

*Master in Retail e Store Management*

*Napoli*

*Terza Edizione*

**dal 02 ottobre 2017**

*La Formazione continua quale fattore di successo*

*7 mesi full-time*

*160 ore di didattica d'aula e 6 mesi di stage in Azienda*

**Formazione e Stage per Store manager**

**Presentazione e Obiettivi del Master**

Il progetto si inserisce nel quadro delle attività di formazione e specializzazione di Personale 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.

La forte competizione che caratterizza l'attuale scenario economico suggerisce, infatti, una formazione specifica e specialistica a ogni livello aziendale che abiliti le diverse figure professionali ad acquisire un approccio alle problematiche decisionali e operative di tipo interfunzionale e/o polifunzionale.

La proposta tende perciò a superare il concetto di corso di formazione statico per quello più ampio di "azione formativa globale, individualizzata e flessibile che determina qualità, specializzazione e 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 **Risparmio Casa**, 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 a operare nel settore ed è finalizzato alla formazione di **Store manager**, giovani risorse a elevato potenziale, in grado di ricoprire, in prospettiva, un ruolo di responsabilità e di gestione di uno o più punti vendita.

## Il Partner dell'iniziativa

### 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, 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 "Tutto per la casa", 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.

### Aree professionali di interesse

#### Lo Store manager:

La formula di vendita del negozio “Risparmio Casa” prevede un Responsabile di Filiale molto operativo, consapevole di dover intervenire in prima persona nei diversi ambiti della sua organizzazione. I negozi “Risparmio Casa”, 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’insieme e una capacità di gestire il gruppo di lavoro coordinandolo e motivandolo. Le relazioni con la sede Centrale dell’Azienda e la capacità di tradurre in pratica, day by day, la mission di cui è testimone, oltre a confrontarsi e misurarsi con gli obiettivi che saranno assegnati, ne fanno una professionalità competente e tesa al raggiungimento dei risultati.

### Tempi di attuazione, durata e frequenza

ATTIVITÀ DIDATTICA IN	02/10/2017 – 27/10/2017
ASSEGNAZIONE STAGE	Ottobre 2017
ATTIVAZIONE STAGE	Novembre 2017

Il percorso formativo sarà articolato in più fasi a carattere teorico-pratico, per un totale di **7 mesi** così suddivise

ATTIVITÀ DIDATTICA IN AULA	160 ore
STAGE	6 mesi

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 Risparmio Casa che prevede l’applicazione sul campo delle nozioni apprese in aula e il confronto con il tutor aziendale.

Le sessioni didattiche d’aula si terranno a Nola presso sede convenzionata con la Scinti Roger consulting S.r.l.. La fase di stage, della durata di 6 mesi, si svolgerà presso le sedi dell’azienda partner e/o punti vendita dislocati sul territorio Nazionale.

## Struttura del programma

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

### I moduli didattici:

- **Analisi del contesto distributivo:** vengono fornite le basi per la comprensione del settore mediante l'analisi del contesto competitivo italiano (le formule e le tipologie distributive - i canali di distribuzione).
- **Politiche di retail mix:** si analizzano le leve del retail mix quali assortimento e category management, gestione ed organizzazione del layout, pricing & promotion.
- **Supply chain e buying:** vengono spiegate le logiche alla base della supply chain, della relazione con i fornitori e delle attività operative di approvvigionamento/riordino della merce.
- **Comportamento organizzativo e team building:** si analizzano gli strumenti di lettura del contesto organizzativo aziendale, con particolare riferimento alla gestione delle risorse umane.
- **Sviluppo delle capacità manageriali:** mira allo sviluppo delle capacità manageriali richieste per il settore retail e delle tecniche per la gestione degli obiettivi e delle priorità. MBO e Project Management
- **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.
- **Aspetti gestionali, Pianificazione delle vendite e KPI di misurazione delle performance:** vengono evidenziate le dinamiche connesse alla gestione del punto vendita, attraverso gli strumenti di analisi, di pianificazione e di gestione delle attività e dei piani di vendita; sistemi di misurazione delle performance.
- **Strategie di incentivazione e fidelizzazione della clientela – Customer experience Management:** Modello della customer satisfaction, modalità e strategie di engagement del cliente, analisi del basket di acquisto per le politiche di comunicazione.
- **Brand** – comunicazione e nuove tecnologie: vendita on-line e piattaforma e-commerce

## Requisiti per l'ammissione

Il Master è a numero chiuso (**massimo 30 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 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 **15 settembre 2017**, 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- Via R. Morghen, 62 – 80127 Napoli, (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 €3.400,00 (IVA compresa)** e comprende le docenze, il materiale didattico, e l'eventuale utilizzo di workstation attrezzate.

L'importo è da frazionare in due soluzioni: €900.00 IVA compresa al momento dell'iscrizione e €2.500,00 IVA compresa da versare entro 10 giorni dalla data d'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 Nola durante la fase d'aula.

Durante il periodo di stage (sei mesi full-time per 40 ore settimanali) ogni partecipante riceverà un rimborso mensile di €650 (\*), per un importo totale pari a €3.900,00 (\*). Nel caso di assenze il rimborso spese sarà ridotto proporzionalmente.

*Gli interessati potranno reperire direttamente ogni altra informazione di dettaglio rivolgendosi alla Segreteria Organizzativa del Master tramite mail o telefono ([formazione@scintiroger.it](mailto: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](http://www.scintiroger.it) e-mail: [formazione@scintiroger.it](mailto:formazione@scintiroger.it)**

**Scinti Roger Consulting S.r.l. - Via R. Morghen, 62 - 80127 Napoli, (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).