

## 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
--	-------

<b>Capo Reparto di ipermercato</b>	<b>Liguria</b>
------------------------------------	----------------

Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia
---	--------

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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
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
<b>Capo Reparto di ipermercato</b>	<b>Liguria</b>	<b>2</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
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
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
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 della gestione e organizzazione della Grande Distribuzione Organizzata	Marche	1		X
responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Puglia	1		X
Responsabile della programmazione e promozione delle vendite, approvvigionamento e gestione degli ordini, controllo della gestione amministrativa	Puglia	1	X	
Responsabile della direzione, organizzazione e gestione del punto vendita	Toscana	1		X
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		
COLLABORAZIONE ALLA PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
ASSISTENZA ALLO SVILUPPO DEL PIANO COMMERCIALE	Friuli Venezia Giulia	0		

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
PIANIFICAZIONE DI STRATEGIE PROMOZIONALI	Friuli Venezia Giulia	0		
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	0		
GESTIONE DEGLI ACQUISTI	Friuli Venezia Giulia	0		
PIANIFICAZIONE DEL LAVORO	Friuli Venezia Giulia	0		
DECORATORE FLOREALE	Friuli Venezia Giulia	0		
CAPO REPARTO GRANDE DISTRIBUZIONE	Lombardia	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

Attività 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

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

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite  
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce  
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi  
Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite  
Ricerca e selezione fornitori  
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

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

## Attività associate alla Competenza

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

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite  
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce  
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi

Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite

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

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

Risultato atteso:RA1: Programmare e gestire la grande distribuzione organizzata definendo la tipologia e la quantità di merce destinata alla vendita, provvedendo alla ricerca, selezione e contrattualizzazione dei fornitori, elaborando piani promozionali, definendo prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi, ed avendo cura, inoltre, di monitorare l'andamento delle vendite  
Definizione e programmazione della tipologia e della quantità di merce  
Elaborazione di piani promozionali e definizione prezzi, sconti e aggiornamento della scala prezzi  
Monitoraggio e verifica dell'andamento vendite  
Ricerca e selezione fornitori  
Stipula di accordi commerciali con i fornitori

## 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
47.11.01	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di prodotti alimentari surgelati
47.11.02	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di altri prodotti alimentari, bevande o tabacchi
47.12.10	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di apparecchiature informatiche ed elettrodomestici
47.12.20	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di mobili e articoli per uso domestico

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
47.12.30	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di ferramenta, materiali da costruzione e piante
47.12.40	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di cosmetici, articoli di profumeria e detersivi, articoli di cancelleria e giochi
47.12.50	Commercio al dettaglio non specializzato con prevalenza di articoli di abbigliamento e calzature
47.12.90	Commercio al dettaglio non specializzato di altri prodotti n.c.a.
47.81.10	Commercio al dettaglio di automobili e autoveicoli leggeri
47.81.20	Commercio al dettaglio di altri autoveicoli
47.83.10	Commercio al dettaglio di motocicli
47.83.20	Commercio al dettaglio di parti e accessori di motocicli

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved