

Tecnico della gestione del punto vendita

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

REPERTORIO - Lazio

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

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 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 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	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		
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico commerciale delle vendite

Campania

Tecnico della gestione del punto vendita

Lazio

ESERCENTE

Lombardia

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
FIORISTA	Abruzzo	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
GESTORE DEL PUNTO VENDITA AL DETTAGLIO	Abruzzo	3	X	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	3	X	X	X
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	3	X	X	X
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	3	X	X	X
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	Veneto	3	X	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico commerciale delle vendite	Basilicata	2	X	X	
Tecnico commerciale delle vendite	Campania	1		X	
GESTIONE DI OPERAZIONI CONTABILI NELLA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	1			X
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ASSISTENZA AL CLIENTE NELL'EVASIONE DEI RECLAMI	Friuli Venezia Giulia	1		X	
ESERCENTE	Lombardia	1	X		
Tecnico della gestione del punto vendita	Marche	2	X		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ALLESTIMENTO SPECIALISTICO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI IN UN PUNTO VENDITA	Friuli Venezia Giulia	0			
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0			
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0			
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0			
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0			
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0			
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0			

Competenze

Titolo: Rilevazione della customer satisfaction e miglioramento dei servizi

Descrizione: Le attività di rilevazione della customer satisfaction e miglioramento dei servizi

Obiettivo: Realizzazione degli interventi volti alla fidelizzazione e soddisfazione del cliente, proposti attraverso l'interpretazione delle informazioni provenienti dai consumatori, al fine di migliorare i servizi offerti

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

Attività dell' AdA ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA2: Gestire i rapporti con la clientela mediante ascolto e presa in carico dei reclami considerando i dati della customer satisfaction

Gestione reclami e ascolto clienti

Rilevazione dati di customer satisfaction

CONOSCENZE

Informatica di base ed applicata ai concetti di statistica

Tecniche di rilevazione della soddisfazione del cliente

Principali strategie e strumenti di fidelizzazione del cliente

La qualità del servizio nelle imprese commerciali: comportamenti professionali, indicatori, ecc.

Normativa a tutela dei consumatori

Tecniche di comunicazione interpersonale applicate alla rilevazione della customer satisfaction
Caratteristiche merceologiche ed utilizzo dei prodotti alimentari e non, presenti nel reparto/punto vendita
Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro
Elementi di base di applicazioni software del sistema windows e servizi e funzioni internet, per la realizzazione di indagini sul consumo e bisogni della clientela del reparto/punto vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Rilevare il livello di soddisfazione del cliente, utilizzando le procedure previste
Utilizzare strumenti e tecnologie dell'informazione avanzate, per la realizzazione di indagini mirate sui comportamenti di consumo e bisogni delle persone
Tradurre dati/informazioni di customer satisfaction, in azioni di miglioramento dei servizi erogati
Individuare azioni di fidelizzazione della clientela, mettendo a punto offerte integrate di nuovi servizi e prodotti, dentro e fuori il reparto/settore/punto vendita
Interpretare le informazioni relative ai consumatori al fine di individuare schemi di comportamento d'acquisto individuali, per segmenti di popolazione

Titolo: Gestione delle risorse umane del reparto/settore/punto vendita

Descrizione: Le operazioni di gestione delle risorse umane del reparto/settore/punto vendita

Obiettivo: Organizzazione dei turni di lavoro del personale, coerentemente con i fabbisogni di presidio del reparto/punto vendita ed organizzazione di eventuali attività di affiancamento e formazione del personale, in base alle necessità emerse ed intervenendo in ca

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

Tecniche di planning delle attività e dei turni di lavoro
Elementi di contrattualistica del lavoro, previdenza e assicurazione
Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro
Tecniche di incentivazione del personale
Tecniche di empowerment
Tecniche della comunicazione interpersonale e della gestione dei gruppi di lavoro
Principali modelli di organizzazione del lavoro
Tipologia organizzativa dell'impresa commerciale: punti vendita, aree e reparti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Trasferire contenuti professionali al personale, attraverso azioni di affiancamento, formazione, ecc.
Individuare le leve motivazionali di natura relazionale, cognitiva e comportamentale più efficaci a valorizzare il personale
Determinare il fabbisogno di personale e definire i relativi turni di lavoro, per un efficace presidio dei flussi di vendita e relativa erogazione dei servizi, anche in caso di criticità e "picchi" di lavoro
Valutare caratteristiche, qualità e competenze del personale del reparto/settore/punto vendita

Titolo: Gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita

Descrizione: Le attività di gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita

Obiettivo: Organizzazione degli aspetti commerciali del reparto/settore/punto vendita secondo criteri di funzionalità, servizio, economicità, e definizione del piano di rifornimento merci e della disposizione funzionale dei prodotti, anche in riferimento alle vendite

