

TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Veneto

AdA associate alla Qualificazione

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
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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
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 AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X		X
ASSISTENZA AL CLIENTE NELL'EVASIONE DEI RECLAMI	Friuli Venezia Giulia	1		X	
GESTIONE DI OPERAZIONI CONTABILI NELLA DISTRIBUZIONE COMMERCIALE	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			

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
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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Toscana	2	X	X
Addetto qualificato vetrinista e visual merchandiser	Umbria	2	X	X
TECNICO DELL'ALLESTIMENTO DI VETRINE E SPAZI ESPOSITIVI	Veneto	2	X	X
TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI	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
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		

ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

Tabelle di equivalenza AdA

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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
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
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	
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
LIBRAIO	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	
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		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3	RA4
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: CURARE L'APPROVVIGIONAMENTO E CONSERVAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI

Obiettivo: Approvvigionamento del punto vendita realizzato in base ai fabbisogni di prodotti e materiali rilevati e al budget stabilito

Attività associate alla Competenza

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

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: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

- Tipologie e classificazione di fiori, verdi e foglie - Elementi di botanica e fitopatologia - Tecniche di pulizia, conservazione e trattamento di prodotti floreali e piante - Principi e tecniche di nutrizione idrica - Materiali, accessori e strumenti professionali - Tecniche e canali di approvvigionamento del settore - Elementi di contabilità commerciale e tecniche di budgeting - Elementi di contrattualistica fornitori

ABILITÀ/CAPACITÀ

- Individuare e selezionare fiori recisi, rami e verde ornamentale necessari alla realizzazione delle composizioni floreali in relazione alla domanda del mercato, alla stagionalità, alla valutazione di mode e tendenze - Individuare e selezionare piante in vaso tenendo conto della stagionalità, della collocazione di destinazione (interno o esterno), delle preferenze e richieste della clientela - Definire l'approvvigionamento del punto vendita pianificando gli acquisti in base alle commesse e alla previsione delle richieste dei consumatori, in modo da garantire un assortimento dei prodotti adeguato e le corrette disponibilità di magazzino - Selezionare i canali di approvvigionamento valutando le offerte dei fornitori in relazione a congruenza delle specifiche di prodotto richieste, qualità, costi, tempi di consegna - Verificare la conformità delle merci in arrivo e lo stato di conservazione dei prodotti - Selezionare i materiali e gli accessori necessari nelle fasi di lavorazione e funzionali alla conservazione e

valorizzazione dei prodotti – Applicare tecniche e metodologie per la cura, pulizia e conservazione dei prodotti floreali e delle piante, in relazione alle loro caratteristiche, alle condizioni ambientali e di illuminazione

Titolo: IDEARE E REALIZZARE COMPOSIZIONI FLOREALI

Obiettivo: Composizioni floreali realizzate sulla base dell'idea progettuale e delle esigenze del cliente

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.)

CONOSCENZE

– Principi di teoria del colore nella composizione floreale – Principi e tecniche di simmetria, asimmetria, proporzioni, linee e strutture compositive – Tecniche di comunicazione visiva – Tendenze del design floreale – Tipologie e tecniche di composizione di prodotti floreali: mazzi, in vaso, in contenitore, ecc. – Tecniche di assemblaggio, legatura, ferrettatura e fissaggio di elementi vegetali e non – Materiali e accessori: colori, forme, strutture, tessiture – Tecniche di confezionamento, tipologie di contenitori e accessori

ABILITÀ/CAPACITÀ

- Ideare composizioni floreali tenendo conto delle tendenze di mercato, del contesto, della tipologia di evento, delle richieste del cliente e del budget stabilito - Definire le modalità più efficaci per la composizione dei diversi elementi che concorrono alla realizzazione del prodotto finale (fiori, elementi vegetali e non, ecc.), selezionando la tipologia e la quantità di materiale necessario - Combinare forme e colori in una composizione floreale in relazione alla tipologia di fiori selezionati e al verde da impiegare, alla forma, armonia e combinazione cromatica da ottenere - Applicare tecniche, materiali e supporti adeguati per realizzare la composizione floreale progettata, selezionando gli accessori in grado di valorizzarla - Riconoscere la rispondenza del prodotto realizzato all'idea compositiva iniziale e alle richieste del cliente - Valutare interventi correttivi e variazioni alla composizione realizzata per ristabilirne e valorizzarne l'equilibrio armonico e cromatico

Titolo: IDEARE E REALIZZARE PROGETTI FLOREALI PER CERIMONIE ED EVENTI

Obiettivo: Allestimento floreale realizzato presso la location individuata sulla base delle caratteristiche del luogo, delle richieste del cliente e del tipo di evento

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

CONOSCENZE

- Tipologie di spazi e location: ville, chiese, appartamenti, ristoranti, ecc. - Tipologie e tecniche di allestimento per eventi: matrimoni, feste, cerimonie, funerali, ecc. - Principi di interior design - Arte floreale: elementi storici, stili, tendenze, caratteristiche, composizioni e addobbi - Caratteristiche e tipologia di eventi e cerimonie - Tecniche di budgeting - Principali riferimenti normativi in materia di sicurezza per quanto concerne le operazioni di allestimento di ambienti esterni e interni

ABILITÀ/CAPACITÀ

- Definire un progetto di allestimento sulla base delle richieste e informazioni fornite dal cliente, della tipologia di evento, delle caratteristiche degli ambienti e del budget disponibile - Individuare in loco caratteristiche, vincoli, divieti o impedimenti (ambientali, architettonici, di arredo, ecc.) per la realizzazione degli allestimenti e degli addobbi presso la location individuata (casa, chiesa, ristorante, villa, ecc.) - Definire il preventivo di un allestimento floreale specificando servizi, costi, modalità di consegna e condizioni di pagamento - Selezionare tipologia, stile e quantità di composizioni floreali in relazione al layout dell'ambiente e agli altri elementi di arredo, individuando i punti focali di allestimento - Applicare tecniche per la realizzazione delle composizioni e degli addobbi floreali definiti nel progetto di allestimento, nel rispetto dei tempi di consegna stabiliti - Adottare le modalità adeguate per le fasi di trasporto, consegna e installazione sulla base dei tempi stabiliti di allestimento e disallestimento presso il cliente, coordinandosi anche con eventuali altri soggetti coinvolti nell'evento

Titolo: CURARE LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI FLOREALI

Obiettivo: Servizi e spazi di vendita curati e gestiti secondo standard di qualità

Attività associate alla Competenza

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

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

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

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

CONOSCENZE

– Elementi di marketing e tecniche di vendita assistita e in modalità e-commerce – Principi di pricing e strategie e tecniche promozionali tradizionali e on line (sito, social network, ecc.) – Principi di amministrazione e contabilità commerciale – Tecniche di ascolto e comunicazione efficace e relazionale – Elementi di customer care e customer satisfaction – Principi e tecniche di organizzazione del layout del punto vendita – Tecniche di visual merchandising – Principali apparecchiature per le operazioni di cassa (scanner per la lettura dei codici a barre, POS, ecc.) e sistemi di pagamento

ABILITÀ/CAPACITÀ

– Riconoscere le informazioni da fornire al cliente su prodotti (caratteristiche, modalità di trattamento e conservazione, ecc.) e servizi disponibili (sopralluoghi, consegne a domicilio, vendita on line, ecc.), adottando adeguati stili comunicativi – Comprendere le esigenze del cliente e suggerire prodotti o soluzioni in relazione alle richieste e alla capacità di spesa – Individuare le forme e i canali informativi e comunicativi, tradizionali e digitali (social, sito, e-

commerce, ecc.) più adeguati a promuovere l'attività e i servizi – Applicare tecniche per il rinnovo periodico dell'allestimento delle vetrine e degli spazi interni del punto vendita per valorizzare i prodotti in relazione a stagionalità, eventi, ricorrenze e occasioni di acquisto – Applicare tecniche e procedure di pricing e promozione per i diversi prodotti e servizi tenendo conto degli andamenti di vendita, delle tendenze del mercato e delle richieste della clientela – Rilevare la soddisfazione del cliente ed eventuali segnalazioni/reclami – Applicare procedure per la gestione della cassa, utilizzando le diverse modalità di riscossione e pagamento, tenendo conto di eventuali promozioni e sconti, tramite i diversi apparecchi e gestendo le operazioni di chiusura giornaliera – Applicare tecniche di pulizia e riordino degli spazi (banco di vendita, vetrine, espositori, ecc.) e degli strumenti di lavoro, per garantire un ambiente accogliente, nel rispetto degli standard igienico-sanitari e delle norme sulla sicurezza

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
5.1.3.3.0	Vetrinisti e professioni assimilate
5.1.2.6.0	Addetti ai distributori di carburanti ed assimilati
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

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.50	Commercio al dettaglio di prodotti surgelati

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
47.24.10	Commercio al dettaglio di pane
47.24.20	Commercio al dettaglio di torte, dolci, 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)

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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