



TECNICO COMMERCIALE DELLE VENDITE

Indirizzo “Vendita a libero servizio”

Indirizzo “Vendita assistita”

Ai sensi della DGR n. 914 del 9/7/2020 “Percorsi di Istruzione e Formazione Professionale ex L. 53/2003 e D.Lgs. n. 226/2005”



COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 2

Collaborare alla realizzazione e integrazione del piano commerciale in raccordo con le politiche di acquisto/vendita, gli obiettivi economici aziendali e i vincoli di mercato

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte ¹	sì	
<input type="checkbox"/> Collaborare all'individuazione delle tipologie di prodotti/servizi in rapporto al target/esigenze di clientela, punti di forza, criticità e costi	✓ Comprensione e analisi delle esigenze del proprio target di clientela				
	✓ Comprensione e analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza				
	✓ Comprensione e analisi dei costi				
	✓ Comprensione e analisi dei punti di forza e delle criticità dei prodotti/servizi				
	✓ Comprensione della documentazione tecnica dei prodotti/servizi				
	✓ Collaborazione all'individuazione delle tipologie di prodotti/servizi [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'elaborazione del Piano Commerciale o Piano di Vendita (<i>Sales Plan</i>), definendo azioni di vendita coordinate in raccordo con le politiche di acquisto/vendita, gli obiettivi aziendali e i vincoli del mercato	✓ Rispetto degli obiettivi aziendali				
	✓ Rispetto dei vincoli di mercato				
	✓ Comprensione delle politiche di acquisto/vendita aziendali				
	✓ Comprensione della documentazione tecnica necessaria per eseguire il piano commerciale e/o delle vendite				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per la predisposizione del piano				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla definizione degli obiettivi di vendita rispetto al prodotto/servizio e al <i>budget</i> a disposizione	✓ Comprensione e analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza				
	✓ Comprensione delle caratteristiche dei prodotti/servizi				

¹ Inserire nelle note elementi che rendono l'azione efficiente e/o efficace solo in parte, ossia gli errori effettuati.

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 2

Collaborare alla realizzazione e integrazione del piano commerciale in raccordo con le politiche di acquisto/vendita, gli obiettivi economici aziendali e i vincoli di mercato

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte ¹	sì	
	✓ Rispetto del <i>budget</i> a disposizione				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Collaborazione alla definizione degli obiettivi di vendita. [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'individuazione del mercato potenziale rispetto al prodotto/servizio	✓ Comprensione delle caratteristiche dei prodotti/servizi				
	✓ Comprensione e analisi delle tipologie di clientela				
	✓ Comprensione e analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Collaborazione alla definizione del mercato potenziale. [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla definizione del prezzo del prodotto con strategie di <i>pricing</i>	✓ Conoscere le tecniche di <i>pricing</i>				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per applicare le strategie di <i>pricing</i>				
	✓ Collaborazione alla definizione del prezzo del prodotto. [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla pianificazione periodica delle vendite e le offerte promozionali dei prodotti/servizi	✓ Comprensione e analisi delle tendenze del mercato e della concorrenza				
	✓ Comprensione e analisi dei prodotti/servizi				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per la pianificazione periodica delle vendite e delle offerte promozionali				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 2

Collaborare alla realizzazione e integrazione del piano commerciale in raccordo con le politiche di acquisto/vendita, gli obiettivi economici aziendali e i vincoli di mercato

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte ¹	sì	
	✓ Collaborazione alla pianificazione periodica delle vendite e delle offerte promozionali [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla elaborazione di previsioni di vendita in base agli storici di vendita, alle stagionalità e ai <i>target</i>	✓ Comprensione e analisi dei dati storici delle vendite rispetto alle stagionalità e ai <i>target</i>				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per elaborare le previsioni di vendita				
	✓ Collaborazione all'elaborazione di previsioni di vendita in base agli storici di vendita, alle stagionalità e ai <i>target</i> [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla realizzazione del controllo commerciale (andamento vendite)	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per eseguire il controllo commerciale				
	✓ Collaborazione all'esecuzione del controllo commerciale [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla analisi dei dati di <i>customer satisfaction</i>	✓ Raccolta dei dati di <i>customer satisfaction</i>				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti informatici e cartacei per eseguire la <i>customer satisfaction</i>				
	✓ Collaborazione alla analisi dei dati di <i>customer satisfaction</i> [Valutare il risultato dell'azione]				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 3

