



АКАДЕМИЯ РИТЕЙЛА

LEADERSHIP IN COMPETITION FOR THE NEW CUSTOMER NEEDS

ЛИДЕРСТВО В КОНКУРЕНЦИИ: ТОЧНО СЛЕДУЯ НОВЫМ ЗАПРОСАМ!



Retail Academy First Educational course, September 9–10th, 2017, Moscow

First time ever in Russia Retail Academy organize **educational course**, strategic session **for CEOs of leading retail organizations**. The course is based on fundamental research of the industry needs conducted in Jan–March 2017. According to the research results the Top-3 priorities and challenges today are:

- 1 Strategies revision for improving **competitiveness** and **efficiency** of operations.
- 2 **People**. Leadership, motivation and cross functional cooperation.
- 3 **New technologies** adoption and **leadership in innovations**.

By invitations only the Course is exclusively uniting Retail Academy of Russia members and other CEOs of leading retail organizations including several sectors: food, fashion & jewelry, home care and improvement, fuel & gas stations.

The Course is organized in cooperation with academics of **Oxford Retail Management Institution (UK)**, **Columbia University (US)**, **Gartner**, Sberbank of Russia Academy, Russian Presidential Academy of National Economy and MGIMO University. Researches data is also provided by EHI Retail Institute (Germany).

Образовательный Курс Академии Ритейла, Москва, 9–10 сентября, 2017

Впервые в России АКАДЕМИЯ РИТЕЙЛА проводит стратегическую образовательную сессию для **СЕО ведущих розничных компаний**. Курс основан на результатах исследования, завершеного в начале 2017 года. Три его главных вывода — три приоритета для бизнеса сегодня:

- 1 **Конкурентоспособность** и **эффективность** операций, бизнеса в целом.
- 2 **Люди**. Лидерство, мотивация и взаимодействие отделов.
- 3 **Адаптация новых технологий**, инноваций.

Исключительно по приглашениям. Курс объединит членов Академии, СЕО розничных компаний нескольких секторов рынка, включая: food, fashion & jewelry, home care & improvement, fuel & gas stations.

Строго отвечая приоритетам (1–3), Курс подготовлен в сотрудничестве с **Oxford Retail Management Institution (UK)**, **Columbia University (US)**, **Gartner**, Университетом Сбербанка России, РАНХиГС при Президенте РФ и МГИМО. Аналитические данные также предоставлены EHI Retail Institute (Germany).

Opening remarks

- **Valery Katkalo**, Dean,
Sberbank Corporate University

Приветственная речь, комментарии к открытию

- **Валерий Катькало**, Ректор Корпоративного Университета Сбербанка

Opening key-note

What makes consumer business competitive today?

- **Lev Khasis**, First Deputy Chairman of the Executive Board, Sberbank of Russia
45 minutes, speech and Q&A

Ключевое сообщение к открытию программы:

Что делает потребительский бизнес по настоящему конкурентным сегодня?

- **Лев Хасис**, Первый заместитель Председателя правления Сбербанка России
45 минут, выступление вопросы и ответы

- 1 What has really changed in retail landscape globally? And what are the key trends in the way modern retailers respond to the new challenges worldwide?
 - **Ian McGarrigle**, founder World Retail Congress
1 hour, lecture and Q&A

- 1 Что по настоящему изменилось в глобальной розничной индустрии? Какие общие подходы применяют лидеры ритейла, отвечая переменам сегодня?
 - **Ин МакГарригл**, основатель World Retail Congress
1 час, лекция, вопросы и ответы

- 2 What successful retailers of today are look like? What corporate culture they explore and what in particular makes them new leaders? Case studies.
 - **Maggie Gilliam**, Director Executive Education, Research Analyst, RetailNet Group (Retail Planet)
1 hours, lecture and Q&A

- 2 Что общего в профиле успешных ритейлеров сегодня? Какую корпоративную культуру они эксплуатируют и что на самом деле делает их лидерами. Анализ успешных примеров.
 - **Мэгги Гиллиам**, Директор образовательных программ для топ-менеджмента, RetailNet Group (Retail Planet)
1 час, лекция, вопросы и ответы

- 3 Genesis of corporate governance in retail. Why new retail leaders are following IT industry in adopting agile model? And how it works in Russian reality: case studies.
 - **Johannes Tholey**, First GM Globus hypermarkets
1,5 hour lecture and Q&A

- 3 Смена системы корпоративного управления в ритейле. Или почему лидеры рынка следуют за коллегами в IT индустрии, внедряя гибкие системы управления, т.н. «бирюзовый» образ. Как это работает в российской практике? Примеры.
 - **Йоханнес Толай**, Первый генеральный директор Globus hypermarkets в России.
1,5 часа, лекция, вопросы и ответы

Day 1, September 9th, Saturday День первый, 9 сентября, суббота



- 4 Where's the button?
Or how to include people in achieving outstanding results of the organization!
- **Igor Dubinnikov**, Founder and CEO of the investment company AAA TRUST. Teacher and coach of Startup Academy of the Moscow School of Management Skolkovo. Author of the programs: Conscious entrepreneurship, SELF Projecting, 300 Spartans, the power of the business model, the Basics of generating business ideas. The author of "Your Business Idea: Dreaming and Creating".
- 1,5 hours, case studies*

- 4 Где у него кнопка?
Или как включить людей в достижение выдающихся результатов организации!
- **Игорь Дубинников**, Основатель и генеральный директор инвестиционной компании AAA TRUST. Преподаватель и коуч Стартап Академии Московской школы управления Сколково. Автор программ: Осознанное предпринимательство, САМОпроектирование, 300 Спартанцев, Сила бизнес-модели, Основы генерации бизнес-идей Автор книги «Твоя бизнес-идея. Мечтать и создавать».
- 1,5 часа, примеры*

- 5 What new technologies are must have to compete successfully today and tomorrow? What well shaped IT platform should require and deliver for your business? What innovations help improve efficiency of operations in retail and directly resulted in EBIT improvement?
- **Teimur Sternlib**, SVP Sberbank of Russia
- 1 hour, lecture and Q&A*

- 5 Какие новые технологии стали неотъемлемой частью конкурентоспособности бизнеса? Как должна работать современная IT платформа для их гладкой адаптации? Какие инновации уже сегодня доказывают позитивный эффект на доходность бизнеса?
- **Теймур Штернлиб**, Старший вице-президент Сбербанка России, ex CIO X5 RG.
- 1 час, лекция, вопросы и ответы*

Day 2, September 10th, Sunday День второй, 10 сентября, воскресенье

- 6 Big Data in retail business practice. How does it work in real business today? And what to expect from BD solutions in the nearest future? What investments are needed and ROI to expect?
- **Corporate University of Sberbank**
- 1 hour*

- 6 BIG DATA: как это работает в розничной практике уже сегодня. И что принесет их дальнейшее развитие. Как оценить необходимый объем инвестиций и какой ROI ожидать от внедрений?
- **Корпоративный Университет Сбербанка**
- 1 час*

- 7 Platforms and eco-systems driving consumer market change. The role of "marketplaces" today and in the future. And how to shape your business strategy around new consumer market infrastructure? Why fulfillment to final customers becomes a new standard for modern retailers? How to reorganize your stores based logistics into new model? Case studies.
- Amazon Consulting Experts or E & Y**
- **Sam E. Cohen**, President and CEO at Amazon Consulting Experts LLC, USA
 - **Dmitry Bibetko**, Manager, business coach, consultant, facilitator. Ernst & Young
- 1 hour, lecture and Q&A*

- 7 Цифровые платформы и экосистемы как драйверы перемен на потребительском рынке. Как, понимая роль маркетплейсов сегодня и в ближайшем будущем выстраивать свою бизнес-стратегию? И почему фулфилмент уровня конечных покупок становится новым стандартом для розничных сетей? Как трансформировать традиционную логистику (РЦ-Магазин) в новую модель? Примеры.
- Amazon Consulting Experts or E & Y**
- **Сэм Э. Коэн**, Президент и CEO группы Amazon Consulting Experts, США
 - **Дмитрий Бибетко**, Менеджер, бизнес-тренер, консультант, фасилитатор. Ernst & Young
- 1 час, лекция, вопросы и ответы*
-

8 Marketing 2020. Differentiation in marketing & consumer offering that makes unique your offer to customer.

- **Paula Payton**, Lecturer, Applied Analytics, Columbia University (New York), NEOMA Business School (Paris)

1 hour, lecture and Q&A

8 Маркетинг 2020. Конкурентные отличия в маркетинге и предложениях покупателю, которые сделают ваш бизнес уникальным в глазах потребителя.

- **Паула Пэйтон**, Преподаватель, Исследователь, Columbia University (New York), NEOMA Business School (Paris)

1 час, лекция, вопросы и ответы

9 Social communities in Russia. The dynamics and future landscape.

- **Simon Kordonsky**, Professor HSE

1,5 hour lecture and Q&A

9 Прикладные выводы теории сословной структуры российского общества. Динамика развития и образ будущего.

- **Симон Кордонский**, Профессор Высшей Школы Экономики

1,5 часа, лекция, вопросы и ответы

10 Next Practical Steps Planning: setting up specific projects to learn and develop with senior management teams. Practical Methodic of agile model implementation into retail corporate governance.

- **Retail Academy**

1,5 hour lecture and Q&A

10 Сессия планирования будущих шагов: формализация и постановка задач для изучения и развития на корпоративном уровне. Практическая методика внедрения модели agile.

- **Retail Academy**

1,5 часа, лекция, вопросы и ответы

DURATION:

14 academic hours, 2 days

PRICE AND PAYMENT:

150 000 roubles per person.

For companies of ACADEMY members 100 000 roubles per person, the second participant – for free!

ENTRY FOR THE COURSE:

✉ **RAcademy@b2bcg.ru**

☎ **+7 495 785 22 06**

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

14 академических часов, 2 дня

СТОИМОСТЬ И ОПЛАТА:

150 000₽ на человека.

Для компаний членов АКАДЕМИИ 100 000₽ на человека, второй участник – бесплатно!

ЗАПИСЬ НА КУРС:

✉ **RAcademy@b2bcg.ru**

☎ **+7 495 785 22 06**

OUR GUEST SPEAKERS

ПРИГЛАШЕННЫЕ ВЫСТУПАЮЩИЕ:

OPENING KEY-NOTE

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Lev Khasis

First Deputy Chairman of the Executive Board, Sberbank of Russia

Лев Хасис

Первый заместитель Председателя правления Сбербанка России



Paula Payton

Lecturer, Applied Analytics at Columbia University (New York), Principal Behavioral Scientist, Department of Marketing NEOMA Business School (Paris)

Паула Пейтон

Преподаватель, Исследователь, Columbia University (New York), NEOMA Business School (Paris)



A behavioral scientist, Paula Payton is an expert at harvesting consumer and market insights from data to shape better product, digital, and retail experiences. As a faculty member with Columbia University's School of Professional Studies' Applied Analytics degree program, she teaches Analytics + Leading Change, as well as the Integrated Capstone project, the culminating educational experience for students in the program. Her research interests concern generating behaviorally anchored insights and developing executable strategies for organizations to reach and serve their consumers. Payton is currently spearheading global research on how enhanced organizational agility in data-driven retail companies drives sustained financial performance.

Паула Пейтон занимала ключевые должности в системе высшего образования в качестве руководи-

теля, исследователя и преподавателя. В качестве главного научного исследователя в Бизнес-школе NEOMA (Париж) проводила исследование на тему когнитивной и поведенческой стратегии в практике управления. Она преподавала в INSPER Institute of Education + Research (Сан Паоло, Бразилия), The Lundgren Center for Retailing (Университет Аризоны), Kelley School of Business (Университет Индианы), Anderson School of Management (UCLA) and New York University (NYU). Как бывший академический директор кафедры стратегических коммуникаций, маркетинга и рекламы в Университете Нью-Йорка, Паула была ответственна за программы по digital-маркетингу, аналитику, связи с общественностью и корпоративную коммуникацию, в чем помог ее опыт в понимании потребителя, цифровых инновациях и построении стратегии бренда.

Ian McGarrigle

World Retail Congress Founder and Chairman

Ин МакГарригл

Основатель World Retail Congress



Ian has over 30 years' experience working within the UK and international retail sector as a journalist, editor, publisher and founder and director of the World Retail Congress. He helped launch leading UK trade publication Retail Week and developed key industry events including Retail Week Conference and Retail Week Awards. In 2007 he launched the World Retail Congress to serve the international retail market.

У Иэна более чем 30-летний опыт работы в британском и международном секторе розничной торговли в качестве журналиста, редактора, издателя, основателя и директора Всемирного розничного конгресса. Он помог запустить ведущую британскую торговую публикацию Retail Week и разработать ключевые отраслевые события, включая «Retail Week Conference» и «Retail Week Awards». В 2007 году он запустил World Retail Congress для международного розничного рынка.

OUR GUEST SPEAKERS

ПРИГЛАШЕННЫЕ ВЫСТУПАЮЩИЕ:

Sam E. Cohen

President and CEO at Amazon Consulting Experts LLC, USA



Сэм Э. Коэн

Президент и CEO группы Amazon Consulting Experts, США

Sam E. Cohen, a 20 year veteran of eCommerce resides in New Jersey with his wife and four children. Sam began his successful Amazon run in March 2011. The company now proudly has 20-30 employees depending on business needs while simultaneously owning and operating multiple Amazon accounts with written permission from Amazon. A personal invitation to visit the Amazon headquarters in Seattle highlighted Sam's hard work and dedication. Amazon reviewed the business goals and concerns and further helped Cohen master his trade. This critical turning point fueled Sam's drive for success and he was handpicked to be featured in The Wall Street Journal's article regarding Arbitrage and Amazon third party sellers. National Public Radio also reached out and spoke with Sam to work on a day in the life piece. Sam knew he could help others learn from his experience. Thus Amazon Consulting Experts was born – ACE: An exclusive custom tailored consulting, mentoring, & training program.

Сэм Э. Коэн, 20-летний ветеран электронной коммерции, живет в Нью-Джерси вместе со своей женой и четырьмя детьми. Сэм начал свою успешную работу Amazon в марте 2011 года. В настоящее время в компании работают 20-30 сотрудников в зависимости от потребностей бизнеса, одновременно владея и управляя несколькими учетными записями Amazon – с письменного разрешения Amazon. Личное приглашение посетить штаб-квартиру Amazon в Сиэтле продемонстрировало сложную работу Сэма и его преданность делу. Amazon рассмотрел бизнес-цели и проблемы, а также помог Коэну освоить торговлю. Этот критический поворотный момент подтолкнул стремление Сэма к успеху, и он был выбран, чтобы быть представленным в статье The Wall Street Journal. Национальное общественное радио также протянуло руку и поговорило с Сэмом об одном рабочем дне из его жизни. Сэм знал, что может помочь другим учиться исходя из своего опыта. Таким образом, была создана Amazon Consulting Experts – ACE: эксклюзивная специализированная консалтинговая, наставническая и обучающая программа.

Igor Dubinnikov

Founder and CEO of the investment company AAA TRUST



Игорь Дубинников

Основатель и генеральный директор инвестиционной компании AAA TRUST

Teacher and coach of Startup Academy of the Moscow School of Management Skolkovo. Author of the programs: Conscious entrepreneurship, SELF Projecting, 300 Spartans, the power of the business model, the Basics of generating business ideas. The author of "Your Business Idea: Dreaming and Creating".

More than 15 years of professional activity as a top manager and playing coach, responsible for people, creating and developing teams, changes and effectiveness. Experience in Russian and transnational companies with 50,000 employees in the following sectors: energy, power engineering, engineering, malting and brewing, wholesale and retail trade (Aleksey Mordashev's Power Machines, Mikhail Abyzov's UKRAIN, T GK- 1 "Gazpromenergoholding", EnerZ "Boris Zingarevich (E1 – international start-up in the field of alternative energy), T Plus – energy holding company of Viktor Vekselberg (ex IES-holding), SAN InBev (AB InBev)).

Преподаватель и коуч Стартап Академии Московской школы управления Сколково. Автор программ: Осознанное предпринимательство, САМОпроектирование, 300 Спартанцев, Сила бизнес-модели, Основы генерации бизнес-идей Автор книги «Твоя бизнес-идея. Мечтать и создавать».

Более 15 лет профессиональной деятельности в качестве топ-менеджера и играющего тренера, отвечающего за людей, создание и развитие команд, изменения и эффективность. Опыт работы в отечественных и транснациональных компаниях численностью персонала 50 тыс. человек в следующих отраслях: энергетика, энергомашиностроение, инжиниринг, солодовенное и пивоваренное производство, оптовая и розничная торговля («Силловые машины» Алексея Мордашева, УК «РУКОМ» Михаила Абызова, «ТГК-1» Газпромэнергохолдинг, «EnerZ» Бориса Зингаревича (E1 – международный стартап в области альтернативной энергетики), Т Плюс – энергетический холдинг Виктора Вексельберга (экс КЭС-холдинг), САН ИнБев (AB InBev)).

OUR GUEST SPEAKERS

ПРИГЛАШЕННЫЕ ВЫСТУПАЮЩИЕ:

Simon G. Kordonsky

Laboratory Head: Laboratory for Local Administration



Симон Кордонский

Заведующий лабораторией:

Проектно-учебная лаборатория муниципального управления

Professor, Department Head: Faculty of Social Sciences / School of Public Administration / Department of Local Administration. Tenured Professor (2008). Simon G. Kordonsky has been at HSE since 2006.

- Actual state adviser of the Russian Federation 1 class.
- By the Decree of the President of the Russian Federation of September 7, 2004, he was awarded a medal for the Order of Merit for the Fatherland of the 1st degree.
- He is a member of the Expert Council under the Government of the Russian Federation
- Honorary Doctor of the RSU. I. Kant

Профессор, Заведующий кафедрой: Факультет социальных наук / Департамент государственного и муниципального управления / Кафедра местного самоуправления. Ординарный профессор (2008). Начал работать в НИУ ВШЭ в 2006 году. Научно-педагогический стаж: 28 лет.

- Действительный государственный советник Российской Федерации 1 класса.
- Указом Президента Российской Федерации от 7 сентября 2004 года награжден медалью к ордену «За заслуги перед Отечеством» I степени.
- Является членом Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации
- Почетный доктор РГУ им. И. Канта.

Johannes Tholey

First GM Globus hypermarkets



Йоханнес Толай

Первый генеральный директор Globus hypermarkets в России

He started his career in the company Globus in Idar-Oberstein in the South of Germany in 1987. For 3 years he has been trained as an internal trainer in all departments of the hypermarket. In the managerial position since 1989: from the store manager to the managerial position in the coordinating office of the company "Globus". Since 1996, the regional director of 12 hypermarkets Globus in the southern region of Germany. Since 2002, career in Russia: marketing research of the market and the project start for the construction of the first Globus hypermarket in Russia. From 2004 to 2009, the Director of the Office of Territorial Planning of Business and Construction, from 2010 to 2016, the Director General and at the same time the Human Resources Director at Globus. 2016 Globus Russia: 12 hypermarkets, 9,500 employees, 91 billion rubles in revenue. From November 2016, he headed his own consulting company RUNE-Center. Advising trading networks in Russia on strategic issues. The main area of activity: an effective organizational model, corporate culture, the solution of operational tasks.

Начало карьеры в сфере розничной торговли в 1987 году в компании «Глобус» в г. Идар-Обер-

штайн на Юге Германии. В течении 3 лет стажировка в качестве внутреннего тренера во всех отделах гипермаркета одновременно с получением торгово-экономического образования. В руководящей должности с 1989 года: от управляющего магазином до руководящей позиции в координационном офисе компании «Глобус». С 1996 года региональный директор 12 гипермаркетов Глобус в южном регионе Германии. С 2002 года карьера в России: маркетинговое исследование рынка и старт проекта строительства первого гипермаркета «Глобус» в России. С 2004 по 2009 г. Директор Управления территориального планирования бизнеса и строительства, с 2010 по 2016 Генеральный директор и одновременно Директор по персоналу в компании «Глобус». 2016 г. «Глобус» Россия: 12 гипермаркетов, 9500 сотрудников, 91 млрд рублей выручка. С ноября 2016 г. возглавил собственную консультационную компанию «РУНЕ-Центр». Консультирование торговых сетей в России по стратегическим вопросам. Основное направление деятельности: эффективная организационная модель, корпоративная культура, решение оперативных задач.