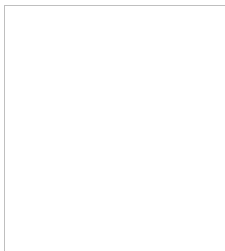


Retail&Sales Management

A.Y. 2016/2017 – I Semester



Prof.ssa Antonella Bona
E-Mail abona@liuc.it
Office Edificio torre (piano 8°)
Phone +39-0331.572.273-205

Obiettivi di Apprendimento

Al termine del corso, gli studenti frequentanti, saranno in grado di:

- a) comprendere le specificità del settore distributivo con particolare riferimento alle dinamiche del retailing moderno
- b) utilizzare gli strumenti di retailing mix e realizzare un project work in collaborazione con **COOP Consorzio Nordovest**
- c) sviluppare gli aspetti principali inerenti a progetti a marca commerciale (Private Label))
- d) utilizzare i maggior strumenti di selezione, pianificazione e controllo della forza vendita.
- e) effettuare una simulazione di negoziazione con i Key Account presso la centrale d'acquisto di **COOP Consorzio Nordovest**

Contenuti del Corso

Il corso illustra, alla luce della continua evoluzione internazionale delle strutture distributive, l'importanza e il ruolo dei Retailer moderni. Il corso – idealmente diviso in due parti esplora inizialmente l'innovazione del marketing della distribuzione e la strumentazione metodologica necessaria per sviluppare il *retailing mix* delle imprese commerciali (6 crediti). L'ottica di analisi privilegiata è quella del marketing integrato, e basato sulla collaborazione tra Industria e Distribuzione nella scelta delle politiche di retailing e nello sviluppo di progetti di category management.

La seconda parte del corso approfondisce le tematiche connesse al *Sales Management* con particolare riferimento alle tecniche e modalità di gestione della negoziazione con i Key Account della GDO-GDA (2 crediti).

Metodologia Didattica

La partecipazione attiva in aula è una componente fondamentale del processo di apprendimento. A tale scopo, in collaborazione con **COOP Consorzio Nordovest** verranno sviluppati un project work ed una simulazione di negoziazione con i Category Manger. Oltre alle lezioni, sono previste discussioni di casi, presenza in aula di testimoni aziendali e store

visit al fine di comprendere le modalità di utilizzo degli strumenti di retailing mix nei punti vendita della distribuzione moderna.

Regole di Comportamento

Nell'interesse del singolo e dei colleghi, è necessario attenersi, durante il corso, ad alcune regole:

1. lo studente è pregato di arrivare in aula puntualmente, e di non abbandonare l'aula stessa, se non dopo aver ottenuto l'autorizzazione da parte del docente.
2. Cellulari, pc e laptops devono rimanere spenti durante le lezioni.
3. Il contributo di tutti alle discussioni dei casi è fondamentale ai fini dell'apprendimento
4. Lo studente è pregato di presentarsi in aula avendo precedentemente letto il materiale didattico messo a disposizione dal docente sul sito web del corso

Materiale Didattico Obbligatorio

Frequentanti

- a) Materiale e casi aziendali, a cura del docente, saranno di volta in volta scaricabili dal sito web del corso.
- b) Testi di riferimento:
 - Maria Grazia Cardinali, Shopper Marketing, Egea, 2009 (escluso capitolo 5)
 - Chris J. Noonan, "La direzione vendite", Franco Angeli, 2009 (esclusi i seguenti capitoli: 3,5,6,7,8,12,13)

Non frequentanti

Testi

- Maria Grazia Cardinali, Shopper Marketing, Egea, 2009
- Chris J. Noonan, "La direzione vendite", Franco Angeli, 2009

Modalità di valutazione

Frequentanti

Il corso si basa su una modalità didattica interattiva e il processo di apprendimento prevede analisi di casi aziendali, esercitazioni, store visit e testimonianze aziendali. Agli studenti verrà inoltre offerta l'opportunità di sviluppare un project work in collaborazione con COOP ed effettuare una simulazione di negoziazione. E' pertanto richiesta la frequenza. La valutazione finale, si compone di due momenti d'accertamento delle conoscenze:

- project work di gruppo (40%) in collaborazione con COOP Consorzio Nordovest.
- Esame finale in forma scritta (60%).
- La partecipazione alle lezioni di Sales Management e alla negoziazione presso COOP Consorzio Nordovest consentirà agli studenti di ottenere 2 crediti aggiuntivi.

L'esame finale si svolgerà in forma scritta. Oggetto del programma d'esame sono le lezioni, le testimonianze, le store visit, i casi svolti in aula e il contenuto dei libri di testo.