Concorrere alla pianificazione delle attività nel reparto/negoziò in merito a ordinativi, assortimenti, strategia espositiva, organizzazione degli spazi e allestimenti continuativi e promozionali

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
<input type="checkbox"/> Concorrere alla progettazione dell'allestimento e all'ottimizzazione degli spazi espositivi	✓ Comprensione e analisi delle tipologie di allestimento degli spazi espositivi				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla progettazione degli spazi espositivi [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Analizzare l'area gravitazionale (isocrone)	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Analisi dell'area gravitazionale (isocrone) [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla definizione del <i>layout</i> delle attrezzature in funzione dei vincoli tecnici e di mercato	✓ Comprensione dei diversi <i>layout</i> delle attrezzature				
	✓ Rispetto dei vincoli tecnici e di mercato				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla definizione del <i>layout</i> delle attrezzature in funzione dei vincoli tecnici e di mercato [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Predisporre una vetrina	✓ Comprensione delle tipologie di allestimento delle vetrine				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 3

Concorrere alla pianificazione delle attività nel reparto/negoziò in merito a ordinativi, assortimenti, strategia espositiva, organizzazione degli spazi e allestimenti continuativi e promozionali

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Predisposizione della vetrina [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla definizione della disposizione e la presentazione dei prodotti in funzione della tipologia e degli obiettivi di vendita	✓ Comprensione degli obiettivi di vendita				
	✓ Comprensione e analisi dei prodotti a disposizione				
	✓ Comprensione e analisi delle diverse modalità di disposizione/presentazione dei prodotti				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla realizzazione del <i>layout</i> merceologico e i <i>display</i> in funzione del target, della location e del formato distributivo	✓ Collaborazione alla definizione della disposizione e presentazione dei prodotti [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Comprensione e analisi delle tipologie di <i>layout</i> merceologico e di <i>display</i>				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
<input type="checkbox"/> Supportare la gestione della quantità esposta di ciascuna referenza	✓ Collaborare alla predisposizione del <i>layout</i> merceologico e dei <i>display</i> [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 3

Concorrere alla pianificazione delle attività nel reparto/negoziò in merito a ordinativi, assortimenti, strategia espositiva, organizzazione degli spazi e allestimenti continuativi e promozionali

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatici)				
	✓ Supporto alla gestione della quantità esposta di ciascuna referenza [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla verifica della funzionalità e dell'efficacia degli spazi di vendita	✓ Comprensione e analisi degli <i>standard</i> di funzionalità degli spazi di vendita				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla verifica della funzionalità e dell'efficacia degli spazi di vendita [Valutare il risultato dell'azione]				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 4

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione di strategie di comunicazione del punto vendita con strumenti digitali e analogici

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
<input type="checkbox"/> Collaborare nella scelta dei prodotti stagionali forti e deboli del punto vendita	✓ Rispetto dei criteri per la scelta dei prodotti stagionali				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla scelta dei prodotti stagionali forti e deboli [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Analizzare le rimanenze	✓ Comprensione degli <i>standard</i> aziendali per la gestione delle scorte				
	✓ Segnalazione di eventuali sottoscorte				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'individuazione del paniere/carrello ottimale per rotazione e redditività	✓ Analisi delle rimanenze [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Comprensione e analisi degli indici di redditività				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
<input type="checkbox"/> Individuare l'assortimento ideale in funzione del <i>target</i> , della <i>location</i> e del formato distributivo	✓ Collaborazione alla predisposizione del paniere/carrello ottimale [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Rispetto del <i>target</i> , della <i>location</i> e del formato distributivo				
	✓ Comprensione delle diverse tipologie di assortimento				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 4

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione di strategie di comunicazione del punto vendita con strumenti digitali e analogici

