

PRESENTAZIONE

Dopo una pluriennale esperienza professionale nel retail Moda e Arredo , nella gestione punti vendita e formazione on job, sono dal 2005 docente e consulente free-lance.

Ho progettato, come formatrice free-lance, e tenuto corsi di Visual Merchandising e Marketing in ambito Tessile Moda e Arredo, sia in Aziende che in qualificate realtà di Formazione.

Dal 2006 progettista e docente di Polimoda srl di Firenze per corsi su misura e interaziendali di Visual merchandising , Retail marketing , gestione del punto vendita. Dall'Anno accademico 2007-2008 a oggi 2008-2009 docente nel Master "Fashion marketing e merchandising", "Visual Merchandising" "International Fashion Marketing" in Polimoda Campus . Altre docenze, Accademia di Comunicazione di Milano e Accademia del Lusso e Ied sede di Venezia: communication in store, marketing del Lusso e branding.

Consulenza in area marketing e visual merchandising , sviluppo reti in franchising e temporary e pop up store..

ALTRE INFORMAZIONI

Collaboro dal 2006 con la rivista "Arredo e Design" ed. Tecniche Nuove con articoli sulle nuove realtà del retail e con la rubrica "Progettare le vendite".

Da gennaio 2008 collaboro con la mia rubrica "Shop Strategy, "dedicata alle tendenze di comunicazione e marketing nel retail , alla rivista Large Format , ed.SonnyCom publishing,

Attualmente sto scrivendo assieme a Francesco Catalano designer e product manager il libro "Temporary store: la strategia dell'effimero", che uscirà a marzo per Franco Angeli editore.

INTERVENTI DI FORMAZIONE E CONSULENZA IN AZIENDA

Alcuni esempi di progettazione e docenze

Corso Visual merchandising da luglio 2009 ad oggi

Per Società che opera nella formazione finanziata progettazione e docenza di due corsi di "Visual Merchandiser" realizzati con i fondi Dote Formazione , della durata di 160 ore.

Corso Visual merchandising luglio 2009

Percorso di aggiornamento per il team Visual di un brand che appartiene appartenente a un gruppo italiano del lusso. Argomenti: trend vetrina e visual merchandising. Tecniche display . Formazione del team di vendita.

Corso di negoziazione, luglio 2009

Corso di comunicazione e negoziazione per gli Area manager, canale wholesale, di un brand appartenente a un gruppo italiano del lusso.

Corso di Visual Merchandising marzo-aprile 2009

Corso per i buyer e visual merchandising per un gruppo italiano leader nel fast fashion. Il corso è stato preceduto da una fase di analisi e come out put ha portato alla definizione di alcune linee guida per il visual della rete.

Corso per Venditori e Direttori novembre 2008.

In articolato e complesso progetto per un marchio italiano del Lusso, progettazione e docenza di un modulo di Tecniche di vendita per i Venditori di Gestione delle Risorse Umane per i Direttori. A fine percorso con una collega abbiamo scritto il manuale di Tecniche di Vendita per il personale delle boutique.

Corso di visual merchandising per responsabili reparto: Ottobre 2008 .

Progettazione e docenza, corso incentrato sul Visual merchandising tessile Moda e Accessori per medie superfici (1500-3500 mq), per un' insegna italiana della Gdo. .

Corso di vendita per store managers luglio- settembre 2008 .

Progettazione di un corso d'aggiornamento e docenza Italia, per gli store manager Italia ed Europa di un'azienda leader nel settore calzatura.

Corso di Comunicazione Efficace luglio-settembre 2008.

Progettazione e docenza di un corso di Comunicazione efficace , destinatari quadri e dirigenti di un' importante Assicurazione italiana

Visual Merchandising per Visual di Sede e Category Manager” giugno 2008

Progettazione e docenza di una formazione al Visual merchandising per una realtà italiana leader nel largo Consumo.

Modulo Visual Merchandising per allievi Capi negozio” gennaio 2008 e gennaio 2009

Progettazione e docenza del modulo di Visual merchandising nel percorso formativo degli allievi Capi negozio per una significativa realtà della Gdo italiana .

Corso “Comunicare il punto Vendita”, per Polimoda srl. Gennaio –febbraio 2008 .

Progettazione e docenza di un edizione su misura, destinatari i Visual e Trainer di un brand appartenente a un gruppo italiano lusso. Argomenti evoluzione del retail, marketing esperienziale, Visual Merchandising e formazione del personale di vendita.

Corso “La gestione dei collaboratori – guidare le persone” ottobre –dicembre 2007,

Progettazione e docenza di un corso sulla motivazione, formazione e valutazione dei collaboratori, rivolto ai middle managers, per una compagnia assicurativa italiana. Argomenti: leadership, comunicazione efficace, strumenti di empowerment, coaching , motivazione del collaboratori, gestione delle schede e dei colloqui di valutazione del personale.

Clac srl. , Centro Legno Arredo di Cantu’, “Corso Manager di Showroom per il settore legno arredo”.

(ottobre 2007-gennaio 2008). Progettazione e docenza del modulo “Punto vendita.allestimento e progettazione”, destinatari laureati da avviare alla professione di showroom manager.

Cerform ,Corso “Sensibilità e Scenari di Visual Merchandising “ (giugno 2007 1 edizione e gennaio 2009 seconda edizione ,) progettazione e docenza di un corso di Visual Merchandising per responsabili marketing e progettisti delle Aziende del settore ceramico , organizzato in collaborazione con Polimoda da Cerform a Sassuolo (Mo).

Cerform ,Seminario “La polisensorialità nella comunicazione del prodotto” (marzo 2007)

Progettazione e docenza di un seminario organizzato da Cerform Sassuolo, e Confindustria Ceramica, destinatari progettisti, product e marketing manager dell'industrie del distretto ceramico.

Corso di Visual Merchandising per allievi capi-area (febbraio 2007)

Progettazione e Docenza per il modulo di Visual merchandising del percorso di formazione per Capi area di un' azienda della Gdo Italiana..

Corso per responsabili retail e per gerenti (maggio-novembre 2006)

Progettazione e Docenza per un articolato progetto di formazione al Visual Merchandising e Gestione dei punti vendita per Polimoda srl, rivolto ad una catena italiana di Moda. I destinatari : i Visual di Sede , le Responsabili Retail Italia e Estero, 20 responsabili di negozio. Gli argomenti : Visual Merchandising e Immagine aziendale, gestione dei punti vendita. Selezione, formazione e motivazione personale.