MASTERCLASS

SUPERMARKT & LEIDERSCHAP

Bouwen aan de winnende supermarkt van morgen

LRO
LOKAAL RETAIL ONDERNEMERSCHAP

EFMI BUSINESS SCHOOL

MASTERCLASS SUPERMARKT & LEIDERSCHAP

Introductie

VOOR WIE?

In nauwe samenwerking met de Stichting Lokaal Retail Ondernemerschap (LRO) heeft EFMI Business School een 10-daags programma ontwikkeld voor ondernemers en franchisenemers die nadenken over de vraag hoe hun supermarkt van morgen eruit zou moeten zien. De opleiding staat ook open voor bedrijfsleiders van zelfstandig ondernemers die de intentie hebben om in de nabije toekomst in te stromen als franchisenemer. Het doel van de Masterclass Supermarkt & Leiderschap is om zowel jouw marktinzicht als jouw persoonlijk leiderschap te versterken, zodat je daarmee de lokale positie van je supermarkt verder kunt verbeteren.

WAT BRENGT DE MASTERCLASS JOU?

Na het doorlopen van het programma heb je:

- … een scherp beeld van het supermarktlandschap van vandaag en morgen en weet je wat dit betekent voor de doorontwikkeling van jouw eigen winkel(s).
- … inzicht in het consumentengedrag, hoe dit gestuurd kan worden en hoe dit gedrag onder druk van maatschappelijke ontwikkelingen verandert.
- … concrete handvatten voor verdere ontwikkeling als ondernemend leider, zowel persoonlijk als voor innovatie in je winkel(s).
- … een sterker netwerk met collega's van andere supermarkten in een vergelijkbare fase van hun carrière als ondernemer.

INTAKE EN PROGRAMMA

Het programma bestaat uit 4 modules van 2-3 dagen per module. Voordat de opleiding begint, doorloopt iedere deelnemer een digitale intake om de opleidingsbehoefte en de verwachtingen goed met elkaar af te stemmen. De opleiding wordt feestelijk afgesloten met een uitreiking van de opleidingscertificaten.

Op de volgende pagina's wordt het programma van de Masterclass Supermarkt & Leiderschap nader toegelicht.

PROGRAMMA-OVERZICHT

Het overzicht van het gehele programma is als volgt:

MODULE 1
ONTWIKKELINGEN IN HET FOOD LANDSCHAP

- Foodtrends en de consument van morgen
- Concurrentiedruk in het supermarktkanaal
- Bestaande en nieuwe verdienmodellen

MODULE 2
RETAIL BRANDING

- Positionering en retail branding
- De supermarkt als merk
- Supermarktarchitectuur

MODULE 3
RETAIL INSPIRATIEREIS NEW YORK

- Studiereis New York City (3-4 dagen)
- Food retail concepten in de VS
- Innovaties in (food)retail

MODULE 4
OP WEG NAAR LOKALE DOMINANTIE

- Bedrijfscultuur en persoonlijk leiderschap
- Social media en lokaal assortiment als klantbinder
- Jouw winkel van morgen (eindpresentaties)

MASTERCLASS SUPERMARKT & LEIDERSCHAP

Programma

INTAKE

Iedere deelnemer start het traject met een digitale intake. Hierin geef je jouw sterke en minder sterke punten aan en vertel je over je achtergrond, je individuele ontwikkelwensen en je supermarkt.

MODULE 1: ONTWIKKELINGEN IN HET FOOD LANDSCHAP

Tijdens de openingsmodule zoomen we aan de hand van het EFMI 4G-model (Gezondheid, Gemak, Genieten en Groen) in op de belangrijkste foodtrends en de impact daarvan op het assortiment en de look & feel van supermarkten.

Ook bespreken we de veranderingen op maatschappelijk, politiek, cultureel en economisch gebied en de mogelijke consequenties daarvan voor de foodsector van morgen. Uiteraard gaan we ook in op de G van Goedkoop, want de hoge inflatie in de afgelopen jaren heeft veel invloed gehad op de prijs- en promotiegevoeligheid van boodschappers.

Aan de hand van het 'EFMI Game-of-Thrones-model' kijken we naar de ontwikkelingen in de belangrijkste kanalen die consumenten gebruiken om hun levensmiddelen te kopen. We kijken niet alleen naar de grote spelers in het foodretailkanaal, maar ook naar het speciaalzaakkanaal, het foodservice kanaal, het online kanaal (Picnic, HelloFresh, Crisp) en het sterk groeiende discountkanaal.

MODULE 2: RETAIL BRANDING

In het overvolle retaillandschap is het belangrijk om tot een scherpe positionering te komen, zodat klanten ook echt iets te kiezen hebben. Hoe kijken klanten naar een (lokale) supermarktformule als merk? Waarom gaan zij wel of niet naar jouw supermarkt en hoe kan een scherpe positionering hier verandering in brengen? Hoe vertaal je een gekozen positionering door naar de look & feel van jouw supermarkt?

KERNDOCENTEN

Prof. dr. Laurens Sloot

Prof. dr. Laurens Sloot is oprichter en directeur van EFMI Business School. Hij is tevens bijzonder hoogleraar Ondernemerschap in de Detailhandel aan de Rijksuniversiteit Groningen. Laurens werd in 2017 door een jury van topmanagers van handel en industrie uitgeroepen tot Foodmanager van het Jaar. In 2019 won hij de MOA-Insights Scientist of the Year Award voor zijn onderzoek, publicaties en lezingen over retailgerelateerde onderwerpen.

Drs. Marcel van Aalst

Drs. Marcel van Aalst is directeur onderzoek bij EFMI Business School en analyseert al sinds 1998 de brancheontwikkelingen op de voet. Hij kent alle ins en outs van de foodsector en kan zowel cijfermatig als inhoudelijk een scherp beeld neerzetten van het veranderende concurrentieveld.

Koen Hazewinkel MBA

Koen Hazewinkel MBA is de retail branding expert van EFMI Business School en programmadirecteur van de EFMI Top Executive Programma's. Daarnaast is hij eigenaar van Store Europe, een internationaal adviesbureau voor strategische retail-vraagstukken en heeft veel kennis van de Duitse en Britse retailmarkten.

Naast de kerndocenten zullen ook diverse praktijksprekers en branche-experts colleges verzorgen.

MASTERCLASS SUPERMARKT & LEIDERSCHAP

Programma (vervolg)

MODULE 3: RETAIL INSPIRATIEREIS NEW YORK

Het voordeel van retail is dat je gewoon kunt binnenlopen bij andere supermarkten om te kijken naar de nieuwste ontwikkelingen in het vak. Tijdens de derde module reizen we af naar New York. Daar bezoeken we onder andere het Amazon Innovation Lab, nieuwe shopping malls en foodretailconcepten als:

- Discount: Trader Joe's en Walmart
- Service retail: Wegmans en Whole Foods Market
- Local diamonds: Stew Leonard's en Fairway Market
- Warehouse clubs: Costco en Sam's Club

MODULE 4: OP WEG NAAR LOKALE DOMINANTIE

Tijdens deze laatste module vorm je een beeld van welke supermarkt je in de toekomst zou willen neerzetten en wat je zelf aan de formule zou kunnen toevoegen. Ook denk je na over de bedrijfscultuur die je graag in de winkel zou willen zien en het persoonlijk leiderschap dat nodig is om dit te bereiken.

DATA EN DOORLOOPTIJD

Opleidingsdagen:

De Masterclass Supermarkt & Leiderschap vindt plaats op de volgende dagen:

- Dag 1: 8 september 2026
- Dag 2: 6 oktober 2026
- Dag 3: 3 november 2026
- Dag 4, 5, 6 (studiereis): 17-20 november 2026
- Dag 7: 15 december 2026
- Dag 8: 12 januari 2027
- Dag 9: 2 februari 2027
- Dag 10: 9 maart 2027

INVESTERING

De kosten voor deelname aan de Masterclass Supermarkt & Leiderschap bedragen € 9.000,- (excl. BTW) per deelnemer. Dit is inclusief de kosten voor de studiereis naar New York.

LRO-subsidie

De Stichting Lokaal Retail Ondernemerschap (LRO) geeft een forse deelnamesubsidie:

- Jonge ondernemers (<10 jaar actief als ondernemer): **€ 4.500,- korting**
- Overige ondernemers (>10 jaar ondernemer): **€ 3.500,- korting**

INSCHRIJVEN

Deelnamevereisten:

- Je hebt minimaal een MBO-opleiding afgerond en 5 jaar professionele werkervaring.
- Je bent zelfstandig ondernemer of (aankomend) franchisenemer in het supermarktkanaal

Inschrijfprocedure:

Vul het online inschrijfformulier in via:

Inschrijven Masterclass
(www.efmi.nl/masterclass)

MASTERCLASS SUPERMARKT & LEIDERSCHAP

EFMI Business School en Stichting Lokaal Retail Ondernemerschap

De Masterclass Supermarkt & Leiderschap is ontwikkeld door EFMI Business School in nauwe samenwerking met de Stichting Lokaal Retail Ondernemerschap (LRO).

EFMI BUSINESS SCHOOL

EFMI Business School is een zelfstandige business school die zich sinds 1997 richt op onderzoek, opleidingen en congressen in de levensmiddelensector. Door deze focus is EFMI als geen ander in staat om een brug te slaan tussen de theorie en de dagelijkse praktijk als het gaat om vraagstukken die spelen op het gebied van food & retail.

Via opleidingen – waaronder een prestigieuze Executive MBA (MSc) in samenwerking met de Rijksuniversiteit Groningen – voorziet EFMI directieleden, managers en ondernemers van praktijkrelevante inzichten die aanzetten tot het maken van keuzes.

Speciaal voor supermarktondernemers organiseert het kennis- en relatienetwerk EFMI Kennisgroep Groeneveld jaarlijks 4-5 bijeenkomsten, die in het teken staan van actuele ondernemers-vraagstukken en/of ontwikkelingen in de foodsector.

STICHTING LOKAAL RETAIL ONDERNEMERSCHAP (LRO)

De Stichting Lokaal Retail Ondernemerschap (LRO) zet zich in om kennis te ontwikkelen die zelfstandig ondernemers kan helpen bij hun beleidsvorming. Dat doet de Stichting LRO via het faciliteren van wetenschappelijk onderzoek, het organiseren van congressen en het laten uitvoeren van praktijkgericht onderzoek onder zelfstandig ondernemers.

De Stichting LRO wordt aangestuurd door een bestuur bestaande uit (voormalig) supermarktondernemers van verschillende formules en opereert onafhankelijk.

Op initiatief van de Stichting LRO organiseert EFMI Business School jaarlijks het LRO Ondernemerscongres. De 6e editie, in april 2026, staat in het teken van succesvol ondernemen in een krappe arbeidsmarkt.

OPLEIDINGSLOCATIE

De Masterclass Supermarkt & Leiderschap vindt hoofdzakelijk plaats in de Oranjerie van Kasteel Groeneveld in Baarn. Dit is de thuisbasis van EFMI Business School. Deze prachtige locatie biedt uitstekende faciliteiten voor opleidingen waarin de interactie met docenten en medecursisten centraal staat.

MEER INFORMATIE

Heb je nog vragen over de Masterclass Supermarkt & Leiderschap, neem dan gerust contact op met programmadirecteur Prof. dr. Laurens Sloot via:

+31 6 235 96 271 | sloot@efmi.nl

Je kunt ook (vrijblijvend) deelnemen aan een online informatiesessie:

Aanmelden online informatiesessie
(www.efmi.nl/masterclass)

EFMI BUSINESS SCHOOL

EFMI BUSINESS SCHOOL
Kasteel Groeneveld (Oranjerie)
Groeneveld 2
3744 ML BAARN

+31 (35) 303 77 77

info@efmi.nl

www.efmi.nl

https://www.linkedin.com/school/efminl