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Predisposizione dell'assortimento ideale in funzione del <i>target</i> , della <i>location</i> e del formato distributivo [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'aggiornamento dei materiali promozionali e informativi del punto vendita	✓ Comprensione e analisi delle strategie di comunicazione aziendale				
	✓ Comprensione e analisi dei materiali promozionali informativi a disposizione				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti digitali e analogici				
	✓ Collaborazione all'aggiornamento dei materiali promozionali e informativi del punto vendita [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'elaborazione dell'offerta di prodotti/servizi in rapporto a <i>target</i> /esigenze di clientela anche in funzione dei dati di profilazione	✓ Comprensione e analisi dei dati di profilazione della clientela				
	✓ Comprensione e analisi delle esigenze del <i>target</i> di clientela				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla realizzazione dell'offerta di prodotti/servizi in rapporto a <i>target</i> /esigenze di clientela				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 4

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione di strategie di comunicazione del punto vendita con strumenti digitali e analogici

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	anche in funzione dei dati di profilazione [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'utilizzo di canali promozionali e di strumenti di trasmissione delle informazioni	✓ Comprensione e analisi dei canali promozionali e degli strumenti di trasmissione delle informazioni				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione all'utilizzo dei canali promozionali e degli strumenti di trasmissione delle informazioni [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla cura della comunicazione sui <i>social</i> (aggiornamento del sito, pubblicazione di post sui prodotti nei principali <i>social network</i> aziendali con i prodotti/servizi ecc.)	✓ Comprensione e analisi delle tipologie di comunicazione sui <i>social</i> a seconda dello specifico canale				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla cura della comunicazione sui <i>social</i> [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'analisi dei dati provenienti dalle visualizzazioni di inserzioni, siti <i>web</i> e <i>newsletter</i>	✓ Comprensione e analisi dei dati di visualizzazione				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione all'analisi dei dati provenienti da inserzioni, siti <i>web</i> , <i>newsletter</i> [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Aggiornare la disponibilità dei prodotti <i>on-line</i>	✓ Comprensione e analisi della disponibilità dei prodotti <i>on line</i> rispetto alla politica aziendale				

COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE COMUNE AGLI INDIRIZZI 4

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione di strategie di comunicazione del punto vendita con strumenti digitali e analogici

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Aggiornamento della disponibilità dei prodotti <i>on - line</i> [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla gestione dei contatti <i>on-line</i> con la clientela	✓ Comprensione delle modalità e strumenti di contatto on line con i clienti				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'utilizzo dei progetti multi-canale per promuovere il punto vendita e i prodotti/servizi	✓ Collaborazione alla gestione dei contatti on line con la clientela [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Comprensione e analisi dei possibili canali di promozione				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo strumenti e attrezzature (manuali e informatiche)				
	✓ Collaborazione alla promozione del punto vendita attraverso i diversi canali [Valutare il risultato dell'azione]				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 1

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione dell'allestimento dello spazio espositivo continuativo e promozionale in base a dati di vendita, azioni promozionali, input aziendali e accordi commerciali

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
<input type="checkbox"/> Collaborare all'organizzazione dello spazio espositivo tenendo conto dell'indice di rotazione delle referenze	✓ Comprensione e analisi dell'indice di rotazione delle referenze				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> e strumenti per il monitoraggio dell'indice di rotazione				
	✓ Collaborazione all'organizzazione dello spazio espositivo tenendo conto dell'indice di rotazione [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare all'asestamento del planogramma rispetto alle esigenze dell'allestimento e del punto vendita	✓ Comprensione delle specifiche esigenze di allestimento per assestare il planogramma				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> e strumenti per la realizzazione del planogramma				
	✓ Collaborazione alla realizzazione del planogramma [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla costruzione dei <i>display</i> di vendita in base alla rotazione delle referenze alla loro tipologia e a un planogramma dato	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati alla progettazione di planogramma lineari, di vendita e spazi promozionali				
	✓ Collaborazione alla costruzione del <i>display</i> di vendita in base alla rotazione delle referenze alla loro tipologia e a un planogramma dato [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Rilevare la <i>performance</i> del punto vendita (analisi dei dati del venduto e dell'invenduto,	✓ Comprensione di metodi per rilevare e analizzare la performance del punto vendita				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 1

Collaborare alla progettazione e alla realizzazione dell'allestimento dello spazio espositivo continuativo e promozionale in base a dati di vendita, azioni promozionali, input aziendali e accordi commerciali

