

Tecnico della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Marche

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 |
| 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 |

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 |
|---|-----------------------|-------------------|------------|------------|
| 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 COMMERCIALE DELLE VENDITE | Friuli Venezia Giulia | 1 | X | |
| ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI | Friuli Venezia Giulia | 1 | X | |
| ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE | Friuli Venezia Giulia | 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 |

| Qualificazione | Repertorio | RA coperti | RA1 | RA2 |
|--|------------|------------|-----|-----|
| 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 | | |
| CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE | Lombardia | 0 | | |
| Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione | Sardegna | 0 | | |

Competenze

Titolo: Gestione dell'approvvigionamento delle merci

Descrizione: Gestire gli ordinativi sulla base delle esigenze di rifornimento, curando i rapporti con i fornitori, verificando dal punto di vista quantitativo, qualitativo e temporale i flussi della merce in entrata ed in uscita e gestendo i casi di non conformità'

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 di riferimento
Caratteristiche e tipologie dei prodotti venduti
Caratteristiche della documentazione commerciale e modalità di invio degli ordinativi di merce, ai diversi fornitori
Tecniche di negoziazione e mediazione con fornitori al fine di effettuare in modo tempestivo gli ordini secondo le necessità
Principali tecniche di gestione flusso merci
Tempistiche di approvvigionamento merci
Principali tecniche e strumenti di valutazione e controllo qualitativo - quantitativo della merce in entrata ed uscita

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare, secondo le procedure stabilite, lo stato qualitativo delle merce in entrata/uscita
Verificare la correttezza della merce in entrata secondo le specifiche riportate nell'ordine di acquisto e gestendo eventuali non conformità
Adottare tecniche di comunicazione efficace e negoziazione con i fornitori per effettuare in modo tempestivo gli ordini secondo le necessità
Provvedere alla corretta compilazione, manuale e/o attraverso software gestionali, della documentazione necessaria all'approvvigionamento delle merci
Supervisionare sulla merce in entrata
Adottare tecniche di negoziazione con i fornitori
Individuare, all'interno di ogni reparto, la tipologia e quantità di merce da assortire tenendo conto dei tempi di rifornimento

Assicurare il costante mantenimento delle riserve di merci, nel rispetto delle procedure stabilite

Titolo: Pianificazione delle attività di vendita

Descrizione: Pianificare e le attività di vendita definendo tipologia, quantità e i prezzi della merce, elaborando piani promozionali ed organizzando gli spazi espositivi

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

Strategie e tecniche efficaci di vendita della merce in base al target di riferimento e alla stagionalità

Principi di economia e finanza per una corretta pianificazione delle attività di

vendita delle merci
Analisi di costo e definizione di prezzi
Caratteristiche e tipologie dei prodotti venduti
Principali tendenze di mercato e gusti della clientela

ABILITÀ/CAPACITÀ

Adottare tecniche di business plan e piani economici-finanziari
Adottare tecniche di business plan e piani economici -finanziari per una corretta pianificazione delle attività di vendita
Definire i prezzi della merce, eventuali sconti ed offerte promozionali
Stabilire, secondo analisi di mercato e strategie aziendali, la tipologia e quantità di merce in vendita
Programmare, periodicamente e secondo la stagionalità, spazi espositivi di merce in promozione
Coordinare, secondo le tecniche e modalità definite, le attività di tutti i reparti del centro commerciale

Titolo: Supervisione delle attività di vendita

Descrizione: Supervisionare le attività di vendita, coordinando il personale addetto e verificando l'andamento delle 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

CONOSCENZE

Elementi di statistica per definire la quantità e tipologia di merce maggiormente venduta in un determinato periodo/stagione
Caratteristiche dei documenti fiscali e sistemi software di incasso vendite merci
Tecniche di comunicazione e relazione interpersonale con gli addetti alle vendite e la clientela per verificare le preferenze e i gusti
Nozioni e tecniche di leadership al fine di creare un clima collaborativo e di gestione efficace ed efficiente del lavoro
Principi di organizzazione del lavoro e gestione aziendale

