Capo Reparto di ipermercato

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Liguria

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico commerciale delle vendite	Campania
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio
Capo Reparto di ipermercato	Liguria
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell’ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Tecnico per la gestione del reparto nella GDO	Basilicata	2	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Calabria	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Calabria	2	X	X
TECNICO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Emilia-Romagna	2	X	X
Tecnico della gestione del punto vendita	Lazio	2	X	X
Capo Reparto di ipermercato	Liguria	2	X	X
Tecnico della gestione del punto - vendita	Molise	2	X	X
responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Puglia	2	X	X
Tecnico responsabile di punto vendita	Sardegna	2	X	X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Toscana	2	X	X
Responsabile delle attività commerciali di un reparto/settore merceologico all'interno di strutture di grandi dimensioni	Toscana	2	X	X
TECNICO SPECIALIZZATO DELLA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA	Veneto	2	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Calabria	1		X
Capo reparto della grande distribuzione	Campania	1		X
TECNICO 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	
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia	1	X	
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Toscana	1		X
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 della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	0		
Tecnico Capo reparto nella grande distribuzione	Sardegna	0		

Competenze

Titolo: Essere in grado di gestire le risorse umane del reparto

Descrizione: . Gestire i propri collaboratori assicurando una copertura efficace rispetto alle necessità del reparto, sulla base del budget e degli obiettivi di produttività assegnati . Promuovere lo sviluppo delle risorse in un'ottica di centralità del servizio . Gar

Attività associate alla Competenza

Attivitá dell' AdA ADA.12.01.05 (ex ADA.18.208.671) - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata associate:

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne
Coordinamento del personale addetto al reparto
Costruzione del planning consegne
Definizione degli spazi di esposizione
Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

Tecniche per la gestione dei turni ed orari lavorativi
Tecniche di valutazione prestazioni professionali
Tecniche di selezione del personale
Tecniche di misurazione del costo del lavoro
Tecniche di mediazione
Tecniche di coordinamento e gestione di team
Principi e metodi del controllo interno
Principi di amministrazione del personale
Piano di sicurezza aziendale
Gestione della motivazione
Normativa sui contratti collettivi nazionali di lavoro (CCNL)
Elementi di gestione delle risorse umane
Elementi di informatica di base ed applicata
Elementi di organizzazione aziendale
Elementi di comunicazione interpersonale
Elementi di formazione e sviluppo delle risorse umane
Elementi di diritto del lavoro
Dispositivi di rilevazione e classificazione delle presenze

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di Project management
Utilizzare metodologie di accompagnamento all'inserimento lavorativo
Applicare tecniche di pianificazione delle attività
Applicare tecniche di organizzazione dei turni di lavoro
Applicare tecniche di motivazione risorse umane
Applicare tecniche di gestione del personale
Applicare tecniche di coordinamento del personale
Applicare tecniche di comunicazione interpersonale
Applicare tecniche di analisi organizzativa
Applicare metodi per la valutazione delle prestazioni
Applicare modalità di controllo delle procedure amministrative per la gestione del personale
Applicare tecniche di analisi fabbisogni professionali
Applicare tecniche di analisi fabbisogni formativi
Applicare protocolli sistemi qualità aziendali

Titolo: Essere in grado di realizzare gli obiettivi commerciali del reparto

Descrizione: . Applicare correttamente le politiche commerciali di Iper in coerenza con il CCNL . Declinare puntualmente le linee guida divisionali, focalizzandole sulla centralità del prodotto, relativamente a prezzi di vendita, gestione degli spazi promozionali e de

Attività associate alla Competenza

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
Costruzione del planning consegne
Definizione degli spazi di esposizione
Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

Tipologia e funzionamento delle macchine ed attrezzature in uso nel Reparto GDO
Tecniche di definizione prezzi - pricing
Tecniche di comunicazione interpersonale
Tecniche di composizione dell'assortimento
Sistema qualità aziendale
Principi di pianificazione e gestione delle promozioni
Principi di retail management e marketing applicato
Normative igienico–sanitarie

Organizzazione del lavoro nella GDO
Organizzazione e gestione commerciale di Reparto GDO
Normativa su analisi dei rischi e controllo dei punti critici (HACCP)
Forme distributive e tipologia organizzativa della grande distribuzione organizzata
La gestione dello spazio nel punto vendita
Le componenti del servizio nelle strutture di vendita
Elementi di informatica di base ed applicata
Elementi identificativi di prodotto
Caratteristiche merceologiche ed utilizzo dei prodotti alimentari e non

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare metodi di monitoraggio dell'andamento delle promozioni
Applicare tecniche di rotazione della merce nel reparto
Applicare tecniche di riduzione delle rotture di stock e delle code promozionali
Applicare tecniche di promozione e sviluppo di prodotti a marchio interno
Applicare tecniche di assortimento coerenti con la politica commerciale aziendale
Applicare tecniche di promozione dei prodotti
Applicare strumenti di monitoraggio delle prestazioni logistiche dei fornitori
Applicare strumenti di monitoraggio delle differenze inventariali
Applicare strumenti di monitoraggio della sicurezza delle merci
Applicare procedure di qualità igienica del reparto
Applicare procedure di controllo delle attrezzature del reparto
Applicare piani di innovazione commerciale e logistica
Applicare modalità di verifica piani commerciali
Applicare modalità di disposizione delle merci
Applicare le politiche commerciali del reparto in relazione agli obiettivi generali

Titolo: Essere in grado di realizzare gli obiettivi economico-finanziari del reparto

Descrizione: . Raggiungere gli obiettivi di budget assegnati . Massimizzare i risultati economici a livello di reparto (vendite, margini, produttività e costo del lavoro, giacenze, scarichi e differenze inventariali) . Ottimizzare i risultati e definire gli intervent

Attività associate alla Competenza

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
Monitoraggio e verifica dell’andamento vendite
Ricerca e selezione fornitori
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

Risultato atteso:RA2: Organizzare il reparto della grande distribuzione definendo gli spazi di esposizione della merce, coordinando il personale addetto, provvedendo all'emissione degli ordini di approvvigionamento e costruendo il planning delle consegne
Coordinamento del personale addetto al reparto
Costruzione del planning consegne
Definizione degli spazi di esposizione
Emissione ordini di approvvigionamento

CONOSCENZE

Tecniche di pianificazione aziendale
Elementi di organizzazione aziendale
Elementi di informatica di base ed applicata
Elementi di amministrazione aziendale
Elementi di budgeting
Amministrazione delle vendite

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di controllo e verifica della registrazione delle movimentazioni merci
Utilizzare strumenti di calcolo per la definizione dei margini commerciali
Applicare tecniche di budgeting
Applicare tecniche di budgeting per il personale
Applicare tecniche di analisi ed elaborazione dei dati di vendita
Applicare modalità di analisi degli scostamenti dal budget
Applicare modelli di pianificazione economico-finanziaria
Applicare le politiche economico-finanziarie dell'Ipermercato

Titolo: Essere in grado di rilevare le esigenze dei clienti per garantirne la soddisfazione

Descrizione: . Presidiare l'area di vendita . Ascolto continuo delle esigenze del cliente . Controllo costante dell'area di vendita . Assicurare la pulizia e la leggibilità dei banchi . Garantire la presenza della merce e la qualità del servizio erogato dal personale.

Attività associate alla Competenza

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

CONOSCENZE

Tecniche di analisi della segmentazione della clientela
Storia, missione e valori dell'impresa
Principi di customer satisfaction
Sistema qualità aziendale
Elementi di psicologia sociale
Organizzazione del lavoro nella GDO
Elementi di Customer Relationship Management
Elementi di metodologia della ricerca sociale
Elementi di marketing generale, operativo e relazionale
Elementi di customer care
Elementi di comunicazione esterna ed interna

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare strumenti e tecnologie per la realizzazione di indagini mirate
Utilizzare strumenti di comunicazione interna
Utilizzare le informazioni per soddisfare le esigenze e le attese della clientela
Applicare tecniche di misurazione dell'efficacia degli interventi di fidelizzazione
Applicare strumenti di monitoraggio del livello di servizio alla clientela
Applicare tecniche di analisi dati di Customer satisfaction
Applicare tecniche di analisi e reporting del comportamento di acquisto
Applicare tecniche di miglioramento dei servizi offerti
Applicare tecniche di comunicazione interpersonale
Applicare sistemi di qualità per assicurare un adeguato livello di servizio alla clientela

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.3.4.0	Tecnici della vendita e della distribuzione

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.10	Ipermercati
47.11.20	Supermercati
47.11.30	Discount di alimentari
47.11.40	Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
47.19.10	Grandi magazzini
47.19.20	Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici
47.19.90	Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari

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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved