

Masterclass Retail Management & Strategy 2026

VOOR RETAILERS EN MERKMAKERS MET
TWEETOT VIJF JAAR WERKERVARING.



RETAIL MANAGEMENT & STRATEGY

Begrijp het retailspel en bouw aan de strategie van morgen

Retail verandert razendsnel. Verduurzaming, nieuwe klantverwachtingen, personeel binden en boeien, en de enorme dynamiek van online en offline kanalen: de uitdagingen zijn groot. Maar hoe zorg je dat jij – als retailer of merk – in dit speelveld de juiste keuzes maakt en sterker wordt?

In vier sessies nemen we je mee langs de belangrijkste thema's van modern retailmanagement en strategie. Je leert niet alleen waar de kansen liggen, maar vooral ook hoe je die kennis direct vertaalt naar je eigen praktijk.

Wat je leert

Na de masterclass begrijp je:

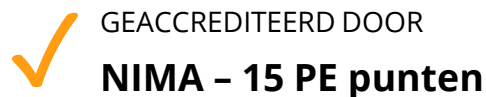
- ✓ wat de nieuwste marktontwikkelingen en internationale trends zijn;
- ✓ aan welke knoppen je moet draaien om je omzet, marge en winst te vergroten;
- ✓ hoe je je merk- en positioneringsstrategie kan verbeteren;

En minstens zo belangrijk: je leert van en met andere jonge retailers en breidt je netwerk flink uit.



✓ GECERTIFICEERD DOOR DE STICHTING

ANTON DREESMANN
LEERSTOEL RETAILSTRATEGY & MARKETING



✓ GEACCREDITEERD DOOR

NIMA - 15 PE punten

VOOR WIE?

Deze masterclass is bedoeld voor jonge retailers en merkmakers met twee tot vijf jaar werkervaring. Misschien werk je als category manager, in een marketingteam of als inkoper. Of je bent formulemanager en wilt beter begrijpen hoe je de klant via verschillende kanalen bedient.

Wat jullie gemeen hebben: je wilt grip krijgen op het bredere retailspel en strategische keuzes leren maken die direct impact hebben op jouw organisatie.

De groep bestaat uit maximaal twintig deelnemers, zodat er volop ruimte is voor discussie, samenwerking en het uitwisselen van ervaringen.

“Ik volgde onlangs een retail collegereeks bij Q&A en was erg onder de indruk. De collegereeks was goed gestructureerd en de trainer (Frank) was deskundig en behulpzaam. Een topervaring die ik zeker aanbeveel!”

Stefan Matena
AS Watson

“De masterclass is erg leerzaam. Door de afwisseling tussen colleges en praktijk opdrachten direct toepasbaar in het eigen werkveld. Absolute aanrader.”

Niels Ruijsbroek
Bever

“Een team met passie voor retail! Wil naast Frank ook het team bedanken voor de goede zorgen en uiteraard het leerzame traject. Zin om met de nieuwe inzichten aan de slag te gaan.”

Faraaz Abdoellakhan
ABN AMRO

PROGRAMMA

Het programma bestaat uit vier sessies. Tijdens de masterclass combineren we theoretische kennis met veel voorbeelden uit de praktijk. Interactie is key: discussies en groepsopdrachten staan tijdens de masterclass centraal. In groepsverband werk je bijvoorbeeld aan Harvard Business Cases of praktijkcases.



SESSIE 1 | 09.00 – 20.00 | HIGH PERFORMANCE RETAILING & TOUR DOOR AMERSFOORT

Welkom! Aangezien jullie deelnemers van verschillende bedrijven komen starten we met een kennismaking. Leer elkaar kennen en kom meer te weten over andere retailbedrijven. Vervolgens staat het eerste college in het teken van High Performance Retailing: Aan welke knoppen kan je draaien om de omzet én de efficiëntie van je organisatie te vergroten? Praktische formules en modellen laten zien welke elementen je kan beïnvloeden om tot een zo optimaal mogelijk resultaat te komen. Deze eerste kennis passen we meteen toe op een case én in de winkelstraten van Amersfoort – hoe zorgen de winkels voor een optimale omzet en waar zitten de verbeterpunten?

Programma

- 09:00 uur Welkom + Kennismaking
- 10:00 uur College: High Performance Retailing
- 10:45 uur Uitleg opdracht Harvard Business Case
- 11:00 uur Teamwork Harvard Business Case
- 12:30 uur Lunch
- 13:30 uur Discussie Harvard Business Case
- 14:00 uur Inspiratietour door Amersfoort
- 17:00 uur Nabespreken inspiratietour
- 18:00 uur Welkomstdiner

PROGRAMMA



27

MEI

SESSIE 2 | 09.00 – 17.00 | RETAIL BRANDING & POSITIONING

Hoe zet je jezelf als retailer of merk op de kaart? Is de perceptie die jij hebt hetzelfde als de perceptie van de klant? In de middag verzorgt Roger Pruppers – expert op het gebied van merkenbeleid, marketingcommunicatie en consumentengedrag – een inspirerende workshop over branding. Hoe werken associatieve netwerken en de relaties tussen associaties en merken in het hoofd van de consument? Ontdek aan de hand van voorbeelden en discussies van jouw eigen situatie hoe je dit kunt beïnvloeden. Door het volgen van deze sessie leer je de positionering en de kracht van je merk goed kennen en kun je het tijdens je werk in je voordeel gebruiken.

