

CORSO DI PERFEZIONAMENTO

Imprenditorialità nella Distribuzione
Alimentare



Promosso dal Dipartimento di Economia e Management
Università di Pisa, in partenariato con Conad Nord Ovest

Referente: Prof. Vincenzo Zarone

in partenariato con:



e con la collaborazione di:



Premessa

Il settore della distribuzione rappresenta una componente strategica della filiera agroalimentare e del terziario, sempre più centrale in relazione ai nuovi comportamenti di consumo, all'innovazione tecnologica, alla sostenibilità ambientale e al radicamento territoriale. In questo contesto in trasformazione, la figura dell'imprenditore distributivo assume un ruolo chiave: non solo operatore economico, ma anche attore sociale e culturale.

Il Corso di Perfezionamento in Imprenditorialità nella Distribuzione Alimentare, promosso dal **Dipartimento di Economia e Management (DEM) dell'Università di Pisa**, in partenariato con **Conad Nord Ovest**, ha l'obiettivo di formare figure imprenditoriali in grado di comprendere le dinamiche della distribuzione moderna, agire nel mercato con consapevolezza e innovazione, e contribuire alla creazione di valore nei territori. Il corso presenta l'esperienza del sistema Conad Nord Ovest come modello cooperativo fondato sull'imprenditoria diffusa, sul radicamento locale, sulla valorizzazione delle tipicità e sulla centralità del cliente.

Il percorso integra formazione accademica, testimonianze aziendali e attività di mentoring pratico, culminando nella realizzazione di un project work da discutere pubblicamente. L'attività formativa è pensata per offrire strumenti immediatamente applicabili in contesti reali, sia per chi ambisce a entrare nel sistema Conad Nord Ovest, sia per chi desidera rafforzare la propria vocazione imprenditoriale nella distribuzione alimentare.



A chi si rivolge

Il corso è riservato a **candidati in possesso di un titolo di laurea triennale o superiore** conseguito in qualsiasi ambito disciplinare.

Costituiscono titoli preferenziali, ma non vincolanti, le lauree in:

- Economia e Management
- Scienze politiche
- Ingegneria gestionale
- Giurisprudenza
- Scienze agrarie e tecnologie alimentari
- Scienze sociali e affini

Il corso è rivolto in particolare a:

- ▶ **LAUREATI** che desiderano acquisire competenze imprenditoriali e gestionali nel settore della distribuzione alimentare;
- ▶ **LAUREATI** interessati a entrare nel sistema Conad Nord Ovest;
- ▶ **GIOVANI IMPRENDITORI** che operano nel settore della distribuzione;
- ▶ **PROFESSIONISTI** che intendono sviluppare o consolidare un'attività nella GDO o in ambiti connessi.

Obiettivi formativi

- ▶ Comprendere la centralità della figura dell'imprenditore nel sistema distributivo alimentare come leva per il successo del settore e per soddisfare le esigenze del consumatore finale con efficienza, sicurezza e convenienza economica;
- ▶ Analizzare la struttura e le dinamiche del settore distributivo alimentare con un approfondimento dei punti di forza e di debolezza;
- ▶ Sviluppare competenze gestionali e strategiche per la conduzione di un punto vendita per garantire approvvigionamenti idonei, condizioni ottimali del prodotto (integrità, freschezza, riduzione delle perdite), tenuto conto della domanda e della stagionalità dei prodotti;
- ▶ Approfondire strumenti di management, di controllo economico-finanziario e di gestione delle risorse umane;
- ▶ Conoscere il modello Conad Nord Ovest, con particolare attenzione al ruolo del Socio imprenditore;
- ▶ Realizzare un progetto imprenditoriale concreto con il supporto di tutor e testimonianze aziendali.

Struttura e durata

- Ore frontali: 84 ore
- CFU rilasciati: 12
- Periodo di svolgimento: Marzo – Luglio 2026
- Frequenza: 7 moduli da 12 ore ciascuno (venerdì 9:00–18:00, sabato 9:00–13:00)
- Frequenza obbligatoria: almeno 70%
- Prova finale: project work con presentazione in plenaria
- Attività integrativa: casi studio e mentoring pratico nei punti vendita Conad Nord Ovest



Moduli didattici

Ogni modulo didattico ha un docente referente che suddividerà le singole lezioni tra i professori e gli esperti aziendali secondo le esigenze didattiche e i contenuti dei singoli moduli.

1. LE FONDAMENTA DELLA DISTRIBUZIONE ALIMENTARE: MODELLI, MERCATI, TRASFORMAZIONI

1

Responsabile: Prof.ssa Angela Tarabella

Fornisce un quadro generale delle origini, dell'evoluzione e della configurazione attuale della distribuzione alimentare. Si analizzano:

- la storia della GDO in Italia e in Europa;
- i principali modelli organizzativi (integrazione verticale, franchising, cooperazione);
- la struttura dei canali di vendita;
- le trasformazioni recenti legate a digitalizzazione, sostenibilità e nuove abitudini di consumo.

2. CAPITALE UMANO E LEADERSHIP NEL PUNTO VENDITA

2

Responsabile: Prof.ssa Sara Sassetti con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Approfondisce gli strumenti per organizzare e motivare un team di lavoro. Il focus è sulla leadership imprenditoriale applicata alla gestione operativa del punto vendita. Contenuti:

- ruoli e competenze nello store;
- selezione, onboarding e gestione dei collaboratori;
- motivazione, team building, gestione dei conflitti;
- gestione delle priorità e sviluppo dell'attività di delega;

3. L'IMPRESA DISTRIBUTIVA: COSTI, MARGINI E SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

3

Responsabile: Prof. Nicola Castellano con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Introduce gli strumenti per il controllo economico-gestionale di un punto vendita, con attenzione agli equilibri di sostenibilità economica. Contenuti:

- lettura del bilancio (conto economico e stato patrimoniale);
- lettura e utilizzo dei gestionali;
- margini di contribuzione e rotazione delle merci;
- analisi delle tipologie di merci (fresco, surgelato, confezionato, ecc) e modelli di approvvigionamento e distribuzione (nazionale, regionale, locale);

- break-even point e indicatori di performance;
- analisi dei costi fissi e variabili;
- analisi delle stagionalità;
- valutazione delle performance gestionali nel tempo;

4. IL MARKETING NELLA DISTRIBUZIONE: PRODUCT, PLACE, PRICE, PROMOTION

4

Responsabile: Prof.ssa Virginia Vannucci con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Analizza le leve di marketing strategico e operativo nella distribuzione organizzata. Il modulo si focalizza su:

- assortimento e category management;
- layout del Punto di Vendita;
- definizione e gestione dei prezzi;
- tecniche promozionali e fidelizzazione;
- esperienza d'acquisto nel punto vendita;
- uso dei dati cliente per decisioni di marketing.

5. ELEMENTI DI AMMINISTRAZIONE, FISCALITÀ E FINANZA OPERATIVA

5

Responsabile: Prof. Vincenzo Zarone + Federica De Santis con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Fornisce conoscenze pratiche per affrontare gli aspetti contabili e finanziari di una gestione imprenditoriale.

Tra i temi:

- obblighi contabili e adempimenti;
- gestione della liquidità e cash flow;
- strumenti per pianificare gli investimenti e accedere al credito;
- gestione del patrimonio aziendale

6. LA COOPERAZIONE COME MODELLO IMPRENDITORIALE: VALORI E DISTINTIVITÀ DEL SISTEMA CONAD NORD OVEST

6

Responsabile: Prof. Stefano Garzella con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Presenta i fondamenti del modello cooperativo e la sua applicazione nel sistema Conad Nord Ovest. Temi trattati:

- principi della cooperazione;
- ruolo e responsabilità del Socio imprenditore;
- governance e funzionamento interno del sistema Conad Nord Ovest;
- radicamento territoriale, mutualità, partecipazione;
- la strategia ESG e l'adesione ai principi di sostenibilità;
- vantaggi e opportunità del modello Conad Nord Ovest.

7. IL BUSINESS MODEL CONAD NORD OVEST: STRATEGIA, OPERATIONS E INNOVAZIONE

7

Responsabile: Prof.ssa Antonella Angelini con testimonianze di referenti Conad Nord Ovest.

Approfondisce il funzionamento operativo e strategico del modello Conad Nord Ovest, offrendo una lettura integrata

delle logiche che ne regolano la competitività. Contenuti:

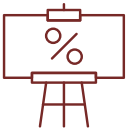
- innovazione nei formati e nei servizi;
- centralità del cliente e personalizzazione dell'offerta;
- digitalizzazione e omnicanalità;
- relazioni tra soci, territorio e centro servizi.
- supply chain e logistica nella GDO (inclusa visita al Centro Distributivo di Montopoli Val d'Arno)

Casi studio e mentoring in punto vendita

Durante il corso sono previsti approfondimenti su casi studio e giornate di affiancamento pratico presso punti vendita di Soci Conad Nord Ovest. I partecipanti potranno osservare direttamente la gestione di un punto vendita, confrontarsi con imprenditori attivi e utilizzare questa esperienza per arricchire il proprio project work finale.

Prova finale

Ogni partecipante realizzerà un **project work di gruppo**, sviluppando:



UN PIANO D'IMPRESA NEL
SETTORE DELLA DISTRIBUZIONE
ALIMENTARE

oppure



UN PROGETTO INNOVATIVO
PER IL MIGLIORAMENTO DI UN
PUNTO VENDITA

L'elaborato sarà presentato e discusso pubblicamente di fronte a una commissione composta da docenti DEM - UniPi e rappresentanti di Conad Nord Ovest.



Attestato finale

A conclusione del corso, i partecipanti che avranno frequentato almeno il 70% delle ore previste e superato la prova finale riceveranno un **attestato di perfezionamento universitario**, firmato dal Direttore del Corso, con l'indicazione dei **12 CFU** acquisiti.



Iscrizione e selezione

- Titolo di accesso: laurea triennale (qualsiasi classe)
- Numero minimo partecipanti: 12
- Numero massimo partecipanti: 24
- Selezione: in caso di domande superiori ai posti disponibili, sarà effettuata una selezione basata su:
 - ▶ curriculum accademico e/o professionale
 - ▶ lettera motivazionale
 - ▶ eventuale colloquio individuale



La selezione sarà gestita dal Dipartimento in collaborazione con Conad Nord Ovest.

Quota di iscrizione

- **Quota di partecipazione:** 2000 €
- **Co-finanziamento:** il 70% da **Conad Nord Ovest** fino a un massimo di **20 Borse di Studio**
- Il pagamento avverrà tramite bonifico all'Università di Pisa secondo le modalità riportate nel bando ufficiale.

Contatti:

Dipartimento di Economia e Management - *Università di Pisa*

Referente: Prof. Vincenzo Zarone



in partenariato con:



e con la collaborazione di:

