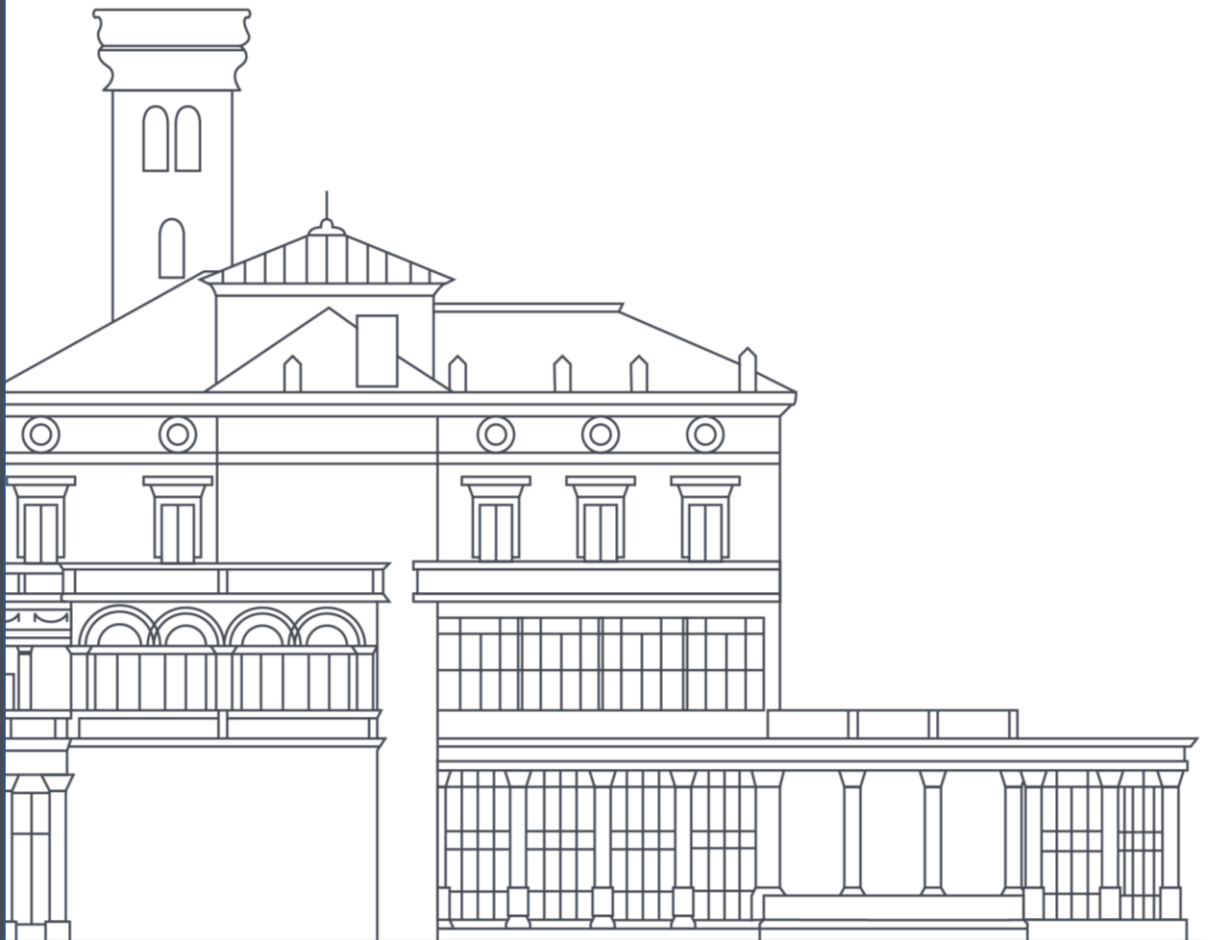


# Executive Programme

## HoReCa Business (EPHOB)

Milano  
3 ottobre 2019 – 3 aprile 2020

1° Edizione 2019



**Il continuo e progressivo mutamento dei rapporti di forza tra domanda e offerta che caratterizza ogni settore ha assunto negli ultimi anni valenza e portata particolarmente importanti nel comparto HoReCa (acronimo che sta per Hotel, Restaurant, Cafè), caratterizzato da una crescente dematerializzazione delle esperienze e da una ineluttabile complessità delle esigenze dei clienti finali.**

Una figura chiamata a giocare un ruolo centrale nel processo di creazione di valore per la domanda è il distributore. Ciò che si richiede al distributore operante nell'odierno comparto HoReCa è di assumere piena consapevolezza del suo ruolo di channel leader, in grado di cogliere appieno le esigenze del cliente finale e di coadiuvare produttori ed esercenti a tradurre tali esigenze in offerte di valore economico e sociale sia per la domanda che per l'offerta.