Non frequentanti

La valutazione è data esclusivamente dall'esame finale, che viene svolto in forma scritta. Oggetto del programma d'esame è il contenuto dei due testi.

Docente del Corso

Antonella Bona. Laureata in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi è docente Titolare presso l'università LIUC del corso di Retail&Sales Management. I suoi interessi si concentrano sulle tematiche di Retail, Marketing Innovazione e Sales. E' coautore di alcune pubblicazioni sui temi di Marketing e Retail management. Ha ricoperto, in 3M Italia il ruolo di Marketing Manager con responsabilità anche per i Paesi esteri. Svolge attività di consulenza professionale in diversi settori (Industria, Distribuzione Moderna ed Enti del Non Profit) su temi di Marketing, Retail&Sales, Digital, Business Plan.

Contatti

Antonella Bona: ufficio edificio Torre (8° piano)
Telefono : +39-0331-572.273-205

mail: abona@liuc.it

Cristina Nava : ufficio edificio Torre (8° piano)
Telefono : +39-0331-572.273-205

mail: cnav@liuc.it

Syllabus (PROGRAMMA ANALITICO)SESSIONI DA 3 ORE

<p>Session 1 Ve 23 Settembre Orari:9:00 - 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduzione al corso • Retail Management; ruolo ed importanza della funzione marketing nei rapporti di canale tra Industria e Distribuzione • La configurazione della multicanalità, i requisiti dell'omnichannel <p>Materiali a cura del docente.</p>
<p>Session 2 Ma 27 Settembre Orari: 9:00 -12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retail Management; forme e modelli d'innovazione nel retailing • La struttura del settore commerciale e le sue dinamiche evolutive <p>Materiali</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardinali M.G; capp 1,2,3

<p>Session 3 Ve 30 settembre Orari: 9:00- 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> Il marketing dell'impresa commerciale il retailing mix <p>Materiali:</p> <ul style="list-style-type: none"> a cura del docente
<p>Session 4 Ve 7 Ottobre Orari: 9:00 -12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> La pianificazione degli assortimenti commerciali <p>Materiali</p> <ul style="list-style-type: none"> a cura del docente
<p>Session 5 Ma 11 Ottobre Orari: 9:00 -12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <p>La politica di buying</p> <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> a cura del docente
<p>Session 6 Ve 14 Ottobre Orari: 9:00-12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> Il marketing dell'impresa commerciale; il referenziamento dei nuovi prodotti <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> a cura del docente
<p>Session 7 Ma 18 Ottobre Orari: 9:00– 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> In store marketing; atmosfera, store design e comunicazione visiva <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> Cardinali M.G; cap 4
<p>Session 8 Ve 21 Ottobre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> In store marketing; modelli di visual merchandising e gestione dello spazio espositivo <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> Cardinali M.G; cap 4
<p>Session 9 Ma 25 Ottobre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> Il pricing commerciale; le strategie di prezzo e le tecniche operative <p>Materiale</p> <p>Cardinali M.G; cap 4</p>
<p>Session 10 Ve 28 Ottobre</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> Store loyalty; i programmi fedeltà

<p>Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Strumenti per l'acquisizione della fedeltà <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardinali M.G; cap 3
<p>Session 11 Ve 4 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le aree di collaborazione tra industria e distribuzione; trade marketing <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardinali M.G; cap 3
<p>Session 12 Ma 8 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il category management; caratteristiche e funzioni <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • a cura del docente Cardinali M.G; cap 3
<p>Session 13 Ve 11 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il category management; il processo e il ruolo delle categorie commerciali <p>Materiali</p> <ul style="list-style-type: none"> • a cura del docente
<p>Session 14 Ma 15 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • I progetti a marca commerciale; le tipologie ed il ruolo delle private label <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardinali M.G; cap 3
<p>Session 15 Ve 18 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • I progetti a marca commerciale; la gestione operativa e le prospettive di sviluppo <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • a cura del docente
<p>Sessione 16 Ma 22 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales management; funzioni e ruolo della direzione vendite <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Noonan capp: 1, 2, 4
<p>Session 17 Ve 25 Novembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • La gestione del cliente e le tecniche di negoziazione <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Noonan capp: 9, 10, 11
<p>Session 18 Ma 29 Novembre</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il key account management; modelli di analisi di portafoglio

<p>Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Noonan capp: 9, 10, 11
<p>Sessione 19 Ma 13 Dicembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<p>Argomento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il key account management; la negoziazione presso le Centrali di Acquisto e il coinvolgimento della rete di vendita per l'implementazione in periferia <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • a cura del docente
<p>Sessione 20 Ve 16 Dicembre Orari: 9:00 – 12:00 Docente: Antonella Bona</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conclusione e chiusura del corso <p>Materiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • a cura del docente