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
dati di fatturato e margine e dati di vendita sulla base delle scelte espositive fatte ecc.)	✓ Utilizzo di <i>software</i> e strumenti per il monitoraggio delle giacenze				
	✓ Rilevazione della <i>performance</i> del punto vendita [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Leggere un listino articoli per ordini	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo <i>software</i> dedicati				
	✓ Lettura di un listino articoli per ordini [Valutare il risultato dell'azione]				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
 COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 2
 Collaborare alla gestione degli acquisti di reparti ad alta rotazione

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
<input type="checkbox"/> Collaborare alla rilevazione del fabbisogno di approvvigionamento dei prodotti in assortimento continuativo e promozionale	✓ Comprensione di tempi e necessità di approvvigionamento dei prodotti in assortimento continuativo e promozionale				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo <i>software</i> dedicati				
	✓ Rilevazione del fabbisogno di approvvigionamento dei prodotti [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla stima delle previsioni di acquisto tenendo conto degli impegni precedenti, gli storici di acquisto/vendita, le giacenze, la stagionalità e il <i>target</i> clienti	✓ Comprensione e analisi della stagionalità dei prodotti				
	✓ Comprensione e analisi del <i>target</i> del cliente				
	✓ Comprensione e analisi degli impegni precedenti				
	✓ Comprensione e analisi degli storici di acquisto/vendita				
	✓ Analisi delle giacenze				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per il monitoraggio delle giacenze				
<input type="checkbox"/> Costruire il <i>planning</i> degli ordini	✓ Comprensione degli elementi per la costruzione del <i>planning</i> degli ordini				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la costruzione del <i>planning</i> degli ordini				
	✓ Costruzione del <i>planning</i> degli ordini di acquisto [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Selezionare una lista di fornitori a cui richiedere i preventivi	✓ Analisi dei prodotti mancanti per individuare i fornitori				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
 COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 2
 Collaborare alla gestione degli acquisti di reparti ad alta rotazione

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilizzo degli strumenti manuali (cartacei) e informatici per selezionare i fornitori ✓ Selezione dei fornitori. [Valutare il risultato dell'azione] 				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla richiesta di preventivi a uno o più fornitori in base alle necessità	✓ Collaborazione con uno o più fornitori per richiedere i preventivi in base alle necessità				
	✓ Conoscenza del prodotto mancante				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo degli strumenti manuali (cartacei) e informatici per richiedere i preventivi				
	✓ Collaborazione alla richiesta di preventivi [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Collaborare alla selezione di preventivi sulla base del rapporto qualità/prezzo, delle modalità di pagamento e dei tempi di consegna	✓ Comprensione e analisi dei criteri per selezionare i preventivi (rapporto qualità/prezzo, modalità di pagamento e tempi di consegna)				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Collaborare alla selezione dei preventivi [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Predisporre un contratto di fornitura	✓ Comprensione dei criteri per predisporre un contratto di fornitura				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Predisposizione di un contratto di fornitura [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Provvedere alla predisposizione dell'ordine di acquisto ed al suo invio	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo degli strumenti manuali (cartacei) e informatici per predisporre l'ordine di acquisto				
	✓ Predisposizione dell'ordine [Valutare il risultato dell'azione]				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
 COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 2
 Collaborare alla gestione degli acquisti di reparti ad alta rotazione

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Invio dell'ordine [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Verificare l'iter dell'ordine	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la gestione dell'ordine				
	✓ Verifica dell'iter dell'ordine [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Collaborare all'organizzazione e gestione di un reparto di ricevimento merci	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per il ricevimento delle merci				
	✓ Collaborazione all'organizzazione e gestione di un reparto di ricevimento merci [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Affiancare il responsabile nel ricevimento della merce in entrata dal punto di vista qualitativo (standard aziendali) e quantitativo (DDT)	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di sicurezza, igiene e ambiente				
	✓ Utilizzo dei DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Comprensione del DDT				
	✓ Verifica della conformità dei prodotti dal punto di vista quantitativo [Valutare il risultato dell'azione]				
	✓ Verifica della conformità dei prodotti dal punto di vista qualitativo [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Segnalare eventuali non conformità della fornitura secondo le procedure aziendali	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di sicurezza, igiene e ambiente				
	✓ Utilizzo dei DPI				

INDIRIZZO "VENDITA A LIBERO SERVIZIO"
 COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 2
 Collaborare alla gestione degli acquisti di reparti ad alta rotazione

