

Corso Retail Controller

Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

**Corso di Formazione per
Controller del mondo
Retail**



Corso Retail Controller

Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025



Il Contesto

Il Retail italiano è in continua evoluzione, spingendo le imprese a potenziare competenze e strumenti manageriali per restare **competitive**. In questo scenario, il **controller** diventa un fondamentale business partner nei processi decisionali, con competenze che spaziano dal controllo strategico alla **misurazione multidimensionale** delle performance dei punti vendita.

Le innovazioni informatiche offrono evidenti opportunità per supportare le decisioni aziendali, grazie a soluzioni di **Business Intelligence, Analytics, AI e Machine Learning** specializzate per il Retail che garantiscono dati più accurati e tempestivi, migliorando i risultati e identificando con precisione le cause delle performance.

**6 weekend
online edition**

con esperti delle
**aziende leader del
mondo retail**

docenti
**Università
Politecnica delle
Marche**

Promosso da



Con il patrocinio di



Corso Retail Controller

La Formula

Durante il corso i partecipanti potranno affinare ed approfondire le competenze già acquisite in ambito lavorativo ma, soprattutto, apprendere, attraverso un confronto diretto con **docenti universitari** ed esperti delle **aziende leader** del mondo del retail internazionale, nuovi strumenti e nuove metodologie a cui la dottrina, da un lato, e le migliori prassi aziendali, dall'altro, stanno tendendo.

Destinatari

Il corso è rivolto a **controller** delle aziende della grande distribuzione e del Retail specializzato. I partecipanti potranno affinare ed apprendere nuovi strumenti e nuove metodologie su tematiche di **controllo di gestione strategico**, comprese le ultime applicazioni di **Machine Learning** e **Intelligenza Artificiale Generativa**.



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

Il Venerdì

14:30 | 18:30

Momento Formativo Accademico

Il Sabato

09:30 | 12:30

Best Practices: testimonianze di esperti delle aziende leader nel mondo Retail

Promosso da



Con il patrocinio di



Corso Retail Controller

Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

Il Percorso



15/03/2025

Matteo Puccini
CFO
Gommatex SPA

1° week-end

Il sistema di contabilità analitica per Punto Vendita

14/03/2025

22/03/2025

Michela Nepi
Responsabile Controllo di Gestione
Gabrielli SPA

05/04/2025

Enrico Lattanzi
Business Intelligence Specialist
Prada Group

10/05/2025

Cristian Cherubino
Group Controller
Tacabanda (Trony)

24/05/2025

Dario Partenope
Data Analyst
SELDA SRL

06/06/2025

Roberto Ragnini
Francesco Pagliarecci
Fashion Bank
Fashion Score

2° week-end

Il sistema di Budgeting per PDV con l'ausilio dei CPM

21/03/2025

3° week-end

Il sistema di Reporting per PDV e la Business Intelligence

04/04/2025

4° week-end

La misurazione delle Performance dei Punti Vendita

09/05/2025

5° week-end

La comparazione della Performance dei PDV con il Machine Learning

23/05/2025

6° week-end

Analisi predittiva del rischio di Insolvenza

06/06/2025



Webinar Gratuito di Presentazione Corso

GIOVEDÌ 27 FEBBRAIO
17:30

ISCRIVITI SUBITO



Promosso da



Con il patrocinio di



1° week-end

Il sistema di contabilità analitica per Punto Vendita

Contenuti

Il modulo mira a formare i controller sulla progettazione e l'implementazione di un **sistema di contabilità analitica per centri di profitto** (in particolare i Punti Vendita) impiegando differenti configurazioni di costo.

Dopo un'introduzione sulle diverse modalità di tenuta, l'attenzione sarà focalizzata sul design di sistemi di contabilità analitica. Oltre agli aspetti prettamente implementativi saranno affrontati quelli inerenti all'impiego delle informazioni prodotte attraverso il sistema di contabilità analitica tecnica in ottica **Direct Product Profit (DPP)** supportata dall'analisi congiunta con il modello di **Direct Product Cost (DPC)**.