Il programma mira a fornire un contributo in questa direzione in quanto ambisce a dotare il distributore di conoscenze e competenze manageriali che coprono aspetti di strategia aziendale insieme ad aspetti di contabilità, finanza, gestione del credito, dei processi logistici e di gestione del personale.

Il corso è promosso dall'associazione AFDB, espressione di alcune tra le più importanti aziende del Food & Beverage italiano, con il patrocinio di Italgrob, la Federazione rappresentativa dei Distributori HoReCa in Italia.

## Obiettivi

Il programma permetterà al partecipante di acquisire gli strumenti e le competenze necessarie per:

- sentirsi in linea con i tempi, comprendendo e dominando il nuovo scenario di mercato con riferimento specifico al comparto HoReCa;
- ridisegnare il modello di business del comparto HoReCa basandosi su specifiche competenze che abbracciano l'intero processo di creazione di valore;
- impadronirsi delle tecniche più avanzate di analisi del business;
- conoscere meglio il mercato attraverso gli strumenti di misurazione delle performance;
- valutare le prestazioni e sviluppare piani di miglioramento della forza vendita;
- comprendere efficacemente le opportunità legate alla digitalizzazione dei processi;
- conoscere approfonditamente i problemi e le opportunità legati agli aspetti logistici, contrattualistici e giuridici nel comparto HoReCa.

## Destinatari

Figure operanti nel comparto HoReCa. In particolare:

- Proprietari o dipendenti di aziende di distribuzione operanti nel “fuori casa”
- Proprietari o dipendenti di aziende di produzione di prodotti da consumo fuori casa
- Consulenti operanti nel settore del consumo fuori casa
- Piccoli imprenditori e startupper con interesse nel comparto HoReCa.

## Programma

### **Modulo 1 – ANALISI DEI MODELLI DI BUSINESS**

- Analisi d’impatto sul valore dei cambiamenti e dei costi legati al rimanere fermi
- Ricostruzione dei processi fondamentali della Distribuzione in un’ottica sistemica
- Analisi di un modello di Light Asset Company
- Analisi di alcuni prodotti finanziari
- Sviluppo di un modello di trading on line

### **Modulo 2 – BILANCIO DI ESERCIZIO: STRUMENTI E METODI DI REDAZIONE E ANALISI**

- Documenti costitutivi il bilancio d’esercizio
- Contenuti dello stato patrimoniale, del conto economico e degli allegati
- Analisi di bilancio per indici e per flussi
- Introduzione alla contabilità analitica
- Elementi di budgeting
- Il Piano strategico di vendita: tecniche di realizzazione, budgeting e misurazione

### **Modulo 3 – GESTIONE DELLE SCORTE E SCELTE DELL’ASSORTIMENTO**

- Studio del Lotto economico di riordino
- Analisi della redditività dell’assortimento
- Tecniche di pricing

### **Modulo 4 – ANALISI DELLA DINAMICA FINANZIARIA D’IMPRESA**

- La gestione del credito: strumenti e politiche di affidamento
- PSP e nuovi strumenti di pagamento
- La gestione del debito: strumenti e tecniche di gestione della leva finanziaria

### **Modulo 5 – STRUMENTI E TECNICHE DI NEGOZIAZIONE COMMERCIALE**

- La gestione di un colloquio commerciale: tecniche e bias cognitivi
- Opportunità di gestione del portafoglio prodotti in fase di trattativa

- Le potenzialità degli assistenti cognitivi

#### **Modulo 6 – ANALISI DEI PROCESSI LOGISTICI**

- Tecniche di gestione fisica dei processi di formazione dei carichi
- L'innovazione degli strumenti logistici: dai magazzini meccanizzati agli esoscheletri
- I rischi della logistica: tra malattie professionali e certificazioni

