

Formazione, spazio a competenza e professionalità

PER LE INSEGNE DI CASH&CARRY I PROGRAMMI FORMATIVI, DECLINATI IN VARIE TIPOLOGIE E RIVOLTI SIA AI PROPRI DIPENDENTI SIA AI CLIENTI HORECA, SONO DIVENTATI UN ASSET STRATEGICO FONDAMENTALE

Fabio Dentì



In una filiera del fuori casa in costante evoluzione, che negli ultimi anni ha dovuto affrontare l'emergenza pandemica e il forte aumento dei costi delle materie prime e dell'energia, è fondamentale per tutti gli attori del comparto avere preparazione, competenza e professionalità per affrontare le nuove sfide del mercato. In quest'ambito, **la formazione è diventata un asset strategico per il mondo della distribuzione specializzata**, a iniziare dai cash&carry, che hanno sviluppato nel corso degli anni programmi di formazione diversificati sia per i propri addetti

sia, soprattutto, per i loro clienti Horeca. Vediamo allora tre case history che illustrano perfettamente il modus operandi delle principali insegne italiane.

CORSI, MASTERCLASS ED EVENTI PER METRO ITALIA

METRO Italia, insegna leader nel settore dei cash&carry, nelle Academy di Milano, Venezia,

Bologna, Firenze e Roma, mette a disposizione corsi, eventi e iniziative dedicati a tutte le tipologie di punti di somministrazione del settore Horeca, proponendo ciclicamente numerose attività di formazione e aggiornamento: da masterclass con fornitori e workshop di gestione e marketing ad approfondimenti su prodotti food e attrezzature professionali. Un esempio lampante è rappre-

sentato dai corsi con i fornitori. Ogni anno, infatti, il Comitato Scientifico di **METRO Academy** progetta un intenso programma: numerose lezioni mensili concepite come momenti di scambio, incontro e aggiornamento sulle tematiche dell'Horeca, dalle tendenze più innovative alle ultime tecniche, fino al food management. I corsi sono tenuti da alcuni fra i più noti chef stellati e dai docenti di **CAST Alimenti**. "Quello delle partnership con realtà di spicco del settore è un ambito di grande importanza per METRO Italia, in quanto rappresenta un importante valore

NEL CORSO DEGLI ANNI LE INSEGNE DEL SETTORE HANNO SVILUPPATO CORSI DI FORMAZIONE DIVERSIFICATI

DISTRIBUZIONE

aggiunto che offriamo ai nostri clienti – ha dichiarato **Rossella Raffi, Coordinatrice METRO Academy**, in occasione della ripresa dei corsi di specializzazione, lo scorso gennaio –. Siamo dunque felici di riprendere la collaborazione con **CAST Alimenti**, un partner di prestigio nel campo della formazione culinaria. METRO Academy è emblema della volontà dell'azienda di supportare i clienti nel loro percorso di crescita professionale per adattarsi alle mutevoli richieste del mercato. È un luogo dove i professionisti del settore possono trovare non solo lezioni pratiche e teoriche, ma anche occasioni di confronto e di networking con i nostri partner”.

Oltre alla collaborazione con le scuole di formazione del settore out of home, fondamentali sono anche le masterclass con gli ambassador di METRO Italia, cioè professionisti della ristorazione, del bartending e imprenditori che, attraverso la loro esperienza e le loro conoscenze, illustrano gli aspetti più importanti dell'attività di somministrazione. Un'opportunità unica in cui, partendo da ricette o drink, si parla di tecnica e di innovazione, ma anche di tematiche legate al management. Inoltre METRO Italia rivolge grande attenzione alle nuove generazioni del mondo dell'ospitalità attraverso la Summer School, il programma di formazione dedicato agli studenti più meritevo-



Sopra e in apertura, due fasi dei corsi di formazione di GrosMarket



Sopra, un corso di METRO Academy; sotto, gli spazi di METRO Academy di Milano



li degli istituti alberghieri di tutta Italia, accompagnati dai docenti di **CAST Alimenti**. Infatti, alla METRO Academy di Milano, durante quattro giornate nel mese di luglio, i ragazzi possono alternare lezioni teoriche a sperimentazioni pratiche, mettendo alla prova la propria abilità tecnica, l'inventiva e la visione strategica e organizzativa.

Infine si sottolinea che METRO Academy è dedicata anche al personale dei punti vendita, la cui professionalità è sempre aggiornata grazie a corsi di base e approfondimento.

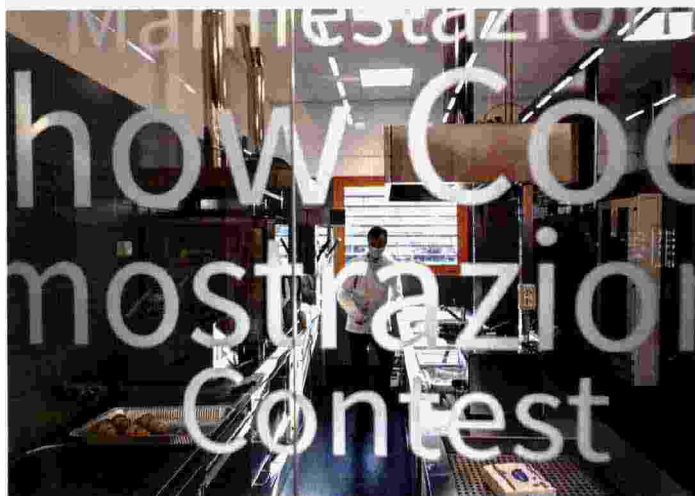
GROSMARKET LIVE LAB

GrosMarket, insegna di cash&carry del Gruppo Sogegross, ha lanciato nel 2023 GrosMarket Live Lab, un ricco calendario di incontri e attività di formazione dedicati ai professionisti Horeca e che possono essere svolti in presenza, all'interno dell'area didattica del cash&carry GrosMarket di Genova Sampierdarena, oppure

online, in diretta e on demand. Si tratta di un progetto innovativo con appuntamenti formativi, vere e proprie masterclass che affrontano varie tematiche: dalla pasticceria alla pizzeria e alla ristorazione, ma anche la mixology, l'igiene e pulizia e la comunicazione. Una proposta che si inserisce nell'ambito del rebranding dell'insegna, avvenuto lo scorso anno, che ha portato sempre più al centro l'impegno nello stare al fianco dei clienti professionali per la migliore gestione delle loro attività.

Con GrosMarket LiveLab, l'insegna vuole offrire l'opportunità di incontrare protagonisti del settore che illustrano temi di grande interesse: oltre alla possibilità di partecipare fisicamente in negozio, è possibile seguire le masterclass online, in diretta ma anche on demand, proprio per andare incontro alle esigenze dei professionisti Horeca e facilitare la fruizione dei contenuti che sono stati studiati e realizzati per loro.

Nelle aree didattiche, presenti oltre che a Genova Sampierdarena



GROSMARKET HA SVILUPPATO UNA COLLABORAZIONE CON L'ACCADEMIA ITALIAN FOOD STYLE EDUCATION

anche all'interno del cash&carry GrosMarket di Rivoli (To), è allestita una cucina professionale, comprensiva di forno per la pizza e cocktail station, per dare la possibilità di partecipare ad attività formative, approfondire l'utilizzo dei prodotti, provare nuove tecniche di preparazione e cottura e apprezzare iniziative di showcooking e degustazioni.

Inoltre, lo scorso ottobre GrosMarket ha confermato il suo impegno al fianco dei professionisti del settore Horeca, sviluppando una collaborazione con la prestigiosa accademia IFSE-Italian Food Style Education, realtà unica nel suo genere, con una sede di assoluto prestigio presso lo storico castello di Piobesi Torinese, con oltre 1.200 metri quadrati di laboratori. Questa collaborazione si svilupperà su più livelli. In primis la formazione: GrosMarket, infatti, offrirà agli allievi giornate formative dedicate presso il punto vendita GrosMarket di Rivoli, mettendo a valore le sue competenze specifiche nel settore; la stessa cosa farà IFSE mettendo a

disposizione i propri chef per organizzare formazioni e showcooking presso la Cucina Didattica di GrosMarket Rivoli.

Altro aspetto importante sarà lo studio del prodotto made in Italy: gli chef e gli allievi di IFSE potranno utilizzare all'interno dei corsi e degli eventi le migliori materie prime della selezione GrosMarket e collaborare per ricerche e sperimentazioni su innovazioni di prodotto, ricette e food pairing. "Siamo orgogliosi di collaborare con un'eccellenza come IFSE.

– ha sottolineato **Flavio Zago, Direttore canale GrosMarket** –. Questa partnership conferma la nostra vocazione al fianco dei professionisti, che trovano nella nostra insegna un alleato nell'affrontare diversi aspetti del loro lavoro grazie al nostro approccio full service e innovativo messo a disposizione anche attraverso la nostra piattaforma digitale.

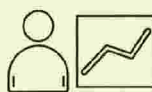
Il tema della formazione e del costante aggiornamento professionale, che abbiamo recentemente affrontato con grande soddisfazione anche attraverso le master-

I punti di forza della formazione



MAGGIORE COMPETENZA

Miglioramento della gestione aziendale e del rapporto con i clienti da parte dei dipendenti



CRESCITA DELLE CAPACITÀ MANAGERIALI

Maggior professionalità per sviluppare il business e gestire in modo efficiente il rapporto con fornitori e clienti



CONOSCENZA DELLE MERCEOLOGIE FOOD&BEVERAGE

Abilità nel saper trattare e proporre i prodotti nel modo migliore alla clientela del canale Horeca

class professionali di GrosMarket LiveLab, è molto importante per noi. Con questo nuovo progetto, concretizziamo ulteriormente la nostra strategia e il nostro impegno in questa direzione".

LA 'SCUOLA DEI MESTIERI' DEL GRUPPO MULTICEDI

Gruppo Multicedi, realtà di punta della Gdo del Centro-Sud Italia, principalmente in Campania, è proprietario di cinque cash&carry a insegna **Adhoc**.

È recente il lancio della '**Scuola dei Mestieri**', un'iniziativa dedicata alla formazione del personale, elemento fondamentale per affrontare le sfide che il mercato impone, senza tracciare mai un confine tra insegnamento e apprendimento.

I programmi di formazione, con la collaborazione di docenti interni ed esterni, alterneranno momenti di aula ad attività in store e saranno rivolti all'intero Gruppo Multicedi. Scopo ben preciso di questo progetto è favorire l'apprendimento dei professionisti del settore, con focus tecnici per i reparti ortofrutta, macelleria, pescheria e gastronomia.

Inoltre Gruppo Multicedi lo scorso ottobre ha presentato il concorso '**A scuola con Adhoc**', coinvolgendo il mondo della formazione specializzata in cucina e pasticceria. Partecipando al concorso, infatti, i clienti Adhoc hanno avuto la possibilità di vincere un voucher da utilizzare per una proposta di formazione a scelta presso la scuola di cucina e pasticceria Dolce&Salato. L'iniziativa, terminata a dicembre 2023, è stata supportata da una campagna di comunicazione omnicanale che ha visto coinvolti tutti i touchpoint dell'insegna Adhoc: online, sul web e sui social media, e offline con esposizione di materiali pop e radio in-store.

© Riproduzione riservata