TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Emilia-Romagna

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

Sezione in aggiornamento

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	3	X	X	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	3	X	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	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

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Molise	0			

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 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

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		

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 COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	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 SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	3	X	X	X
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	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	
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	2		X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2		X	X
ESERCENTE	Lombardia	1	X		
Tecnico della gestione del punto vendita	Marche	2	X		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Sezione in aggiornamento

Competenze

Titolo: Gestione commerciale reparto/settore/punto vendita

Obiettivo: reparto/settore/punto vendita organizzato e allestito secondo criteri di funzionalità ed efficacia

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)
Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita

Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Risultato atteso:RA2: Organizzare la consegna e le spedizioni delle merci tenendo conto delle scadenze dei prodotti alimentari, acquisendo ed evadendo gli ordinativi
Acquisizione ed evasione degli ordinativi in relazione alle scadenze differenziate dei prodotti alimentari
Organizzazione della consegna di merci e spedizioni nel rispetto delle scadenze dei prodotti alimentari

Risultato atteso:RA3: Curare il processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi e gestire garanzie ed eventuali reclami sui prodotti
Cura del processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi (pre e post vendita)
Gestione di garanzie e reclami sui prodotti in utenza

Attivitá 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

Attivitá 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

CONOSCENZE

Strumenti e tecniche di composizione dell'assortimento
Criteri e tecniche di esposizione dei prodotti e di gestione dello spazio
Tecniche e strumenti di gestione del magazzino
Principi identificativi dei prodotti
Caratteristiche merceologiche e utilizzo dei prodotti alimentari e non
Principali normative igienico-sanitarie per la gestione dei prodotti alimentari
Organizzazione e gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita
Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza
La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Stabilire la composizione dell'assortimento secondo criteri di ampiezza, profondità e marche tenendo conto delle politiche di acquisto e degli obiettivi di vendita aziendali
Valutare la funzionalità dell'organizzazione dello spazio ai fini di perseguire obiettivi di servizio e valorizzazione dell'immagine del reparto/settore/punto vendita
Applicare criteri di organizzazione dei display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed ottimizzazione del facing
Definire spazi e allestimenti in funzione delle campagne promozionali programmate (scelta dei prodotti, del periodo e delle modalità di gestione, ecc.) tenendo conto anche delle tecnologie in uso

Titolo: Amministrazione reparto/settore/punto vendita

Obiettivo: conto economico e personale del reparto/settore/punto vendita gestito in coerenza con le indicazioni aziendali e con i fabbisogni di presidio

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)
Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita
Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Risultato atteso:RA3: Curare il processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi e gestire garanzie ed eventuali reclami sui prodotti
Cura del processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi (pre e post vendita)
Gestione di garanzie e reclami sui prodotti in utenza

Attivitá 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

Attivitá 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

Organizzazione e gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita
Elementi di contabilità e tecnica commerciale
Elementi di marketing
Elementi di budgeting e reporting
Tecniche di comunicazione interpersonale e della gestione dei gruppi di lavoro
Principi di organizzazione del lavoro
Tecniche di pricing sul continuativo e promozionale
Principi di pianificazione e gestione delle promozioni
Principali riferimenti normativi in materia di contrattualistica del commercio
Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza
La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche e procedure di pricing tenendo conto delle politiche di vendita aziendali e dei vincoli di mercato
Comprendere dati economici di vendita e gestione del reparto/settore/punto vendita anche in relazione all'analisi della concorrenza e delle tendenze di mercato
Valutare l'opportunità di applicare riduzioni o aumenti dei prezzi standard, limitatamente al range consentito, sulla base degli andamenti delle vendite, giacenze, ecc.
Applicare procedure e tecniche per la gestione delle risorse e dei turni di lavoro

in funzione dei flussi di vendita e in coerenza con le policies aziendali

Titolo: Gestione flussi e strategie comunicative

Obiettivo: strategie distributive e di comunicazione gestite sia in modalità tradizionale che digitale

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare la consegna e le spedizioni delle merci tenendo conto delle scadenze dei prodotti alimentari, acquisendo ed evadendo gli ordinativi
Acquisizione ed evasione degli ordinativi in relazione alle scadenze differenziate dei prodotti alimentari
Organizzazione della consegna di merci e spedizioni nel rispetto delle scadenze dei prodotti alimentari

Risultato atteso:RA3: Curare il processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi e gestire garanzie ed eventuali reclami sui prodotti
Cura del processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi (pre e post vendita)
Gestione di garanzie e reclami sui prodotti in utenza

Attivitá 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

Attivitá 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: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

Forme distributive e tipologia organizzativa dell'impresa commerciale
Terminologia tecnica di settore in lingua inglese
Elementi di marketing
Organizzazione e gestione commerciale del reparto/settore/punto vendita
Funzionalità e caratteristiche delle piattaforme social e sharing
Elementi di e-commerce
Strumenti di profilazione del cliente
Elementi di psicologia applicata alle vendite
Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza
La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Individuare le forme e i canali informativi e comunicativi, tradizionali e digitali (social, sito aziendale, e-commerce, ecc.), più adeguati a promuovere

l'azienda/prodotto/brand
Riconoscere e interpretare le tendenze del settore, le richieste della potenziale clientela e le strategie commerciali dei competitor
Riconoscere le funzioni aziendali per la definizione di campagne e formule promozionali tenendo conto della clientela target e delle strategie aziendali
Adottare strumenti e procedure per una efficace gestione dei prodotti disponibili on line e delle comunicazioni telematiche con la clientela

Titolo: Gestione vendita e customer satisfaction

Obiettivo: vendita assistita curata e gestita in base agli input aziendali

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.02 (ex ADA.18.207.668) - Gestione operativa dei reparti di vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Gestire gli aspetti organizzativi ed operativi dei reparti di vendita all'ingrosso pianificando e supervisionando il lavoro della propria squadra, controllando il budget e il risultati della vendita, gestendo l'amministrazione del reparto (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.), definendo le gamme dei prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Adempimenti amministrativi (es. controllo di fatture e ricevute fiscali, compilazione di bolle di consegna, ecc.)
Definizione delle gamme di prodotti, dei prezzi, dell'allestimento e del balisage relativa ai diversi reparti
Gestione del budget di reparto e controllo dei risultati di vendita
Pianificazione e supervisione del lavoro della propria squadra

Risultato atteso:RA3: Curare il processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi e gestire garanzie ed eventuali reclami sui prodotti
Cura del processo di vendita al cliente in tutte le sue fasi (pre e post vendita)
Gestione di garanzie e reclami sui prodotti in utenza

Attivitá 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

Attivitá 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

Terminologia tecnica di settore in lingua inglese
Principi identificativi dei prodotti
Tecniche di comunicazione interpersonale e della gestione dei gruppi di lavoro
Strumenti di profilazione del cliente
Principali riferimenti normativi sulla tutela del consumatore (non conformità, garanzia prodotto, diritto di recesso, ecc.)
Tecniche e strumenti di customer satisfaction
Elementi di budgeting e reporting
Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza
La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche)

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare i protocolli aziendali previsti per la gestione e risoluzione dei reclami
Interpretare le informazioni relative agli storici di vendita, alle stagionalità e al target di consumatori al fine di prefigurare schemi di comportamento d'acquisto
Individuare azioni di vendita e fidelizzazione della clientela orientando acquisti e consumi in base ai dati di vendita, agli input aziendali e alle tendenze del mercato
Tradurre dati/informazioni di customer satisfaction in azioni di miglioramento dei prodotti/servizi erogati

Codici ISTAT CP2021 associati

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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.31.10	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi
46.31.20	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati
46.32.10	Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata
46.32.20	Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria
46.33.10	Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova
46.33.20	Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale
46.34.10	Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche
46.34.20	Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche
46.35.00	Commercio all'ingrosso di prodotti del tabacco
46.36.00	Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolciumi e prodotti da forno
46.37.01	Commercio all'ingrosso di caffè
46.37.02	Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.38.10	Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi
46.38.20	Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi
46.38.30	Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti
46.38.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari
46.39.10	Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati
46.39.20	Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.21.10	Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi
46.21.21	Commercio all'ingrosso di tabacco grezzo
46.21.22	Commercio all'ingrosso di sementi e alimenti per il bestiame (mangimi), piante officinali, semi oleosi, patate da semina
46.22.00	Commercio all'ingrosso di fiori e piante
46.23.00	Commercio all'ingrosso di animali vivi
46.69.30	Commercio all'ingrosso di apparecchiature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici
46.69.91	Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso scientifico
46.69.92	Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso non scientifico
46.69.93	Commercio all'ingrosso di giochi per luna-park e videogiochi per pubblici esercizi
46.69.94	Commercio all'ingrosso di articoli antincendio e antinfortunistici
46.69.99	Commercio all'ingrosso di altre macchine ed attrezzature per l'industria, il commercio e la navigazione nca
46.71.00	Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento
46.73.10	Commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.73.21	Commercio all'ingrosso di moquette e linoleum
46.73.22	Commercio all'ingrosso di altri materiali per rivestimenti (inclusi gli apparecchi igienico-sanitari)
46.73.23	Commercio all'ingrosso di infissi e di articoli di arredo urbano
46.73.29	Commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.73.30	Commercio all'ingrosso di vetro piano
46.73.40	Commercio all'ingrosso di carta da parati, colori e vernici
46.74.20	Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento
46.77.20	Commercio all'ingrosso di altri materiali di recupero non metallici (vetro, carta, cartoni eccetera)
46.90.00	Commercio all'ingrosso non specializzato
46.75.01	Commercio all'ingrosso di fertilizzanti e di altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.75.02	Commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.43.10	Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video
46.45.00	Commercio all'ingrosso di profumi e cosmetici
46.49.10	Commercio all'ingrosso di carta, cartone e articoli di cartoleria
46.49.20	Commercio all'ingrosso di libri, riviste e giornali
46.49.30	Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.49.40	Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette)
46.49.50	Commercio all'ingrosso di articoli in pelle; articoli da viaggio in qualsiasi materiale
46.49.90	Commercio all'ingrosso di vari prodotti di consumo non alimentare nca
46.65.00	Commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.69.11	Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto
46.69.19	Commercio all'ingrosso di altri mezzi ed attrezzature di trasporto
46.69.20	Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti di uso industriale
46.51.00	Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software
46.52.01	Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici
46.52.02	Commercio all'ingrosso di nastri non registrati
46.52.09	Commercio all'ingrosso di altre apparecchiature elettroniche per telecomunicazioni e di altri componenti elettronici
47.41.00	Commercio al dettaglio di computer, unità periferiche, software e attrezzature per ufficio in esercizi specializzati
47.42.00	Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati
47.43.00	Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati
46.61.00	Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori
46.62.00	Commercio all'ingrosso di macchine utensili (incluse le relative parti intercambiabili)
46.63.00	Commercio all'ingrosso di macchine per le miniere, l'edilizia e l'ingegneria civile
46.64.00	Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria
46.66.00	Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio
46.43.20	Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti)
46.43.30	Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia, cinematografia e ottica
47.63.00	Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.72.10	Commercio al dettaglio di calzature e accessori
47.72.20	Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio
46.74.10	Commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta)
46.77.10	Commercio all'ingrosso di rottami e sottoprodotti della lavorazione industriale metallici
46.76.20	Commercio all'ingrosso di gomma greggia, materie plastiche in forme primarie e semilavorati
46.76.30	Commercio all'ingrosso di imballaggi
46.76.90	Commercio all'ingrosso di altri prodotti intermedi
46.46.10	Commercio all'ingrosso di medicinali
46.46.20	Commercio all'ingrosso di prodotti botanici per uso farmaceutico
46.46.30	Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici
46.44.10	Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria
46.44.20	Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana
46.44.30	Commercio all'ingrosso di saponi, detersivi e altri prodotti per la pulizia
46.44.40	Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame
46.47.10	Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale
46.47.20	Commercio all'ingrosso di tappeti
46.47.30	Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico
46.24.10	Commercio all'ingrosso di cuoio e pelli gregge e lavorate (escluse le pelli per pellicceria)
46.24.20	Commercio all'ingrosso di pelli gregge e lavorate per pellicceria
46.41.10	Commercio all'ingrosso di tessuti
46.41.20	Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.41.90	Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili
46.42.10	Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori
46.42.20	Commercio all'ingrosso di articoli in pelliccia
46.42.30	Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili
46.42.40	Commercio all'ingrosso di calzature e accessori
46.48.00	Commercio all'ingrosso di orologi e di gioielleria
46.76.10	Commercio all'ingrosso di fibre tessili gregge e semilavorate
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
47.11.10	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
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
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
47.23.00	Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi

Codice Ateco	Titolo Ateco
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 toletta e per l'igiene personale
47.75.20	Erboristerie
47.76.10	Commercio al dettaglio di fiori e piante

Codice Ateco	Titolo Ateco
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 spaghi, 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
47.52.30	Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
47.71.10	Commercio al dettaglio di confezioni per adulti

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
47.77.00	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)
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 stuoie; articoli casalinghi; elettrodomestici; materiale elettrico
47.89.09	Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti nca
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