

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	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		
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	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

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

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

