



MASTER STORE MANAGER RETAIL

VUOI DIVENTARE **STORE MANAGER** DI UN PUNTO VENDITA RETAIL DI MEDIO-GRANDI DIMENSIONI?

Lavori nel **Retail, GDO/GDS** e desideri acquisire una posizione di maggiore responsabilità fino a diventare Direttore di Punto Vendita?

Le principali aziende del settore si aspettano **competenze tecniche e manageriali** molto specifiche, ma ad oggi non riescono a selezionare con facilità professionisti in grado di gestire punti vendita di medio-grandi superfici.

La nostra proposta formativa ti garantisce un vantaggio competitivo rispetto ai professionisti di oggi, presenti sul mercato. Potrai presentarti con credenziali complete, credibili e dimostrabili in modo da essere coinvolto nei processi di selezione con **“una marcia in più”**.

Il nostro percorso formativo è stato studiato e sviluppato ad hoc grazie all'esperienza maturata sul campo di **professionisti di rilievo**, quali i nostri trainer. Ha un **taglio estremamente pratico** e si caratterizza per un grande numero di testimonianze concrete ed esercitazioni, che lo **rendono unico nel suo genere in Italia**.

“Cogli l'occasione di confrontarti finalmente con trainer che attualmente ricoprono posizioni di rilievo nel mondo del Retail”



MM GROUP
A NEW WAY OF WORKING



IL MASTER È IL PERCORSO IDEALE PER:

- Direttori di Negozio che stanno valutando una crescita professionale
- Allievi Direttori
- Responsabili di Settore
- Responsabili di Reparto
- Addetti alla Vendita Senior

PARTECIPANDO A QUESTO MASTER, FARAI UN PERCORSO GUIDATO E COMPLETO IN CUI APPRENDERAI:

- Come funziona il modello di business del **Retail di medio-grandi superfici**
- Le leve a tua disposizione per **gestire al meglio** un punto vendita
- Quali indicatori tenere sotto **controllo per una gestione ottimale**
- Come ricoprire il **ruolo di Store Manager** nell'operatività quotidiana
- Come **anticipare i tanti imprevisti** che questo ruolo affronta
- Come gestire il **layout di negozio, il magazzino e i fornitori**
- Quali logiche ci sono dietro le **campagne marketing** e come sfruttarle al meglio
- Come gestire efficacemente il **rapporto con il cliente**
- Come ottimizzare i **rapporti con la sede, gli area manager e gli enti locali**
- Come gestire e **motivare efficacemente** i tuoi collaboratori

PER PARTECIPARE AL MASTER OCCORRE ESSERE IN POSSESSO DEI SEGUENTI REQUISITI:

- Possedere un'esperienza nel mondo Retail, GDO/GDS
- Avere responsabilità di processo o di persone

L'iscrizione al Master verrà confermata a seguito di verifica del tuo profilo professionale e di un colloquio motivazionale con un selezionatore esperto.

Il Master ha la **durata complessiva di 3 mesi** e affronta tutti gli aspetti fondamentali per essere un ottimo Store Manager. È composto da **5 moduli di 2 giornate in aula, erogati ogni 3 settimane** per consentirti di sperimentare e consolidare le competenze apprese.



Modulo 1
Organizzazione
Operativa



Modulo 2
Gestione
del Punto Vendita



Modulo 3
Gestione
Commerciale



Modulo 4
Gestione
del Personale



Modulo 5
Sviluppo
delle Soft Skill

Di seguito dettagli di approfondimento dei singoli moduli:

Modulo 1 - Organizzazione Operativa (2 gg.)

Docente: Andrea Gaibotti

Il contenuto del primo modulo è volto a migliorare le competenze di organizzazione quotidiana di un punto vendita, stressando le caratteristiche che la grande superficie porta con sé. Si concentra in particolare sui processi, insegna a tenere sotto controllo tutti gli aspetti operativi e approfondisce le best practice nella gestione operativa.

- Ottimizzazione della gestione della routine giornaliera
- Gestione dell'esposizione sul punto vendita
- Gestione corretta della cassa
- Migliore gestione del magazzino
- Gestione degli imprevisti
- Prevenzione e gestione del taccheggio e del furto

Modulo 2 - Gestione del Punto Vendita (2 gg.)

Docente: Andrea Gaibotti

Il contenuto del secondo modulo consente di comprendere in profondità la logica e le specificità di un punto vendita Retail di grandi dimensioni. Aiuta a mappare tutte le leve da monitorare e le strategie per massimizzare efficacia ed efficienza nella gestione.

- Evoluzione del commercio e differenze tra Dettaglio, Retail, GDO e GDS
- Il modello di business del Retail
- Il Conto Economico di un punto vendita
- Gli indicatori (KPI – Key Performance Indicators) che occorre monitorare
- Il budget del PDV e strumenti di controllo e verifica periodica
- Gestione dell'assortimento
- Ottimizzazione dello stock e della rotazione della merce
- Responsabilità delle infrastrutture
- Aspettative dell'headquarter e gestione del rapporto con la sede

Modulo 3 - Gestione Commerciale (2 gg.)

Docente: Marcello Caracausi/Alessandro Testa

- Analisi della concorrenza
- Campagne promozionali
- Ottimizzare il layout del PDV
- Il processo di vendita assistita
- Gestione delle obiezioni
- Cross-selling e up-selling
- Fidelizzazione del cliente
- Gestire il cliente scontento, prevenire e gestire i conflitti

Modulo 4 - Gestione del Personale (2 gg.)

Docente: Tiziana Frigerio

- Selezione del personale di punto vendita
- Inserimento degli addetti
- Corretta collocazione del personale
- Formazione sul campo del personale
- Motivazione del personale
- Gestione dei conflitti

Modulo 5 - Sviluppo delle Soft Skills (2 gg.)

Docente: Alessandro Testa

- Comunicazione interpersonale
- Sviluppo della leadership
- Applicazione dell'approccio da capo a leader-coach
- Costruzione e motivazione del team
- Resilienza e gestione dello stress
- Gestione del tempo
- Negoziazione



I NOSTRI TRAINER



Andrea Gaibotti. 16 anni di esperienze nel Retail/GDS e profondo conoscitore delle logiche di gestione di negozi di medio-grandi superfici. Store Manager di Leroy Merlin, Castorama, Grancasa e Upim in diverse location d'Italia. Da sempre appassionato di innovazione e management partecipativo. Attento osservatore di realtà nazionali ed estere, attualmente segue un progetto nell'ambito della Supply Chain di Leroy Merlin, con particolare attenzione ai servizi di consulenza erogabili ai fornitori.



Tiziana Frigerio. Esperienza come Human Resources Manager in Prenatal. In precedenza un importante percorso di carriera in Leroy Merlin: da Capo Settore e Responsabile Risorse Umane di Negozio a Responsabile Italia della Formazione Manageriale. Progetta e realizza Modelli di Competenze e l'offerta formativa nelle aziende in cui ha lavorato, avendo sempre ben in mente la concretezza e il valore umano che ogni strumento di valutazione, ogni formazione, deve avere per il cliente interno e per lo sviluppo del collaboratore.



Wiliam Cariani. È un imprenditore di successo. Nel 2007 è Co-Fondatore della catena di negozi Bimbostore S.p.A. Dopo aver seguito lo start-up e la gestione dei primi negozi sul territorio nazionale, assume il ruolo di Direttore HR, coordinando l'Area Amministrativa, Formazione e Sviluppo e i rapporti con i sindacati. Dal 2015 partecipa attivamente ad incontri legati a tematiche di sviluppo d'impresa nella provincia di Varese e dal 2016 è socio CDO.



Marcello Caracausi. Oltre 25 anni di esperienza nel settore Retail, 15 anni in Carrefour dove ha ricoperto i ruoli di Responsabile Punto Vendita, Responsabile Merceologico, Responsabile Franchising e Responsabile Commerciale. Profondo conoscitore delle logiche commerciali e delle campagne promozionali che ha coordinato dalla sede e implementato nei diversi punti vendita, ha seguito inoltre importanti progetti di cambio insegna/format e le relative riorganizzazioni.



Alessandro Testa. Formatore e Coach certificato ICF progetta ed eroga percorsi formativi sui seguenti temi: Comunicazione, Leadership, Team Building, Marketing e Personal Branding. Consulente di carriera con un solido background nella conoscenza del mercato del lavoro, affianca manager ed imprenditori per un più rapido raggiungimento degli obiettivi personali e aziendali.

Per saperne di più contattaci al numero **+39 0331 1404278**
oppure all'indirizzo Email **info@mmgr.it**
Un nostro consulente ti contatterà entro 2 giorni lavorativi.



MM GROUP
A NEW WAY OF WORKING

Piazza San Lorenzo, 9
21013 Gallarate (VA)