

## **Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN RETAIL MANAGEMENT & GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO)**

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica della formazione professionale certificata secondo le normative UNI ISO 21001:2019 + UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e Polo di Studio Universitario di Salerno dell'Università Telematica eCampus, organizza il **MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN RETAIL MANAGEMENT & GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO)**.

**Il Retail Management**, ovvero la gestione di una attività commerciale che entri nelle preferenze dei consumatori, mantenendo nel tempo il suo valore, è una attività articolata con molti attori coinvolti.

### **Chi è il Retail Manager e cosa fa: i requisiti**

In linea generale il profilo si occupa di **pianificare, organizzare, dirigere e controllare le attività di un esercizio commerciale** che vende prodotti o servizi al dettaglio.

In particolare, il manager che si occupa di sales and retail management ricopre un ruolo piuttosto impegnativo a cui fanno capo innumerevoli responsabilità:

- gestione dello staff
- controllo delle attività rivolte al servizio clienti
- gestione o supervisione delle assunzioni del personale
- definizione delle politiche di prezzo
- monitoraggio delle vendite (articoli e quantità), dell'inventario, delle scorte, dell'esposizione dei prodotti, ecc.
- definizione degli obiettivi di vendita
- analisi dei report mensili relativi ai guadagni; monitoraggio del budget
- analisi dei trend del mercato

Il profilo si pone inoltre come **intermediario tra i sales assistant e gli store manager**, ovvero le professionalità che svolgono attività finalizzate a far conoscere il brand o l'azienda.

A questo punto è facile dedurre che si tratta di una professionalità poliedrica, che richiede una serie di requisiti personali, oltre che formativi.

Lavorare come Retail Manager in un contesto sociale così dinamico come quello attuale, in cui si susseguono, cambiamenti, evoluzioni e innovazioni, non è semplice

Per poter svolgere la professione di retail manager è necessario possedere spiccate **doti comunicative e relazionali** per interagire con i consumatori, negoziare con i fornitori e comunicare con la forza lavoro; bisogna essere in grado di captare i segnali inviati dal mercato e pronti ad ascoltare e **assecondare le esigenze del proprio target di utenti/clienti**; è fondamentale possedere eccellenti doti di **problem solving**, per far fronte agli imprevisti e alle problematiche sempre pronte a sconvolgere ritmi e dinamiche commerciali.

A ciò bisogna aggiungere un costante aggiornamento su quelli che sono i **trend del momento**, per essere in grado di predisporre le adeguate strategie di vendita. Bisogna saper ascoltare e osservare il mercato; intercettare e analizzare le esigenze del cliente al fine di carpire tutte le informazioni utili per incrementare il business.

Per lavorare nel mondo del retail è inoltre necessario conoscere approfonditamente gli strumenti più attuali, innovativi ed efficaci per svolgere **attività di pianificazione, distribuzione e marketing**, sia in ottica nazionale che su scala internazionale.

La complessità della **moderna distribuzione** è data dall'insieme delle micro-attività necessarie a rendere il processo fluido, organico, gradevole per il cliente ed a costi competitivi.

Avere una visione organica ed integrata di tutti gli interessi e delle dinamiche che agiscono nel flusso del valore della **Moderna Distribuzione**, è compito del Retail Manager. si tratta di un elemento differenziante nella costruzione e mantenimento del rapporto con i player di questo importante settore economico.

Comprendere le necessità del cliente finale, del distributore, i vincoli e le opportunità, rappresenta il vantaggio competitivo per entrare in relazione ed empatia ed avere collaborazioni soddisfacenti.

La **Grande Distribuzione** ha logiche gestionali del tutto peculiari rispetto ad altre attività economiche.

Il **Master in Retail Management e GDO** consente una compiuta e approfondita conoscenza di tutti gli aspetti e delle peculiarità del **Retail Management** e della **GDO** attraverso un percorso adeguato per comprendere le dinamiche ed acquisire strumenti essenziali d'intervento, tanto per chi opera nella grande distribuzione, quanto per chi con essa vuole avere o già intrattiene rapporti commerciali e di collaborazione.

La quota di mercato della **GDO** nonostante la crisi è e sarà sempre più rilevante. In questo contesto, conoscere le logiche che la governano è fondamentale anche per imprese che vedano la moderna distribuzione come il principale sbocco dei loro prodotti e servizi.

