

## TECNICO DELL'ALLESTIMENTO DI VETRINE E SPAZI ESPOSITIVI

 **SETTORE 12. Servizi di distribuzione commerciale**

REPERTORIO - Veneto

### 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

<b>Qualificazione</b>	<b>Repertorio</b>	<b>RA coperti</b>	<b>RA1</b>	<b>RA2</b>
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

Qualificazione	Repertorio	RA coperti	RA1	RA2
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
<b>TECNICO DELL'ALLESTIMENTO DI VETRINE E SPAZI ESPOSITIVI</b>	<b>Veneto</b>	<b>2</b>	<b>X</b>	<b>X</b>
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

Obiettivo: Richiesta analizzata in relazione agli obiettivi di vendita, al target, alla tipologia di prodotto, alle condizioni di fattibilità

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

## CONOSCENZE

- Politica promozionale e di immagine dell'azienda - Caratteristiche e tipologie dei prodotti venduti - Caratteristiche e punti di forza del territorio locale - Tecniche di analisi e studio di fattibilità delle richieste della committenza per la realizzazione dell'allestimento degli spazi espositivi - Principali caratteristiche e tipologie della merce da esporre

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Raccogliere ed analizzare informazioni sulle caratteristiche e tipologie dei prodotti da esporre - Individuare e interpretare le caratteristiche del target di riferimento, tenendo conto dell'idea e del messaggio che si intende veicolare - Individuare gli elementi creativi e tecnici necessari ad elaborare alcune ipotesi di intervento - Prefigurare la resa e le potenzialità espressive e comunicative degli spazi e dei materiali a disposizione, valutando vincoli e opportunità - Tradurre le esigenze e gli obiettivi di vendita, in relazione alle regole di visual merchandising e alla tipologia di prodotto da veicolare - Valutare la fattibilità dell'allestimento in base alle richieste della committenza

**Titolo: PROGETTARE IL LAYOUT DELLA VETRINA E DEGLI SPAZI INTERNI DI VENDITA**

**Obiettivo: Progetto di allestimento per vetrine e spazi interni compiutamente elaborato in relazione alla tipologia di merce da promuovere e alla strategia promozionale**

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 visual merchandising in store: sistema espositivo, ambientazione, illuminazione, grafica - Tecniche di ideazione e progettazione delle vetrine e degli spazi espositivi interni - Parametri tecnici di disposizione delle merci in funzione degli spazi - Criteri di selezione dei materiali e accessori per completare l'arredo di vetrine e spazi interni - Elementi di base del marketing per la vetrinistica: comportamenti di acquisto, segmentazione del mercato, posizionamento, marketing mix - Principi e strumenti di illuminotecnica - Strumenti e tecniche di vetrinistica e visual merchandising

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Analizzare gli spazi e le potenzialità del locale per promuovere la strategia commerciale - Applicare principi e tecniche della merceologia all'organizzazione di vetrine e spazi interni - Applicare i principi dell'illuminotecnica per valorizzare vetrine e spazi interni del punto vendita - Individuare componenti e accessori per valorizzare l'esposizione dei prodotti - Definire il tema della vetrina in raccordo con la strategia promozionale - Selezionare i prodotti da esporre in funzione dell'obiettivo commerciale - Individuare materiali e accessori necessari alla realizzazione della vetrina - Definire la collocazione dei prodotti nello spazio in vetrina ed interno per valorizzare il tema di allestimento e il messaggio commerciale

### **Titolo: ALLESTIRE UNA VETRINA**

**Obiettivo: Vetrine allestite coerentemente con il progetto definito**

#### 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

- L'immagine della vetrina: illuminazione, colore e decorazione - Elementi di marketing ed uso del colore: allestimento caldo e freddo con decorazioni - Tecniche di art design e di comunicazione pubblicitaria - Principali tecniche di decorazione - Tecniche di allestimento della vetrina

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Applicare tecniche di allestimento legate alla stagionalità ed alle ricorrenze (focus su punti specifici, ridefinizione display ecc.) - Adottare tecniche e strumenti per la realizzazione degli spazi espositivi della vetrina (montaggio, sistemazione elementi ecc.) e la collocazione delle immagini a valenza espositiva - Disporre i prodotti per catalizzare l'attenzione in base a strategie promozionali - Curare il rinnovamento della merce esposta gestendo sostituzioni, introduzione nuovi prodotti, cambi stagionali, ecc. - Effettuare piccoli interventi di manutenzione delle attrezzature espositive

### **Titolo: REALIZZARE L'ALLESTIMENTO DI SPAZI ESPOSITIVI INTERNI**

**Obiettivo: Allestimento degli spazi interni realizzati conformemente al progetto definito**

#### 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

- Display interni: tecniche e modalità di esposizione, allocazione dei prodotti nello spazio espositivo, cartellonistica e cartellistica - Principi della comunicazione visiva applicati al marketing - Tecniche di organizzazione dello spazio - Tecniche di utilizzo del colore - Tecniche di realizzazione e montaggio di componenti decorative

## ABILITÀ/CAPACITÀ

- Utilizzare tecniche di analisi degli spazi e della location - Realizzare l'allestimento degli spazi interni orientando il percorso della clientela e facilitando il processo d'acquisto - Posizionare i prodotti, materiali di supporto e gli accessori di rifinitura abbinando colori e luci in modo da valorizzare la merce esposta - Assicurare il rifornimento di scaffali ed espositori - Applicare tecniche di pulizia e riordino della zona di esposizione

## Codici ISTAT CP2021 associati

Codice	Titolo
5.1.3.3.0	Vetrinisti e professioni assimilate

## Codici ISTAT ATECO associati

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
47.64.10	Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
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)

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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)
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

<b>Codice Ateco</b>	<b>Titolo Ateco</b>
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