruppo di lavoro coordinandolo e motivandolo. Le relazioni con la sede Centrale dell'azienda è la capacità di tradurre in pratica, day by day, la mission di cui è testimone, oltre a confrontarsi e misurarsi con gli obiettivi che gli saranno assegnati, ne fanno una professionalità competente e tesa al raggiungimento dei risultati.

Il Capo reparto:

Figura centrale nelle strutture di vendita medio - grandi, ha un approccio estremamente operativo, ma con la piena responsabilità del risultato economico del reparto merceologico affidatogli. Buon organizzatore del suo gruppo di lavoro, gestisce le merceologie di pertinenza con riguardo al visual merchandising e alla fase di riordino, rispondendo degli stock. Le vendite del reparto hanno nei suoi obiettivi il maggior peso, anche se particolare importanza è data ai margini e alle differenze inventariali. Gli è richiesto una buona predisposizione nella gestione delle Risorse Umane, per il suo gruppo di lavoro è guida e motivatore, il primo punto di riferimento. Predisposto al lavoro in team è parte integrante e partecipe degli obiettivi complessivi dell'unità di vendita.



investi sul tuo *successo*
con la formazione

Tempi di attuazione, durata e frequenza

ATTIVITÀ DIDATTICA IN AULA	7 NOVEMBRE - 3 DICEMBRE
ASSEGNAZIONE STAGE	DA DICEMBRE 2011
ATTIVAZIONE STAGE	DA DICEMBRE 2011

Il percorso formativo sarà articolato in più fasi a carattere teorico-pratico, per un totale di **660 ore** così suddivise:

ATTIVITÀ DIDATTICA IN AULA	160 ore
STAGE	500 ore

Il Master, per la parte didattica d'aula, prevede la frequenza obbligatoria, dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00.

Durante le settimane d'aula i partecipanti avranno modo di esercitarsi attivamente attraverso simulazioni, role playing, case history.

Conclusa la parte didattica d'aula, tutti i partecipanti svolgeranno uno stage presso l'organizzazione vendita delle Aziende/Società partners che prevede l'applicazione sul campo delle nozioni apprese in aula ed il confronto con il tutor aziendale.

Le sessioni didattiche d'aula si terranno a Napoli presso sede convenzionata con la Scinti Roger consulting S.r.l.

La fase di stage, della durata di 3 mesi, si svolgerà presso le sedi dell'azienda partner e/o punti vendita dislocati sul territorio delle regioni dove insistono Filiali delle Aziende Partner del Master.

La Scinti Roger consulting e le Aziende/Società partners si riservano la possibilità di procrastinare l'inizio del periodo di stage fino a 12 mesi dalla conclusione della formazione d'aula.

Le sedi di destinazione dello stage saranno stabilite insindacabilmente, a seguito della scelta effettuata dalle Aziende o Società ospitanti gli stagisti, dalla Scinti Roger consulting in collaborazione con le Aziende/Società partners si rende noto che le sedi di svolgimento dello stage potranno essere individuate sull'intero territorio nazionale.

Si rendono note alcune condizioni che determinano il venir meno del diritto allo stage

1. Il partecipante rifiuta, per qualsivoglia motivo, di iniziare lo stage nel periodo di tempo indicato o nella sede di destinazione previsti dalla Scinti Roger consulting e dall'Azienda/Società ospitante;
2. Il partecipante decide, a propria discrezione, di abbandonare lo stage durante il periodo del suo svolgimento; si rende noto che non sarà possibile effettuare o recuperare lo stage o frazioni di esso in un periodo diverso da quello stabilito;
3. Il partecipante omette di dichiarare, in sede di selezione, nel CV inviato, o nella eventuale giornata di assessment, la sussistenza di situazioni di incompatibilità con la fase di stage: lo stage è incompatibile normativamente (Decreto Ministeriale 192/1998) e di fatto (svolgimento full-time) con qualunque altra attività e/o lavoro in corso (per es.: contratti a tempo determinato/indeterminato/a progetto/altro stage);
4. Qualora, nel corso dello stage, il partecipante si renda responsabile di gravi violazioni del codice di comportamento dell'Azienda ospitante, previa mera comunicazione del comportamento censurabile alla Scinti Roger S.r.l., l'Azienda avrà facoltà di interrompere lo stage del singolo tirocinante, nel rispetto delle procedure di legge e contrattuali applicabili al caso di specie.

In tutti questi casi il partecipante rinuncia espressamente a qualsiasi forma di rimborso, totale o parziale, della quota d'iscrizione al Master.

investi sul tuo *successo* con la formazione

Struttura del programma

Il programma d'aula si articola in moduli didattici organizzati su 4 settimane consecutive.

