

Master con Stage in **Retail** e **Store Management**

NOLA
3ª EDIZIONE

Attività didattica in aula

02 ottobre – 27 ottobre

Assegnazione stage

da ottobre 2017

Attivazione stage

da novembre 2017

Costi di iscrizione:

La quota di iscrizione e frequenza a carico dei partecipanti è di euro 3.400,00 (IVA esclusa)

L'importo è da frazionare in due soluzioni

- Un anticipo di euro 900,00
- Il saldo di euro 2.500,00

Durante il periodo di stage (6 mesi full-time per 40 ore settimanali) ogni partecipante riceverà un rimborso mensile di euro 650,00 per un totale di euro 3.900,00

COSTO ISCRIZIONE
€ 3.400,00

RIMBORSO STAGE
€ 3.900,00*

*al lordo delle ritenute IRPEF

scintiroger
CONSULTING S.R.L.

patrocinio
ABAN
Accademia di
Belle Arti di Nola

investi sul tuo *successo*
con la formazione



Master con Stage
in **Retail**
e **Store Management**

NOLA
3ª EDIZIONE

scintiroger
CONSULTING S.R.L.

Sede legale: Viale dei Pini 37, 80131 Napoli
Sede operativa: Via R. Morghen 62, 80127 Napoli
tel. +39.081.787.75.06
fax +39.081.750.28.20
e-mail: formazione@scintiroger.it
www.scintiroger.it



Formazione e Stage per Store manager

■ Presentazione e obiettivi

Il Master in Retail e Store Management, **promosso dalla Scinti Roger Consulting S.r.l. in collaborazione con Risparmio Casa**, ha l'obiettivo di trasferire le competenze tecniche e manageriali necessarie a operare nel settore della GDO ed è finalizzato alla formazione di Store Manager e di Ispettori di zona, giovani risorse a elevato potenziale, in grado di ricoprire, in prospettiva, un ruolo di responsabilità e di gestione di uno o più punti vendita.

■ Destinatari

Il Master è a numero chiuso (massimo 30 iscritti) ed è rivolto a giovani diplomati e laureati, di età compresa tra i 20 e i 32 anni.

■ Modalità di ammissione

Le domande di ammissione al Master dovranno pervenire alla Scinti Roger Consulting S.r.l. **entro il 15 settembre 2017** utilizzando l'apposito modulo disponibile sul sito. Alla domanda di ammissione, occorre allegare:

- copia del documento di identità
- curriculum vitae
- lettera motivazionale
- 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 e comunque, entro e non oltre, il 25 settembre 2017.



■ L'azienda partner



Chi è RISPARMIO CASA

Risparmio Casa nasce nel 1987, dall'esperienza imprenditoriale della famiglia Battistelli, per poi evolvere nel 1995 dalla formula ingrosso all'attuale Retail specializzato non food. L'Azienda da subito è stata fortemente orientata allo sviluppo della propria rete di negozi a marchio Risparmio Casa, oggi è presente in dodici delle venti regioni italiane, nel Centro-Nord del Paese, con 120 pdv.

Sempre all'avanguardia, propone una varietà di prodotti, in aumento col progredire del format di vendita, con oltre 18.000 referenze che, grazie al marchio pay-off "Prezzi bassi sempre...", sintetizza lo spirito con il quale affronta il mercato; una presenza aggressiva commercialmente, supportata da un efficace piano di marketing reso ancora più incisivo dalla costante pressione promozionale. L'idea dei fondatori di Risparmio Casa si riferiva alla concretizzazione di un modello di vendita attraverso la presenza giornaliera nell'acquisto dei consumatori; un negozio di vicinato o di prossimità dalla superficie di vendita contenuta, fino a 500 mq., quelli che oggi sono identificati dall'insegna Risparmio Sottocasa. Nel tempo il Gruppo ha inteso cogliere le esigenze del cliente applicando la strategia commerciale adottata sul settore merceologico d'elezione, detergenza e profumeria, di particolare convenienza e forte competitività, allargando ad altri settori merceologici del mondo non food, ampliando quindi la gamma assortimentale, il numero di referenze vendute, e con essa le superfici di vendita, arrivando a ritenere strategica una dimensione dei negozi media di circa 1.500 mq.

Oggi la situazione si è ulteriormente evoluta, con gli Store e gli Iper Risparmio Casa, negozi che presentano una metratura superiore ai 2.500 mq., con un potenziamento dell'assortimento che comprende anche l'arredamento, piccolo mobile e complemento.

Il Gruppo oggi impiega circa 1.200 dipendenti e conta di fare 30 nuove aperture nel triennio 2017-2019.

■ La Mission

● Garantire ai clienti risparmio e servizio, rispondendo alle loro esigenze, attraverso la profondità e l'ampiezza della gamma prodotti. Detersivi, profumeria, casalinghi, giocattoli, tessile, hobbistica, bricolage, cartoleria e tante altre categorie merceologiche per soddisfare tutte le richieste del mondo dei prodotti non alimentari.

● Ciò che resta costante nel tempo è la filosofia di vendita, improntata alla convenienza e alla selezione qualitativa dei prodotti.



■ Struttura del Master

Il percorso formativo sarà articolato in più fasi a carattere teorico-pratico, per un totale di 7 mesi (160 ore in aula più 6 mesi di stage).

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

I moduli didattici sono:

- Analisi dello scenario distributivo
- Politiche di marketing e di retail mix
- Supply chain - La logistica e le attività operative
- Elementi di Information Technology - Attività del Controllo di Gestione
- La gestione economica del Punto Vendita
- La struttura organizzativa - L'organizzazione e la Gestione delle Risorse Umane
- Sviluppo delle capacità manageriali
- Moduli didattici speciali

Conclusa la parte didattica d'aula, che si svolgerà a Nola presso la prestigiosa sede dell'ABAN, convenzionata con la Scinti Roger Consulting S.r.l., i partecipanti svolgeranno uno stage presso l'organizzazione vendita Risparmio Casa così da applicare sul campo le nozioni apprese in aula.