ABILITÀ/CAPACITÀ

Coordinare, secondo le tecniche e modalità definite, le attività di tutti i reparti del centro commerciale
Gestire e curare i rapporti con il personale
Supervisionare sui comportamenti del personale con la clientela e all'interno dello staff
Analizzare periodicamente, attraverso i documenti fiscali emessi ed i sistemi gestionali di incasso, l'andamento delle vendite, verificando la quantità e la tipologia di merce venduta

Titolo: Gestione della sicurezza per attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere

Descrizione: Individuare e valutare i fattori generici e specifici di rischio connessi ad attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere, acquisendo informazioni aggiornate e promuovendo atteggiamenti consapevoli e collaborativi per il miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza in azienda

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Aggiornamenti periodici con riferimento ai rischi specifici e con particolare riguardo al settore produttivo aziendale, alle novità normative, alle innovazioni nelle misure di prevenzione

Conoscenze specifiche in relazione ai propri compiti in materia di salute e sicurezza del lavoro: principali soggetti coinvolti e i relativi obblighi; definizione e individuazione dei fattori di rischio; valutazione dei rischi; individuazione delle misure tecniche, organizzative e procedurali di prevenzione e protezione; tecniche di comunicazione e sensibilizzazione dei lavoratori; Modalità di esercizio della funzione di controllo dell'osservanza da parte dei lavoratori delle disposizioni di legge e aziendali in materia di salute e sicurezza sul lavoro, e di uso dei DPI

Rischi caratteristici del settore o comparto di appartenenza dell'azienda e specifici riferiti alla propria mansione (ad es.: derivanti da: - condizioni ergonomiche sfavorevoli, esecuzioni ripetitive, disagio ambientale, stress relazionale, ecc.; - eccessivo carico di lavoro, scarsa autonomia, risorse disponibili insufficienti, conflitti e comportamenti negativi, posizione nella organizzazione non gratificante ed insufficiente gestione del cambiamento, ecc.; - caratteristiche ambientali ed ergonomiche del posto di lavoro, effetti oculo visivi e muscolo scheletrici, ripetitività nel contenuto del lavoro, ecc.) e conseguenti modalità di lavorazione in sicurezza, misure e procedure di prevenzione e protezione, antincendio, esodo e primo soccorso

Concetti generali in tema di prevenzione e sicurezza sul lavoro (rischio, danno, prevenzione, protezione, organizzazione della prevenzione aziendale, diritti e doveri dei vari soggetti aziendali, organi di vigilanza, controllo, assistenza)

Uso e manutenzione dei dispositivi di protezione individuale (DPI)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Adoperarsi direttamente per eliminare o ridurre emergenze o pericoli che possono verificarsi all'interno dell'ente/azienda

Operare utilizzando in modo adeguato e secondo le prescrizioni, attrezzature e materiali

Prendere parte ai programmi formativi e di addestramento prescritti dalla normativa vigente e sottoporsi periodicamente ai controlli sanitari presso il medico competente

Identificare e valutare fattori di rischio per la sicurezza e la salute, generali e connessi ad attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere, prevenendo e gestendo eventuali imprevisti o emergenze secondo le procedure previste

Operare applicando tecniche adeguate ad eseguire in condizioni di sicurezza la attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere
 Contribuire a eliminare o ridurre emergenze o pericoli che possono verificarsi all'interno del contesto di lavoro
 Adoperarsi direttamente per eliminare o ridurre emergenze o pericoli che possono verificarsi all'interno dell'ente/azienda
 Operare utilizzando in modo adeguato e secondo le prescrizioni, attrezzature e materiali
 Prendere parte ai programmi formativi e di addestramento prescritti dalla normativa vigente e sottoporsi periodicamente ai controlli sanitari presso il medico competente
 Identificare e valutare fattori di rischio per la sicurezza e la salute, generali e connessi ad attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere, prevenendo e gestendo eventuali imprevisti o emergenze secondo le procedure previste
 Operare applicando tecniche adeguate ad eseguire in condizioni di sicurezza la attività di gestione del personale ed attività relazionali in genere
 Contribuire a eliminare o ridurre emergenze o pericoli che possono verificarsi all'interno del contesto di lavoro

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 |

| Codice Ateco | Titolo Ateco |
|---------------------|--|
| 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 |

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved