



## **GS1 Italy Servizi dà il via all'edizione 2025 dei percorsi executive dell'Academy**

**Formare figure professionali indispensabili per gli operatori del largo consumo e capaci di portare valore nella collaborazione tra industria e distribuzione: ecco cosa rende unici i percorsi di formazione manageriale 2025**

*Soddisfare i consumatori, calibrare l'offerta, migliorare il servizio, efficientare la logistica, ottimizzare i costi, aumentare la sostenibilità*

**Milano, 21 gennaio 2025** - Sono molteplici le sfide che la filiera del largo consumo deve affrontare, oltretutto in un momento complicato per la dinamica domanda/offerta e con un'elevata complessità di attori e prodotti.

In un contesto tanto complesso è decisivo puntare sulla formazione per far acquisire nuove competenze e introdurre in azienda nuovi saperi, indispensabili per governare uno scenario improntato all'omnicanalità.

*«Con i due percorsi formativi, dedicati rispettivamente al Category management e alla logistica collaborativa, ambiti su cui abbiamo una radicata e riconosciuta competenza, Academy vuole affiancare le imprese della produzione e della distribuzione nel raggiungimento di una maggiore efficienza»* spiega Ermanno Bertelle, Training Manager di GS1 Italy. *«Espressamente sviluppati per rispondere alle esigenze e alle criticità degli operatori del largo consumo e per aiutarli a migliorare competenze e performance, sono corsi già apprezzati e che, edizione dopo edizione, registrano una sempre maggiore partecipazione».*

### **Supply chain collaboration fa il bis**

Secondo anno di realizzazione per il Percorso certificato di Supply Chain Collaboration per la filiera del largo consumo, che nella sua prima edizione ha avuto ben 21 partecipanti. Una proposta innovativa, perché coniuga le competenze teoriche della Graduate School of Management del Politecnico di Milano con i casi reali estrapolati da progetti collaborativi realizzati in ECR. E perché rappresenta tutti gli attori della filiera del largo consumo: aziende di produzione e distribuzione e operatori della logistica.

Articolato in sette giornate in presenza tra giugno e ottobre 2025, il percorso di Supply chain collaboration proposto da GS1 Italy Servizi permette ai partecipanti di scoprire come ottimizzare i processi interni e di interfaccia attraverso la collaborazione e l'innovazione di filiera. Il percorso prevede test inframodulo e un project work finale, necessario all'ottenimento di un Open Badge che certifica le competenze acquisite in modo pratico, verificabile e spendibile professionalmente a livello internazionale nel ruolo di supply chain collaboration expert/manager in tutte le aziende della filiera del largo consumo.

### **Torna il percorso di Category management**

Si avvia alla sua quarta edizione l'ECR Certified Category Management Program, da cui finora sono usciti 30 esperti certificati di questo processo di definizione e gestione di ogni categoria come unità di business, che ha rivoluzionato il mondo del largo consumo e che l'omnicanalità ha reso ancora più indispensabile sia per le imprese dell'industria sia per quelle della distribuzione, coinvolgendo diverse funzioni aziendali.

Il percorso di Category management inizierà l'11 febbraio per concludersi il 1° ottobre 2025 e si articolerà in 11 sessioni formative, parte in presenza e parte online, caratterizzate dal bilanciato mix tra teoria e pratica e da training on the job, nel corso delle quali ogni partecipante elaborerà un project work basato sulla propria esperienza aziendale. Al termine del corso, dopo una prova scritta e la discussione del project work sviluppato, i partecipanti ottengono un attestato digitale (Open Badge), con cui certificare, valorizzare e condividere le competenze acquisite.

Interamente accessibile attraverso i Fondi Paritetici Interprofessionali Nazionali per la Formazione Continua, il corso di Category management è rivolto a funzionari commerciali, responsabili punti vendita, capi reparto e addetti al marketing digitale e di prodotto per i produttori; category manager, responsabili private label, buyer e merchandiser/responsabili di sell-out per i retailer.