#### **Modulo 7 – GESTIONE DEL PERSONALE: TECNICHE E ASPETTI GIURIDICI**

- Le differenze tra lavoratore dipendente, lavoratore autonomo e lavoratore in cooperativa o interinale
- Le modalità di retribuzione: tecniche, possibilità e vincoli normativi
- La gestione delle ore lavorate: gestione della stagionalità e vincoli normativi
- Il mandato di agenzia: rischi, opportunità ed elementi costitutivi
- Inquadramento della figura del procacciatore di affari

#### **Modulo 8 – CONTRATTUALISTICA AZIENDALE**

- La definizione del contratto di fornitura
- Il contratto d'acquisto d'azienda
- Il contratto d'appalto

#### **Modulo 9 – ANALISI DEI CAMBIAMENTI DI MERCATO**

- Analisi dei vari elementi della catena del valore
- Analisi dei trend di mercato demand side
- Analisi del processo logistico, con vincoli e necessità di soluzioni cogenti
- Digitalizzazione dei processi e intelligenza artificiale

#### **Modulo 10 – TECNICHE DI CREAZIONE E ANALISI DELLA RETE DI VENDITA**

- Il Piano strategico di vendita: tecniche di realizzazione, budgeting e misurazione
- Bilanciamento tra efficienza ed efficacia della rete
- La definizione delle proxy di misurazione dei risultati

## **Executive Education Experience:**

### **Attività e Servizi**

L'offerta formativa Executive Education della LUISS Business School, si caratterizza per un approccio metodologico fortemente interattivo ed esperienziale che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale.

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona, con l'obiettivo di ampliarne il **network**, e promuoverne lo **sviluppo professionale** e **personale**, fornendo **strumenti immediatamente**

**applicabili** nel proprio contesto organizzativo per coglierne in maniera efficace le sfide. Ad ogni percorso di apprendimento sono associati attività e servizi che si sviluppano, prima, durante e dopo la fase di aula.

### METODOLOGIA DIDATTICA



#### EDUCATION ADVISORY

Prima dell'inizio del programma i partecipanti avranno l'opportunità di discutere le proprie esigenze e aspettative con il proprio coordinatore, che li supporterà nella costruzione di un percorso di apprendimento personalizzato e in linea con i principali trend di employability.

### SVILUPPO PERSONALE E NETWORKING



#### NETWORKING ACTIVITIES

I partecipanti saranno coinvolti negli eventi di Networking dedicati all'Executive Education. Conferenze, Seminari e Networking Cafè daranno l'opportunità di coltivare relazioni utili per il proprio percorso professionale e di attivare un processo spontaneo di trasferimento reciproco di conoscenze, esperienze e best practices.

### BUSINESS IMPACT



#### BUSINESS CHALLENGE

I partecipanti avranno l'opportunità, attraverso una sessione di consulenza e benchmarking, di presentare in aula un progetto su cui sono impegnati presso la propria organizzazione, avvalendosi della competenza e dell'esperienza dei ricercatori/formatori LUISS Business School, nonché dei colleghi del corso per un confronto costruttivo.

## Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università LUISS Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

### COMITATO SCIENTIFICO

- **Matteo De Angelis**, Professore Associato di Marketing presso la Luiss Guido Carli. Direttore scientifico del Master in Trade Management e del Master in Marketing Management presso la Luiss Business School
- **Febo Leondini**, Docente Luiss Business School ed esperto di Canale HoReCa
- **Giovanni Capano**, Adjunct Professor Luiss Business School ed esperto di canale HoReCa
- **Alberto Scola**, Founder e CEO Progettica

# Struttura del programma

## Durata e frequenza

L'Executive Program in HoReCa Business (EPHOB) è strutturato in **10 moduli**, per complessivi **22 incontri**, **144 ore di formazione**.

## Calendario

1. **Analisi dei modelli di business:** 4 incontri / 24 ore di formazione - 3, 4, 17, 18 ottobre 2019
2. **Bilancio d'esercizio: strumenti e metodi di Redazione e analisi:** 4 incontri / 24 ore di formazione - 14, 15, 28, 29 novembre 2019
3. **Gestione delle scorte e scelte dell'assortimento:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 12, 13 dicembre 2019
4. **Analisi della dinamica finanziaria d'impresa:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 16, 17 gennaio 2020
5. **Strumenti e tecniche di negoziazione commerciale:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 30, 31 gennaio 2020
6. **Analisi dei processi logistici:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 13, 14 febbraio 2020
7. **Gestione del personale: tecniche e aspetti giuridici:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 27, 28 febbraio 2020
8. **Contrattualistica aziendale:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 12, 13 marzo 2020
9. **Analisi dei cambiamenti di mercato:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 26, 27 marzo 2020
10. **Tecniche di creazione e analisi della rete di vendita:** 2 incontri / 12 ore di formazione - 2, 3 aprile 2020

## Attestato di partecipazione

Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di partecipazione, frequentando almeno l'80% delle ore di formazione previste dal programma.

## Sedi

LUISS Business School  
Milano LUISS Hub  
Via Massimo D'Azeglio, 3  
20154 Milano

## Iscrizione

Per iscriversi è necessario compilare il Modulo di Iscrizione ed inviarlo a [executive@luiss.it](mailto:executive@luiss.it), allegando il proprio curriculum vitae.

### QUOTA D'ISCRIZIONE

Executive Business HoReCa (EBHO): 10 moduli / 20 incontri / 120 ore di formazione

**EUR 4.900 + IVA** da corrispondere in tre rate

### AGEVOLAZIONI FINANZIARIE

La LUISS Business School offre la possibilità di usufruire delle seguenti agevolazioni finanziarie:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso LUISS Business School e i laureati LUISS Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al **10%**
- Le società che faranno iscrizioni multiple allo stesso corso potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al **10%**
- Per le richieste di iscrizione pervenute alla Segreteria corsi almeno 60 giorni prima della data di inizio del corso si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al **10%**
- Per le richieste di iscrizione pervenute alla Segreteria corsi almeno 30 giorni prima della data di inizio del corso si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al **5%**



Per gli associati **Italgrob** alla quota d'iscrizione sarà applicato uno sconto del 10%

Le riduzioni elencate non sono cumulabili con altre riduzioni previste nelle offerte dei percorsi.

## Contatti

### LUISS Business School

Via Nomentana 216 – 00162 Roma

T. (+39) 06 85 22 2358

T. (+39) 06 85 22 2327

[executive@luiss.it](mailto:executive@luiss.it)

[www.businessschool.luiss.it](http://www.businessschool.luiss.it)

## Modalità di recesso

Il candidato potrà recedere dal contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata a: LUISS Business School - Divisione LUISS Guido Carli - Via Nomentana 216 – 00162 Roma.

È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Corso/Percorso. In tali casi LUISS Business School provvederà a restituire l'importo della quota versata per cui sia eventualmente dovuto il rimborso ai sensi di quanto previsto dai precedenti periodi entro i 60 giorni successivi alla data in cui LUISS Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso.

In aggiunta al diritto di recesso previsto nel precedente capoverso, in caso di sottoscrizione del contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del d.lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla sua conclusione.

Per esercitare tale diritto, il candidato è tenuto a far pervenire, entro il medesimo termine, alla LUISS Business School - Divisione LUISS Guido Carli – Via Nomentana 216 – 00162 Roma – a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal contratto. A tal fine il recedente potrà utilizzare il modulo tipo, non obbligatorio, di recesso allegato alla presente Brochure.

In caso di recesso validamente esercitato, LUISS Business School provvederà a rimborsare al candidato la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui LUISS Business School avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso.



## Accreditamenti & certificazioni



LUISS Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



LUISS Business School è socio ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Il sistema di gestione LUISS Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)



LUISS Business School è Registered Education Provider (R.E.P.) del PMI (Project Management Institute). *The PMI Registered Education Provider logo is a registered mark of the Project Management Institute, Inc.*



LUISS Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento



LUISS Business School è partner GRLI - Globally Responsible Leadership Initiative



LUISS Business School è membro PRME - United Nations Principles for Responsible Management Education (PRME)