

Dettaglio Qualificazione | Atlante Lavoro | INAPP

# Capo reparto della grande distribuzione

SETTORE 12. <u>Servizi di distribuzione commerciale</u>
REPERTORIO - Campania

### AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

Tabelle di equivalenza AdA	
Tecnico commerciale delle vendite	Campania
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio
Capo Reparto di ipermercato	Liguria
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana

# Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

# Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	=	
Tecnico per la gestione del reparto nella GDO	Basilicata	2	Χ	Х

./10



Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Calabria	2	Х	Х
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Calabria	2	Х	Х
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	2	Χ	Χ
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	2	Χ	Χ
Capo Reparto di ipermercato	Liguria	2	Χ	Χ
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	2	Χ	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	2	Х	Х
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	Χ	Χ
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	Х
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	2	Χ	Χ



# Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Calabria	1		Χ
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		Χ
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	1		Χ
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		Χ
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia	1	X	
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Toscana	1		Х
Tecnico della gestione del punto vendita	Umbria	1		Χ

# Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	0		
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		



### Competenze

Titolo: Supporto alla definizione della politica commerciale del punto vendita

Descrizione: Supporto alla definizione della politica commerciale del punto vendita

Obiettivo: Tipologia e quantità di merce definite secondo la strategia di vendita

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

#### CONOSCENZE

Elementi di organizzazione aziendale

Elementi di merceologia

Tecniche di budgeting

Metodi e strumenti di formalizzazione dell'offerta commerciale

Principi di customer care e gestione dei reclami

Tecniche di Shelf Marketing

Tecniche e sistemi di controllo delle vendite

Normativa sul commercio di vendita al pubblico



### ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti

Rilevare le osservazioni e i reclami dei clienti, al fine di ottenere informazioni migliorative per le strategie vendita

Collaborare alla elaborazione dell'offerta, delle gamme dei prodotti e dei prezzi coordinandosi con le altre funzioni aziendali

Supportare l'organizzazione delle operazioni commerciali coordinandosi con le altre funzioni aziendali

Concorrere alla elaborazione degli obiettivi e del budget di reparto

Titolo: Supervisione e coordinamento delle attività di vendita del reparto

Descrizione: Supervisione e coordinamento delle attività di vendita del reparto

Obiettivo: Attività di vendita del reparto supervisionate e coordinate

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto Costruzione del planning consegne



Definizione degli spazi di esposizione Emissione ordini di approvvigionamento

#### CONOSCENZE

Normativa igienico-sanitaria per la gestione dei prodotti alimentari (haccp) Procedure standard di reporting

Tecniche di gestione risorse umane e gruppi di lavoro

Tecniche e protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti

Modalità e procedure per l'igiene e pulizia degli spazi e delle attrezzature per la conservazione e la vendita di prodotti alimentari e non

Tecniche di accoglienza della clientela

Modalità di organizzazione del lavoro nella GDO

Metodologie di controllo della qualità dei processi di vendita

#### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di redazione di report di monitoraggio delle attività Supervisionare la corretta applicazione delle tecniche e dei protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti

Supervisionare le operazioni di assistenza e vendita al cliente

Controllare la corretta applicazione delle procedure haccp previste per i prodotti alimentari

Coordinare e supervisionare la corretta applicazione delle procedure per il controllo di qualità dei prodotti alimentari e non

Utilizzare tecniche di gestione e leadership

Titolo: Pianificazione degli approvvigionamenti per il reparto

Descrizione: Pianificazione degli approvvigionamenti per il reparto

Obiettivo: Piano degli approvvigionamenti per il reparto

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:



Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite Ricerca e selezione fornitori

Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

#### CONOSCENZE

Normativa igienico-sanitaria per la gestione dei prodotti alimentari (haccp) Elementi di merceologia

Il ciclo delle merci: ricevimento, stoccaggio, preparazione, allestimento, vendita, registrazione vendite

Procedure di controllo quantitativo e qualitativo delle merci Procedure e tecniche di rotazione delle scorte di magazzino

Tecniche di gestione degli ordini e delle consegne della merce

Procedure e format per la compilazione della documentazione degli ordini/ricezione prodotti

Software gestionali commerciali

# ABILITÀ/CAPACITÀ

Collaborare all'inventario e alla selezione degli assortimenti delle diverse tipologie di prodotti presenti nel reparto

Applicare procedure e tecniche di rotazione delle scorte di magazzino Applicare tecniche di gestione degli ordini e delle consegne della merce Applicare le procedure previste per la ricezione dei prodotti e la registrazione delle merci in arrivo

Applicare le procedure di controllo quantitativo e qualitativo dei prodotti, verificando la presenza di prodotti non conformi Utilizzare software gestionali commerciali

7/10



Titolo: Organizzazione del reparto nella GDO

Descrizione: Organizzazione del reparto nella GDO

Obiettivo: Reparto organizzato coerentemente con gli obietti e le strategie

aziendali

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne

Coordinamento del personale addetto al reparto

Costruzione del planning consegne

Definizione degli spazi di esposizione

Emissione ordini di approvvigionamento

#### CONOSCENZE

Elementi di analisi organizzativa

Elementi di organizzazione aziendale

Principi e tecniche di comunicazione e relazione interpersonale

Elementi di gestione delle risorse umane

Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività

Elementi di diritto sindacale

Tecniche di allestimento degli spazi espositivi

### ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di pianificazione delle attività
Definire e monitorare il bisogno quali-quantitativo di personale
Monitorare l'andamento complessivo dell'attività al fine di rilevare
tempestivamente eventuali scostamenti rispetto a quanto programmato
Organizzare l'attività dei collaboratori e stabilirne i carichi di lavoro
Favorire il flusso informativo e comunicativo all'interno della struttura



## organizzativa

Definire il layout espositivo della merce secondo la strategia aziendale

# Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

## Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.10	Ipermercati
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari



# d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved