

Operatore alle vendite

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Valle d'Aosta

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita

Tabelle di equivalenza AdA

Operatore dell'allestimento delle vetrine	Basilicata
Vetrinista - visual merchandiser	Campania
Allestitore di vetrine e display	Liguria
VETRINISTA - VISUAL MERCHANDISER	Lombardia
Tecnico dell'allestimento di vetrine e display	Marche
Operatore di allestimento vetrine e display (Sardegna
Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER	Abruzzo	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
GESTORE DEL PUNTO VENDITA AL DETTAGLIO	Abruzzo	2	X	X
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI NON ALIMENTARI	Abruzzo	2	X	X
Operatore dell'allestimento delle vetrine	Basilicata	2	X	X
Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Calabria	2	X	X
Vetrinista - visual merchandiser	Campania	2	X	X
Tecnico dell'allestimento degli spazi espositivi-Visual merchandiser	Lazio	2	X	X
Allestitore di vetrine e display	Liguria	2	X	X
VETRINISTA - VISUAL MERCHANDISER	Lombardia	2	X	X
Tecnico dell'allestimento di vetrine e display	Marche	2	X	X
tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Puglia	2	X	X
Operatore di allestimento vetrine e display (Sardegna	2	X	X
Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Toscana	2	X	X
Addetto qualificato vetrinista e visual merchandiser	Umbria	2	X	X
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	Veneto	2	X	X
TECNICO DELL'ALLESTIMENTO DI VETRINE E SPAZI ESPOSITIVI	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ALLESTIMENTO SPECIALISTICO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI IN UN PUNTO VENDITA	Friuli Venezia Giulia	1		X
Tecnico della progettazione, realizzazione e vendita di decori e composizioni floreali	Puglia	1		X
Operatore alle vendite	Valle d'Aosta	1		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		

ADA.12.01.10 (ex ADA.18.210.675) - Vendita diretta di prodotti alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

Tabelle di equivalenza AdA

Operatore al banco di prodotti alimentari

Campania

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI ALIMENTARI	Abruzzo	3	X	X	X
Operatore al banco di prodotti alimentari	Basilicata	3	X	X	X
Operatore al banco di prodotti alimentari	Campania	3	X	X	X
Addetto vendita prodotti alimentari	Liguria	3	X	X	X
Addetto pescheria	Liguria	3	X	X	X
Addetto qualificato alle vendite - prodotti food	Umbria	3	X	X	X
OPERATORE AL BANCO DI PRODOTTI ALIMENTARI	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
OPERATORE ALLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X		X
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X		X
GESTIONE BANCO PESCHERIA	Friuli Venezia Giulia	2	X		X
GESTIONE BANCO GASTRONOMIA	Friuli Venezia Giulia	2	X		X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	1		X	
BANCONIERE DI PASTICCERIA	Lombardia	2	X	X	
BANCONIERE DI PRODOTTI DI MACELLERIA	Lombardia	2	X	X	
BANCONIERE DI PRODOTTI GASTRONOMICI	Lombardia	2	X	X	
Addetto vendite	Piemonte	2	X	X	
Addetto banconiere - Gastronomia	Piemonte	2	X	X	
Addetto banconiere - Macelleria	Piemonte	2	X	X	
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA	Piemonte	2	X	X	
Operatore/operatrice per la lavorazione dei prodotti e la commercializzazione dei prodotti di carne e salumi	Puglia	2	X	X	
Operatore alla commercializzazione di prodotti alimentari (banconiere)	Sardegna	1		X	
Addetto banconiere	Sicilia	2	X	X	
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA	Sicilia	1		X	
Addetto Vendite	Sicilia	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Addetto alla lavorazione dei prodotti e alla commercializzazione dei prodotti di carne e salumi	Toscana	2	X		X
Addetto alla pescheria	Umbria	2	X		X
Operatore alle vendite	Valle d'Aosta	1			X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Banconiere di prodotti ittici	Lombardia	0			
ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione					
Operatore del punto vendita			Lazio		
Addetto vendita (prodotti non alimentari)			Liguria		
OPERATORE VENDITA SPECIALIZZATO			Lombardia		
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA			Piemonte		
Operatore alle vendite non alimentari (Sardegna		

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
FIORISTA	Abruzzo	4	X	X	X	X
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI NON ALIMENTARI	Abruzzo	4	X	X	X	X
Operatore delle vendite	Basilicata	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Campania	4	X	X	X	X
OPERATORE ALLE VENDITE	Emilia-Romagna	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Lazio	4	X	X	X	X
Fiorista	Liguria	4	X	X	X	X
Addetto vendita (prodotti non alimentari)	Liguria	4	X	X	X	X
FIORISTA	Lombardia	4	X	X	X	X
Addetto alle vendite	Marche	4	X	X	X	X
Operatore del punto vendita	Molise	4	X	X	X	X
Addetto vendite	Piemonte	4	X	X	X	X
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA	Piemonte	4	X	X	X	X
Operatore alle vendite non alimentari (Sardegna	4	X	X	X	X
Addetto Vendite	Sicilia	4	X	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
OPERATORE ALLA VENDITA	Veneto	4	X	X	X	X
Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA						
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Addetto ai distributori di carburante	Basilicata	1			X	
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	2		X	X	
LIBRAIO	Lombardia	3		X	X	X
EFFETTUARE LA COMMERCIALIZZAZIONE DI ERBORISTERIA SALUTARE	Lombardia	2		X	X	
VENDITORE (AUTO-MOTO-CAMION)	Lombardia	2		X	X	
ADDETTO AL DISTRIBUTORE DI CARBURANTI	Lombardia	3		X	X	X
CONSULENTE D'ARREDAMENTO (EINRICHTUNGSBERATER)	Provincia autonoma di Bolzano	1		X		
Tecnico della progettazione, realizzazione e vendita di decori e composizioni floreali	Puglia	1	X			
OPERATORE AI SERVIZI DI VENDITA	Sicilia	3	X	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
Addetto qualificato alle vendite - prodotti non food	Umbria	3		X	X	X
Operatore alle vendite	Valle d'Aosta	3	X	X	X	
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	1		X		
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	Veneto	3	X	X	X	
Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA						
Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0				
ALLESTIMENTO SPECIALISTICO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI IN UN PUNTO VENDITA	Friuli Venezia Giulia	0				
OPERATORE VENDITA SPECIALIZZATO	Lombardia	0				

Competenze

Titolo: GESTIRE IL MAGAZZINO

Descrizione: Realizzare le operazioni legate alle esigenze di ordinativi, al

controllo della merce in arrivo, alla registrazione dell'entrata/uscita merci, allo stoccaggio merci, utilizzando strumenti anche elettronici per la gestione del magazzino

Obiettivo: Realizzare le operazioni legate alle esigenze di ordinativi, al controllo della merce in arrivo, alla registrazione dell'entrata/uscita merci, allo stoccaggio merci, utilizzando strumenti anche elettronici per la gestione del magazzino

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.10 (ex ADA.18.210.675) - Vendita diretta di prodotti alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Smistare, inventariare e stoccare i prodotti alimentari, rilevando eventuali non conformità, avendo cura di rifornire il banco alimentare e gli scaffali e provvedendo alla pulizia e al riordino di ambienti ed attrezzature nel rispetto delle norme igieniche e della corretta conservazione del prodotto alimentare

Cura della pulizia e del riordino di ambienti ed attrezzature nel rispetto delle norme igieniche e di corretta conservazione del prodotto alimentare

Rifornimento del banco alimentare e degli scaffali nel rispetto delle norme igieniche ed in base alle date di scadenza

Rilevazione di eventuali non conformità del prodotto alimentare e segnalazione secondo procedure

Smistamento, inventario e stoccaggio del prodotto alimentare nel rispetto delle norme per la corretta conservazione

CONOSCENZE

Struttura e organizzazione di un magazzino merci (spazi e modalità di disposizione delle merci)

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

Procedure di stoccaggio, movimentazione e lavorazione delle merci

Principi identificativi e di sicurezza dei prodotti: etichettatura e part number, serial number, barcode, placche antitaccheggio, ecc.

Caratteristiche della documentazione cartacea ed informatizzata relativa al movimento del magazzino

Tecniche per la realizzazione dell'inventario

Regole relative alle condizioni per la sostituzione, restituzione, garanzia, assistenza relative ai prodotti servizi

Normativa su custodia e sicurezza dei beni

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare le procedure di controllo dello stato di conservazione delle giacenze verificandone qualità e quantità
Monitorare le movimentazioni ed i prelievi di merci/prodotti individuando necessità di riordino e ricostruzione delle scorte
Predisporre, controllare e registrare i documenti amministrativi relativi alla movimentazione delle merci
Utilizzare modalità di registrazione entrata/uscita merci anche attraverso l'utilizzo di software gestionali

Titolo: ALLESTIRE E RIORDINARE LE MERCI E GLI SPAZI ESPOSITIVI

Descrizione: Allestire e riordinare gli ambienti e gli spazi espositivi, posizionando le merci secondo criteri di layout espositivo definiti e nel rispetto degli standard e delle norme igienico sanitarie

Obiettivo: Allestire e riordinare gli ambienti e gli spazi espositivi, posizionando le merci secondo criteri di layout espositivo definiti e nel rispetto degli standard e delle norme igienico sanitarie

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita associate:

Risultato atteso:RA1: Progettare lo sfruttamento degli spazi interni e della vetrina, organizzando gli spazi vendita e l'esposizione delle merci (layout e display) e curando l'illuminazione del negozio

Cura dell'esposizione e della disposizione delle merci (display)

Cura dell'illuminazione del negozio

Cura dell'organizzazione degli spazi vendita (lay out)

Ideazione dello sfruttamento degli spazi interni e di vetrina

Risultato atteso:RA2: Allestire e disallestire le vetrine e gli spazi interni al punto vendita, selezionando il campionario da esporre, i materiali e gli accessori per la valorizzazione dei prodotti

Allestimento e disallestimento delle vetrine

Allestimento spazi interni al punto vendita
Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti
Selezione del campionario da esporre

CONOSCENZE

Cenni di visual merchandising e tipologie di layout espositivi
Principi per la gestione dello spazio in punto vendita
Tecniche di esposizione della merce/prodotto: layout delle attrezzature, layout merceologico, display
Norme igienico-sanitarie per la conservazione e la vendita dei prodotti alimentari
Elementi di ergonomia
Elementi di teoria del colore e di illuminotecnica
Procedure, protocolli, prodotti e tecniche di igiene, pulizia e riordino delle attrezzature e degli spazi

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare tecniche di allestimento e riordino di vetrine/banchi e tecniche espositive in linea con le caratteristiche del prodotto, i principi igienico sanitari e le direttive aziendali
Applicare procedure, protocolli e tecniche di igiene, pulizia e riordino degli spazi e delle attrezzature
Applicare i criteri e le tecniche di base per la gestione degli spazi e l'esposizione delle merci
Utilizzare tecniche per la creazione di spazi espositivi e per l'utilizzo di elementi scenografici
Applicare tecniche di rotazione degli articoli

Titolo: OPERARE IN SICUREZZA E NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE

Descrizione: Adottare, nelle diverse situazioni operative, comportamenti di prevenzione delle situazioni di rischio per sé, per altri e per l'ambiente

Obiettivo: Adottare, nelle diverse situazioni operative, comportamenti di prevenzione delle situazioni di rischio per sé, per altri e per l'ambiente

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore
Metodi per l'individuazione e il riconoscimento delle situazioni di rischio
Normativa ambientale e fattori di inquinamento
Norme di sicurezza per la movimentazione delle merci
Normativa di riferimento per la sicurezza e l'igiene
Nozioni di primo soccorso
Metodi, tecniche e strumenti di trattamento e smaltimento dei rifiuti
Norme igienico-sanitarie per la conservazione dei prodotti alimentari (HACCP)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare le norme di prevenzione e di sicurezza nell'ambito di un magazzino utilizzando i Dispositivi di Protezione Individuali
Applicare tecniche e protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti
Individuare le situazioni di rischio e adottare i comportamenti previsti nelle situazioni di emergenza
Utilizzare in sicurezza gli strumenti e le attrezzature per pesare o misurare, tagliare o confezionare i prodotti alimentari
Utilizzare i dispositivi per la garanzia dell'igiene della merce (es. guanti, mascherine, cuffie, ...) e applicare le procedure HACCP (per merce alimentare) nello stoccaggio e trasporto della merce
Osservare i principali segnali di divieto, pericolo e prescrizione
Utilizzare i dispositivi di protezione individuale e collettiva di settore

Titolo: GESTIRE LE OPERAZIONI DI CASSA

Descrizione: Svolgere semplici adempimenti amministrativi, contabili e fiscali

Obiettivo: Svolgere semplici adempimenti amministrativi, contabili e fiscali

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Caratteristiche e funzionamento delle principali apparecchiature per le operazioni di cassa (registratori di cassa, scanner per la lettura dei codici a barre, POS, ...)

