

## 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
<b>Tecnico delle attività di allestimento di vetrine e display</b>	<b>Toscana</b>

#### 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>
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

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

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

## 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

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

Grafica pubblicitaria e visual merchandising per 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 indispensabili per le registrazioni ed il monitoraggio dell'attività svolta  
Teorie e tecniche di pianificazione strategica per la riduzione dei costi e l'ottimizzazione dei tempi  
Teorie di time management per organizzare al meglio i propri tempi e ritmi di lavoro

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Definire le attività da svolgere pianificando i tempi di realizzazione  
Scegliere i materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare ottimizzando i risultati e i costi  
Prevedere il budget dei costi da sostenere per l'acquisto dei materiali  
Allestire vetrine, 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  
Operare scelte di allestimento utilizzando senso artistico, fantasia, creatività e abilità manuale  
Mediare fra 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: Sviluppare il portfolio Clienti comunicando 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 comunicazione per 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 satisfaction per comprendere la psicologia del Cliente e le motivazioni di determinati orientamenti di acquisto  
Politica e strategie di prodotto e di prezzo della casa mandante per offrire al Cliente proposte in linea con le possibilità e nel rispetto dell'immagine dell'azienda rappresentata  
Tecniche e strategie della concorrenza per offrire al Cliente risposte competitive, vantaggiose e adeguate  
Tecniche di vendita per condurre la trattativa di vendita negoziando ed offrendo soluzioni soddisfacenti per le parti interessate  
Strumenti di gestione della forza vendita per 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

Analizzare il portfolio Clienti ed i risultati di vendita sulla base di indicatori utili alla misurazione delle performance  
Identificare i potenziali Clienti circoscrivendo l'area di intervento, determinandone bisogni, interessi e richieste e attivando azioni mirate per l'ampliamento del portfolio  
Comunicare con efficacia durante la trattativa di vendita utilizzando stili, strategie comunicative e tecniche di vendita differenziate, adeguate al contesto, all'interlocutore e agli scopi  
Fornire informazioni tecniche al cliente sui servizi offerti, suggerimenti nelle scelte e possibili alternative di servizio da acquistare  
Orientare il Cliente verso i prodotti del proprio repertorio che maggiormente soddisfino le richieste e le aspettative latenti, sviluppando nuovi interessi e bisogni  
Trovare un accordo sulle iniziative profittevoli per entrambe le parti  
Ascoltare i reclami dei Clienti favorendo il mantenimento del clima di fiducia

instaurato

Redigere report 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

Attivare azioni 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: Analizzare le richieste del Cliente/Committente elaborando proposte progettuali per lo sviluppo della vetrina/display in 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

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

Politica promozionale e di immagine dell'azienda

Tecniche di analisi delle caratteristiche del prodotto per l'individuazione dei punti deboli e dei punti di forza, delle opportunità e dei rischi

Metodi e tecniche per la realizzazione di un progetto grafico idoneo alle richieste della committenza

Tecniche di benchmarking per l'analisi dei prodotti della concorrenza e la scelta di best practice

## ABILITÀ/CAPACITÀ

Ascoltare le richieste del Cliente nel rispetto della strategia d'immagine aziendale

Analizzare le informazioni sul prodotto da promuovere fornite dall'azienda in funzione della progettazione di un allestimento promozionale

Realizzare il progetto grafico con adeguate soluzioni di allestimento, in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della concorrenza

Verificare la coerenza tra il budget aziendale e i costi dell'idea progetto che si vuole presentare

Riesaminare la proposta progettuale sulla base dei feedback del Committente per renderla più adeguata alle esigenze e soddisfacente per il Cliente

## Codici ISTAT CP2011 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

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

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

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

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