Il **Master in Retail Management e GDO (Grande Distribuzione Organizzata)** si rivolge a:

- Figure operanti nell'area commerciale e marketing di aziende di produzione alimentare e non, persone che vogliono lavorare nella **DO/GDO**, che intendono comprendere le dinamiche che muovono le strutture della **DO/GDO** e potenziare la capacità di relazione ed empatia nella relazione con questi interlocutori attraverso un percorso specifico di formazione retail
- Figure operanti nell'area Acquisti della **DO/GDO**, per confrontare le proprie conoscenze ed acquisirne delle nuove verso una più efficace capacità negoziale con la produzione ed i servizi
- Figure operanti nella Rete e nel Marketing della **DO/GDO (Retail Marketing Manager)**. Leggere tutti gli indicatori quantitativi e qualitativi è un'arte che si può apprendere ed applicare con efficacia
- Professionisti della comunicazione e del marketing che vogliono ampliare il proprio punto di vista e comunicare meglio con il cliente finale nella **DO/GDO**
- Attori della logistica che devono integrare il loro servizio con tempi e metodi della **DO/GDO** spesso difficili da decifrare, per avere chiavi di lettura adeguate verso soluzioni win-win
- Retail Manager

**DURATA E FREQUENZA:** Il master avrà la durata complessiva di sei mesi. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

**È POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITÀ E-LEARNING – ONLINE.**

**È prevista solo una quota d'iscrizione di € 500,00 per il rilascio del DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI SECONDO LIVELLO IN RETAIL MANAGEMENT & GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO).**

**DESTINATARI:** Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di laurea specialistica.

**PROGRAMMA DI STUDIO:**

**MODULO 1 – LA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA (GDO)**

- Storia della GDO In Italia
- GDS ( Grande distribuzione specializzata)
- Differenze e affinità tra GDS e GDO

- La distribuzione organizzata
- Metrature
- Il supermercato
- Iper mercato
- Libero servizio
- Discount
- Adversiting
- Logo Immagine coordinata
- Concorrenza

## **MODULO 2 – IL PERSONALE**

- Il direttore punto vendita
- Il Sales manager
- Il cassiere
- Lo scaffalista
- Il banconista
- L' addetto alle vendite
- Il promoter
- Allievi addetti alle vendite
- Apprendisti e tirocinanti
- Minimi retributivi

## **MODULO 3 – ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**

- Gestione dei turni
- Logistica di magazzino
- Il potere direttivo del manager
- Codice disciplinare
- Le contestazioni al lavoratore
- L' inventario
- Retail
- Gestione resi
- Il reparto
- Il magazzino nel Retail 4.0

## **MODULO 4 - STRATEGIE DI VENDITA**

- Promotion Analytics
- Marketing GDO
- Marketing digitale
- Le insidie del GDO marketing
- Email marketing segmentato
- La fidelity card
- In Store Marketing Oromotion
- Planogrammi
- Pricing
- Couponing
- Corner espositivi
- Merchandising

## **MODULO 5 - IL VOLANTINO GDO**

- Every day low price



- High–low pricing
- Analisi mercato
- Identikit consumatore
- Studio costi
- Comportamento del consumatore nell' acquisto
- Evento marketing
- Strategie comunicative

#### **MODULO 6 – SOCIAL MEDIA MANAGER**

- Il volantino digitale
- La comunicazione facebook
- La comunicazione Instagram
- Mailing
- Google
- YouTube
- Elementi videomaker

#### **MODULO 7 – ELEMENTI DI SICUREZZA SUL LAVORO**

- Il concetto di rischio e di pericolo
- Il DVR ( documento valutazione rischi )
- Datore di lavoro
- Aspp
- Preposti
- Rls
- Medico competente

#### **MODULO 8 - LE SOFT SKILLS**

- Comunicazione
- Pensiero Critico
- Problem Solving
- Time working
- Gestione stress
- Leadership
- Creatività
- Autonomia

#### **MODULO 9 - DIRITTO DEL LAVORO**

- incentivi alle assunzioni
- Il rapporto di lavoro subordinato
- La lettera di assunzione
- Il CCNL Terziario , distribuzione e servizi
- Gestione rapporto di lavoro
- Licenziamento e dimissioni
- Cassa integrazione ordinaria
- I contributi previdenziali
- Infortunio sul lavoro e malattia professionale

#### **MODULO 10 - ORIENTAMENTO AL LAVORO**

- Curriculum e lettera di presentazione
- La rete linkedin

- Posizioni aperte e carriera GDO

**Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno Formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2097119 e/o 338.3304185 e/o WhatsApp: 392 677 3781.**

**SITO WEB: [www.salernoformazione.com](http://www.salernoformazione.com)**