Elementi di normativa amministrativa, fiscale e tributaria connessi alle procedure di cassa

Caratteristiche dei diversi sistemi di pagamento e gestione delle transazioni monetarie

Procedure di emissione, registrazione ed archiviazione dei documenti amministrativi e fiscali connessi alla vendita

Elementi base di rilevazione contabile

Operazioni di apertura e chiusura cassa

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche, procedure e strumenti per la gestione dei pagamenti elettronici e in contanti

Utilizzare le apparecchiature per la lettura ottica dei codici a barre e i dispositivi di cassa

Applicare le eventuali promozioni e sconti

Verificare la corrispondenza tra gli incassi registrati e quelli effettivamente riscossi

Applicare le procedure amministrative in uso per le diverse modalità di pagamento

Applicare semplici tecniche di rilevazione contabile e fiscale

Titolo: GESTIRE IL SERVIZIO DI VENDITA E DI ASSISTENZA POST VENDITA

Descrizione: Supportare il cliente nelle diverse fasi dell'acquisto, anche a distanza, nel rispetto delle procedure e direttive aziendali

Obiettivo: Supportare il cliente nelle diverse fasi dell'acquisto, anche a distanza, nel rispetto delle procedure e direttive aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso:RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

Allestimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali

Cura dell'esposizione della merce e del rifornimento degli scaffali

Cura della pulizia e del riordino degli ambienti

Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)

Risultato atteso:RA2: Fornire al cliente informazioni tecniche e suggerimenti per l'acquisto di prodotti e/o articoli promuovendo vendite aggiuntive e illustrando ulteriori servizi connessi alla vendita

Erogazione di informazioni tecniche sulle caratteristiche dei prodotti

Fornitura al cliente di suggerimenti su prodotti/articoli che meglio rispondono alle sue esigenze, in funzione delle capacità di spesa e dei bisogni

Illustrazione dei servizi connessi alla vendita (preventivi, ordini speciali, finanziamenti, consegne, ecc.)

Promozione di ulteriori vendite di prodotti aggiuntivi o complementari

Risultato atteso:RA3: Comunicare al capo reparto le esigenze dei consumatori a partire dal monitoraggio delle richieste della clientela

Monitoraggio sulle esigenze dei consumatori e comunicazione al capo reparto/esercente

Risultato atteso:RA4: Sorvegliare il comportamento della clientela controllando eventuali sottrazioni della merce

Sorveglianza sul comportamento della clientela (controllo su sottrazioni di merce)

CONOSCENZE

Storia ed evoluzione del commercio

Canali e modalità di vendita: ingrosso, dettaglio, retail, esercizi di vicinato

Strategie commerciali e modelli gestionali multicanalità, cross-canalità, omnicanalità, open innovation, retail 4.0., emotional retail

Gli strumenti di gestione e monitoraggio della retail performance: i KPI

Tecniche di customizzazione del cliente

Tecniche di gestione del customer journey

Lo storytelling

Tecniche di imballaggio e packaging

Tecniche di comunicazione e vendita

Elementi base del marketing: politiche di prezzo, offerte promozionali, e-

commerce, community, social

Elementi di marketing digitale e uso dei social media

Procedure per la gestione dei servizi di assistenza post-vendita

Normativa in materia di tutela dei consumatori: tipologie di reclami, garanzie e diritto di recesso

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche per rilevare il grado di soddisfazione del cliente

Adottare stili e tecniche di comunicazione adeguati alle caratteristiche del contesto e del cliente

Applicare tecniche per la customizzazione del cliente

Applicare procedure per l'etichettatura, marcatura, prezzatura e confezionamento dei prodotti

Applicare tecniche per la proposta degli strumenti promozionali

Utilizzare gli strumenti e le tecniche di base per l'utilizzo dei social media

Applicare procedure per la gestione dei resi e delle sostituzioni

Applicare procedure per la gestione dei servizi di assistenza post-vendita

Titolo: GESTIRE LE OPERAZIONI DI VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI

Descrizione: Realizzare la vendita di prodotti alimentari nel rispetto delle norme e procedure di igiene e sicurezza alimentare e garantendo la soddisfazione del cliente.

Obiettivo: Realizzare la vendita di prodotti alimentari nel rispetto delle norme e procedure di igiene e sicurezza alimentare e garantendo la soddisfazione del cliente.

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.01.10 (ex ADA.18.210.675) - Vendita diretta di prodotti alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione associate:

Risultato atteso: RA1: Smistare, inventariare e stoccare i prodotti alimentari, rilevando eventuali non conformità, avendo cura di rifornire il banco alimentare e gli scaffali e provvedendo alla pulizia e al riordino di ambienti ed attrezzature nel rispetto delle norme igieniche e della corretta conservazione del prodotto alimentare

Cura della pulizia e del riordino di ambienti ed attrezzature nel rispetto delle norme igieniche e di corretta conservazione del prodotto alimentare
Rifornimento del banco alimentare e degli scaffali nel rispetto delle norme igieniche ed in base alle date di scadenza
Rilevazione di eventuali non conformità del prodotto alimentare e segnalazione secondo procedure
Smistamento, inventario e stoccaggio del prodotto alimentare nel rispetto delle norme per la corretta conservazione

Risultato atteso:RA2: Preparare e confezionare i prodotti alimentare per la vendita nel rispetto delle norme igieniche in base alle specifiche caratteristiche del prodotto (es. carne e pesce) preparando, ove richiesto, elaborati gastronomici o piccoli assaggi per la degustazione pronti per il consumo
Esposizione di piccoli assaggi per la degustazione (nuovi prodotti e modalità di impiego in cucina)

Preparazione del pesce per la vendita

Preparazione della carne per la vendita

Preparazione di elaborati gastronomici pronti per il consumo (antipasti, piatti pronti, dessert, prodotti tipici, specialità, ecc.)

Preparazione e confezionamento del prodotto alimentare per la vendita (pesatura, prezzatura, imbustamento, eventuale farcitura ecc.) nel rispetto delle norme igieniche

Risultato atteso:RA3: Assistere il cliente in tutte le fasi della vendita con particolare riguardo all'illustrazione delle caratteristiche del prodotto alimentare

Assistenza al cliente in tutte le fasi della vendita con particolare riguardo all'illustrazione delle caratteristiche del prodotto alimentare

CONOSCENZE

Principali riferimenti legislativi e normativi in materia di HACCP

Caratteristiche e proprietà (chimiche, fisiche, merceologiche, nutrizionali e organolettiche) degli ingredienti e delle materie prime dei prodotti alimentari

Tecniche e strumenti di esposizione, confezionamento, conservazione, distribuzione, manipolazione e dei prodotti alimentari freschi e conservati

Caratteristiche dei prodotti alimentari tipici locali e tradizionali del territorio regionale

Caratteristiche delle diverse certificazioni dei prodotti alimentari: doc, dop, docg, igt, stg

Tecniche di comunicazione, vendita e marketing, anche digitale, applicate ai prodotti alimentari (prezzatura, offerte promozionali, e-commerce, community, social, ...)

Elementi organizzativi e fattori di qualità del servizio di vendita dei prodotti alimentari

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare le procedure previste per l'etichettatura, marcatura, prezzatura e confezionamento dei prodotti

Adottare stili e tecniche di comunicazione adeguati alle caratteristiche del contesto e del cliente

Adottare le procedure di controllo della qualità alimentare dei prodotti in vendita

Applicare tecniche per rilevare il grado di soddisfazione del cliente

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
5.1.3.3.0	Vetrinisti e professioni assimilate
5.1.2.2.0	Commessi delle vendite al minuto
5.1.1.2.2	Esercenti delle vendite al minuto nei mercati e in posti assegnati
8.1.1.1.0	Venditori ambulanti di beni
5.1.2.6.0	Addetti ai distributori di carburanti ed assimilati
5.1.1.3.0	Esercenti di distributori di carburanti ed assimilati