In particolare, sarà analizzato il supporto fornito ai processi decisionali aventi ad oggetto il product mix, le politiche di prezzo e promozione.

All'analisi teorica farà seguito l'esperienza aziendale di **Matteo Puccini** svolta in qualità di **Controller** in diverse importanti realtà del Fashion italiano.

Promosso da



Con il patrocinio di



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

14/03/2025

14:30 | 18:30

Serena Chiucchi

Professore Ordinario
Università Politecnica delle Marche

15/03/2025

09:30 | 12:30

Matteo Puccini

CFO - Gommatex SPA

2° week-end

Il sistema di Budgeting per PDV con l'ausilio dei CPM

Contenuti

Il modulo analizza il sistema di budgeting con riferimento sia alla **dimensione tecnico-contabile** sia a **quella organizzativa**. Il processo di costruzione del budget, dal budget delle vendite ai budget economico del Punto Vendita, verrà approfondito con l'obiettivo di fornire ai controller utili indicazioni in merito a come preparare un budget efficace e in grado di guidare l'azienda verso il raggiungimento dei propri obiettivi.

Oltre agli aspetti tecnico-contabili saranno analizzati quelli organizzativi legati agli approcci impiegabili per la preparazione, top-down e bottom-up, oltre che all'impatto del budget sui comportamenti, sulla motivazione e sulla responsabilizzazione dei dipendenti. Si andranno ad illustrare anche gli approcci più idonei a gestire momenti complessi (**Budget ABM, Budget Flessibile e Budget per Scenari**).

L'analisi teorica sarà affiancata da un caso pratico, quello del **Gruppo Gabrielli Spa**, realtà di primo piano a livello nazionale operante nel settore della grande distribuzione organizzata che impiega per il suo budget **TAGETIK**, una delle soluzioni leader in ambito CPM, in grado di assistere il team nella predisposizione dei budget operativi ed assicurare un accurato coordinamento delle diverse fasi e dei processi autorizzativi.

Promosso da



Con il patrocinio di



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

21/03/2025

14:30 | 18:30

Stefano Marasca

Professore Ordinario
Università Politecnica delle Marche

22/03/2025

09:30 | 12:30

Michela Nepi

Responsabile del Controllo di
Gestione Gabrielli SPA

3° week-end

Il sistema di Reporting per PDV e la Business Intelligence

Contenuti

Il modulo affronta il tema della **preparazione e dell'utilizzo del sistema di reporting digitale**. In particolare, l'obiettivo è di formare i controller sulla preparazione di efficaci e attraenti rapporti informativi aziendali per il controllo di gestione impiegando al meglio le moderne soluzioni di BI.

I moderni sistemi di **BI** e le tecniche di **Data Visualization** consentono di "monitorare" in modo efficace e tempestivo la performance dei PDV anche in ottica comparativa. I sistemi di Business Intelligence sono soluzioni tecnologiche in grado di fornire un contributo fondamentale ai processi di visualizzazione e trasferimento delle informazioni prodotte dal sistema di controllo di gestione. È quindi fondamentale conoscere e sfruttare le enormi potenzialità al fine di agevolare la fruizione, la lettura e l'interpretazione dei dati da parte dei manager. Ciò anche alla luce della crescita esponenziale di soluzioni offerte dal mercato che rende necessaria una approfondita conoscenza delle **finalità e delle potenzialità di un buon sistema di Business Intelligence**.

Il modulo mira a fornire competenze in merito all'utilizzo della Business Intelligence per finalità diagnostico-descrittive a supporto del sistema di controllo di gestione. L'obiettivo, in particolare, è di analizzare, in termini operativi, come i sistemi di Business Intelligence possano essere utilizzati a supporto dei processi decisionali aziendali, sfruttandone al massimo le potenzialità ed esaltando la portata narrativa anche con l'ausilio dell'**Intelligenza Artificiale** ormai innestata in queste soluzioni.

