

NABA

NUOVA ACCADEMIA
DI BELLE ARTI

CORSI BREVI

FASHION BUYING

SESSIONE:
16 Ottobre 2021 –
12 Febbraio 2022

Fashion Buying

SESSIONE UNICA: Sabato 16 ottobre 2021 – sabato 12 febbraio 2022

ORARIO: sabato dalle 10:00 alle 13:00*

**l'ultima lezione del corso durerà 2 ore (dalle 10:00 alle 12:00)*

DURATA: 35 ore, frequenza settimanale

LINGUA: Italiano

CREDITI: 2 ECTS*

COSTO: 700 Euro ** Condizioni speciali

**I crediti CFA verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione. Transcript CFA: € 150.*

DOCENTE: Giovanni Pilla

Giovanni Pilla è un consulente di Fashion Marketing e coordina uno staff di specialisti (designers) per lo sviluppo di collezioni di prodotti di design presso brand nazionali e internazionali. Forte delle esperienze precedenti di Buyer e Direttore Divisione (14 anni presso LaRinascente e Coin) svolge, part time, attività di docenza alla Domus Academy e al Politecnico di Milano (Fashion Indaco) nelle materie di Brand Fashion Marketing, Visual e Retail e Tecnologia Tessile innovativa.

OBIETTIVI FORMATIVI E RISULTATI ATTESI:

Il corso si propone di fornire agli allievi le conoscenze di base per collaborare alla realizzazione e gestione di una collezione/linea migliorandone la qualità in funzione delle richieste del cliente finale (retailer e/o consumer finale), definendo meglio l'immagine e il valore del Brand e coniugando trends ed evoluzioni estetico-stilistiche con gli interessi dell'azienda e quelli del mercato. Possibili sviluppi professionali: Product manager, Brand Buyer, Store Brand manager, Responsabile di show room.

DESCRIZIONE DEL CORSO:

Il Corso si propone di analizzare e approfondire le nuove tematiche del Sistema Moda che, dato l'elevato numero di prodotti, mercati di sbocco e di innovativi competitors, necessita di figure quali il Fashion Brand Manager come responsabile del coordinamento e sviluppo di una linea di prodotti raccordando le attività creative (ufficio stile) con il marketing, in linea con la filosofia ed il valore della marca.

PROGRAMMA:

Il programma del corso coprirà i seguenti argomenti:

- I cambiamenti in atto del Fashion e le nuove figure professionali;

- Le funzioni “core” del Fashion Merchandiser;
- Le conoscenze di base: glossario, attività delegate ai collaboratori del team di buying, le unità variabili di prodotto (stock keeping unit), indici di redditività.
- Aggiornamento sui materiali di prodotto (tessuti e pelle) innovativi ed i principali finissaggi degli stessi (primato ed esclusiva del Made in Italy);
- Visione di campioni di tendenza dei migliori fornitori di materiali;
- Conoscenze operative: classificazione di “stili di vita” (per isole stilistiche e per funzioni d’uso) ed utilizzo di fasce prezzo (con Panel tessile e Competitors);
- Fonti di tendenza (da direzione marketing, mercato, uffici ricerche istituzionali e non, eventi culturali, trendsetter);
- Suddivisione tecnica di una entità commerciale e nuovi format distributivi emergenti;
- Schedulazione delle attività: impostazione del Timing per le macro-fasi del processo di pianificazione; gestione del timing; consuntivazione e valutazione delle attività;
- Pianificazione delle attività in coordinamento con il comitato Prodotto dell’azienda (Merchandiser, Stile, Visual);
- Il Franchising nel Sistema Moda.

Nel caso in cui gli allievi abbiano disponibilità di tempo in orari diversi da quelli del corso, potrebbero essere concordate una o più visite a tipi di Retail diversi (mass market, fascia alta, lusso) con spiegazioni del responsabile selezione Prodotto (store fashion co-ordinator).

METODOLOGIA FORMATIVA:

Ogni incontro si comporrà di una lezione frontale in cui verranno spiegati i contenuti didattici dell’argomento trattato. Parallelamente verrà sviluppata una ricerca su un tema concordato con il docente.

REQUISITI NECESSARI:

Predisposizione al lavoro di gruppo e al prodotto.

MATERIALI PER IL CORSO:

Blocco, occorrente per scrivere, portatile (facoltativo).

MODALITÀ DI VALUTAZIONE:

La prova finale verterà sulla presentazione di ricerca di un team di allievi concordato con l’insegnante e incentrato sulle tematiche analizzate durante il corso

A tutti coloro che non desiderano sostenere la prova di verifica finale per il conseguimento dei crediti ECTS, potrà essere rilasciato, su richiesta, un attestato di frequenza. La Segreteria si riserva di verificare l’effettiva frequenza di almeno l’80% del monte ore di lezione prima di rilasciare l’attestato.

**Crediti ECTS*

I crediti ECTS verranno erogati dietro superamento della prova di verifica finale attestante il raggiungimento degli obiettivi formativi e dei risultati attesi a coloro che avranno frequentato almeno l'80% del monte ore di lezione.

Transcript ECTS: € 150