I moduli didattici:

- **Analisi dello scenario distributivo:** vengono fornite le basi per la comprensione del settore della Grande Distribuzione Organizzata attraverso una puntuale disamina sui principali aspetti che lo caratterizzano.
- **Politiche di marketing e di retail mix:** vengono analizzate le leve del marketing e del retail mix.
- **Supply chain - La logistica e le attività operative:** vengono spiegate le logiche alla base della supply chain, della relazione con i fornitori e delle attività operative di approvvigionamento/riordino della merce.
- **Elementi di Information Technology - Attività del Controllo di Gestione:** viene sviluppata una panoramica completa sull'uso della tecnologia nella gestione e nel trattamento dell'informazione nel moderno Punto Vendita della Grande Distribuzione Organizzata e sulle metodologie del Controllo di Gestione.
- **La gestione economica del Punto Vendita:** attraverso gli strumenti di analisi e di gestione delle attività vengono evidenziate le dinamiche connesse alla gestione del punto vendita.
- **La struttura organizzativa - L'organizzazione e la Gestione delle Risorse Umane:** partendo dalla struttura organizzativa, vengono analizzati gli strumenti di lettura del contesto organizzativo aziendale, con particolare riferimento alla gestione delle risorse umane.
- **Sviluppo delle capacità manageriali:** vengono forniti gli strumenti utili allo sviluppo di un atteggiamento orientato al conseguimento dei risultati e delle tecniche per la gestione degli obiettivi e delle priorità, nonché la capacità di governare i propri collaboratori attraverso la comunicazione come strumento di gestione.

Requisiti per l'ammissione

Il Master è a numero chiuso (**massimo 25 iscritti**) ed è rivolto a giovani diplomati e neo-laureati, di tutte le regioni italiane, particolarmente motivati, dinamici, flessibili, predisposti al lavoro in team e al problem solving, di età compresa tra i 19 e i 32 anni.

La selezione è rivolta a candidati/partecipanti ambosessi ai sensi della normativa vigente (L. 903/77).

La Società promotrice del Master si riserva il diritto insindacabile di derogare al requisito dell'età, laddove ritenesse di trovarsi a valutare l'iscrizione di un/una candidato/a particolarmente motivato, o in possesso di requisiti e condizioni particolarmente adatti al Master.

Modalità di iscrizione

Le domande di ammissione al *Master* dovranno pervenire alla **Scinti Roger consulting S.r.l** entro il **28 Ottobre 2011**, utilizzando l'apposito modulo disponibile sul sito. Tale domanda dovrà essere inoltrata a mezzo raccomandata - indirizzata a: **Scinti Roger consulting S.r.l- Segreteria Organizzativa del Master in Retail e Store Management- Piazza G.Marconi n° 9, 80054 Gragnano. (NA)**. Alla domanda di ammissione occorre allegare copia del documento di identità, curriculum vitae, lettera motivazionale e due foto formato tessera.

Le domande di ammissione pervenute oltre il termine fissato, saranno prese in considerazione solo in caso di posti disponibili e a discrezione della Direzione del Master.

Le domande di iscrizione saranno valutate da un Comitato di Selezione, sulla base del curriculum vitae e della lettera motivazionale pervenuti.

A parità di criteri, avranno precedenza le domande di ammissione pervenute prima.

A discrezione della Direzione del Master, i candidati potranno essere contattati per lo svolgimento di un colloquio conoscitivo e motivazionale con il Comitato di Selezione.

investi sul tuo *successo*
con la formazione

Costi di iscrizione e frequenza; rimborso spese stage

La quota di iscrizione e frequenza a carico dei partecipanti è di € 3.300,00 (IVA inclusa) e comprende le docenze e il materiale didattico.

L'importo è da frazionare in due soluzioni: € 800,00 al momento dell'iscrizione e € 2.500,00 da versare entro 10 giorni dalla data d'iscrizione.

Durante il periodo di stage (3 mesi full-time per 40 ore settimanali) ogni partecipante potrà ricevere un rimborso spese, ad insindacabile e esclusiva discrezione delle Aziende/Società partners ospitanti gli stagisti, sia per l'effettiva erogazione che per l'entità. Nel caso di assenze l'eventuale rimborso spese sarà ridotto.

Gli interessati potranno raccogliere direttamente ogni altra informazione di dettaglio rivolgendosi alla Segreteria Organizzativa del Master tramite mail o telefono formazione@scintiroger.it, tel 081/7877506 (lun - ven ore 9:00 - 13:30)

Segreteria organizzativa del Master in Retail e Store Management

Tel 081. 7877506, Fax 081. 7502820, sito web: www.scintiroger.it e-mail: formazione@scintiroger.it

Scinti Roger consulting S.r.l. - Piazza G. Marconi n° 9, 80054 Gragnano, (NA)

Le informazioni inserite dai candidati nel curriculum vitae e nella domanda di ammissione saranno utilizzate esclusivamente per le finalità istituzionali, nel rispetto del D. LGS. 196/2003