

Dettaglio Qualificazione | Atlante Lavoro | INAPP

# 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 COMMERCIALE DELLE VENDITE	Piemonte
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Puglia
Tecnico delle attività di vendita	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	Χ	X	Χ
Tecnico delle attività di vendita di prodotti e soluzioni IT	Calabria	3	Χ	Χ	Χ



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

# Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA



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	Х	X	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Calabria	2	Х	X	
TECNICO DELLE VENDITE	Emilia-Romagna	2	Χ	Χ	
Tecnico delle vendite	Molise	2	Χ	Χ	
Tecnico della gestione di rapporti commerciali con i clienti per la vendita di prodotti e/o servizi	Puglia	2	Х	Х	
responsabile della programmazione delle attività di vendita/acquisto e della gestione delle attività di marketing e comunicazione di un'area merceologica	Puglia	1	Х		
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	Toscana	2	Х	X	



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

# 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



Attivitá 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

Attivitá 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

Attivitá 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
46.17.01	Agenti e rappresentanti di prodotti ortofrutticoli freschi, congelati e surgelati
46.17.02	Agenti e rappresentanti di carni fresche, congelate, surgelate, conservate e secche; salumi
46.17.03	Agenti e rappresentanti di latte, burro e formaggi
46.17.04	Agenti e rappresentanti di oli e grassi alimentari: olio d'oliva e di semi, margarina ed altri prodotti similari
46.17.05	Agenti e rappresentanti di bevande e prodotti similari



Codice Ateco	Titolo Ateco
46.17.06	Agenti e rappresentanti di prodotti ittici freschi, congelati, surgelati e conservati e secchi
46.17.07	Agenti e rappresentanti di altri prodotti alimentari (incluse le uova e gli alimenti per gli animali domestici); tabacco
46.17.08	Procacciatori d'affari di prodotti alimentari, bevande e tabacco
46.17.09	Mediatori in prodotti alimentari, bevande e tabacco
45.11.02	Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita)
45.19.02	Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita)
45.31.02	Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli
45.40.12	Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori
45.40.22	Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori
46.12.01	Agenti e rappresentanti di carburanti, gpl, gas in bombole e simili; lubrificanti
46.12.02	Agenti e rappresentanti di combustibili solidi
46.12.03	Agenti e rappresentanti di minerali, metalli e prodotti semilavorati (esclusi i metalli preziosi)
46.12.04	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'industria
46.12.05	Agenti e rappresentanti di prodotti chimici per l'agricoltura (inclusi i fertilizzanti)
46.12.06	Procacciatori d'affari di combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.12.07	Mediatori in combustibili, minerali, metalli (esclusi i metalli preziosi) e prodotti chimici
46.13.01	Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
46.13.02	Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione (inclusi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari); vetro piano



Codice Ateco	Titolo Ateco
46.13.03	Agenti e rappresentanti di apparecchi idraulico-sanitari, apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti similari (esclusi i condizionatori per uso domestico)
46.13.04	Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione
46.13.05	Mediatori in legname e materiali da costruzione
46.18.11	Agenti e rappresentanti di carta e cartone (esclusi gli imballaggi; articoli di cartoleria e cancelleria)
46.18.12	Agenti e rappresentanti di libri e altre pubblicazioni (inclusi i relativi abbonamenti)
46.18.13	Procacciatori d'affari di prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.14	Mediatori in prodotti di carta, cancelleria, libri
46.18.21	Agenti e rappresentanti di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, materiale elettrico per uso domestico
46.18.22	Agenti e rappresentanti di apparecchi elettrodomestici
46.18.23	Procacciatori d'affari di prodotti di elettronica
46.18.24	Mediatori in prodotti di elettronica
46.18.31	Agenti e rappresentanti di prodotti farmaceutici; prodotti di erboristeria per uso medico
46.18.32	Agenti e rappresentanti di prodotti sanitari ed apparecchi medicali, chirurgici e ortopedici
46.18.33	Agenti e rappresentanti di prodotti di profumeria e di cosmetica (inclusi articoli per parrucchieri); prodotti di erboristeria per uso cosmetico
46.18.34	Procacciatori d'affari di prodotti farmaceutici e di cosmetici
46.18.35	Mediatori in prodotti farmaceutici e cosmetici
46.18.91	Agenti e rappresentanti di attrezzature sportive; biciclette
46.18.92	Agenti e rappresentanti di orologi, oggetti e metalli preziosi
46.18.93	Agenti e rappresentanti di articoli fotografici, ottici e prodotti simili; strumenti scientifici e per laboratori di analisi



Codice Ateco	Titolo Ateco
46.18.94	Agenti e rappresentanti di saponi, detersivi, candele e prodotti simili
46.18.95	Agenti e rappresentanti di giocattoli
46.18.96	Agenti e rappresentanti di chincaglieria e bigiotteria
46.18.97	Agenti e rappresentanti di altri prodotti non alimentari nca (inclusi gli imballaggi e gli articoli antinfortunistici, antincendio e pubblicitari)
46.18.98	Procacciatori d'affari di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.18.99	Mediatori in attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti nca
46.19.01	Agenti e rappresentanti di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.02	Procacciatori d'affari di vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.19.03	Mediatori in vari prodotti senza prevalenza di alcuno
46.14.01	Agenti e rappresentanti di macchine, attrezzature ed impianti per l'industria ed il commercio; materiale e apparecchi elettrici ed elettronici per uso non domestico
46.14.02	Agenti e rappresentanti di macchine per costruzioni edili e stradali
46.14.03	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per ufficio
46.14.04	Agenti e rappresentanti di macchine ed attrezzature per uso agricolo (inclusi i trattori)
46.14.05	Agenti e rappresentanti di navi, aeromobili e altri veicoli (esclusi autoveicoli, motocicli, ciclomotori e biciclette)
46.14.06	Procacciatori d'affari di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
46.14.07	Mediatori in macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio e computer
68.10.00	Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri
68.20.01	Locazione immobiliare di beni propri
68.20.02	Affitto di aziende
46.15.01	Agenti e rappresentanti di mobili in legno, metallo e materie plastiche



Codice Ateco	Titolo Ateco
46.15.02	Agenti e rappresentanti di articoli di ferramenta e di bricolage
46.15.03	Agenti e rappresentanti di articoli casalinghi, porcellane, articoli in vetro eccetera
46.15.04	Agenti e rappresentanti di vernici, carte da parati, stucchi e cornici decorativi
46.15.05	Agenti e rappresentanti di mobili e oggetti di arredamento per la casa in canna, vimini, giunco, sughero, paglia; scope, spazzole, cesti e simili
46.15.06	Procacciatori d'affari di mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.15.07	Mediatori in mobili, articoli per la casa e ferramenta
46.16.01	Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento
46.16.02	Agenti e rappresentanti di pellicce
46.16.03	Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento (incluse merceria e passamaneria)
46.16.04	Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima
46.16.06	Agenti e rappresentanti di pelletteria, valige ed articoli da viaggio
46.16.05	Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori
46.16.07	Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoie e materassi
46.16.08	Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
46.16.09	Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle
82.99.20	Agenzie di distribuzione di libri, giornali e riviste



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

Copyright 2025 INAPP | All Rights Reserved