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la segnalazione di non conformità				
	✓ Segnalazione di non conformità del prodotto in base agli <i>standard</i> richiesti. [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Aggiornare la situazione scorte e giacenze	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di sicurezza, igiene e ambiente				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per l'aggiornamento delle scorte e giacenze				
	✓ Aggiornamento scorte e giacenze. [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Eseguire un inventario	✓ Comprensione di principi e procedure per l'inventariazione della merce				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo DPI				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per il monitoraggio delle giacenze				
	✓ Esecuzione di un inventario [Valutare il risultato dell'azione]				

INDIRIZZO "VENDITA ASSISTITA"
COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 1

Curare la vendita diretta consigliando il cliente in base a stili, tendenze e principi di funzionalità del prodotto, gestendo eventuali reclami

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
<input type="checkbox"/> Assistere il cliente, durante la vendita, fornendo informazioni sulle caratteristiche del prodotto e sulle tendenze/mode	✓ Comprensione e analisi delle schede tecniche dei prodotti				
	✓ Comprensione delle tendenze/mode				
	✓ Comunicazione con il cliente				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Assistenza al cliente durante la vendita. [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Gestire la trattativa di vendita con il cliente	✓ Comprensione e analisi delle schede tecniche dei prodotti				
	✓ Comprensione delle tendenze/mode				
	✓ Comunicazione con il cliente				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Gestione della trattativa di vendita [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Gestire le situazioni critiche con il cliente	✓ Applicazione dei protocolli aziendali per la gestione delle obiezioni e dei conflitti				
	✓ Rispetto della normativa sul diritto di recesso e sulla tutela del consumatore				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Gestione delle situazioni critiche con il cliente [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Gestire i reclami	✓ Comprensione e analisi dei reclami presentati				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				

INDIRIZZO "VENDITA ASSISTITA"
COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 1

Curare la vendita diretta consigliando il cliente in base a stili, tendenze e principi di funzionalità del prodotto, gestendo eventuali reclami

Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
	✓ Applicazione dei protocolli aziendali per la gestione e la risoluzione dei reclami				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la gestione dei reclami				
	✓ Gestione dei reclami [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Gestire le pratiche di recesso, non conformità, garanzie sul prodotto	✓ Comprensione e analisi delle pratiche di recesso, non conformità, garanzie sul prodotto				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> , procedure e protocolli aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la gestione delle pratiche				
	✓ Compilazione e invio delle pratiche su non conformità, garanzie sul prodotto e diritti di recesso. [Valutare il risultato dell'azione]				
<input type="checkbox"/> Rilevare la soddisfazione del cliente	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la rilevazione della <i>customer satisfaction</i>				
	✓ Rilevazione del grado di soddisfazione del cliente [Valutare il risultato dell'azione]				

INDIRIZZO "VENDITA ASSISTITA"					
COMPETENZA TECNICO PROFESSIONALE CONNOTATIVA 2					
Orientare gli acquisti della clientela in base a dati di vendita, input aziendali e accordi commerciali					
Compiti operativi	Elementi di valutazione	Azione condotta in modo adeguato/corretto			Note
		no	in parte	sì	
☐ Orientare gli acquisti della clientela	✓ Comprensione e analisi delle tipologie di clientela				
	✓ Rispetto dei principi di rotazione delle vendite				
	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Utilizzo DPI				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti di analisi dei dati per incrociare e stratificare dati di vendita con altri dati quali magazzino, target clienti, promozioni				
	✓ Orientamento delle scelte della clientela [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Impostare una trattativa di vendita in base a parametri definiti	✓ Comprensione dei listini				
	✓ Applicazione di strategie di <i>cross selling</i>				
	✓ Comprensione e calcolo dei margini di vendita				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Impostazione di una trattativa di vendita in base a parametri definiti [Valutare il risultato dell'azione]				
☐ Predisporre i prospetti dei prodotti venduti e prodotti invenduti	✓ Rispetto della normativa vigente in materia di ambiente, salute e sicurezza				
	✓ Rispetto e applicazione di <i>standard</i> e procedure aziendali				
	✓ Utilizzo di <i>software</i> dedicati e strumenti per la compilazione di prospetti di prodotti venduti/invenduti				
	✓ Compilazione dei prospetti dei prodotti venduti e invenduti [Valutare il risultato dell'azione]				