Programma

- 09.00 uur College: Segmentatie en doelgroep
- 10.45 uur Gastcollege: Retail branding & Positioning
- 11.45 uur Teamwork: positionering in kaart
- 12.30 uur Lunch
- 13.00 uur Workshop: Branding door Roger Pruppers
- 17.00 uur Afsluiting



10

JUNI

SESSIE 3 | 09.00 – 17.00 | KANAALSTRATEGIE EN CATEGORY MANAGEMENT

Door omni-channel retail wordt de klantreis steeds complexer. Hoe kun je de klant via elk format optimaal bedienen, en waar liggen de fricties in die reis? In de ochtend geven we praktische handvatten om de online en offline klantreis in kaart te brengen en te optimaliseren, zodat je beter kunt inspelen op de behoeften van jouw klant. In de middag staat category management centraal: hoe vertaal je klantinzichten naar een onderscheidend en winstgevend assortiment? We laten zien hoe een goed begrip van de klantreis de basis vormt voor effectieve categoriebeslissingen – van schap tot strategie.

Programma

- 09:00 uur College: Kanaalstrategie
- 10:45 uur Opdracht: customer journey
- 12.30 uur Lunch
- 13:00 uur Gastcollege: Category Management
- 14.45 uur Opdracht: category management
- 17.00 uur Afsluiting

PROGRAMMA



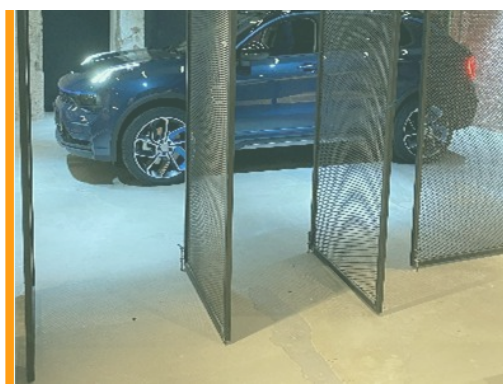
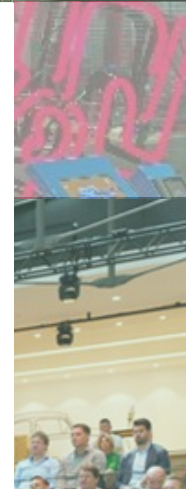
SESSIE 4 | 09.00 – 18.00 | FUTURE OF RETAIL & AI IN RETAIL

Tijdens de laatste sessie kijken we naar de toekomst. Hoe ziet de toekomst van retail eruit? Welke trends en veranderingen zien we in het gedrag van de consument? En wie profiteert daarvan? Dit kom je te weten tijdens het Future of Retail college.

Ten slotte verdiepen ons in Artificial Intelligence (AI) en de ontwikkelingen en kansen in retail rondom dit thema. Wat is het precies en welke rol speelt het binnen retail? Waar zien we het op dit moment, wat verwachten we van AI in retail in de toekomst en wat kan jij ermee?

Programma

09:00 uur	College: Future of Retail
10:30 uur	Pauze
10:45 uur	Teamwork: Shifts in Retail
12:30 uur	Lunch
13:00 uur	College: AI in Retail
14:00 uur	Teamwork: het gebruik van AI
17:00 uur	Afsluiting met borrel



STUDIEMATERIAAL

Deelnemers ontvangen voor aanvang van de masterclass een boek dat de leidraad vormt van deze masterclass. Van deelnemers wordt verwacht dat deze literatuur voor aanvang van de masterclasses wordt gelezen. Bovendien ontvangen deelnemers korte kennisclips van ons om de theorie goed te begrijpen.

- ✓ **Retailmarketing** (F. Quix, 2024)
- ✓ **Begeleidende kennisclips**
- ✓ **Harvard Business Case methode**
- ✓ **Alle collegeslides en content na afloop**

LOCATIE

De sessies vinden plaats in Amersfoort (Koningin Wilhelminalaan 21), direct aan het centraal station van Amersfoort! Centraal in Nederland en makkelijk te bereiken met meerdere transportmiddelen.



DOCENTEN & ORGANISATIE



Frank Quix
Hoofddocent

Frank Quix is oprichter en eigenaar van Q&A Retail, waar hij iedere dag retailers probeert te helpen om telkens weer iets beter te kunnen presteren. Hij doceert Retailmarketing aan de Universiteit van Amsterdam en is auteur van verschillende boeken (o.a. Retailmarketing). Tijdens de opleiding inspireert hij je met talloze voorbeelden, vernieuwende visies en scherpe analyses.



John Terra
Hoofddocent

John Terra is operationeel directeur van Q&A Retail, waar hij met de bril van de consument én de retailer naar de dynamische retail praktijk kijkt. Hij helpt retailers graag beter te presteren door de modellen van retail marketing in de praktijk toe te passen. Hij heeft een grote diversiteit aan projecten uitgevoerd bij verschillende retailers en binnen verschillende sectoren en deelt zijn kennis graag met anderen.

Evy Ruers
Coördinator



Evy Ruers is senior retail consultant bij Q&A Retail. Met een analytische en kritische blik helpt zij de klant de retailwereld te begrijpen en aan te pakken! Verder ondersteunt ze bij verschillende onderwijselementen om mensen met een passie voor retail verder op weg te helpen.

GA JIJ DE UITDAGING AAN?

Neem contact op met Evy
eruers@qanda.nl

KOSTEN

INCLUSIEF

- ✓ 4 interactieve sessies;
- ✓ Boek Retailmarketing (F. Quix, 2024) incl. kennisclips;
- ✓ Inspiratie store tour door Amersfoort;
- ✓ Uitgebreide lunch tijdens elke sessie & een welkomstdiner en eindborrel;
- ✓ Certificaat uitgegeven door de Stichting Anton Dreesmann;
- ✓ 15 PE-punten uitgegeven door NIMA.

€ 2.525,-

(excl. btw)

Voor leden van de Stichting
Anton Dreesmann

€ 3.895,-

(excl. btw)

Voor niet-leden