Oltre all'analisi teorica, il modulo prevede la presentazione di un importante caso aziendale da parte del **Business Intelligence Specialist del Gruppo Prada**.

Promosso da



Con il patrocinio di



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

04/04/2025

14:30 | 18:30

Danilo Scarponi

Professore a Contratto
Università Politecnica delle Marche

05/04/2025

09:30 | 12:30

Enrico Lattanzi

Business Intelligence Specialist
Prada Group

4° week-end

La misurazione delle Performance dei Punti Vendita

Contenuti

Il modulo affronta il tema della predisposizione di **un set di indicatori multidimensionali per la misurazione dei risultati dei Punti Vendita** ed una loro comparazione. L'obiettivo è, in particolare, di supportare i controller verso la definizione di indicatori specifici, monetari e non, idonei a fornire una misurazione della performance aziendale, intesa non solo nella prospettiva economico-finanziaria ma anche in quella operativa e legata alla relazione con il Cliente.

Il controllo di gestione inizialmente focalizza la sua attenzione sul raggiungimento da parte dei centri di responsabilità di obiettivi di performance economica di breve periodo mentre alla pianificazione strategica sono riconosciuti gli obiettivi di lungo termine. Tale impostazione non sembra più sufficiente per spiegare le performance aziendali dato che prestano un'attenzione pressoché inesistente alle cause che hanno generato tali risultati economici.

Si illustrerà il modello del **PROXY-ROI e l'analisi degli scostamenti elementari** sempre efficace ai fini interpretativi. I modelli PMS pur nelle loro particolarità sono accomunati dal ricorso a indicatori multidimensionali che operano un bilanciamento tra misure economico-finanziarie e non, collegati in modo logico al fine di rilevare e quando possibile, anticipare, taluni fenomeni realizzando uno stretto legame tra azioni operative e strategia.

Alla progettazione di indicatori di performance globali, si accosterà **l'analisi di indicatori di performance parziali**, focalizzati su singole aree aziendali o su specifici processi giudicati critici. Ciò con l'obiettivo di formare il controller sulla definizione di un sistema di misurazione della performance efficace e in grado di guidare la gestione del Punto Vendita verso gli obiettivi prestabiliti.

L'analisi teorica sarà arricchita con il caso **Tacabanda del Gruppo Trony** che ha sviluppato un sistema di reporting con l'utilizzo di **Microsoft PowerBI** per la gestione delle performance dei suoi punti vendita in ottica multidimensionale e collaborativa.

Promosso da



Con il patrocinio di



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

09/05/2025

14:30 | 18:30

Marco Gatti

Professore Ordinario
Università Politecnica delle Marche

10/05/2025

09:30 | 12:30

Cristian Cherubino

Group Controller
Tacabanda (Trony)

5° week-end

La comparazione delle Performance dei PDV con il Machine Learning

Contenuti

Il modulo affronta il tema della **comparazione della performance**, interna ed esterna, con tutte le problematiche inerenti. In particolare, si illustrano le tematiche della **Clusterizzazione** e della **Classificazione**.

L'obiettivo della Clusterizzazione è di organizzare, gli oggetti esaminati, in gruppi che condividono proprietà simili. Il **Clustering** si può considerare uno dei più importanti metodi di apprendimento non supervisionato. Come ogni metodo appartenente a questa categoria, non fa uso di identificatori determinati a priori per intuire la possibile struttura dei dati. Una efficace comparazione tra punti vendita può avvenire solo individuando dapprima gruppi di PDV omogenei e quindi comparabili per comprendere dai Best in Class modalità di miglioramento delle performance.

