

VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER

 **SETTORE 12. [Servizi di distribuzione commerciale](#)**

REPERTORIO - Abruzzo

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
GESTORE DEL PUNTO VENDITA AL DETTAGLIO	Abruzzo	2	X	X
VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER	Abruzzo	2	X	X
ADDETTO ALLE VENDITE PRODOTTI NON ALIMENTARI	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
ADDETTO ALLE RELAZIONI COMMERCIALI	Friuli Venezia Giulia	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
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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
OPERATORE COMMERCIALE (HANDELSFACHKRAFT)	Provincia autonoma di Bolzano	2	X	X
tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display	Puglia	2	X	X
Tecnico della progettazione, realizzazione e vendita di decori e composizioni floreali	Puglia	2	X	X
Operatore di allestimento vetrine e display (Sardegna	2	X	X
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

Qualificazioni che coprono uno o più RA dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
COMMESSE DI VENDITA (VERKÄUFER/VERKÄUFERIN)	Provincia autonoma di Bolzano	1		X
OPERATORE/OPERATRICE PER IL COMMERCIO (VERKÄUFER - VERKÄUFERIN)	Provincia autonoma di Bolzano	1		X

Qualificazioni che coprono una o più attività dell'ADA

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
ASSISTENTE FARMACEUTICO/A-COMMERCIALE (PHARMAZEUTISCH-KAUFMÄNNISCHER ASSISTENT/PHARMAZEUTISCH-KAUFMÄNNISCHE ASSISTENTIN)	Provincia autonoma di Bolzano	0		
DORGHIERA/DROGHIERA (DROGIST/DROGISTIN)	Provincia autonoma di Bolzano	0		

Competenze

Titolo: Ideare e progettare allestimenti di vetrine, spazi espositivi e di vendita

Obiettivo: Ideare e progettare l'allestimento di spazi espositivi, di vendita e vetrine, in base ai prodotti da valorizzare, al tema scelto per la sua presentazione, all'immagine aziendale e del punto vendita.

Attività associate alla Competenza

Attività 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

Elementi di marketing: segmentazione della clientela, analisi della concorrenza, definizione di caratteristiche tipo dell'offerta e target di vendita
Principi e tecniche di promozione commerciale ed immagine aziendale
Principi di brand identity
Tecniche e psicologia di vendita
Principi di organizzazione e gestione del punto vendita
Tipologie di spazi espositivi e di vendita
Tipologie di layout espositivi
Tecniche di ideazione e progettazione spazi espositivi
Vetrinistica e visual merchandising
Elementi di base di scenografia
Metodi e tecniche per la realizzazione di progetti grafici
Software di grafica
Tecniche di illuminazione
Psicologia del colore
Tecniche di budgeting

ABILITÀ/CAPACITÀ

Realizzare sopralluoghi per individuare gli elementi strutturali e ambientali degli spazi espositivi/vetrine prefigurandone opportunità e limiti
Analizzare le richieste del committente al fine di elaborare proposte progettuali per lo sviluppo degli spazi espositivi e di vendita coerenti con le politiche promozionali e di immagine dell'azienda, le tendenze del mercato e le caratteristiche dei prodotti
Progettare l'allestimento degli spazi espositivi definendo layout, collocazione, illuminazione, prodotti e materiali da esporre
Redigere schede tecniche e specifiche progettuali
Realizzare tavole in pianta e in prospettiva degli allestimenti, utilizzando software di grafica
Stimare i costi del progetto e verificarne la coerenza con il budget aziendale

Titolo: Curare la relazione con il committente

Obiettivo: Gestire le relazioni con il committente in tutte le fasi del rapporto professionale, adottando modalità di interazione e stili adeguati

Attività associate alla Competenza

CONOSCENZE

Elementi di comunicazione

Elementi di psicologia della comunicazione e della vendita

Tecniche di negoziazione

Principi e modalità di realizzazione dell'ascolto attivo

Tecniche di rilevazione e di monitoraggio della customer satisfaction

ABILITÀ/CAPACITÀ

Utilizzare codici e modalità di interazione diversi a seconda della tipologia dei clienti al fine di comprenderne le aspettative e valorizzare il servizio offerto

Adottare modalità di rilevazione e monitoraggio della customer satisfaction

Prevenire e gestire le eventuali situazioni problematiche, attraverso un approccio negoziale

Titolo: Allestire le vetrine

Obiettivo: Allestire e disallestire le vetrine secondo le specifiche progettuali, reperendo i materiali necessari e coordinandosi con le attività del punto vendita

Attività associate alla Competenza

Attività 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

Principi e tecniche di promozione commerciale ed immagine aziendale

Principi di brand identity

Tecniche e psicologia di vendita

Nozioni di psicologia della comunicazione

Vetrinistica e visual merchandising

Elementi di base di scenografia

Principi di organizzazione e gestione del punto vendita

Tipologie di spazi espositivi e di vendita

Principali tecniche di decorazione

Tecniche di grafica pubblicitaria e art design

Tecniche di esposizione della merce e dei prodotti

Tecniche di illuminazione

ABILITÀ/CAPACITÀ

Applicare le indicazioni progettuali relative all'allestimento della vetrina

Allestire la vetrina e disporre l'illuminazione, ottimizzando l'utilizzo dei volumi e delle risorse a disposizione

Posizionare le merci

Reperire, selezionare e verificare i materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare

Eseguire decorazioni manuali sulla vetrina

Adottare comportamenti orientati all'ordine, alla pulizia ed alla corretta interazione con il funzionamento dell'esercizio commerciale

Titolo: Allestire gli spazi di vendita e curare l'esposizione delle merci

Obiettivo: Organizzare gli spazi del punto vendita e la selezione del campionario, al fine della migliore esposizione dell'offerta, facilitando l'orientamento ed i comportamenti di acquisto

Attività associate alla Competenza

Attività 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

Principi e tecniche di promozione commerciale ed immagine aziendale

Principi di brand identity

Tecniche e psicologia di vendita

Principi di organizzazione e gestione del punto vendita

Tipologie di spazi espositivi e di vendita

Tecniche di allestimento di spazi di espositivi e di vendita
 Relazioni fra gruppi merceologici in esposizione e percorsi di acquisto
 Organizzazione dei display dei prodotti
 Uso del materiale pubblicitario
 Tecnologie digitali di promozione commerciale in negozi e spazi espositivi
 Principi di selezione del campionario
 Tecniche di esposizione della merce e dei prodotti
 Cartellonistica

ABILITÀ/CAPACITÀ

Identificare la disposizione più funzionale degli spazi di vendita (layout per aree merceologiche o altri criteri), in modo da facilitare l'orientamento dei clienti e la selezione dei prodotti offerti
 Definire le esigenze di illuminazione del punto vendita/esposizione
 Individuare criteri di organizzazione del display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed all'ottimizzazione del facing negli scaffali
 Individuare il contributo delle tecnologie digitali, attive e passive, nella promozione dei prodotti all'interno delle superfici espositive e di vendita
 Supervisionare l'esecuzione o svolgere direttamente le operazioni di allestimento e di esposizione della merce secondo i criteri definiti
 Applicare tecniche di allestimento per la creazione di aree temporanee per sostenere le iniziative promozionali di vendita

Codici ISTAT CP2011 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
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, dolci, 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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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)
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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)

Codice Ateco	Titolo Ateco
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
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

