

## Capo reparto della grande distribuzione

### SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)

#### 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
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	RA1	RA2
Tecnico per la gestione del reparto nella GDO	Basilicata	2	X	X

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

## 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		X
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		X
Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	1		X
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
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		X
Tecnico della gestione del punto vendita	Umbria	1		X

## 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		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	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

Attività 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

Attività 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

Attività 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

**Titolo: Organizzazione del reparto nella GDO**

**Descrizione: Organizzazione del reparto nella GDO**

**Obiettivo: Reparto organizzato coerentemente con gli obiettivi e le strategie aziendali**

Attività associate alla Competenza

Attività 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

<b>Codice</b>	<b>Titolo</b>
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

### Codici ISTAT ATECO associati

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
47.11.01	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di prodotti alimentari surgelati
47.11.02	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di altri prodotti alimentari, bevande o tabacchi

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
47.12.10	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di apparecchiature informatiche ed elettrodomestici
47.12.20	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di mobili e articoli per uso domestico
47.12.30	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di ferramenta, materiali da costruzione e piante
47.12.40	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di cosmetici, articoli di profumeria e detersivi, articoli di cancelleria e giochi
47.12.50	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature
47.12.90	Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.
47.81.10	Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri
47.81.20	Commercio al dettaglio di altri autoveicoli
47.83.10	Commercio al dettaglio di motocicli
47.83.20	Commercio al dettaglio di parti e accessori di motocicli

Istituto Nazionale per l'Analisi delle Politiche Pubbliche - Corso  
d'Italia, 33 - 00198 Roma - C.F. 80111170587

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved