



SPAIN RETAIL TOUR 2022

¿Cómo afrontar el Futuro del Retail?

Organizadores:



ISESORES
EXPERTOS EN COMUNICACIÓN



¿Quiénes somos Retail Institute y Asesores?

“RETAIL INSTITUTE es la principal institución para el desarrollo del conocimiento, estrategia y formación del Retail Español y Latinoamericano, ofreciendo soluciones para un desafío constante en un entorno cambiante”.

“ASESORES es una agencia iberoamericana de relaciones públicas, con más de 15 años de experiencia, principalmente, especializada en el sector industrial y agrícola, que asesora a empresas líderes globales.”



“La organización en formación y consultoría en Retail con mayor presencia en España y Latinoamérica”



2

¿Qué es Spain Retail Tour?

Es el encuentro anual latino más importante en Europa sobre Retail. SRT es el punto de referencia e intercambio de todos los agentes implicados en el mundo del Retail. SRT analiza los aprendizajes del pasado, las experiencias del presente y los desafíos del futuro.

Si eres parte de este maravilloso mundo de la venta al detalle, tanto *online* como *offline*, esta es tu **cita**.

3

¿A quién va dirigido?

Los participantes son gerentes, dueños, directivos de empresas o estudiantes interesados en el apasionante mundo del Retail.



4

¿Por qué debes participar?

- Para que conozcan, de primera mano, el **desarrollo y las acciones vanguardistas** de las compañías del sector RETAIL en España.
- “Asegurar y generar conocimiento para afrontar con éxito los retos del entorno y el desarrollo del Retail mundial.”
- Compartir el conocimiento y la experiencia de las empresas españolas líderes a los nuevos desafíos en un entornocambiante y muy exigente incluyendo la transformación tecnológica y del personal.
- Generar espacios de colaboración (*networking*), con el fin de potenciar las relaciones entre empresas, mediante la puesta en común de lecciones aprendidas y posibilidad de emprender nuevos negocios.

Directivo del "Spain Retail Tour 2022"



Agustín López-Quesada
CEO Retail Institute

Equipo de 5 formadores especializados en el área de retail, con amplia y contrastada experiencia en formación y entrenamiento en España como en el extranjero (México, Colombia, Perú, Ecuador, Chile, Centroamérica).

Ponentes:



Antonio Iglesias
*Director Operaciones ESIC
Business School*



José Juan Fernández Gumiel
*Director de
Retail Business Solution*



José Luis Pérez-Pla Westendorp
Consultor de empresas



Manuel Sevillano Bueno
*Director Global de Reputación, Sos-
tenibilidad y RSE ATREVIA*

6 Programa

(25/09 - 30/09)



DOMINGO 25

Medio día: Llegada a Madrid

Tarde: Bienvenida. Entrega de programa y documentación

LUNES 26

Mañana: 9:00 – 14:00 hrs Curso 1. (5 horas)

El Cliente en el Centro del Negocio. Customer & Retail Experience.

Ponente: Agustín López-Quesada, PhD CEO Retail Institute

Medio día: Almuerzo de bienvenida en el restaurante

"El Botánico". (www.restaurantebotanico.com)

Tarde: Tiempo libre para descansar o para visitar la maravillosa ciudad de Madrid.

MARTES 27

Mañana: 9:00 – 14:00 hrs Curso 2. (5 horas)

SCM la gran estrategia para el cambio de modelo en la nueva era.

Ponente: Antonio Iglesias. Director Operaciones ESIC Business Schools

Medio día: Libre

Tarde: 1ª Visita empresarial EL CORTE INGLÉS

Actividad Empresarial: Es el mayor grupo de distribución de España y Portugal. Grandes almacenes y supermercados alimentación. 16.000 millones de euros de ingresos y un EBITDA de 1.050 millones. Más de 90.000 empleados.

Tema a tratar: e-logistics de su venta online alimentación

Porqué esta empresa: Incursión en el tema de venta online.

MIÉRCOLES

28

Mañana: 9:00 – 14:00 hrs Curso 3. (5 horas)

Omnicalidad y Omnicliente. La digitalización de los Puntos de Ventas.

Ponente: José Juan Fernández Gumiel Director de Retail Business Solution

Medio día: Libre

Tarde: 2ª Visita empresarial TELEFÓNICA/WOW

Presente en Latam €52.000 Millones de ingresos, €3.000 millones de beneficios.

Tema a tratar: Digitalización del Retail.

Porqué esta empresa: Visita a su centro virtual de desarrollo tecnológico para tiendas.

Cena: www.tabernasbienmesabe.com

JUEVES

29

Mañana: 9:00 – 14:00 hrs Curso 4. (5 horas)

Sostenibilidad eje estratégico en Retail. Objetivos de desarrollo Sostenible (ODS)

Potente: Manuel Sevillano Bueno - Director Global de Reputación, Sostenibilidad y RSE

Medio día: Libre

Tarde: 3ª Visita empresarial ECOALF Retail de Moda.

Es la primera y única marca de moda en España en ser reconocida por su compromiso con la gente y el planeta. Certificada B Corp.

Recoge más de 120 toneladas de plásticos del mar y los convierte en prendas de moda sostenible. Muy exitosa.

Tema a tratar: Sostenibilidad.

Porqué esta empresa: ODS

VIERNES

30

Mañana: Visita Toledo, encuentros empresariales y Master Class

"Desafíos de Retail", ¿Cómo afrontar el Futuro del Retail?

Ponente: Agustín López Quesada, PhD CEO Retail Institute

Media Tarde: Cóctel empresarial de despedida en Viñedos Cigarral Santa María. (www.cigarralsantamaria.com) Resumen semana y entrega certificados.

Tarde: Regreso a Madrid



7

¿Qué incluye el programa?

- 4 Cursos con certificación Retail Institute.
- 3 Visitas empresariales, principales retailers en España.
- 1 *Master Class*.
- 3 Almuerzos *networking*, con un directivo invitado.

Dirección y coordinación durante la semana.

Hotel + desayuno / 6 noches. del 25 de setiembre al 01 de octubre en el Hotel Ilunion Pío XII. (www.ilunionpioxii.com)

Transporte a las visitas detalladas en el programa.

Materiales, documentación, certificados.

Libros. "ABC DE RETAIL" y "CUSTOMER & RETAIL EXPERIENCE"

Sesión fotográfica





8

¿Qué visitar/hacer en Madrid durante mi estancia?

City tour con guía turístico (1 día)
Madrid City Bus tour

Visitas a museos:

El Prado, Reina Sofía, Museo Sorolla / Museo del Traje/
Museo Casa de la Moneda, etc.

Exposiciones en esa semana:

KLINMT: La experiencia immersiva /Frida Kahlo: alas para volar /Hijas del Nilo. Mujer y sociedad en el antiguo Egipto. / Sorolla en negro. /Picasso- El Greco.



Información

España: *Alejandra Boada*
aboada@asesoresglobal.com

Latinoamérica: *Carmen Zorrilla*
comercial@asesores.com.pe



ASESORES
EXPERTOS EN COMUNICACIÓN