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.50	Commercio al dettaglio di prodotti surgelati
47.21.01	Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca
47.21.02	Commercio al dettaglio di frutta e verdura preparata e conservata
47.22.00	Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.23.00	Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi
47.24.10	Commercio al dettaglio di pane
47.24.20	Commercio al dettaglio di torte, dolciumi, confetteria
47.25.00	Commercio al dettaglio di bevande
47.29.10	Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari
47.29.20	Commercio al dettaglio di caffè torrefatto
47.29.30	Commercio al dettaglio di prodotti macrobiotici e dietetici
47.29.90	Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari in esercizi specializzati nca
47.81.01	Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ortofrutticoli
47.81.02	Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ittici
47.81.03	Commercio al dettaglio ambulante di carne
47.81.09	Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti alimentari e bevande nca
47.30.00	Commercio al dettaglio di carburante per autotrazione
47.61.00	Commercio al dettaglio di libri nuovi in esercizi specializzati
47.62.10	Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici
47.62.20	Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio
47.64.10	Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero
47.64.20	Commercio al dettaglio di natanti e accessori
47.65.00	Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici)
47.75.10	Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toilette e per l'igiene personale
47.75.20	Erboristerie

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.76.10	Commercio al dettaglio di fiori e piante
47.76.20	Commercio al dettaglio di piccoli animali domestici
47.78.10	Commercio al dettaglio di mobili per ufficio
47.78.20	Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia
47.78.31	Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte)
47.78.32	Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato
47.78.33	Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi
47.78.34	Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori
47.78.35	Commercio al dettaglio di bomboniere
47.78.36	Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria)
47.78.37	Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti
47.78.40	Commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico e per riscaldamento
47.78.60	Commercio al dettaglio di saponi, detersivi, prodotti per la lucidatura e affini
47.78.91	Commercio al dettaglio di filatelia, numismatica e articoli da collezionismo
47.78.92	Commercio al dettaglio di spaghetti, cordami, tele e sacchi di juta e prodotti per l'imballaggio (esclusi quelli in carta e cartone)
47.78.93	Commercio al dettaglio di articoli funerari e cimiteriali
47.78.94	Commercio al dettaglio di articoli per adulti (sexy shop)
47.78.99	Commercio al dettaglio di altri prodotti non alimentari nca
47.52.10	Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico
47.52.20	Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.52.30	Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle
47.52.40	Commercio al dettaglio di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura; macchine e attrezzature per il giardinaggio
47.78.50	Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari
47.73.10	Farmacie
47.73.20	Commercio al dettaglio in altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione medica
47.74.00	Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati
47.53.11	Commercio al dettaglio di tende e tendine
47.53.12	Commercio al dettaglio di tappeti
47.53.20	Commercio al dettaglio di carta da parati e rivestimenti per pavimenti (moquette e linoleum)
47.54.00	Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati
47.59.10	Commercio al dettaglio di mobili per la casa
47.59.20	Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame
47.59.30	Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione
47.59.40	Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico
47.59.50	Commercio al dettaglio di sistemi di sicurezza
47.59.60	Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti
47.59.91	Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico
47.59.99	Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca
47.51.10	Commercio al dettaglio di tessuti per l'abbigliamento, l'arredamento e di biancheria per la casa
47.51.20	Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.71.10	Commercio al dettaglio di confezioni per adulti
47.71.20	Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati
47.71.30	Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie
47.71.40	Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle
47.71.50	Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte
47.72.10	Commercio al dettaglio di calzature e accessori
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio
47.77.00	Commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria
47.82.01	Commercio al dettaglio ambulante di tessuti, articoli tessili per la casa, articoli di abbigliamento
47.82.02	Commercio al dettaglio ambulante a posteggio fisso di calzature e pelletterie
47.26.00	Commercio al dettaglio di generi di monopolio (tabaccherie)
45.11.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri
45.19.01	Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli
45.31.01	Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
47.89.01	Commercio al dettaglio ambulante di fiori, piante, bulbi, semi e fertilizzanti
47.89.02	Commercio al dettaglio ambulante di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura; attrezzature per il giardinaggio
47.89.03	Commercio al dettaglio ambulante di profumi e cosmetici; saponi, detersivi ed altri detergenti per qualsiasi uso
47.89.04	Commercio al dettaglio ambulante di chincaglieria e bigiotteria
47.89.05	Commercio al dettaglio ambulante di arredamenti per giardino; mobili; tappeti e stuioe; articoli casalinghi; elettrodomestici; materiale elettrico
47.89.09	Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti nca

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.79.10	Commercio al dettaglio di libri di seconda mano
47.79.20	Commercio al dettaglio di mobili usati e oggetti di antiquariato
47.79.30	Commercio al dettaglio di indumenti e altri oggetti usati

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved