Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Toscana

AdA associate alla Qualificazione

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

Tabelle di equivalenza AdA

Operatore dell'allestimento delle vetrine	Basilicata
Vetrinista - visual merchandiser	Campania
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia
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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI NON ALIMENTARI	Abruzzo	2	X	X
VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER	Abruzzo	2	X	X
GESTORE DEL PUNTO VENDITA AL DETTAGLIO	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 COMMERCIALE DELLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
ADDETTO AL COMMERCIO E ALLE VENDITE	Friuli Venezia Giulia	2	X	X
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	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
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

Sezione in aggiornamento

Competenze

Titolo: Gestione amministrativa

Descrizione: Teneresotto controllo gli adempimenti amministrativi avvalendosi anche di professionalità esterneper la consulenza e la predisposizione dei documenti nel rispetto delle normative fiscali vigenti

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Elementi di disciplina contrattuale e di diritto commerciale
Fonti normative in materia di rapporti di lavoro
Normativa in materia fiscale, di imposte, tasse e tributi
Aspetti previdenziali e di infortunistica
Elementi di legislazione sociale
Elementi di contabilità generale e scritture contabiliper la procedura di redazione e l'analisi del bilancio di esercizio
Sistemi informaticiper la ricerca di informazioni e la gestione dei dati indispensabili per le registrazioni e la tenuta sotto controllo dell'attività svolta

ABILITÀ/CAPACITÀ

Interpretarei contratti stipulati con i Committenti
Redigerecorrettamente le fatture e archiviarle correttamente
Fornirela documentazione necessaria per la redazione della dichiarazione dei redditi
Gestirele scritture contabili
Utilizzaresistemi applicativi informatici per la registrazione dei dati e delle informazioni
Comprenderei dati di bilancio

Titolo: Allestimento della vetrina/display

Descrizione: Allestirela vetrina/display rispettando il progetto grafico concordato con il Committenteper il raggiungimento dei risultati previsti dalla strategia promozionale e di immagine dell'azienda

Attività associate alla Competenza

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

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

display) e curando l'illuminazione del negozio
Cura dell'esposizione e della disposizione delle merci (display)
Cura dell'illuminazione del negozio
Cura dell'organizzazione degli spazi vendita (lay out)
Ideazione dello sfruttamento degli spazi interni e di vetrina

Risultato atteso:RA2: Allestire e disallestire le vetrine e gli spazi interni al punto vendita, selezionando il campionario da esporre, i materiali e gli accessori per la valorizzazione dei prodotti
Allestimento e disallestimento delle vetrine
Allestimento spazi interni al punto vendita
Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti
Selezione del campionario da esporre

CONOSCENZE

Grafica pubblicitaria e visual merchandisingper scegliere adeguate soluzioni di comunicazione d'immagine, tecniche di illuminazione ed effetti del colore
Nozioni di psicologia della comunicazione e tecniche del messaggio
Sistemi informatici per la ricerca di informazioni e la gestione dei dati indispensabiliper le registrazioni ed il monitoraggio dell'attività svolta
Teorie e tecniche di pianificazione strategicaper la riduzione dei costi e l'ottimizzazione dei tempi
Teorie di time managementper organizzare al meglio i propri tempi e ritmi di lavoro

ABILITÀ/CAPACITÀ

Definirele attività da svolgere pianificando i tempi di realizzazione
Sceglierei materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare ottimizzando i risultati e i costi
Prevedereil budget dei costi da sostenere per l'acquisto dei materiali
Allestirevetrine, display e spazi espositivi, creando le giuste ambientazioni, e realizzare l'immagine di stand per mostre o fiere, la cartellonistica e i campioni da esposizione
Operarescelte di allestimento utilizzando senso artistico, fantasia, creatività e abilità manuale
Mediarefra le tendenze del mercato di riferimento e le richieste dei diversi produttori trovando soluzioni che soddisfino le parti interessate

Titolo: Sviluppo e monitoraggio del portfolio Clienti

Descrizione: Svilupparel portfolio Clienticomunicando efficacemente con loro, controllando e verificando con periodicità la loro soddisfazione, l'evoluzione degli interessi e delle richieste e cercando di prevedere i bisogni futuri per il miglioramento del servizio

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Elementi della comunicazioneper fornire informazioni utilizzando stili comunicativi e strategie adeguati al contesto
Elementi di marketing strategico e marketing operativo: teorie e modelli
Canali di distribuzione, tipologie delle relazioni fra intermediari
Elementi di marketing e tecniche di ricerca di mercato
Elementi di Customer satisfactionper comprendere la psicologia del Cliente e le motivazioni di determinati orientamenti di acquisto
Politica e strategie di prodotto e di prezzo della casa mandanteper offrire al Cliente proposte in linea con le possibilità e nel rispetto dell'immagine dell'azienda rappresentata
Tecniche e strategie della concorrenzaper offrire al Cliente risposte competitive, vantaggiose e adeguate
Tecniche di venditaper condurre la trattativa di vendita negoziando ed offrendo soluzioni soddisfacenti per le parti interessate
Strumenti di gestione della forza venditaper compiere analisi corrette del portafoglio Clienti, delle performance di vendita, e definire gli obiettivi della forza vendita
Metodologie di reporting di andamento e previsionali

ABILITÀ/CAPACITÀ

Analizzareil portfolio Clienti ed i risultati di vendita sulla base di indicatori utili alla misurazione delle performance
Identificarei potenziali Clienti circoscrivendo l'area di intervento, determinandone bisogni, interessi e richieste e attivando azioni mirate per l'ampliamento del portfolio
Comunicarecon efficacia durante la trattativa di vendita utilizzando stili, strategie comunicative e tecniche di vendita differenziate, adeguate al contesto, all'interlocutore e agli scopi
Fornireinformazioni tecniche al cliente sui servizi offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di servizio da acquistare
Orientareil Cliente verso i prodotti del proprio repertorio che maggiormente soddisfino le richieste e le aspettative latenti, sviluppando nuovi interessi e

bisogni
Trovareun accordo sulle iniziative profittevoli per entrambe le parti
Ascoltarei reclami dei Clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia instaurato
Redigerereport periodici sull'andamento delle commesse ricevute e realizzate, sulle previsioni e sui cambiamenti in atto rispetto alle richieste dei Clienti e alle più generali tendenze del mercato
Attivareazioni correttive e preventive risolvendo le situazioni di inefficienza o di non conformità del prodotto con risposte competitive, vantaggiose e adeguate

Titolo: Analisi della richiesta della committenza e progettazione della vetrina/display

Descrizione: Analizzarele richieste del Cliente/Committente elaborando proposte progettuali per lo sviluppo della vetrina/displayin linea con le politiche promozionali e di immagine dell'azienda, le tendenze del mercato locale, le esigenze dei produttori, le scelte de

Attività associate alla Competenza

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

Risultato atteso:RA1: Progettare lo sfruttamento degli spazi interni e della vetrina, organizzando gli spazi vendita e l'esposizione delle merci (layout e display) e curando l'illuminazione del negozio
Cura dell'esposizione e della disposizione delle merci (display)
Cura dell'illuminazione del negozio
Cura dell'organizzazione degli spazi vendita (lay out)
Ideazione dello sfruttamento degli spazi interni e di vetrina

Risultato atteso:RA2: Allestire e disallestire le vetrine e gli spazi interni al punto vendita, selezionando il campionario da esporre, i materiali e gli accessori per la valorizzazione dei prodotti
Allestimento e disallestimento delle vetrine
Allestimento spazi interni al punto vendita
Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti
Selezione del campionario da esporre

CONOSCENZE

Politica promozionale e di immagine dell'azienda
Tecniche di analisi delle caratteristiche del prodottoper l'individuazione dei punti deboli e dei punti di forza, delle opportunità e dei rischi
Metodi e tecniche per la realizzazione di un progetto graficoidoneo alle richieste della committenza
Tecniche di benchmarketingper l'analisi dei prodotti della concorrenza e la scelta di best practice

ABILITÀ/CAPACITÀ

Ascoltarele richieste del Cliente nel rispetto della strategia d'immagine aziendale
Analizzarele informazioni sul prodotto da promuovere fornite dall'azienda in funzione della progettazione di un allestimento promozionale
Realizzareil progetto grafico con adeguate soluzioni di allestimento, in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della concorrenza
Verificarela coerenza tra il budget aziendale e i costi dell'idea progetto che si vuole presentare
Riesaminarela proposta progettuale sulla base dei feedback del Committente per renderla più adeguata alle esigenze e soddisfacente per il Cliente

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
5.1.3.3.0	Vetrinisti e professioni assimilate

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.11.50	Commercio al dettaglio di prodotti surgelati
47.21.01	Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca

Codice Ateco	Titolo Ateco
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, 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)

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