

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Smistare, inventariare e stoccare i prodotti alimentari, rilevando eventuali non conformità, avendo cura di rifornire il banco alimentare e gli scaffali e provvedendo alla pulizia e al riordino di ambienti ed attrezzature nel rispetto delle norme igieniche e della corretta conservazione del prodotto alimentare

1 - RICEVIMENTO E STOCCAGGIO DELLA MERCE ALIMENTARE

Grado di complessità 2

1.2 STOCCAGGIO MERCE SUI RACK O SUGLI SCAFFALI

Movimentare la merce con mezzi e/o strumenti appositi (es. roll, transpallet) sino al posizionamento sui rack o sugli scaffali, nel rispetto della relativa tipologia ed etichettatura, delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

1.2 STOCCAGGIO MERCE IN ZONA RISERVA

Movimentare la merce con mezzi e/o strumenti appositi (es. roll, transpallet) sino al posizionamento zona riserva per i banchi alimentari o per le celle frigo, nel rispetto della relativa tipologia ed etichettatura, delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

Grado di complessità 1

1.1 RICEVIMENTO MERCE IN ENTRATA

Ricevere la merce Food utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. transpallet, roll) nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. riserva di controllo, sicurezza, HACCP)

1.1 CONTROLLO MERCE

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 (es. condizioni trasporto, temperatura), provvedendo a smistarla o, se non conforme, alla segnalazione e alla restituzione nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. HACCP, non conformità)

2 - CONSERVAZIONE E CONTROLLI DELLA MERCE ALIMENTARE

Grado di complessità 2

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

2.2 INVENTARIO MERCE

Eseguire 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

2.1 CURA IGIENE E PULIZIA

Provvedere alla corretta applicazione delle norme igieniche e di pulizia della merce, della strumentazione e degli ambienti, segnalando eventuali disfunzioni al personale referente nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. HACCP, rispetto della catena del freddo)

2.1 CONSERVAZIONE MERCE

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, prodotto congelato, rispetto della catena del freddo, scadenza prodotto, rotazione dei prodotti)

3 - ESPOSIZIONE DELLA MERCE ALIMENTARE

Grado di complessità 3

3.3 ALLESTIMENTO SPAZI PROMOZIONALI

Allestire spazi promozionali, tenendo conto degli strumenti e/o attrezzature a disposizione, del suo posizionamento all'interno del punto vendita, delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

Grado di complessità 2

3.2 ALLESTIMENTO DEL DISPLAY DI VENDITA

Predisporre o adattare il display di vendita secondo un planogramma o secondo le linee guida dei livelli di presentazione previsti per il punto vendita, rispettando anche la normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

3.2 VERIFICA DELLA MERCE

Controllare la merce presente sugli scaffali o nei banchi di vendita verificando l'integrità, le scadenze, i prezzi e lo smaltimento dei prodotti esposti, segnalando anche eventuali carenze o non

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

conformità al personale di riferimento oppure rispettando le indicazioni aziendali e la normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

Grado di complessità 1

3.1 POSIZIONAMENTO MERCE NEL LINEARE DI VENDITA

Posizionare la merce nello spazio dedicato al rifornimento dello scaffale o del banco di vendita, adottando le tecniche più appropriate di picking per il trasporto della merce, nel rispetto delle indicazioni aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

3.1 RIORDINO DEL LINEARE DI VENDITA

Riordinare i prodotti in esposizione secondo il display previsto, integrando, se necessario, le quantità di prodotto nel lineare di vendita rispettando le indicazioni aziendali e la normativa in vigore (es. sicurezza, HACCP)

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

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

- Tipologie merceologiche food
- Informazioni relative alle merci ricevute (qualità, quantità, documentazione di trasporto e consegna)
- Informazioni presenti nell'etichettatura delle merci
- Standard di servizio (stock minimo, rotazione, ecc.)
- Mezzi e strumenti di movimentazione delle merci (es. roll, transpallet)
- Tipologie di strutture espositive (rack, scaffali, banchi, celle frigo, ecc.)
- Sistemi informativi aziendali
- Normativa di sicurezza e igiene (HACCP, catena del freddo) e delle tipologie di prodotti food (fresco, congelato, scadenza, rotazione)
- Tipologie e caratteristiche degli imballi e delle confezioni
- Procedure e standard aziendali in materia di esposizione e sicurezza
- Caratteristiche fisiche e di layout del punto vendita
- Procedure di gestione delle non-conformità

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di gestione fisica (movimentazione, conservazione) delle merci
- Tecniche di controllo della merce in arrivo
- Tecniche di picking
- Tecniche ed operatività di verifica e controllo della merce in arrivo
- Tecniche ed operatività per la realizzazione dell'inventario
- Modalità di registrazione in entrata e uscita merci
- Operatività del posizionamento, verifica e riordino delle merci in scaffali/banchi
- Tecniche di definizione/modifica del display
- Tecniche ed operatività dell'allestimento di spazi promozionali

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Merce ricevuta e controllata
- Merce depositata e inventariata
- Merce allestita in promozione
- Scaffali o banchi vendita riforniti
- Merce resa o ritirata dal mercato per non conformità

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

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di merci food
2. Le tecniche e l'operatività di verifica e controllo della merce
3. Le tecniche per la realizzazione dell'inventario
4. Le tecniche di allestimento area vendita
5. Un set di caratteristiche di layout espositivo e di linee guida/procedure aziendali

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: Per almeno due tipologie di merci food, sulla base del set di caratteristiche date, realizzazione simulata, anche attraverso role playing, del ricevimento di prodotti alimentari, della loro conservazione ed esposizione
2. Colloquio tecnico relativo alle procedure inventariali ed agli aspetti di controllo delle merci food, in relazione alla normativa applicabile

ADA.12.01.10 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

FONTI

- Repertorio regionale del FVG
- Regolamento (CE) n. 178/2002
- Annalisa Tunisini, Tonino Pencarelli, Luca Ferrucci- Economia e management delle imprese, strategie e strumenti per la competitività e la gestione aziendale - HOEPLI
- Paolo Borzacchiello, 2018, PNL per la vendita. Tecniche e strategie di programmazione neuro-linguistica applicata alla vendita e al business (Italiano), NLP ITALY
- Berruti G., 1992, Il merchandising. Guida pratica per i responsabili delle vendite e i merchandiser delle aziende industriali e commerciali, Milano, Franco Angeli
- Collese 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