



# MAREF

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

## CORSO EXECUTIVE III EDIZIONE



[maref.b4m.unimib.it](http://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.
- ▮ Approfondimenti sul management delle risorse umane, business plan e credito per il retail.

## La formula

Il corso executive MAREF è rivolto a professionisti in possesso di diploma e studenti che intendano acquisire competenze altamente specialistiche per una carriera nel management del retail. Per facilitare la partecipazione a professionisti e studenti lavoratori: le lezioni sono realizzate da remoto e programmate in 6 weekends non consecutivi da 12 ore ciascuno (venerdì dalle 14.30 alle 18.30; sabato dalle 9.30 alle 18.30).

A conclusione del percorso, viene favorito il networking fra i partecipanti e i docenti in occasione di un convegno finale con noti guest speakers.

Il metodo didattico integra lezioni di docenti, esercitazioni, casi aziendali e testimonianze di noti retailers.

**Inizio Master** : 28 novembre

**Chiusura Pre-Iscrizioni**: 18 novembre

**Fine master**: 18 aprile

**Lingua**: italiano



## 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 le principali associazioni del retail e alla collaborazione attiva con noti retailers e professionisti esperti.



# Programma

IL PIANO DI STUDI È COMPOSTO DA 15 MODULI:

Modulo 1: **Marketing per il franchising**

Modulo 2: **Strumenti per l'analisi del mercato e per il posizionamento**

Modulo 3: **Management del franchising di brand internazionali**

Modulo 4: **Strumenti e tecniche per lo sviluppo dei format retail**

Modulo 5: **Strategie di brand per il format retail**

Modulo 6: **Strumenti e tecniche per lo sviluppo della rete**

Modulo 7: **Credito per le imprese retail**

Modulo 8: **Definizione del business plan per il franchising**

Modulo 9: **Contrattualistica, contratti di locazione/affitto ramo d'azienda**

Modulo 10: **Focus HR: selezione e gestione del personale**

Modulo 11: **Focus HR: assessment e sviluppo del personale**

Modulo 12: **Strumenti di project management per il controllo operativo**

Modulo 13: **Standardizzazione e manualistica**

Modulo 14: **Retail e innovazione tecnologica**

Modulo 15: **Tecnologia per il management**



# La faculty

## *DIRETTORE SCIENTIFICO*

### **NADIA OLIVERO**

**PROFESSORESSA ASSOCIATA DI MARKETING E MANAGEMENT,  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA**

### **ANTONIO ANNUNZIATA**

FRANCHISING SPECIALIST, RETAIL CONSULTANT

### **MASSIMO BARBIERI**

FOUNDER AT SOFI - SVILUPPO ED ORGANIZZAZIONE FRANCHISING INTERNAZIONALI

### **PAOLA BONGINI**

PROFESSORESSA ORDINARIA DI ECONOMIA DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI

### **DINO BORRI**

EXECUTIVE IN INTERNATIONAL F&B AND RETAIL DEVELOPMENT

### **CORRADO CAGNOLA**

CEO PRESSO KFC ITALY

### **NICOLA DAMBELLI**

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

### **DONATELLA PACIELLO**

AVVOCATO, STUDIO LEGALE PACIELLO

### **FRANCESCO PAOLETTI**

PROFESSORE ASSOCIATO DI ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

### **NICOLA PASSERINI**

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

### **FRANCESCO RIGANTI**

DIRETTORE MARKETING, MONDADORI RETAIL

### **PAOLA SARACINO**

PROFESSORESSA ASSOCIATA DI ECONOMIA AZIENDALE



# Partner



Il Corso è organizzato in collaborazione con le principali associazioni del retail: Federfranchising, Confimprese e Assofranchising. Inoltre, si avvale della partnership di un numero crescente di prestigiosi marchi che portano i propri case history a beneficio del progetto formativo.

Gli studenti iscritti a MAREF potranno entrare in contatto e fare lo stage presso le aziende partner.



# Testimonianze Alumni

## Alessandro Torluccio

È stato molto interessante frequentare questo corso, ho potuto acquisire consapevolezza e conoscenze approfondite sulle varie formule di collaborazione tra imprenditori. Importanti le case histories delle aziende, molte di cui multinazionali e la presenza dei CEO e/o dei responsabili marketing affiancati dai consulenti del franchising. Inoltre con l'attuale contrazione dei consumi e le problematiche che vedono sempre meno imprenditori sulla piazza, con meno volontà di investimento, diventa ancora più importante innovare il modello di business e promuovere innovazione per affrontare le sfide del mercato. Ottimi spunti per riflettere e far riflettere i nostri clienti.



## Concetta Pernicone

La struttura del master è stata studiata alla perfezione, dando a noi partecipanti nozioni teoriche grazie alle lezioni dei docenti, accompagnate da testimonianze di imprenditori di successo, che hanno adeguato la teoria della strategia alla pratica dell'imprenditorialità. Il master è un'interessante finestra sul mondo del Retail e del Franchising, e riesce a dare stimoli per migliorare la visione di noi Manager sul business e sui diversi approcci utilizzati.



## Lorenzo Riccomi

Il corso MAREF sul "Management per il retail e le reti in franchising" è stata una fantastica esperienza. I contenuti delle lezioni e le case histories condivise, da professionisti e imprenditori di primissimo livello, sono state incredibilmente interessanti e fondamentali per assorbire una moltitudine di concetti rilevanti. Lavoro nel retail da più di 10 anni, ricoprendo ruoli manageriali, ma grazie all'enorme preparazione ed esperienza di Nadia Olivero e degli ospiti che si sono avvicendati, posso dire di avere imparato molte cose, che mi porteranno benefici indiscutibili a livello professionale.



## Iscrizione e costi

Compilando il form sul sito [unimib.it](http://unimib.it)  
Inviando mail a [nadia.olivero@unimib.it](mailto:nadia.olivero@unimib.it) allegando il proprio breve cv

**Costo:** 3000 euro

Il link per accedere al sistema PagoPA verrà inviato agli iscritti insieme alla mail di conferma di avvio del corso.  
Per i dipendenti aziendali il corso è finanziabile attraverso i fondi interprofessionali  
Per gli studenti e i laureati dell'Università di Milano Bicocca è previsto sconto del 20%.

**Inizio Master : 28 novembre**

**Chiusura Pre-Iscrizioni: 18 novembre**

**Fine master: 18 aprile**





# MAREF

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

ISCRIVITI

in

f



SHOP