

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

### SCHEDA DI CASO

**RISULTATO ATTESO 1** - 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