

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Effettuare il controllo sulla conformità della merce in entrata avendo precedentemente provveduto a scaricare i bancali nel magazzino

1 - RICEVIMENTO MERCE

Grado di complessità 3

1.3 MOVIMENTAZIONE DELLA MERCE

Movimentare la merce con mezzi e/o strumenti appositi (es. roll, transpallet) sino all'Area riserva o all'Area vendita, nel rispetto della relativa tipologia ed etichettatura, delle procedure aziendali e della normativa in vigore

Grado di complessità 2

1.2 REGISTRAZIONE IN ENTRATA

Eseguire il carico della merce, registrando la documentazione allegata e smistandola ai referenti preposti, nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore

Grado di complessità 1

1.1 MERCE IN ENTRATA DA MAGAZZINO CENTRALE

Ricevere la merce Food e No-Food utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. transpallet, roll), verificando la qualità dei relativi bancali nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore

1.1 MERCE IN ENTRATA DA FORNITORE O PRODUTTORE

Ricevere la merce Food e No-Food utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. transpallet, roll), verificando la data consegna, la qualità e la quantità dei relativi colli nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore

2 - DEPOSITO MERCE

Grado di complessità 2

2.2 CONSERVAZIONE MERCE FOOD

Conservare correttamente la merce deperibile tenendo conto delle specifiche presenti nelle etichettature, delle tecniche di conservazione degli alimenti previsti dall'Haccp, delle esigenze aziendali, nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. prodotto fresco,

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

prodotto congelato, scadenza prodotto, rotazione dei prodotti)

Grado di complessità 1

2.1 CONSERVAZIONE MERCE NO FOOD

Conservare correttamente la merce non alimentare, tenendo conto delle specifiche presenti nelle etichettature, delle esigenze aziendali e nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. stock minimo, rotazione dei prodotti)

3 - CONTROLLO MERCE

Grado di complessità 2

3.2 INVENTARIO MERCE

Eeguire le operazioni necessarie all'inventario della merce in entrata, provvedendo all'eventuale aggiornamento degli stocks (es. operazioni di reso o di registrazione di perdite conosciute) nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore

Grado di complessità 1

3.1 CONTROLLO IN ENTRATA

Controllare la corrispondenza tra tipologia e quantità di merce indicate nella documentazione allegata e la merce effettivamente consegnata, comunicando alle funzioni aziendali preposte l'esito del controllo

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Tipologie di merce (food/non food)
- Informazioni relative alle merci ricevute (qualità, quantità stato dei bancali, documentazione di trasporto e consegna)
- Informazioni presenti nell'etichettatura delle merci
- Mezzi e strumenti di movimentazione delle merci (es. roll, transpallet)
- Standard di servizio (stock minimo, rotazione, ecc.) Procedure aziendali
- Procedure aziendali
- Sistemi informativi aziendali
- Normativa di sicurezza e igiene (HACCP) e delle tipologie di prodotti food (fresco, congelato, scadenza, rotazione)
- Tipologie e caratteristiche degli imballi e delle confezioni
- Normativa su custodia e sicurezza dei beni

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di gestione fisica (movimentazione, conservazione) delle merci
- Tecniche ed operatività di verifica e controllo della merce in arrivo
- Tecniche ed operatività di inventario
- Modalità di registrazione in entrata e uscita merci

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Merce ricevuta, verificata e controllata
- Merce conservata
- Merce inventariata

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di merci (food/non food)
2. Tutte le tipologie di documenti di trasporto
3. Le tecniche e l'operatività di verifica e controllo della merce in arrivo
4. Le tecniche per la realizzazione dell'inventario
5. Un set di procedure aziendali
6. Un sistema informativo di registrazione in entrata e uscita merci

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

- 1.** Prova prestazionale: Per almeno due tipologie di merci, di cui una food, sulla base del set di caratteristiche date, realizzazione simulata, delle attività di ricevimento merci, loro verifica e controllo, con relativa registrazione nel sistema informativo
- 2.** Colloquio tecnico relativo alla conservazione dei prodotti food ed alla interpretazione delle etichette

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

ADA.12.01.06 - ATTIVITÀ OPERATIVE E DI VENDITA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

FONTI

Repertorio regionale del FVG

AILOG - Associazione italiana di Logistica e Supply Chain Management - <http://www.aiilog.it/>

La logistica industriale e la gestione degli approvvigionamenti - <https://studieconomici.altervista.org>

Testo corso Economia e Gestione delle imprese Università di Udine - Economia e management delle imprese, strategie e strumenti per la competitività e la gestione aziendale di Annalisa Tunisini, Tonino Pencarelli, Luca Ferrucci - HOEPLI

Afuah A., Tucci C.L., Virili F., (2002). Modelli di e-business, McGraw-Hill, Milano

Berruti G., 1992, Il merchandising. Guida pratica per i responsabili delle vendite e i merchandiser delle aziende industriali e commerciali, Milano, Franco Angeli

Collesei U., 1989, Merchandising e comunicazione. Manuale di gestione delle imprese commerciali al dettaglio, Milano, Franco Angeli

Fady A. e Seret M., 1992, Il merchandising. Tecniche e metodi del commercio al dettaglio, Milano, Etas libri

Sabbadin E., 1997, Marketing della distribuzione e marketing integrato. I casi Marks & Spencer e Benetton, Milano, Egea