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

Attività dell' AdA ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Provvedere all'approvvigionamento delle merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori curando le fasi del ricevimento, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura e selezionando il campionario da esporre e per rifornire gli scaffali

Approvvigionamento merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori

Ricevimento e controllo merci, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura

Selezione del campionario da esporre e rifornimento scaffali

Risultato atteso:RA3: Effettuare operazioni di cassa ed amministrative quali deposito contanti, emissione di ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

Operazioni di cassa ed amministrative: deposito contanti, emissione ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

CONOSCENZE

Tipologia e funzionamento delle macchine ed attrezzature in uso nel reparto/settore/punto vendita
Principi di pianificazione e gestione delle promozioni
Organizzazione e gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita
Il ciclo delle merci
Forme distributive e tipologia organizzativa dell'impresa commerciale
Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro
Terminologia di settore in lingua straniera
Normative in tema di contrattualistica del commercio
Tecniche di gestione degli assortimenti
Principali tecniche e modalità espositive delle merci
Caratteristiche e funzionalità dei principali dispositivi di pagamento
Caratteristiche merceologiche ed utilizzo dei prodotti alimentari e non
Elementi identificativi e di sicurezza dei prodotti (barcode, placche antitaccheggio, part number, serial number, ecc..) dei prodotti

ABILITÀ/CAPACITÀ

Individuare e selezionare i fornitori, provvedendo all'eventuale contrattualizzazione degli stessi secondo le modalità previste
Gestire le operazioni di cassa e le relative registrazioni secondo le procedure definite
Definire il piano di approvvigionamento e le strategie di mercato delle merci, secondo le necessità e le richieste del mercato, elaborando il piano delle consegne
Valutare la funzionalità dell'organizzazione dello spazio distribuito per aree merceologiche, al fine di perseguire obiettivi di servizio e valorizzazione dell'immagine del reparto/settore/punto vendita
Definire la programmazione delle campagne promozionali: scelta dei prodotti, del periodo e delle modalità di gestione, coerentemente con le strategie aziendali
Individuare criteri di organizzazione del display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed ottimizzazione del facing
Stabilire la composizione dell'assortimento secondo criteri di ampiezza, profondità e marche, sulla base delle politiche di acquisto e degli obiettivi di vendita aziendali

Titolo: Gestione del conto economico del reparto/settore/punto vendita

Descrizione: Le attività di gestione del conto economico del reparto/settore/punto vendita

Obiettivo: Gestione ed amministrazione del conto economico e valutazioni connesse al pricing, secondo gli obiettivi di budget definiti

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

Attività dell' AdA ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA3: Effettuare operazioni di cassa ed amministrative quali deposito contanti, emissione di ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

Operazioni di cassa ed amministrative: deposito contanti, emissione ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

CONOSCENZE

Metodiche di analisi costi-benefici

Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro

Normative in tema di contrattualistica del commercio

Informatica di base ed applicata ai concetti di statistica

Principi di gestione amministrativa e contabile del punto vendita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Valutare l'opportunità di applicare riduzioni o aumenti dei prezzi standard, limitatamente al range consentito, sulla base degli andamenti delle vendite, giacenze, ecc.

Leggere ed interpretare dati economici di vendita e di gestione del reparto/settore/punto vendita anche in relazione all'analisi della concorrenza

Applicare tecniche e procedure per il calcolo del prezzo di vendita, degli interessi e dei benefici finanziari, le ripartizioni percentuali del fatturato, calcolo e scorporo dell'iva, ecc.

Quantificare i margini commerciali e di ricarico per reparti, famiglie merceologiche, referenze, ecc.

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
5.1.1.2.1	Esercenti delle vendite al minuto in negozi
5.1.1.3.0	Esercenti di distributori di carburanti ed assimilati
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.21.01	Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca
47.24.10	Commercio al dettaglio di pane
47.25.00	Commercio al dettaglio di bevande
47.51.20	Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria
47.79.10	Commercio al dettaglio di libri di seconda mano
46.72.00	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.21.02	Commercio al dettaglio di frutta e verdura secca e conservata
47.22.00	Commercio al dettaglio di carne e di prodotti a base di carne
47.23.00	Commercio al dettaglio di pesce, crostacei e molluschi
47.24.20	Commercio al dettaglio di pasticceria e dolci
47.30.00	Commercio al dettaglio di carburanti per autotrazione
47.51.10	Commercio al dettaglio di tessuti per abbigliamento e arredamento
47.52.10	Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro e materiale elettrico e termoidraulico
47.52.20	Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari e per riscaldamento
47.52.40	Commercio al dettaglio di attrezzature per il giardinaggio e la paesaggistica
47.53.20	Commercio al dettaglio di rivestimenti per pareti e pavimenti
47.54.00	Commercio al dettaglio di elettrodomestici
47.61.00	Commercio al dettaglio di libri
47.62.10	Commercio al dettaglio di giornali e altre pubblicazioni periodiche
47.62.20	Commercio al dettaglio di articoli di cancelleria
47.71.10	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento per adulti
47.71.20	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento per neonati e bambini
47.71.30	Commercio al dettaglio di articoli di biancheria intima
47.71.40	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento in pelle e pelliccia
47.71.50	Commercio al dettaglio di accessori per l'abbigliamento
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli in pelle e articoli da viaggio
47.73.10	Commercio al dettaglio di medicinali soggetti a prescrizione medica
47.76.10	Commercio al dettaglio di fiori, piante e fertilizzanti