La Classificazione invece è una tecnica utilizzabile per comprendere le variabili più influenti la performance del PDV e quindi monitorare tale variabili causali per migliorare la performance del PDV e per individuare le caratteristiche che dovrebbe avere un PDV eccellente.

L'analisi teorica sarà affiancata dalla presentazione del progetto **RETAILOR**, piattaforma di **Intelligenza Artificiale** sviluppata a seguito di un progetto di ricerca con il **Dipartimento di Management della Facoltà di Economia "G.Fuà"** ed implementata in diverse importanti realtà della distribuzione organizzata. In particolare RETAILOR mostra **come potenziare i risultati dei PDV** dapprima individuando i PDV omogenei e poi individuando le variabili chiave della performance su cui lavorare, impiegando il Clustering e la Classificazione.

Promosso da



Con il patrocinio di



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

23/05/2025

14:30 | 18:30

Roberto Del Gobbo

Ricercatore
Università degli Studi di Macerata

24/05/2025

09:30 | 12:30

Dario Partenope

Data Analyst
SELDA Informatica

6° week-end

Analisi predittiva del rischio di Insolvenza

Contenuti

Il modulo affronta il tema della **previsione della crisi di un PDV** analizzata e studiata.

Il controllo del portafoglio clienti è un'esigenza fondamentale per tutte le aziende che sono chiamate ad operare nei moderni contesti competitivi. La forte instabilità ambientale rende, infatti, necessario un costante monitoraggio dei clienti e del rischio di insolvenza collegato agli stessi nonché un'accurata previsione delle loro esigenze. Ciò è vero per tutte le realtà aziendali ma, soprattutto, per quelle che operano in contesti caratterizzati da elevata volatilità e da gusti dei clienti in continuo cambiamento, come il settore della moda.

L'incontro mira a fornire un quadro completo dei più moderni **modelli predittivi** e dei criteri da impiegare per stimare il rischio d'insolvenza dei clienti.

In particolare, sarà oggetto di analisi l'esperienza della **Fashion Bank**, realtà che da anni opera a supporto delle aziende del settore moda fornendo valutazioni per individuare i Negozi di abbigliamento e calzature più in linea allo sviluppo aziendale e fornendo sistemi di rating per la previsione dei rischi di insolvenza.

**Seconda Edizione
Aggiornata**

Marzo - Giugno 2025

06/06/2025

09:30 | 12:30

Simone Poli

**Professore Ordinario
Università Politecnica delle Marche**

13:00 - Pranzo di Lavoro

14:30 | 17:30

**Roberto Ragnini
AD Fashion Bank**

**Francesco Pagliarecci
Progettista Fashion Score**

Promosso da



Con il patrocinio di



Corso Retail Controller



Seconda Edizione
Aggiornata

Marzo - Giugno 2025

Direzione del Corso

Danilo Scarponi - Professore a contratto "Business Intelligence e CPM" Facoltà di Economia "G.Fuà" Università Politecnica delle Marche – Partner LIVE – Cofondatore Controller Associati e PopBI

Dario Partenope - Senior Analyst SELDA Informatica
Attestato

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione

Quota individuale di partecipazione

Euro 2.600,00 + IVA
Euro 1.900,00 + IVA per associati/clienti/partners

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda, è prevista una **riduzione del 20%** a partire dal secondo iscritto.

Il pagamento avverrà, tramite ricevuta bancaria 30 gg fm, a ricevimento fattura emessa da SO.GE.S.I. Srl.

Iscrizioni

Per iscriverti al corso **compila il form**

Tempi di Rinuncia

Eventuali rinunce dovranno pervenire, per iscritto, **almeno 5 giorni prima** dell'inizio del corso. Nel caso di inosservanza di tale termine, verrà emessa fattura per l'intero importo.

Informazioni

SO.GE.S.I. SRL
Servizio Formazione
Tel. 071.29048281

E-mail: s.santolini@confindustria.an.it

ISCRIVITI SUBITO

Promosso da



Con il patrocinio di

