

TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale

REPERTORIO - Sicilia

AdA associate alla Qualificazione

ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari

Tabelle di equivalenza AdA

Tecnico delle attività di vendita	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana
Tecnico delle attività di vendita	Toscana

Tabelle delle Qualificazioni dell'ADA

Qualificazioni che coprono tutti i RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
TECNICO DELLA GESTIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI CON I CLIENTI PER LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI	Abruzzo	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Calabria	3	X	X	X

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico delle vendite	Lazio	3	X	X	X
AGENTE DI AFFARI IN MEDIAZIONE	Liguria	3	X	X	X
Agente di commercio (venditore)	Liguria	3	X	X	X
Specialista degli scambi internazionali	Lombardia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Puglia	3	X	X	X
TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE	Sicilia	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Toscana	3	X	X	X
Tecnico delle attività di vendita	Toscana	3	X	X	X
Tecnico della distribuzione commerciale	Umbria	3	X	X	X
GROSSISTA	Veneto	3	X	X	X

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Calabria	1	X		
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Calabria	2	X	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	X	X	
Tecnico delle vendite	Molise	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Puglia	2	X	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Puglia	2	X	X	
responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Puglia	1	X		
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Toscana	2	X	X	
Tecnico della programmazione, organizzazione e conduzione di trattative di vendita di auto e/o motocicli	Toscana	2	X	X	

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2	RA3
Responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Toscana	1	X		
Tecnico delle vendite	Umbria	2	X	X	
TECNICO DI BACK OFFICE COMMERCIALE ESTERO	Veneto	1		X	

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

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

Competenze

Titolo: Formulare proposte di prodotti/servizi, interpretando i bisogni e promuovendo la fidelizzazione del cliente

Descrizione: Formulare proposte di prodotti/servizi, interpretando i bisogni e promuovendo la fidelizzazione del cliente

Obiettivo: Formulare proposte di prodotti/servizi, interpretando i bisogni e promuovendo la fidelizzazione del cliente

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione

Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta

Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

Elementi di customer satisfaction

Principi di fidelizzazione del cliente

Tecniche di ascolto e di comunicazione

Tecniche di negoziazione e problem solving

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di interazione col cliente

Utilizzare tecniche di rilevazione dei bisogni del cliente

Individuare tipologie di prodotto/servizio in rapporto a target / esigenze di clientela

Applicare tecniche di rilevazione del grado di soddisfazione del cliente

Effettuare la valutazione tecnica dei reclami

Applicare tecniche di monitoraggio e controllo della qualità del prodotto / servizio

Applicare tecniche di controllo dell'efficacia delle informazioni sul prodotto e sui servizi di supporto

Applicare tecniche di controllo e monitoraggio del servizio di assistenza post

vendita

Applicare tecniche di pianificazione periodica di vendite e offerte promozionali

Titolo: Predisporre l'organizzazione degli spazi /lay-out del reparto/punto vendita, valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto agli obiettivi aziendali

Descrizione: Predisporre l'organizzazione degli spazi /lay-out del reparto/punto vendita, valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto agli obiettivi aziendali

Obiettivo: Predisporre l'organizzazione degli spazi /lay-out del reparto/punto vendita, valutandone la funzionalità e l'efficacia in rapporto agli obiettivi aziendali

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

Forme distributive e tipologia organizzativa dell'impresa commerciale

Organizzazione interna del punto vendita : layout , corner

Regole e le tecniche del Visual merchandising

ABILITÀ/CAPACITÀ

Verificare disposizione e presentazione per tipologia di prodotto

Applicare criteri di verifica dell'applicazione delle normativa igienico sanitaria e di sicurezza

Valutare la funzionalità dell'allestimento rispetto agli obiettivi di vendita
Applicare criteri di progettazione dell'allestimento degli spazi di vendita ed espositivi
Valutare la funzionalità dell'organizzazione degli spazi distributivi
Applicare criteri per l'ottimizzazione degli spazi

Titolo: Collaborare alla realizzazione del piano commerciale, in raccordo con le politiche di vendita, gli obiettivi economici aziendali, i vincoli di mercato

Descrizione: Collaborare alla realizzazione del piano commerciale, in raccordo con le politiche di vendita, gli obiettivi economici aziendali, i vincoli di mercato

Obiettivo: Collaborare alla realizzazione del piano commerciale, in raccordo con le politiche di vendita, gli obiettivi economici aziendali, i vincoli di mercato

Attività associate alla Competenza

Attività dell' AdA ADA.12.02.01 (ex ADA.18.203.659) - Realizzazione delle attività di intermediazione commerciale di prodotti alimentari e non alimentari associate:

Risultato atteso:RA1: Definire il piano commerciale territoriale di vendita, intercettando e sviluppando il portfolio clienti ed avendo cura di predisporre report per la promozione delle vendite sul territorio

Definizione del piano commerciale territoriale di vendita

Intercettazione e sviluppo del portfolio clienti in base alle esigenze emergenti sul territorio

Predisposizione di report per la promozione delle vendite sul territorio

Risultato atteso:RA2: Gestire tutti gli aspetti delle trattative di vendita predisponendo i preventivi/proposte di servizi o prodotti, fornendo informazioni sugli stessi o su eventuali promozioni, ed avendo, inoltre, cura di predisporre i contratti, trasmettendo e monitorando gli ordini alle società di distribuzione
Gestione delle trattative di vendita (es: predisposizione dei contratti, trasmissione degli ordini alla società di distribuzione rappresentata, monitoraggio degli ordini, ecc.)

Informazione e promozione delle vendite per orientare il cliente nella scelta
Redazione di preventivi e/o proposta di servizi o prodotti al cliente

Risultato atteso:RA3: Gestire gli aspetti logistico-organizzativi delle consegne predisponendo gli assortimenti della merce e controllando la riscossione dei

pagamenti

Formazione degli assortimenti e consegna della merce

Gestione delle consegne (tempi, luoghi e modalità)

Riscossione e controllo dei pagamenti

CONOSCENZE

Analisi previsionale dell'andamento del mercato

Elementi di marketing strategico ed operativo

Elementi di budgeting

Tecniche di definizione prezzi

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare tecniche di analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza

Applicare tecniche di analisi dei costi

Applicare tecniche e criteri di determinazione dei prezzi e di budgeting

Applicare tecniche previsionali di vendita

Applicare criteri di strutturazione dell'offerta commerciale

Applicare criteri di analisi dei punti di forza e delle criticità del prodotto

Titolo: Identificare situazioni di rischio potenziale per la sicurezza, la salute e l'ambiente nel luogo di lavoro, promuovendo l'assunzione di comportamenti corretti e consapevoli di prevenzione

Descrizione: Identificare situazioni di rischio potenziale per la sicurezza, la salute e l'ambiente nel luogo di lavoro, promuovendo l'assunzione di comportamenti corretti e consapevoli di prevenzione

Obiettivo: Identificare situazioni di rischio potenziale per la sicurezza, la salute e l'ambiente nel luogo di lavoro, promuovendo l'assunzione di comportamenti corretti e consapevoli di prevenzione

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

D.Lsg. 81/2008

Elementi di ergonomia

Metodi per la rielaborazione delle situazioni di rischio

Normativa ambientale e fattori di inquinamento

Strategie di promozione

Tecniche di reporting

Tecniche di rilevazione delle situazioni di rischio

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare criteri per la valutazione del corretto utilizzo e funzionamento dei dispositivi di prevenzione

Applicare procedure per la rielaborazione e segnalazione delle non conformità

Prefigurare forme comportamentali di prevenzione

Formulare proposte di miglioramento delle soluzioni organizzative/layout dell'ambiente di lavoro per evitare fonti di rischio

Titolo: Condurre le fasi di lavoro sulla base degli ordini, pianificando e coordinando l'attività del reparto/punto vendita

Descrizione: Condurre le fasi di lavoro sulla base degli ordini, pianificando e coordinando l'attività del reparto/punto vendita

Obiettivo: Condurre le fasi di lavoro sulla base degli ordini, pianificando e coordinando l'attività del reparto/punto vendita

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Attrezzature, risorse umane e tecnologiche del servizio

Elementi di organizzazione aziendale e del lavoro

Elementi e procedure di gestione delle risorse umane

Modello organizzativo e organigramma dell'azienda

Sistema di qualità e principali modelli

Strategie e tecniche per ottimizzare i risultati e per affrontare eventuali criticità

Tecniche e strumenti per il controllo di qualità del servizio

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare criteri di assegnazione di compiti, modalità operative, sequenze e tempi di svolgimento delle attività
 Individuare anomalie e segnalare non conformità organizzative
 Individuare problematiche esecutive
 Formulare proposte di miglioramento degli standard di servizio
 Applicare modalità di coordinamento del lavoro dei ruoli operativi
 Utilizzare metodiche per individuare e segnalare il fabbisogno formativo del personale

Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
3.3.4.6.0	Rappresentanti di commercio
3.3.4.2.0	Agenti di commercio
3.3.4.3.0	Agenti concessionari

Codici ISTAT ATECO associati

Codice Ateco	Titolo Ateco
68.11.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
46.12.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili liquidi e gassosi
46.12.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di combustibili solidi
46.12.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di minerali e metalli
46.13.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di legname

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.13.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pitture, vernici e lacche
46.13.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
46.14.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'industria e il commercio
46.14.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine e attrezzature per l'edilizia
46.14.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di macchine per ufficio, computer e apparecchiature per le comunicazioni
46.14.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di attrezzature agricole
46.14.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di navi e aeromobili
46.15.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di mobili in legno, metallo e materie plastiche
46.15.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature di riscaldamento, ventilazione e condizionamento domestico
46.17.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi
46.17.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di carne e prodotti a base di carne
46.17.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari e tabacchi
46.18.99	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri prodotti specifici vari n.c.a.
68.20.01	Affitto e gestione di terreni per telecomunicazioni propri o in locazione
68.20.02	Affitto e gestione di altri terreni ed edifici non residenziali, impianti e fabbriche propri o in locazione
35.40.00	Attività di servizi di intermediazione per l'energia elettrica e il gas naturale
43.60.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di costruzione specializzati

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.12.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di fertilizzanti e altri prodotti chimici per l'agricoltura
46.12.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria
46.15.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri mobili e oggetti di arredamento per la casa
46.15.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli per la casa
46.15.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di ferramenta
46.16.01	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di tessuti per l'abbigliamento e l'arredamento
46.16.02	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti tessili per la casa e tappeti
46.16.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima e articoli simili
46.16.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri articoli di abbigliamento e accessori per l'abbigliamento
46.16.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pellicce
46.16.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di calzature
46.16.07	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli in pelle e articoli da viaggio
46.17.03	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di pesce e prodotti a base di pesce
46.17.04	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di latte e prodotti lattiero-caseari
46.17.05	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari
46.17.06	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di bevande
46.18.11	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti farmaceutici

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.12	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli medicali
46.18.13	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di profumi e articoli di profumeria
46.18.14	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di prodotti per la pulizia
46.18.21	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli
46.18.22	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di biciclette
46.18.23	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altre attrezzature sportive
46.18.24	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di orologi e gioielli
46.18.25	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di oggetti di bigiotteria
46.18.26	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature fotografiche e strumenti ottici
46.18.31	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di libri
46.18.32	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di giornali e riviste
46.18.33	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di articoli di cancelleria
46.18.41	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di automobili e autoveicoli leggeri
46.18.42	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di altri autoveicoli
46.18.43	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli
46.18.44	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di motocicli
46.18.45	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di parti e accessori di motocicli
46.18.46	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di materiale rotabile e di parti e accessori per materiale rotabile

Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.50	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di apparecchiature audio e video
46.18.91	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rifiuti
46.18.92	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di rivestimenti per pareti e per pavimenti
46.18.93	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso di strumenti musicali
46.19.00	Attività di intermediari del commercio all'ingrosso non specializzato
47.91.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di articoli di seconda mano
47.91.20	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio non specializzato di prodotti nuovi
47.92.10	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti alimentari e bevande
47.92.21	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.22	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli e motocicli di seconda mano
47.92.29	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di altri articoli di seconda mano
47.92.31	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.32	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di parti e accessori di autoveicoli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.33	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di motocicli, parti e accessori di motocicli, esclusi articoli di seconda mano
47.92.34	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di elettrodomestici e altri articoli per la casa, esclusi articoli di seconda mano

Codice Ateco	Titolo Ateco
47.92.35	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti tessili, articoli di abbigliamento e calzature, esclusi articoli di seconda mano
47.92.36	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di cosmetici e di articoli di profumeria, esclusi articoli di seconda mano
47.92.39	Attività di servizi di intermediazione per il commercio al dettaglio specializzato di prodotti nuovi n.c.a.
52.31.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di merci
52.32.00	Attività di servizi di intermediazione per il trasporto di passeggeri
53.30.00	Attività di servizi di intermediazione per attività postali e di corriere
55.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di alloggio
56.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi di ristorazione
61.20.00	Attività di rivendita di telecomunicazioni e attività di servizi di intermediazione per telecomunicazioni
68.20.09	Affitto e gestione di beni immobili propri o in locazione n.c.a.
68.31.00	Attività di servizi di intermediazione per attività immobiliari
74.91.00	Attività di servizi di intermediazione e marketing di brevetti
77.51.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di automobili, autocaravan e rimorchi
77.52.00	Attività di servizi di intermediazione per il noleggio e il leasing operativo di altri beni materiali e beni immateriali non finanziari
82.40.09	Altre attività di servizi di intermediazione per servizi di supporto alle imprese n.c.a.
85.61.00	Attività di servizi di intermediazione per corsi e tutor
86.97.00	Attività di servizi di intermediazione per attività mediche, odontoiatriche e altri servizi per la salute umana
87.91.00	Attività di servizi di intermediazione per attività di assistenza residenziale

Codice Ateco	Titolo Ateco
95.40.00	Attività di servizi di intermediazione per la riparazione e la manutenzione di computer, beni per uso personale e per la casa, autoveicoli e motocicli
96.40.00	Attività di servizi di intermediazione per servizi alla persona

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

Copyright 2026 INAPP | All Rights Reserved