

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

1 - RIFORNIMENTO E STOCCAGGIO MERCE

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, tutela consumatori)

1.2 STOCCAGGIO MERCE NEGLI SPAZI ESPOSITIVI

Movimentare la merce con mezzi e/o strumenti appositi (es. roll, transpallet) sino al posizionamento spazi espositivi, nel rispetto della relativa tipologia ed etichettatura, delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, tutela consumatori)

Grado di complessità 1

1.1 RICEVIMENTO MERCE IN ENTRATA

Ricevere la merce no Food utilizzando adeguata strumentazione o attrezzatura (es. transpallet, roll), nel rispetto delle procedure aziendali e della normativa in vigore (es. riserva di controllo, sicurezza)

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

2 - PREPARAZIONE MERCE PER LA VENDITA

Grado di complessità 3

2.3 INVENTARIO MERCE

Eeguire le operazioni necessarie all'inventario della merce in entrata, provvedendo all'eventuale

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

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 2

2.2 CONFEZIONAMENTO MERCE

Confezionare la merce adottando le tecniche e le modalità più appropriate (es. imbustamento, tecniche di impacchettamento utilizzando diversi materiali e addoppi) tenendo conto delle specifiche presenti nelle etichettature, delle richieste del cliente, delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. tracciabilità del prodotto, sicurezza, tutela dei consumatori)

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. sicurezza, tutela consumatori)

2.1 PICKING

Adottare le tecniche più appropriate di picking per il trasporto della merce negli spazi di vendita tenendo conto delle caratteristiche specifiche e delle normative in vigore (es. sicurezza, tutela consumatori)

2.1 PREZZATURA E ANTITACCHEGGIO

Prezzare e, nel caso, applicare o togliere l'antitaccheggio ai prodotti esposti alla vendita, spaccettando e controllando la merce nel rispetto delle indicazioni aziendali o fornite dal personale di riferimento e della normativa in vigore (es. sicurezza, tutela consumatori)

3 - ALLESTIMENTO ED ESPOSIZIONE MERCE

Grado di complessità 3

3.3 ALLESTIMENTO ISOLE PROMOZIONALI

Allestire isole promozionali, tenendo conto degli strumenti e/o attrezzature a disposizione (es. desks promozionali, fondali stand pannelli grafici stampati), del suo posizionamento all'interno del punto vendita, delle linee guida aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, tutela dei consumatori)

Grado di complessità 2

3.2 ALLESTIMENTO DEL DISPLAY DI VENDITA

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

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, tutela dei consumatori)

3.2 VERIFICA DELLA MERCE

Controllare la merce presente sugli scaffali o nei banchi di vendita verificando l'integrità, i prezzi e lo smaltimento dei prodotti esposti, segnalando anche eventuali carenze o non conformità al personale di riferimento oppure rispettando le indicazioni aziendali e la normativa in vigore (es. sicurezza, tutela dei consumatori)

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 mediante strumenti o attrezzature adeguate (es. transpallet, roll) nel rispetto delle indicazioni aziendali e della normativa in vigore (es. sicurezza, tutela dei consumatori)

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 direttive aziendali e la normativa in vigore (es. sicurezza, tutela dei consumatori)

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON 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 di merce 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)
- Tecnologie antitaccheggio
- Strumenti di prezzatura
- Standard di servizio
- Procedure aziendali
- Sistemi informativi aziendali
- Normativa di sicurezza ed igiene nel settore del commercio
- Tipologie e caratteristiche degli imballi e delle confezioni
- Normativa su custodia e sicurezza dei beni
- Normativa gestione delle non-conformità

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche ed operatività di gestione fisica delle merci
- Tecniche di controllo della merce in arrivo
- Tecniche di picking
- Tecniche di confezionamento e packaging
- Tecniche e modalità operative visual merchandising
- 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
- Tecniche ed operatività di inventario
- Modalità di registrazione in entrata e uscita merci

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Merce ricevuta e controllata
- Merce depositata, confezionata 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.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. Tutte le tipologie di merci non food
2. Le tecniche di picking
3. Le tecniche e modalità operative visual merchandising
4. L'insieme di tecniche ed operatività di confezionamento, etichettatura, sicurezza, posizionamento, verifica e riordino delle merci
5. Un set di procedure aziendali
6. Un sistema informativo di registrazione in entrata e uscita merci
7. 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, sulla base del set di caratteristiche date, realizzazione simulata, del ricevimento di prodotti loro verifica e controllo, confezionamento, etichettatura, posizionamento, verifica e riordino
2. Colloquio tecnico relativo alle operazioni inventariali ed alle logiche di display

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

ADA.12.01.11 - VENDITA DIRETTA DI PRODOTTI NON ALIMENTARI NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA E NELLA PICCOLA DISTRIBUZIONE

FONTI

- Repertorio regionale del FVG
- AILLOG – Associazione italiana di Logistica e Supply Chain Management – <http://www.ailog.it/>
- La logistica industriale e la gestione degli approvvigionamenti – <https://studieconomici.altervista.org>
- Annalisa Tunisini, Tonino Pencarelli, Luca Ferrucci- Economia e management delle imprese, strategie e strumenti per la competitività e la gestione aziendale – HOEPLI
- 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
- Sabbadin E., 1997, Marketing della distribuzione e marketing integrato. I casi Marks & Spencer e Benetton, Milano, Egea