



scintiroger  
CONSULTING

in collaborazione con



investi sul tuo *successo*  
con la formazione



Master con Stage

in **Retail**

e **Store Management**

NAPOLI  
PRIMA EDIZIONE

*Formazione e Stage per Store manager e Ispettori di zona*

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

## Master in Retail e Store Management

PRIMA EDIZIONE

Napoli, dall'11 ottobre 2010

investi sul tuo *successo* con la formazione

4 mesi full-time

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

**Formazione e Stage per Store manager e Ispettori di zona**

### ■ Presentazione e Obiettivi del Master

Il progetto si inserisce nel quadro delle attività di espansione della Grande Distribuzione Organizzata, 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 nella struttura organizzativa di vendita, rendono indispensabile una disponibilità di risorse professionalizzate necessaria per supportare adeguatamente le nuove aperture. 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 **MD Lillo 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 Ispettori di zona**, giovani risorse ad elevato potenziale, in grado di ricoprire in prospettiva un ruolo di responsabilità e di gestione di uno o più punti vendita.



## ■ Partner dell'iniziativa

### ■ Chi è MD

MD è una delle maggiori imprese della G.D.O. in Italia con oltre **250 punti di vendita diretti ed affiliati**, opera nel canale discount e dà lavoro a più di **1.500 dipendenti**; è la prima azienda discount italiana per filiali dirette nel centro sud.

La Direzione MD è situata nell'area industriale di Gricignano d'Aversa in provincia di Caserta dove sorge anche il centro di distribuzione che si estende su una superficie di 55.000 mq. coperti attrezzato con le più moderne tecnologie informatiche.

Da Gennaio 2009 è operativo in Sicilia un nuovo centro di distribuzione di 20.000 mq, nella zona industriale di Enna.

L'insediamento favorirà ulteriormente l'occupazione giovanile e svilupperà nuovi rapporti con Aziende di produzione di prodotti alimentari siciliani.

### ■ Storia del gruppo

MD nasce nel 1994 per iniziativa del Gruppo Podini con l'obiettivo di implementare la formula discount in tutta l'area centro meridionale:

- La prima filiale si inaugura a Mugnano di Napoli nel settembre 1994;
- Dal 1995 al 1997 vengono aperti 80 punti vendita;
- Tra il 1995 ed il 2000 grazie ad alcune importanti acquisizioni MD aumenta notevolmente la sua presenza in Puglia ed in Molise;
- Nel 2000 inizia lo sviluppo del canale Franchising;
- Nel 2005 MD si espande in Sicilia e nelle Marche;
- Nel 2008 inizia lo sviluppo in Sardegna.
- Nei prossimi anni MD investirà oltre 40 milioni di Euro con l'apertura di 60 punti vendita.

### ■ La Mission

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

La politica della qualità è parte integrante della Missione MD; essa è perseguita scientificamente scegliendo i migliori fornitori, individuando i prodotti con la migliore qualità da proporre ai propri clienti e scartando le offerte basate su logiche di esclusivo risparmio economico. Per perseguire questa filosofia, in MD ogni singolo prodotto proposto nel punto di vendita viene rigorosamente testato in laboratori di analisi accreditati assicurando la sicurezza dei prodotti in assortimento dall'atto del ricevimento fino al consumatore.

La politica del prezzo è complementare a quella della qualità. I prezzi sono tutti stabiliti in maniera da essere concorrenziali. Sulla base di questa politica, si può senz'altro affermare che confrontando a parità di paniere la spesa effettuata in MD, il Cliente può risparmiare fino al 50%.

L'assortimento MD è costituito da circa 1500 referenze Food studiate per ottenere un corretto equilibrio tra ampiezza e profondità dell'offerta con l'intento di soddisfare tutti i bisogni tipici della famiglia italiana. MD pone particolare attenzione nella composizione del proprio assortimento; professionisti altamente qualificati studiano e scelgono i migliori e più adatti mercati per ciascun prodotto con programmazioni anticipate ed impegnando ingenti volumi. Ad arricchire questa offerta, MD propone una gamma di prodotti non food attuali e di largo consumo e sempre a prezzi concorrenziali.

## ■ Aree professionali di interesse

### **Lo Store manager:**

La formula di vendita del discount prevede un Responsabile di Filiale molto operativo, consapevole di dover intervenire in prima persona nei diversi ambiti della sua organizzazione. I discount, 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 dati, ne fanno una professionalità competente e tesa al raggiungimento dei risultati.

### **L'Ispettore di zona:**

La diffusione sul territorio nazionale, di fatto al Centro-Sud, sebbene con una forte concentrazione per Regioni, con un numero di Filiali Considerevoli, rendono indispensabile il coordinamento intermedio, quindi la gestione ed il controllo dei Punti Vendita, attraverso una rete di Ispettori. Conoscitori della vita del Punto Vendita in tutte le sue sfaccettature, garantiscono il necessario supporto ai Responsabili di Filiale nella conduzione delle unità loro affidate, ne stimolano il miglioramento delle performances di vendita, garantendo il costante adeguamento del Negozio agli standard d'immagine aziendale.



## ■ Tempi di attuazione, durata e frequenza

### **ATTIVITÀ DIDATTICA IN AULA | 1 OTTOBRE - 6 NOVEMBRE** **ASSEGNAZIONE STAGE NOVEMBRE 2010** **ATTIVAZIONE STAGE NOVEMBRE 2010**

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 MD Lillo 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 della regione Campania.**

## ■ 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 trat-

tamento 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 40 iscritti**) e con preselezione d'ingresso ed è rivolto a giovani diplomati e neo-laureati, di tutte le regioni italiane presidiate dall'insegna partner, particolarmente motivati, dinamici, flessibili, predisposti al lavoro in team e al problem solving, di età compresa tra i 20 e i 32 anni. La selezione è rivolta a candidati/partecipanti ambosessi ai sensi della normativa vigente (L. 903/77).

## ■ Modalità di iscrizione

Le domande di ammissione al **Master** dovranno pervenire alla **Scinti Roger consulting S.r.l** entro il **20 settembre 2010**, 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.



## ■ 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, il materiale didattico, e l'utilizzo di workstation attrezzate. 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 di iscrizione.

Lo staff del Master si impegna a supportare i partecipanti fuori sede nella ricerca di soluzioni abitative (stipulando specifiche convenzioni) per il periodo di permanenza a Napoli durante la fase d'aula.

Durante il periodo di stage (3 mesi full-time per 40 ore settimanali) ogni partecipante riceverà un rimborso mensile di € 700,00\*, per un importo totale pari a 2.100,00\*. Nel caso di assenze il rimborso spese sarà ridotto proporzionalmente.

## ■ Borse di studio

**MD Lillo** metterà a disposizione del 50% dei partecipanti allo stage, delle borse di studio del valore di € 1.650,00 (IVA inclusa) ciascuna destinate agli studenti più meritevoli, previo processo di valutazione dei partecipanti svolto in collaborazione con lo staff della **MD Lillo**, alla fine dell'attività d'aula.

*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.

\*al lordo della ritenuta irpef