

Percorso di lettura a cura di Largo Consumo
Rivista di economia e marketing sulla filiera dei beni di consumo
www.largoconsumo.info



Documento in **versione interattiva**:
www.largoconsumo.info/022008/PL-0208-002.pdf

FORMAZIONE NELLA DISTRIBUZIONE



Costi del Percorso di lettura:

€ 63,00 (comprensivo iva) - non abbonati

€ 63,00 (comprensivo iva) - abbonati

[Clicca qui per i costi dei singoli titoli](#)

Per ordini: diffusioneeabbonamenti@largoconsumo.it

Aggiornato a: Largo Consumo 2/2008 e supplementi

Rif: PL-0208-002

Aggiornamenti:

Verifica la disponibilità di un'[edizione più aggiornata](#) di questo Percorso di lettura.

Se non sai cosa sia un Percorso di lettura, trovi una spiegazione alla pagina www.largoconsumo.info/percorsi

LE FONTI DI QUESTO PERCORSO DI LETTURA E SUGGERIMENTI PER L'APPROFONDIMENTO DEI TEMI:

[Largo Consumo](#)

Rivista di economia e marketing sulla filiera dei beni di consumo

Mensile fondato nel 1980 e diffuso esclusivamente in **abbonamento**, i cui contenuti giornalistici si sviluppano in forma di **inchieste**, **studi** e **articoli** vari inerenti tutti i momenti della filiera dei beni mass market, food e non food., dalla **produzione**, alla **distribuzione**, al **consumo finale**, compresi i servizi, le strutture e i sistemi collegati.

Osservatorio D'Impresa

Leggi le **case history** di comunicazioni d'impresa di Aziende e organismi attivi nei mercati considerati in questo Percorso di lettura **selezionati** da *Largo Consumo*

I CONTENUTI EDITORIALI:

Largo Consumo, fascicolo 1/2008, n° pagina 120, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

Conad insegna on line

È stata siglata tra Conad del Tirreno e Rti True learning l'intesa che ha dato il via all'utilizzazione del sistema regionale di formazione a distanza "Trio" presso i punti di vendita della prima. Fra i moduli formativi attualmente adottati spiccano il corso dedicato alla corretta applicazione della normativa in materia di prevenzione igienico sanitaria, quello sulla sicurezza sui luoghi di lavoro e le emergenze di primo soccorso, e quello sulla normativa sulla privacy.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Conad del Tirreno, Rti True-learning

Largo Consumo, fascicolo 1/2008, n° pagina 120, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

Come ti costruisco lo staff

Per Bricocenter fare formazione significa trasmettere un know-how di .. anni di attività nel campo del bricolage a una squadra di oltre addetti. Per questo l'insegna leader del settore sul mercato italiano ha adottato un nuovo approccio formativo standardizzato e finalizzato a trasmettere i "fondamentali" a tutte le persone operanti all'interno dell'azienda. Il primo step, il laboratorio del mestiere, pone le fondamenta attraverso l'utilizzo di un book.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Bricocenter

Largo Consumo, fascicolo 1/2008, n° pagina 120, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

3 master nella moda

Tre nuovi master partono a gennaio sotto le insegna Polimoda andando ad arricchire la già ampia offerta dell'istituto rivolta al settore moda sulla base degli indirizzi tematici international fashion marketing, launch a fashion business e fashion footwear design. Il loro obiettivo è quello di formare profili manageriali e di marketing di alto livello e anche i tre nuovi percorsi di studio sono ideati con la stessa funzione di rispondere alle esigenze del mercato della moda.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: -

Largo Consumo, fascicolo 12/2007, n° pagina 136, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

Un master per il retail manager

Lidl Italia, fra i leader nella grande distribuzione, ritiene fondamentale che in un settore come quello del retail, sempre più complesso e competitivo, la formazione dei futuri dirigenti si sviluppi parallelamente all'attività lavorativa, in una sinergia che consenta di potenziare le loro attitudini manageriali. Per questo ha istituito un master.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Lidl Italia

Proposte editoriali sugli stessi argomenti:



Titolo: Formazione delle risorse umane e loro valorizzazione nelle imprese del largo consumo - Codice PL-0507-009

Edizione: 5/2007

Editore: Editoriale Largo Consumo

Link:

www.largoconsumo.info/052007/PL-0507-009.pdf



Titolo: La figura del buyer della Gdo - Codice PL-0707-016

Edizione: 7/2007

Editore: Editoriale Largo Consumo

Link:

www.largoconsumo.info/072007/PL-0707-016.pdf

Largo Consumo, fascicolo 10/2007, n° pagina 0, lunghezza 1/3 di pagina - pubblicato on line

Tipologia: Breve

Dalla Grecia a lezione di logistica al Cedi Sisa

E' risaputo che Sisa collabora con istituti di formazione e università. A questo proposito, Cedi Sisa Centro Nord, ha ospitato, in partnership con Sisa Hellas (Grecia), circa sessanta giovani greci laureati dell'Università del Pireo per un esame approfondito sulla logistica. I neo dottori hanno potuto seguire tra l'altro una lezione del professor Payaro, docente di logistica dell'Università di Padova.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- **I numeri di Cedi Sisa centro nord**

Allegati:

Citati: Cedi Sisa Centro Nord, Payaro, Sisa, Sisa Hellas, Università del Pireo, Università di Padova

Largo Consumo, fascicolo 6/2007, n° pagina 150, lunghezza 2 pagine

Tipologia: Articolo

Accompagnati ai vertici della carriera

Sono ormai numerose le società del retail che propongono interventi formativi e di aggiornamento interni. Nessuno dei grandi protagonisti del food è assente nel campo della formazione, da Coop a Carrefour, da Auchan a Esselunga. Le aziende propongono percorsi formativi che accompagnano l'evoluzione di carriera del personale: dal percorso per "secondo di reparto", a quelli per capi reparto, per capi reparto evolutivi e per capi settore in crescita verso la posizione di direttore di ipermercato.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- **Il modello formativo di Auchan**
- **Le cifre della formazione Mediamarket (per i marchi Mediaworld e Saturn)**

Allegati:

Citati: Adm (Associazione distribuzione moderna), Ancc, Auchan, Brezzo Ethel, Bussiness School de Il Sole 24 Ore, Carrefour, Cogest, Coop, Cuoia, Esselunga, Form.Temp., Ife (Istituto di formazione all'eccellenza), Ifoa, Istituto Pirelli, Leroy Merlin, Media World, MediaMarket, MediaMarket corporate University, Mip Politencico di Milano, Pam, Panorama, Saturn, Università di Firenze, Università di Parma

Largo Consumo, fascicolo 5/2007, n° pagina 0, lunghezza 2 pagine - pubblicato on line

Tipologia: Articolo

Affiliati e discenti

Formazione: La rete in franchising è uno straordinario laboratorio di apprendimento. All'interno della rete sono presenti attori con specifiche identità: la casa-madre con funzioni strategiche ed organizzative, gli affiliati specializzati nella vendita e nel servizio al cliente, oltre ad eventuali partner strategici; fare formazione in un tale contesto organizzativo significa innanzitutto creare e condividere un comune codice di comunicazione....

Tabelle, grafici e box a corredo:

- Formazione, affiancamento e coaching
- Il percorso evolutivo

Allegati:

Citati: Assofranchising, Camera di Commercio di Milano, Còndina e associati, Confcommercio, Confimprese, Fif, Formaper



Titolo: Academy Market -
Formazione per il retail

Edizione: 2/2008

Editore: Cean

Link:

academy.cean.it/



DALE CARNEGIE®
TRAINING

People. Performance. Profits.