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.76.20	Commercio al dettaglio di animali da compagnia e alimenti per animali da compagnia
47.77.00	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria
47.78.99	Commercio al dettaglio di altri prodotti vari non di seconda mano n.c.a.
47.79.20	Commercio al dettaglio di oggetti di antiquariato e mobili di seconda mano
46.82.21	Attività di compro oro
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
47.12.90	Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.
47.26.01	Commercio al dettaglio di tabacco in qualsiasi forma
47.26.02	Commercio al dettaglio di sigarette elettroniche e di liquidi per inalazione per sigarette elettroniche
47.26.09	Commercio al dettaglio di altri accessori per fumatori
47.27.10	Commercio al dettaglio di latte e prodotti lattiero-caseari
47.27.20	Commercio al dettaglio di caffè
47.27.30	Commercio al dettaglio di integratori alimentari e prodotti dietetici
47.27.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari n.c.a.

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.40.10	Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche e software
47.40.20	Commercio al dettaglio di apparecchiature per telecomunicazioni
47.40.30	Commercio al dettaglio di apparecchiature radiotelevisive
47.52.31	Commercio al dettaglio di porte e finestre
47.52.32	Commercio al dettaglio di altri materiali da costruzione, mattoni e piastrelle n.c.a.
47.53.11	Commercio al dettaglio di tappeti e moquette
47.53.12	Commercio al dettaglio di tende
47.55.10	Commercio al dettaglio di mobili per la casa
47.55.20	Commercio al dettaglio di altri mobili
47.55.30	Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione
47.55.40	Commercio al dettaglio di articoli per la tavola e la cucina
47.55.90	Commercio al dettaglio di attrezzature per bambini e altri articoli per la casa
47.63.10	Commercio al dettaglio di imbarcazioni
47.63.21	Commercio al dettaglio di biciclette
47.63.29	Commercio al dettaglio di altre attrezzature sportive
47.64.00	Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli
47.69.11	Commercio al dettaglio di supporti registrati
47.69.12	Commercio al dettaglio di strumenti musicali
47.69.20	Commercio al dettaglio di articoli di filatelia, numismatica e da collezionismo
47.69.30	Commercio al dettaglio di articoli per disegno, pittura e scultura
47.69.91	Commercio al dettaglio di opere d'arte
47.69.99	Commercio al dettaglio di altri articoli vari culturali e ricreativi n.c.a.

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.72.11	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per adulti
47.72.12	Commercio al dettaglio di calzature e accessori per calzature per neonati e bambini
47.73.20	Commercio al dettaglio di rimedi erboristici
47.73.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti farmaceutici
47.74.01	Commercio al dettaglio di occhiali e lenti
47.74.09	Commercio al dettaglio di altri articoli medicali e ortopedici
47.75.00	Commercio al dettaglio di cosmetici e di articoli di profumeria
47.78.10	Commercio al dettaglio di articoli per fotografia e ottica
47.78.21	Commercio al dettaglio di souvenir
47.78.22	Commercio al dettaglio di articoli di artigianato
47.78.23	Commercio al dettaglio di articoli religiosi
47.78.24	Commercio al dettaglio di bigiotteria
47.78.25	Commercio al dettaglio di bomboniere
47.78.30	Commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico, bombole di gas, carbone e legna da ardere
47.78.40	Commercio al dettaglio di prodotti per la pulizia
47.78.91	Commercio al dettaglio di articoli per imballaggio
47.78.92	Commercio al dettaglio di articoli funerari e cimiteriali
47.78.93	Commercio al dettaglio di articoli per adulti
47.79.31	Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento di seconda mano
47.79.32	Commercio al dettaglio di orologi e articoli di gioielleria di seconda mano
47.79.39	Commercio al dettaglio di altri articoli di seconda mano n.c.a.
47.81.10	Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
47.12.50	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved