

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

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Preparare e confezionare i prodotti alimentare per la vendita nel rispetto delle norme igieniche in base alle specifiche caratteristiche del prodotto (es. carne e pesce) preparando, ove richiesto, elaborati gastronomici o piccoli assaggi per la degustazione pronti per il consumo

1 - PREPARAZIONE ALLA VENDITA DI MERCI ALIMENTARI

Grado di complessità 2

1.2 REALIZZAZIONE PRODOTTI GASTRONOMICI FREDDI PRONTI AL CONSUMO

Realizzare porzioni di prodotti freddi (es. tramezzini, antipasti, dessert, insalata di mare, paella, roast-beef) utilizzando adeguata strumentazione e attrezzatura (es. coltelleria, affettatrice, macchina sottovuoto), tecniche di lavorazione e di cottura di carni, pesci e prodotti di cucina al fine di realizzare il servizio take-away rispettando le specifiche fornite dal cliente (es. degustazione, quantità e qualità del prodotto desiderato) o dal personale di riferimento e nel rispetto delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

1.2 REALIZZAZIONE PRODOTTI GASTRONOMICI CALDI PRONTI AL CONSUMO

Realizzare porzioni di prodotti caldi (es. lasagne, pollo allo spiedo) utilizzando adeguata strumentazione e attrezzatura (es. coltelleria, affettatrice, macchina sottovuoto), tecniche di lavorazione e di cottura di carni, pesci e prodotti di cucina al fine di realizzare il servizio take-away, rispettando le specifiche fornite dal cliente (es. degustazione, quantità e qualità del prodotto desiderato) o dal personale di riferimento e nel rispetto delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

Grado di complessità 1

1.1 PREPARAZIONE BANCO PESO E TAGLIO

Preparare formaggi e insaccati, sporzionando, affettando o tagliando, utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. coltelleria, affettatrice, macchina sottovuoto), nel rispetto delle specifiche fornite dal cliente o dal personale di riferimento e delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

1.1 PREPARAZIONE BANCO PESCE PER LA VENDITA

Pulire e preparare i prodotti ittici (es. molluschi, crostacei), sfilettando o tagliando, utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. coltelleria, macchina sottovuoto), nel rispetto delle specifiche fornite dal cliente o dal personale di riferimento e delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

1.1 PREPARAZIONE BANCO CARNI PER LA VENDITA

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

Preparare la carne alla vendita (es. disossare, tagliare, tritare) utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. coltelleria, batticarne, macchina sottovuoto), nel rispetto delle specifiche fornite dal cliente o dal personale di riferimento e delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

1.1 PREPARAZIONE BANCO FRUTTA E VERDURA PER LA VENDITA

Preparare la frutta e la verdura utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. coltelleria, calibratrice), nel rispetto delle specifiche fornite dal cliente o dal personale di riferimento e delle normative in vigore (es. tutela dei consumatori, sicurezza, HACCP)

2 - ESPOSIZIONE ALLA VENDITA DI MERCI ALIMENTARI

Grado di complessità 2

2.2 CONFEZIONAMENTO DEI PRODOTTI ALIMENTARI

Confezionare i prodotti alimentari per la vendita adottando le modalità più appropriate, tenendo conto delle specifiche presenti nelle etichettature, delle richieste del cliente, delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. tracciabilità del prodotto, scadenza, sicurezza, HACCP)

2.2 ESPOSIZIONE DI PICCOLI ASSAGGI

Esporre piccoli assaggi di prodotti (es. le novità di prodotti), utilizzando modalità di presentazione che consentono al cliente di degustarli e di ricevere ulteriori informazioni (es. caratteristiche, modalità di impiego) nel rispetto delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. tracciabilità del prodotto, scadenza, sicurezza, HACCP)

Grado di complessità 1

2.1 PREZZATURA ED ETICHETTATURA

Prezzare ed etichettare i prodotti non ancora pesati ed esposti alla vendita oppure richiesti al banco per tipologia e quantità dal cliente, controllando il rispetto delle indicazioni aziendali o fornite dal personale di riferimento e la normativa in vigore (es. tracciabilità del prodotto, scadenza, 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 (pesce, carne, formaggi, insaccati, frutta e verdura, prodotti gastronomici freddi e caldi, ecc.)
- Informazioni relative ai clienti e ai fornitori dell'impresa
- Tipologie di strutture espositive (rack, scaffali, banchi, celle frigo, ecc.)
- Standard di servizio
- Strumenti di pesatura e prezzatura
- Strumenti di porzionatura e confezionamento (coltelleria, affettatrice, calibratrice, macchina sottovuoto, ecc.)
- Strumenti di preparazione alimentare (lavorazione e di cottura di carni, pesci e prodotti di cucina)
- 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
- Normativa su custodia e sicurezza dei beni
- Normativa gestione delle non conformità

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche anche digitali, a supporto della gestione della merce
- Tecniche di confezionamento e packaging
- Tecniche e modalità di etichettatura dei prodotti/merce
- Tecniche di lavorazione e preparazione prodotti alimentari
- Tecniche di preparazione dei cibi

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Merce alimentare spaccettata, pesata, etichettata e confezionata
- Prodotti ittici esposti per la vendita
- Carni esposte per la vendita
- Pronto-cuoci elaborati e presentati alla vendita
- Piccoli assaggi di prodotti alimentari preparati ed esposti

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

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

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

1. Tutte le tipologie di merci food e di prodotti gastronomici
2. Le tecniche e modalità di etichettatura dei prodotti/merce
3. Le tecniche di lavorazione e preparazione prodotti alimentari e gastronomici
4. Un set di tecnologie e strumenti di lavorazione e preparazione di prodotti alimentari e gastronomici

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: Per almeno tre tipologie di prodotti food, di cui uno gastronomico, sulla base del set di risorse dato, realizzazione di operazioni di preparazione dei banchi vendita, realizzazione di porzionamento e confezionamento
2. Colloquio tecnico relativo alla normativa in materia di igiene e sicurezza applicabile

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

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
- 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