



REGIONE DEL VENETO

giunta regionale

Allegato A al Decreto n. 828 del 02 agosto 2022



pag. 178

## **Nuovi Profili professionali del RRSP**

Profilo

**TECNICO DELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI  
PRODOTTI FLOREALI**



### Denominazione del Profilo

Tecnico della progettazione e realizzazione di prodotti floreali

#### Descrizione del profilo

Il Tecnico della progettazione e realizzazione di prodotti floreali si occupa dell'acquisto, conservazione, disposizione, preparazione, vendita e consegna di prodotti floreali e piante, progettando e realizzando composizioni semplici e complesse, addobbi e allestimenti anche presso la location di destinazione (casa, chiesa, ristorante, villa, ecc.) o nell'ambito di cerimonie ed eventi (matrimoni, ricorrenze religiose, anniversari, feste, ecc.), tenendo conto delle caratteristiche del prodotto, delle forme e dei colori. Si occupa inoltre della gestione del punto vendita curandone gli aspetti economico-finanziari, di qualità del servizio e soddisfazione della clientela, promuovendone l'immagine e i servizi in modo tradizionale e attraverso i nuovi canali di comunicazione.

#### Referenziazioni

- **Quadro Europeo delle Qualificazioni - (EQF)**  
4
- **Classificazione Nazionale delle professioni (ISTAT CP 2011)**  
5.1.2.2.0 - Commessi delle vendite al minuto
- **Classificazione Nazionale delle Attività economiche (Ateco 2007)**  
47.76.10 – Commercio al dettaglio di fiori e piante
- **Settore Economico Professionale (SEP) - QNQR**  
Servizi di distribuzione commerciale
- **Processo - QNQR**  
Distribuzione e commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari
- **Sequenze di Processo – QNQR**

Attività di gestione del punto vendita nella piccola distribuzione e cura dell'esposizione delle merci

- **Aree di attività**  
ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione

Profilo associato a tutti i RA

RA1: Provvedere all'approvvigionamento delle merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori curando le fasi del ricevimento, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura e selezionando il campionario da esporre e per rifornire gli scaffali

RA2: Gestire i rapporti con la clientela mediante ascolto e presa in carico dei reclami considerando i dati della customer satisfaction

RA3: Effettuare operazioni di cassa ed amministrative quali deposito contanti, emissione di ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito

ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita

Profilo associato a tutti i RA



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

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

- **Sequenze di processo – QNQR**

Attività di vendita diretta specializzata di prodotti alimentari e non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

- **Aree di attività (AdA)**

ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

Profilo associato a 3 RA su 4

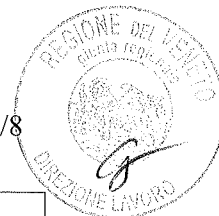
RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il riordino degli ambienti

RA2: Fornire al cliente informazioni tecniche e suggerimenti per l'acquisto di prodotti e/o articoli promuovendo vendite aggiuntive e illustrando ulteriori servizi connessi alla vendita

RA3: Comunicare al capo reparto le esigenze dei consumatori a partire dal monitoraggio delle richieste della clientela



<b>Competenze</b>
<b>CURARE L'APPROVVIGIONAMENTO E CONSERVAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI</b>
<p><b>CONOSCENZE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipologie e classificazione di fiori, verdi e foglie</li> <li>- Elementi di botanica e fitopatologia</li> <li>- Tecniche di pulizia, conservazione e trattamento di prodotti floreali e piante</li> <li>- Principi e tecniche di nutrizione idrica</li> <li>- Materiali, accessori e strumenti professionali</li> <li>- Tecniche e canali di approvvigionamento del settore</li> <li>- Elementi di contabilità commerciale e tecniche di budgeting</li> <li>- Elementi di contrattualistica fornitori</li> </ul>
<p><b>ABILITÀ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Individuare e selezionare fiori recisi, rami e verde ornamentale necessari alla realizzazione delle composizioni floreali in relazione alla domanda del mercato, alla stagionalità, alla valutazione di mode e tendenze</li> <li>- Individuare e selezionare piante in vaso tenendo conto della stagionalità, della collocazione di destinazione (interno o esterno), delle preferenze e richieste della clientela</li> <li>- Definire l'approvvigionamento del punto vendita pianificando gli acquisti in base alle commesse e alla previsione delle richieste dei consumatori, in modo da garantire un assortimento dei prodotti adeguato e le corrette disponibilità di magazzino</li> <li>- Selezionare i canali di approvvigionamento valutando le offerte dei fornitori in relazione a congruenza delle specifiche di prodotto richieste, qualità, costi, tempi di consegna</li> <li>- Verificare la conformità delle merci in arrivo e lo stato di conservazione dei prodotti</li> <li>- Selezionare i materiali e gli accessori necessari nelle fasi di lavorazione e funzionali alla conservazione e valorizzazione dei prodotti</li> <li>- Applicare tecniche e metodologie per la cura, pulizia e conservazione dei prodotti floreali e delle piante, in relazione alle loro caratteristiche, alle condizioni ambientali e di illuminazione</li> </ul>
<p><b>RISULTATO</b> Approvvigionamento del punto vendita realizzato in base ai fabbisogni di prodotti e materiali rilevati e al budget stabilito.</p>
<p><b>INDICATORI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analisi del mercato di riferimento</li> <li>- Definizione del fabbisogno</li> <li>- Elaborazione del piano di approvvigionamento</li> <li>- Cura e conservazione dei prodotti floreali</li> </ul>
<p><b>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</b> ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione Attività correlate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Approvvigionamento merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori</li> <li>- Ricevimento e controllo merci, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura</li> <li>- Selezione del campionario da esporre e rifornimento scaffali</li> </ul> <p>ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita Attività correlate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selezione del campionario da esporre</li> <li>- Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti</li> </ul>
<p><b>LIVELLO EQF</b> 4</p>



<b>IDEARE E REALIZZARE COMPOSIZIONI FLOREALI</b>
<p><b>CONOSCENZE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Principi di teoria del colore nella composizione floreale</li> <li>-Principi e tecniche di simmetria, asimmetria, proporzioni, linee e strutture compositive</li> <li>-Tecniche di comunicazione visiva</li> <li>-Tendenze del design floreale</li> <li>-Tipologie e tecniche di composizione di prodotti floreali: mazzi, in vaso, in contenitore, ecc.</li> <li>-Tecniche di assemblaggio, legatura, ferrettatura e fissaggio di elementi vegetali e non</li> <li>-Materiali e accessori: colori, forme, strutture, tessiture</li> <li>- Tecniche di confezionamento, tipologie di contenitori e accessori</li> </ul>
<p><b>ABILITÀ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Ideare composizioni floreali tenendo conto delle tendenze di mercato, del contesto, della tipologia di evento, delle richieste del cliente e del budget stabilito</li> <li>-Definire le modalità più efficaci per la composizione dei diversi elementi che concorrono alla realizzazione del prodotto finale (fiori, elementi vegetali e non, ecc.), selezionando la tipologia e la quantità di materiale necessario</li> <li>-Combinare forme e colori in una composizione floreale in relazione alla tipologia di fiori selezionati e al verde da impiegare, alla forma, armonia e combinazione cromatica da ottenere</li> <li>-Applicare tecniche, materiali e supporti adeguati per realizzare la composizione floreale progettata, selezionando gli accessori in grado di valorizzarla</li> <li>-Riconoscere la rispondenza del prodotto realizzato all'idea compositiva iniziale e alle richieste del cliente</li> <li>- Valutare interventi correttivi e variazioni alla composizione realizzata per ristabilirne e valorizzarne l'equilibrio armonico e cromatico</li> </ul>
<p><b>RISULTATO</b></p> <p>Composizioni floreali realizzate sulla base dell'idea progettuale e delle esigenze del cliente.</p>
<p><b>INDICATORI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Elaborazione del progetto di composizione floreale</li> <li>-Scelta di tecniche, materiale e strumenti</li> <li>-Realizzazione della composizione floreale</li> <li>-Controllo della rispondenza del prodotto realizzato</li> </ul>
<p><b>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</b></p> <p>ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione</p> <p>Attività correlate:</p> <p style="padding-left: 40px;">Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)</p>
<p><b>LIVELLO EQF</b></p> <p>4</p>



<b>IDEARE E REALIZZARE PROGETTI FLOREALI PER CERIMONIE ED EVENTI</b>
<p><b>CONOSCENZE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tipologie di spazi e location: ville, chiese, appartamenti, ristoranti, ecc.</li> <li>-Tipologie e tecniche di allestimento per eventi: matrimoni, feste, cerimonie, funerali, ecc.</li> <li>-Principi di interior design</li> <li>-Arte floreale: elementi storici, stili, tendenze, caratteristiche, composizioni e addobbi</li> <li>-Caratteristiche e tipologia di eventi e cerimonie</li> <li>-Tecniche di budgeting</li> <li>- Principali riferimenti normativi in materia di sicurezza per quanto concerne le operazioni di allestimento di ambienti esterni e interni</li> </ul>
<p><b>ABILITÀ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Definire un progetto di allestimento sulla base delle richieste e informazioni fornite dal cliente, della tipologia di evento, delle caratteristiche degli ambienti e del budget disponibile</li> <li>-Individuare in loco caratteristiche, vincoli, divieti o impedimenti (ambientali, architettonici, di arredo, ecc.) per la realizzazione degli allestimenti e degli addobbi presso la location individuata (casa, chiesa, ristorante, villa, ecc.)</li> <li>-Definire il preventivo di un allestimento floreale specificando servizi, costi, modalità di consegna e condizioni di pagamento</li> <li>-Selezionare tipologia, stile e quantità di composizioni floreali in relazione al layout dell'ambiente e agli altri elementi di arredo, individuando i punti focali di allestimento</li> <li>-Applicare tecniche per la realizzazione delle composizioni e degli addobbi floreali definiti nel progetto di allestimento, nel rispetto dei tempi di consegna stabiliti</li> <li>-Adottare le modalità adeguate per le fasi di trasporto, consegna e installazione sulla base dei tempi stabiliti di allestimento e disallestimento presso il cliente, coordinandosi anche con eventuali altri soggetti coinvolti nell'evento</li> </ul>
<p><b>RISULTATO</b></p> <p>Allestimento floreale realizzato presso la location individuata sulla base delle caratteristiche del luogo, delle richieste del cliente e del tipo di evento</p>
<p><b>INDICATORI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizzazione del sopralluogo</li> <li>-Elaborazione del progetto di allestimento</li> <li>-Scelta di tecniche, materiale e strumenti</li> <li>- Realizzazione dell'allestimento</li> </ul>
<p><b>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</b></p> <p>ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione</p> <p>Attività correlate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)</li> <li>- Illustrazione dei servizi connessi alla vendita (preventivi, ordini speciali, finanziamenti, consegne, ecc.)</li> </ul>
<p><b>LIVELLO EQF</b></p> <p>4</p>