BUSINESS
Superbrands



**Spazio pubblicitario
disponibile**

Per la segnalazione
di Report, Studi, Documenti
d'impresa e Comunicazioni
aziendali di prodotto in
questa rubrica:

**Servizio Pubblicità e
Comunicazione di impresa**

E. mail:

pubblicita@largoconsu.mo.it

Largo Consumo, fascicolo 3/2007, n° pagina 0, lunghezza 1 pagina, pubblicato on-line

Tipologia: Articolo

In forze per il punto di vendita

Recensione: In Italia sono presenti quasi un milione di punti di vendita e altrettanti store manager responsabili di impianti distributivi diversi tra loro. Store Management, il volume a cura di Sandro Castaldo e Chiara Mauri di Sda Bocconi, intende fornire ai responsabili dei punti di vendita stimoli e suggerimenti per avviare una trasformazione culturale della funzione del negozio che ponga al centro dell'attenzione le relazioni con i clienti.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Castaldo Sandro, Edizioni FrancoAngeli, Mauri Chiara, Sda Bocconi, Store Management

Largo Consumo, fascicolo 3/2007, n° pagina 0, lunghezza 3 pagine, pubblicato on-line

Tipologia: Articolo

Compensare le reti di vendita

Professioni: Le variabili da prendere in esame nella pianificazione strategica sono numerose a partire dalla tipologia di mercato, dalle tradizioni di vendita presenti su un territorio, fino ad arrivare alle strategie interne per la valorizzazione del personale impegnato nella vendita, a partire dai sistemi incentivanti, ma considerando anche i servizi offerti ai venditori o la libertà e stabilità delle relazioni interne alla rete di vendita.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- Box: Chi è OD&M Consulting
- **Le provvigioni sono erogate (in %)**
- **Vengono erogati bonus/premi al superamento degli obiettivi stabiliti? (in %)**

Allegati:

Citati: Adico, Amietta Federico, Bock 1877, Carlsberg, Il Sole 24 Ore, JOB24, OD&M consulting, Poretti, Rapporto sulle Reti di Vendita Indirette - Organizzazione, Gestione, Retribuzione, Slugen, Tuborg, Tuborg & Carlsberg

Largo Consumo, fascicolo 2/2007, n° pagina 0, lunghezza 4 pagine, pubblicato on-line

Tipologia: Articolo

Il retail torna a scuola

Formazione: Il retail manager è una figura professionale chiamata ad assicurare lo stile dei punti di vendita e la politica distributiva e commerciale in Italia e all'estero. Applica inoltre a livello locale la strategia centrale dell'azienda e controlla la politica commerciale e la redditività dei negozi. E' un professionista posto a capo degli store manager e coordina l'andamento della rete dei punti di vendita e degli "shop in shop", in base alle politiche aziendali del marchio.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- Box: In Metro i formatori sono i capi interni
- Gli obiettivi dei corsi interni organizzati dalle imprese della grande distribuzione
- Gli obiettivi dei corsi promossi dagli organismi di formazione
- Le tipologie di corsi per società organizzatrice

Allegati:

Citati: Adm, Ateneo Impresa, Auchan, Bergamo Alessandra, Carrefour, Cegos, Coin, Conad, Consulmarche, Coop, Despar, Esselunga, Fondazione Cuoia, Franco Angeli, Ifoa, Ikea, Lavorint, Lidl, Maggiolini Giuliano, Maiocchi Mario, Master Team, Metro, Mip-Politecnico di Milano, Orga, Pam, Piccu Andrea, Rinascente, Santambrogio Paolo, Sma, The Boston Consulting group, Truglia Giuseppe, Università Iulm di Milano

Largo Consumo, fascicolo 2/2007, n° pagina 117, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

Al via il master per la ristorazione

L'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, la Fondazione universitaria Marco Biagi, Adapt e il gruppo Cremonini danno vita al primo master universitario per l'assistant manager ristorazione. Cremonini investe su una figura professionale già sviluppata in altri Paesi del Nord Europa.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Adapt, Cremonini, Fondazione universitaria Marco Biagi, Università degli studi di Modena e Reggio Emilia

Largo Consumo, fascicolo 2/2007, n° pagina 118, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

La formazione secondo Mediamarket

La società bergamasca Mediamarket (Saturn, Media World), promuove, con il Mip-Politecnico di Milano, un master di formazione indirizzato al retailing.

Parteciperanno circa 75 fra direttori e assistenti alla direzione e, in seguito, tutti i responsabili di settore, per un totale di oltre 400 figure professionali.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

Citati: Media Markt, Media World, Mediamarket, Mip-Politecnico di Milano, Saturn

Largo Consumo, fascicolo 9/2006, n° pagina 168, lunghezza 1/5 di pagina

Tipologia: Breve

Metro riscopre i vecchi mestieri

Metro Italia, uno dei leader mondiali del cash and carry, ha partecipato all'ultimo Cibus, proponendo due importanti iniziative: 4 giornate di formazione per tutti gli operatori professionali del settore gastronomia e il lancio ufficiale del Progetto commercio indipendente per piccoli dettaglianti alimentari indipendenti.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- **Le cifre chiave di Metro Italia**

Allegati:

Citati: Cibus, Maiocchi Mario, Metro Italia

Largo Consumo, fascicolo 7/2006, n° pagina 132, lunghezza 3 pagine

Tipologia: Articolo

Retail e marketing sui banchi di scuola

Il retail manager assicura lo stile dei punti di vendita e la politica distributiva e commerciale in Italia e all'estero. È posto a capo degli store manager e coordina l'andamento della rete dei punti di vendita e degli shop in shop in base alle politiche aziendali del marchio. Fa applicare a livello locale la strategia centrale dell'azienda. Controlla la politica commerciale e la redditività dei negozi.

Tabelle, grafici e box a corredo:

- I siti delle principali scuole di formazione di retail e marketing

Allegati:

Citati: Adm (Associazione distribuzione moderna), Bray Luciano, Carrefour, Carroli Caterina, Cegos, Coin, Consulmarche di Osimo, Ferrarotti Cristina, Fondazione Cuoa, Formaper di Milano, Galgano group, Galgano&Associati, Gennarelli Massimo, Guidi Flavio, IIR – Istituto Internazionale di Ricerca, Infor, Istud (Istituto Studi Direzionali), Master Team, Mip Politecnico di Milano, Montelli Federico, Pam, Piccu Andrea, Scuola scienze aziendali di Firenze, Scuola-Scienze Aziendali, Sida, Stogea, The Boston consulting group, Università Iulm di Milano, Università Sda Bocconi di Milano, Valdesi Piero

COMUNICAZIONE DI IMPRESA:

Largo Consumo, fascicolo 6/2007, n° pagina 152, lunghezza 2 pagine

Tipologia: Com. d'impresa

Fondazione CUOA - Avviato il 4° master in Retail Management: un progetto formativo "vicino" alle imprese

I profili: È giunto alla quarta edizione il Master in Retail Management della Fondazione Cuoa. Il Master per rispondere alla necessità, avvertita da Carrefour, Gruppo Pam, Gruppo Coin e Coop Adriatica), di sviluppare anche in Italia una cultura del retail all'altezza dei Paesi più evoluti. Anche se il focus è stato messo dall'inizio soprattutto sul grocery, il Master in Retail Management ha progressivamente ribilanciato la propria attenzione verso le diverse anime del retail.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

- [Scarica questa comunicazione di Impresa](#)

Citati: Alberti Simone, Bcg, Beraldo Stefano, Bertin Eleonora, Bianchin Andrea, Carrefour, Castelli Chiara, Castorama Italia, Coin, Coop Adriatica, Dal Fabbro Sergio, Esposito Antonio, Facchinetti Laura, Fini Francesca, Fondazione CUOA, Gallo Sergio, Giampà Carola, Giobbio Giancarlo, Gruppo Pam, Gs, Ikea, Johnson & Johnson Medical, Martinello Lisa, Master in Retail Management, Mastrorilli Nicola, Mattavelli Patrizia, Nardo Tatiana, Pam, Poli Camilla, Progetto Sviluppo Ovieste Estero, Raffaello Silvia, Rizzo Elena, Rubin Laura, Salerno Luca, Scipoini Chiara, The Boston Consulting Group, Trevisan Alessandro, Trops, Unicom, Valentino Fashion Group, Venturini andrea, Zanon Marta

Largo Consumo, fascicolo 6/2007, n° pagina 157, lunghezza 2/3 di pagina

Tipologia: Com. d'impresa

Uni Parma Horeca Distech - Horeca Distech, per i nuovi manager della distribuzione di bevande "fuori casa"

Focus: l'Horeca Distech è un progetto unico in Italia, che si rivolge a un massimo di 25 giovani laureati (laurea triennale o specialistica), laureandi o diplomati con esperienza lavorativa biennale nel food&beverage, che desiderino implementare le proprie competenze.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

- [Scarica questa comunicazione di Impresa](#)

Citati: Afdm (Ass. per la Formazione nella Distribuzione Beverage), Biscaldi, Campari, Conserve Italia, Ferrarelle, Gruppo Italiano Vini Giv, Heineken, Horeca Distech, Institut Commercial de Nancy, Iri-Infoscan, Italgrob, Pago, Pepsico, Peroni, San Benedetto, Sanpellegrino, Università di Parma

Largo Consumo, fascicolo 2/2007, n° pagina 46, lunghezza 2/3 di pagina

Tipologia: Com. d'impresa

Factory School - La 2^a edizione della Scuola Visual Merchandising: mettere in scena la creatività

Focus: Partirà il 5 marzo prossimo la seconda edizione della Scuola Visual Merchandising, l'esclusiva proposta formativa realizzata da "Factory School". Successo e affluenza di adesioni hanno incentivato la realizzazione della nuova edizione. Altre aziende, oltre a quelle già partner, hanno seguito l'iniziativa con particolare interesse e hanno accolto da subito gli allievi in stage presso le loro strutture dopo il periodo d'aula.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

- [Scarica questa comunicazione d'impresa](#)

Citati: Champion, Factory School, Gas, Golden Lady, Ikea, Lvhm Italia, Mandarina Duck, Patrizia Pepe, Preca Brummel, Rinascente, Scuola Visual Merchandising, Sephora, Upim, Valentino

Largo Consumo, fascicolo 11/2006, n° pagina 89, lunghezza 1/3 di pagina

Tipologia: Com. d'impresa

Reno - Un punto di riferimento nel retail

Spot: Dal 1989 Reno assiste il retailer in ogni ambito di rilevanza strategica: ricerca location, franchising, in store operation, geomarketing, selezione/formazione risorse umane, visual merchandising, mystery shopper, operazioni finanziarie quali fusioni, acquisizioni, ristrutturazioni aziendali finanziarie e/o industriali attraverso fondi e merchant bank. E per i nuovi progetti, Reno supporta il cliente in ogni fase dello start-up.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

- [Scarica questa Comunicazione di impresa](#)

Citati: Cisalfa, Eldo, Exx, Gb Sportelli, Gioielli Franco, Happy Center, Klee Catherine, La Gardenia, Lane Sandy, Longoni, Mapic, Mondadori, Nau!, Nki, Obj, Q8, Reno, Sport Discount e Intersport, Stroili Oro

Largo Consumo, fascicolo 11/2006, n° pagina 146, lunghezza 1/3 di pagina

Tipologia: Com. d'impresa

Università di Firenze - Un master dell'Università di Firenze, Ancc e Scuola Coop

Spot: per l'anno accademico 2006- 2007, il Master Universitario di 1° livello in Organizzazione e Management delle Imprese della Cooperazione di Consumo. Il Master prevede 440 ore di didattica in aula con approfondimenti in discipline economico-gestionali e 300 ore di Stage presso imprese Cooperative di Consumatori operanti in Italia, proponendosi di formare figure professionali idonee all'inserimento in posizioni di elevato livello organizzativo all'interno di tali imprese.

Tabelle, grafici e box a corredo:

Allegati:

- [Scarica questa Comunicazione di impresa](#)

Citati: Ancc Coop (Associazione nazionale delle cooperative di consumatori), Scuola Coop, Università degli studi di Firenze

Per l'acquisto dell'intero Percorso di lettura, o di sue singole parti, rivolgersi al servizio
Diffusione e Abbonamenti

diffusioneabbonamenti@largoconsumo.it

Tel. 02.3271.646 Fax. 02.3271840