



MAREF

Master in Management
per il Retail e per
le Reti in Franchising

CORSO EXECUTIVE I EDIZIONE



maref.b4m.unimib.it

Il master

In un mercato caratterizzato da elevata incertezza e intensa competizione, le **reti commerciali** rappresentano l'evoluzione più promettente per il **futuro del commercio al dettaglio**.

Il Corso Executive in Management per il Retail e per le Reti in Franchising, grazie alla partnership con importanti players del mercato, realizza un progetto di alta formazione manageriale unico in Italia.

Oltre a trattare temi di importante attualità per il retail in generale, il Corso executive in Management del Retail e delle Reti in Franchising fornisce gli strumenti indispensabili per operare in modo competitivo su **mercati nazionali ed esteri** attraverso la promozione di **marchi fortemente riconoscibili** e la creazione di reti fondate sui principi di **replicabilità** e **standardizzazione**.





Perchè Maref

Iscriviti a MAREF e cogli l'opportunità di partecipare al primo Master italiano dedicato al Franchising e alle reti retail:

- | percorso formativo **unico e innovativo**
- | professionisti di successo nel corpo docente
- | trasferimento di competenze sviluppate sul campo e altamente specialistiche
- | focus su **innovazione e tecnologia**
approccio consumer centred e competenze di retail
- | design per il retail management contemporaneo

La formula

Il Corso executive **MAREF** è organizzato in modo da consentire la partecipazione anche a studenti lavoratori o impegnati in altri percorsi di studio. Le lezioni possono essere frequentate **sia in aula che da remoto**, a discrezione dello studente, con interazione in tempo reale con i docenti.

Le lezioni sono programmate su **5 weekend** non consecutivi da 12 ore ciascuno (venerdì dalle 14.30 alle 18:30; sabato dalle 9 alle 18:00). Ore totali del corso 60.



La metodologia didattica prevede l'alternanza di lezioni frontali e in live streaming, analisi di casi aziendali, testimonianze di professionisti, esercitazioni e discussioni di gruppo, business strategy games con l'obiettivo di assicurare il trasferimento di competenze pratiche e promuovere il networking fra partecipanti e corpo docente.

- | Inizio Master: 5 novembre 2021
- | Chiusura preiscrizioni: 26 ottobre 2021
- | Formalizzazione iscrizione
con versamento quota: 2 novembre 2021
- | Lingua di erogazione: italiano

Al termine del Corso executive i partecipanti che hanno frequentato almeno il 70% delle ore previste a programma ricevono un attestato di frequenza.

Il profilo del candidato ideale

Il corso è rivolto a studenti laureandi, laureati e a professionisti in possesso di diploma motivati ad acquisire competenze altamente specialistiche per una carriera nel management del retail.



Le opportunità professionali/Gli sbocchi professionali

Il **Corso executive in Management per il Retail e per le Reti in Franchising** consente di sviluppare un profilo adatto ad entrare in modo competitivo nel mercato professionale del retail. In particolare, le competenze altamente specialistiche richieste per il management delle reti commerciali costituiscono un asset unico e differenziante nella preparazione dei partecipanti.

Opportunità di inserimento professionale saranno promosse grazie alla partnership con **Federfranchising** e alla collaborazione attiva con noti retailers e professionisti esperti.



Programma

IL PIANO DI STUDI È COMPOSTO DA 10 MODULI:

Modulo 1: Strumenti per l'analisi del mercato e del consumatore per il posizionamento strategico Strumenti e tecniche che permettano ai partecipanti di interpretare, promuovere e condurre market research e fornire strumenti di consumer research

Modulo 2: Strategie di Sviluppo della rete Competenze commerciali per lo sviluppo della rete

Modulo 3: Marketing per il Franchising e per le reti commerciali

Competenze per la gestione dei processi di marketing interno al Franchisor e di servizio alla rete

Modulo 4: Contrattualistica e legislazione, contratti di locazione/affitto ramo d'azienda Competenze necessarie alla pianificazione e gestione dei contratti di affiliazione commerciale nelle loro diverse specifiche

Modulo 5: Teorie organizzative e strumenti di project management per il monitoraggio operativo della rete commerciale Strumenti per la gestione efficace della rete commerciale



Modulo 6: Settori retail, Modelli di business, canali distributivi: case histories a confronto Conoscenza trasversale per il management dei diversi settori del retail

Modulo 7: Standardizzazione e manualistica competenze operative sugli strumenti necessari alla standardizzazione dell'offerta

Modulo 8: Strumenti e tecniche per lo sviluppo del Format Retail: posizionamento, concept, store design, customer service design,competenze operative utili alla gestione delle fasi di sviluppo di diversi format retail

Modulo 9: Innovazione e Technologies: Panoramica delle ultime tecnologie per l'ottimizzazione dei processi di gestione

Modulo 10 In-store technologies per la Customer Experience: Rassegna delle nuove in-store technologies per l'engagement e l'analisi della domanda



La faculty

DIRETTORE SCIENTIFICO

NADIA OLIVERO

PROFESSORE ASSOCIATO DI MARKETING E MANAGEMENT,
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA

ANGELO DI GREGORIO

PROFESSORE ORDINARIO DI MARKETING E MANAGEMENT,
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA & DIRETTORE CRIET

LUISA BARRAMEDA

COORDINATRICE NAZIONALE FEDERFRANCHISING, IMPRESA DONNA,
E GIOVANI IMPRENDITORI DI CONFESERCENTI

MASSIMO BARBIERI

FOUNDER AT SOFI - SVILUPPO ED ORGANIZZAZIONE FRANCHISING INTERNAZIONALI

ANTONIO RAGUSA

CO-FOUNDER & CEO PRESSO RETAIL HUB

NICOLA PASSERINI

AVVOCATO, STUDIO LEGALE PASSERINI.
PARTNER LEGALE DI CONFESERCENTI E FEDERFRANCHISING

NICOLA DAMBELLI

CO-FOUNDER AFFILYA - FRANCHISING COMMUNITY PRESSO AFFILYA - FRANCHISING COMMUNITY



Partner

Il Corso è offerto in partnership con Federfranchising, Federazione Italiana Franchising, Federfranchising, punto di riferimento dei Franchisor e dei Franchisee e degli operatori nel mondo del Retail italiano. Federfranchising fa parte di Confesercenti, una delle principali Associazioni di imprese del Paese con 350mila PMI nei settori del turismo, del commercio e dei servizi, riunite in 70 associazioni di categoria.



Iscrizione e costi

Il Corso executive MAREF è a numero chiuso (max 25 partecipanti) e prevede un processo di selezione basato sui curricula dei candidati.

È possibile iscriversi:

- | online compilando il form sul sito unimib.it
- | via mail a nadia.olivero@unimib.it
- | allegando il proprio curriculum

L'avvio del master verrà confermato via mail entro il 27 ottobre 2021.

Costo: 2.500,00 euro

Per i dipendenti aziendali il corso è finanziabile attraverso i Fondi Interprofessionali

È previsto uno sconto del 20% in caso di iscrizioni successive alla prima provenienti dalla stessa organizzazione.

È previsto uno sconto del 15% in caso di iscrizioni da parte di studenti laureandi dell'Università di Milano Bicocca e dei soci di BicoccaAlumni (<https://www.bicoccalumni.it/>).

E' previsto uno sconto del 10% in caso di studenti laureandi presso altre Università. Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato a seguito del ricevimento della comunicazione di conferma di avvio del corso ed **entro il 2 novembre 2021 tramite il sistema PagoPA.**





Il link per accedere al sistema PagoPA verrà inviato agli iscritti all'interno della mail di conferma di avvio del corso.

Termine preiscrizioni: 26 ottobre 2021

Formalizzazione iscrizione con versamento quota: 2 novembre 2021

Informazioni pratiche e contatti

Sede del Corso:

Università degli Studi di Milano-Bicocca
via Bicocca degli Arcimboldi, 8 – 20126 Milano
MM5 Bicocca
Edificio U7

Per informazioni e iscrizioni:

Prof. Nadia Olivero

mail: nadia.olivero@unimib.it



Bicocca4Management (B4M) è la scuola di Alta Formazione del Dipartimento di Scienze Economico-Aziendali e Diritto per l'Economia dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca.

Bicocca4Management (B4M) costruisce percorsi formativi sfidanti capaci di rispondere alle esigenze del mercato e di influenzare i trend emergenti. Crea e condivide valore sostenendo lo sviluppo di un mindset innovativo. Grazie a una Faculty all'avanguardia sui temi del management e a professionisti e specialisti provenienti da diversi ambiti: dal Marketing, Turismo, HR, al Management, Diritto, Digital, sviluppiamo prodotti formativi che integrano formazione accademica di alta qualità a esperienza sul campo.

A chi ci rivolgiamo

Neo-laureati e giovani talenti per creare un ponte tra mondo accademico e mondo del lavoro, imprenditori, professionisti e manager interessati a sviluppare competenze manageriali attraverso una formazione fortemente orientata al business.





MAREF

Master in Management
per il Retail e per
le Reti in Franchising

ISCRIVITI

in

f