<b>CURARE LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI FLOREALI</b>
<p><b>CONOSCENZE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elementi di marketing e tecniche di vendita assistita e in modalità e-commerce</li> <li>- Principi di pricing e strategie e tecniche promozionali tradizionali e on line (sito, social network, ecc.)</li> <li>- Principi di amministrazione e contabilità commerciale</li> <li>- Tecniche di ascolto e comunicazione efficace e relazionale</li> <li>- Elementi di customer care e customer satisfaction</li> <li>- Principi e tecniche di organizzazione del layout del punto vendita</li> <li>- Tecniche di visual merchandising</li> <li>- Principali apparecchiature per le operazioni di cassa (scanner per la lettura dei codici a barre, POS, ecc.) e sistemi di pagamento</li> </ul>
<p><b>ABILITÀ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Riconoscere le informazioni da fornire al cliente su prodotti (caratteristiche, modalità di trattamento e conservazione, ecc.) e servizi disponibili (sopralluoghi, consegne a domicilio, vendita on line, ecc.), adottando adeguati stili comunicativi</li> <li>- Comprendere le esigenze del cliente e suggerire prodotti o soluzioni in relazione alle richieste e alla capacità di spesa</li> <li>- Individuare le forme e i canali informativi e comunicativi, tradizionali e digitali (social, sito, e-commerce, ecc.) più adeguati a promuovere l'attività e i servizi</li> <li>- Applicare tecniche per il rinnovo periodico dell'allestimento delle vetrine e degli spazi interni del punto vendita per valorizzare i prodotti in relazione a stagionalità, eventi, ricorrenze e occasioni di acquisto</li> <li>- Applicare tecniche e procedure di pricing e promozione per i diversi prodotti e servizi tenendo conto degli andamenti di vendita, delle tendenze del mercato e delle richieste della clientela</li> <li>- Rilevare la soddisfazione del cliente ed eventuali segnalazioni/reclami</li> <li>- Applicare procedure per la gestione della cassa, utilizzando le diverse modalità di riscossione e pagamento, tenendo conto di eventuali promozioni e scontistiche, tramite i diversi apparecchi e gestendo le operazioni di chiusura giornaliera</li> <li>- Applicare tecniche di pulizia e riordino degli spazi (banco di vendita, vetrine, espositori, ecc.) e degli strumenti di lavoro, per garantire un ambiente accogliente, nel rispetto degli standard igienico-sanitari e delle norme sulla sicurezza</li> </ul>
<p><b>RISULTATO</b>                      Servizi e spazi di vendita curati e gestiti secondo standard di qualità e sicurezza.</p>
<p><b>INDICATORI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accoglienza del cliente: indagine delle richieste, presentazione dei servizi, ecc.</li> <li>- Assistenza al cliente nelle diverse fasi di vendita, erogazione del servizio e gestione eventuali reclami</li> <li>- Promozione dell'attività e della vendita di prodotti e servizi sia tradizionale che on line</li> <li>- Realizzazione delle operazioni di cassa (riscossione pagamenti, emissione documenti di acquisto e vendita, chiusura cassa, ecc.)</li> <li>- Cura e pulizia degli ambienti del punto vendita e degli spazi espositivi</li> </ul>
<p><b>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</b>                      ADA.12.01.08 (ex ADA.18.209.674) - Gestione del punto vendita nella piccola distribuzione                      Attività correlate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestione reclami e ascolto clienti</li> <li>- Rilevazione dati di customer satisfaction</li> <li>- Operazioni di cassa ed amministrative: deposito contanti, emissione ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito</li> </ul> <p>ADA.12.01.09 (ex ADA.18.209.680) - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi</p>



vendita

Attività correlate:

- Ideazione dello sfruttamento degli spazi interni e di vetrina
- Cura dell'organizzazione degli spazi vendita (lay out)
- Cura dell'esposizione e della disposizione delle merci (display)
- Cura dell'illuminazione del negozio
- Selezione del campionario da esporre
- Allestimento e disallestimento delle vetrine
- Allestimento spazi interni al punto vendita
- Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti

ADA.12.01.11 (ex ADA.18.210.676) - Vendita diretta di prodotti non alimentari nella grande distribuzione organizzata e nella piccola distribuzione

Attività correlate:

- Allestimento degli scaffali e delle isole promozionali da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali
- Cura dell'esposizione della merce e del rifornimento degli scaffali
- Cura della pulizia e del riordino degli ambienti
- Erogazione di informazioni tecniche sulle caratteristiche dei prodotti
- Fornitura al cliente di suggerimenti su prodotti/articoli che meglio rispondono alle sue esigenze, in funzione delle capacità di spesa e dei bisogni
- Promozione di ulteriori vendite di prodotti aggiuntivi o complementari
- Monitoraggio sulle esigenze dei consumatori e comunicazione al capo reparto/esercente

LIVELLO EQF

4