



Masterclass Retail Management & Strategy 2025

VOOR RETAILERS EN MERKMAKERS MET
TWEË TOT VIJF JAAR WERKERVARING.



Harvard
Business
School

Ebeltoft Group
Global Brand & Retail Experts

INTRODUCTIE

De wereld verandert razendsnel en retailers staan voor grote uitdagingen. Verduurzamen, werknemers boeien en binden en elke klant via elk kanaal kunnen bedienen is maar een klein deel van wat er op de agenda's staat. Maar hoe kun je als retailer of merk in de toekomst blijven winnen? Leer het retailspel goed begrijpen en pas je kennis meteen toe in de praktijk!

Tijdens de Masterclass Retail Management & Strategy leer je:

- ✓ wat de nieuwste marktontwikkelingen en internationale trends zijn;
- ✓ aan welke knoppen je moet draaien om je omzet, marge en winst te vergroten;
- ✓ hoe je je merk- en positioneringsstrategie kan verbeteren;
- ✓ de klantenreis in kaart te brengen en te verbeteren;
- ✓ hoe je de nieuwe kennis meteen kan toepassen in de praktijk;
- ✓ jonge retailers van andere bedrijven kennen. Verbreed je netwerk!



GECERTIFICEERD DOOR DE STICHTING



ANTON DREESMANN
LEERSTOEL RETAILSTRATEGY & MARKETING



GEACCREDITEERD DOOR

NIMA – 16 PE punten

VOOR WIE

De masterclass is gericht op retailers en merkmakers met twee tot vijf jaar werkervaring in de retailsector. Werk jij op de afdeling marketing, formule of inkoop van een retail of FMCG organisatie? Ben jij bijvoorbeeld category-manager, werk je in het marketing team of ben je inkoper?

Dan is deze masterclass voor jou bedoeld!

De groep bestaat uit maximaal 20 deelnemers om het interactieve karakter van de opleiding te kunnen waarborgen.

“

Het is een interactieve, praktijkgerichte masterclass die je verdieping geeft in de retail modellen en mogelijkheden binnen je eigen business. Een goede balans tussen praktijk en theorie. Door de diversiteit van de groep leer je andere bedrijfsculturen, bedrijfsvisies en manieren van de retailers kennen, die bij mij mijn creativiteit voor de eigen business heeft aangewakkerd.

Samengevat een zeer interessante, leerzame, interactieve masterclass met goed toepasbare cases.

”

Marlie Grefrath-Damen
Beter Bed

PROGRAMMA

Het programma bestaat uit vier sessies. Tijdens de masterclass combineren we theoretische kennis met veel voorbeelden uit de praktijk. Interactie is key: discussies en groepsopdrachten staan tijdens de masterclass centraal. In groepsverband werk je bijvoorbeeld aan Harvard Business Cases of praktijkcases.



21
MEI

SESSIE 1 | 09.00 – 20.00 | HIGH PERFORMANCE RETAILING & TOUR DOOR AMERSFOORT

Welkom! Aangezien jullie deelnemers van verschillende bedrijven komen starten we met een kennismaking. Leer elkaar kennen en kom meer te weten over andere retailbedrijven. Vervolgens staat het eerste college in het teken van High Performance Retailing: Aan welke knoppen kan je draaien om de omzet én de efficiëntie van je organisatie te vergroten? Praktische formules en modellen laten zien welke elementen je kan beïnvloeden om tot een zo optimaal mogelijk resultaat te komen. Deze eerste kennis passen we meteen toe op een case én in de winkelstraten van Amersfoort – hoe zorgen de winkels voor een optimale omzet en waar zitten de verbeterpunten?

Programma

- 09:00 uur Inloop
- 09:30 uur Welkom + Kennismaking
- 10:00 uur College: High Performance Retailing
- 10:45 uur Uitleg opdracht Harvard Business Case
- 11:00 uur Teamwork Harvard Business Case
- 12:30 uur Lunch
- 13:30 uur Discussie Harvard Business Case
- 14:00 uur Inspiratietour door Amersfoort
- 17:00 uur Nabespreken inspiratietour
- 18:00 uur Welkomstdiner

PROGRAMMA

4

JUNI

SESSIE 2 | 09.00 – 17.00 | RETAIL BRANDING & POSITIONING

Hoe zet je jezelf als retailer of merk op de kaart? Is de perceptie die jij hebt hetzelfde als de perceptie van de klant? In de middag verzorgt Roger Pruppers – expert op het gebied van merkenbeleid, marketingcommunicatie en consumentengedrag – een inspirerende workshop over branding. Hoe werken associatieve netwerken en de relaties tussen associaties en merken in het hoofd van de consument? Ontdek aan de hand van voorbeelden en discussies van jouw eigen situatie hoe je dit kunt beïnvloeden. Door het volgen van deze sessie leer je de positionering en de kracht van je merk goed kennen en kun je het tijdens je werk in je voordeel gebruiken.

Programma

- 09:00 uur Inloop
- 09:30 uur College: Segmentatie en doelgroep
- 10:30 uur Pauze
- 10:45 uur Gastcollege: Retail branding & Positioning
- 11:45 uur Teamwork: positionering in kaart
- 12:30 uur Lunch
- 13:00 uur Workshop: Branding door Roger Pruppers
- 17:00 uur Afsluiting

18

JUNI

SESSIE 3 | 09.00 – 17.00 | CUSTOMER JOURNEY MANAGEMENT

Door omni-channel retail wordt de klantreis steeds complexer. Hoe kunnen we de klant met welk format optimaal bedienen? En hoe slaag je er in fricties in de klantreis te ontdekken? Tijdens deze sessie geven we handvatten hoe je de online en offline klantreis in kaart kan brengen en kan optimaliseren om blije klanten te behouden. Door de klantreis beter te begrijpen kun je beslissingen in je werk nóg beter afstemmen op de behoeften van je klant.

Programma

- 09:00 uur Inloop
- 09:30 uur College: Channel & Format Strategy
- 10:30 uur Pauze
- 10:45 uur College: Touchpoint management
- 11:45 uur Uitleg opdracht en teamwork
- 12:30 uur Lunch
- 13:00 uur Teamwork: Customer journey map
- 17:00 uur Afsluiting

PROGRAMMA



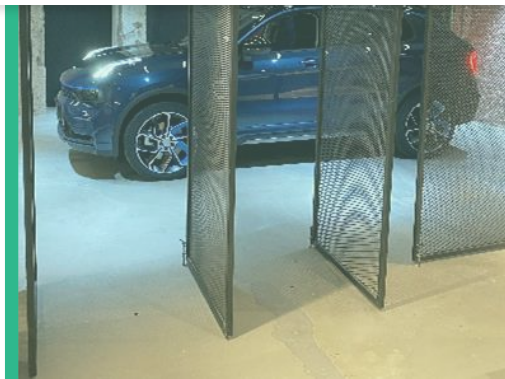
SESSIE 4 | 09.00 – 18.00 | FUTURE OF RETAIL & AI IN RETAIL

Tijdens de laatste sessie kijken we naar de toekomst. Hoe ziet de toekomst van retail eruit? Welke trends en veranderingen zien we in het gedrag van de consument? En wie profiteert daarvan? Dit kom je te weten tijdens het Future of Retail college.

Ten slotte verdiepen ons in Artificial Intelligence (AI) en de ontwikkelingen en kansen in retail rondom dit thema. Wat is het precies en welke rol speelt het binnen retail? Waar zien we het op dit moment, wat verwachten we van AI in retail in de toekomst en wat kan jij ermee?

Programma

- 09:00 uur Inloop
- 09:30 uur College: Future of Retail
- 10.30 uur Pauze
- 10:45 uur Teamwork: Shifts in Retail
- 12.30 uur Lunch
- 13.00 uur College: AI in Retail
- 14:00 uur Teamwork: het gebruik van AI
- 17.00 uur Afsluiting met borrel



STUDIEMATERIAAL

Deelnemers ontvangen voor aanvang van de masterclass een boek die de leidraad vormt van deze masterclass. Van deelnemers wordt verwacht dat deze literatuur voor aanvang van de masterclasses wordt gelezen. Bovendien ontvangen deelnemers korte kennisclips van ons om de theorie goed te begrijpen.

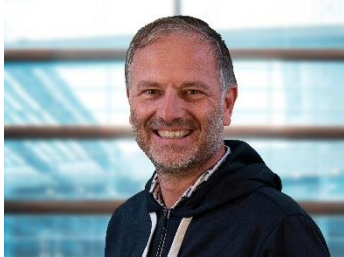
- ✓ **Retailmarketing** (F. Quix, 2024)
- ✓ **Begeleidende kennisclips**
- ✓ **Harvard Business Cases**
- ✓ **Aanvullende wetenschappelijke artikelen**
- ✓ **Alle collegeslides na afloop**

LOCATIE

De sessies vinden plaats in Amersfoort (Koningin Wilhelminalaan 21), direct aan het centraal station van Amersfoort! Centraal in Nederland en makkelijk te bereiken met meerdere transportmiddelen.



DOCENTEN & ORGANISATIE



Frank Quix
Hoofddocent

Frank Quix is oprichter en eigenaar van adviesbureau Q&A Retail, waar hij iedere dag retailers probeert te helpen om telkens weer iets beter te kunnen presteren. Hij doceert Retailmarketing aan de Universiteit van Amsterdam en is auteur van verschillende boeken (o.a. Retailmarketing). Tijdens de opleiding inspireert hij je met talloze voorbeelden, vernieuwende visies en scherpe analyses.



John Terra
Hoofddocent

John Terra is operationeel directeur van adviesbureau Q&A Retail, waar hij met de bril van de consument én de retailer naar de dynamische retail praktijk kijkt. Hij helpt retailers graag beter te presteren door de modellen van retail marketing in de praktijk toe te passen. Hij heeft een grote diversiteit aan projecten uitgevoerd bij verschillende retailers en binnen verschillende sectoren en deelt zijn kennis graag met anderen.

Evy Ruers
Coördinator



Evy Ruers is retail consultant bij adviesbureau Q&A Retail. Met een analytische en kritische blik helpt zij de klant de retailwereld te begrijpen en aan te pakken! Verder ondersteunt ze bij verschillende onderwijselementen om mensen met een passie voor retail verder op weg te helpen.

GA JIJ DE UITDAGING AAN?

Neem contact op met Evy
eruers@qanda.nl

KOSTEN

INCLUSIEF

- ✓ 4 interactieve sessies;
- ✓ Boek Retailmarketing (F. Quix, 2024) incl. kennisclips;
- ✓ Inspiratie store tour door Amersfoort;
- ✓ Uitgebreide lunch tijdens elke sessie & een welkomstdiner en eindborrel;
- ✓ Certificaat uitgegeven door de Stichting Anton Dreesmann;
- ✓ 16 PE-punten uitgegeven door NIMA.

€ 2.450,-

(excl. btw)

Voor leden van de Stichting
Anton Dreesmann

€ 3.785,-

(excl. btw)

Voor niet-leden