



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

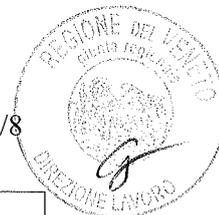
RA1: Allestire e rifornire gli scaffali e le isole promozionali a partire dalle direttive aziendali preparando la merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce ecc.), curando la pulizia e il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



Competenze
CURARE L'APPROVVIGIONAMENTO E CONSERVAZIONE DI PRODOTTI FLOREALI
<p>CONOSCENZE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipologie e classificazione di fiori, verdi e foglie - Elementi di botanica e fitopatologia - Tecniche di pulizia, conservazione e trattamento di prodotti floreali e piante - Principi e tecniche di nutrizione idrica - Materiali, accessori e strumenti professionali - Tecniche e canali di approvvigionamento del settore - Elementi di contabilità commerciale e tecniche di budgeting - Elementi di contrattualistica fornitori
<p>ABILITÀ</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Individuare e selezionare piante in vaso tenendo conto della stagionalità, della collocazione di destinazione (interno o esterno), delle preferenze e richieste della clientela - 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 - Selezionare i canali di approvvigionamento valutando le offerte dei fornitori in relazione a congruenza delle specifiche di prodotto richieste, qualità, costi, tempi di consegna - Verificare la conformità delle merci in arrivo e lo stato di conservazione dei prodotti - Selezionare i materiali e gli accessori necessari nelle fasi di lavorazione e funzionali alla conservazione e valorizzazione dei prodotti - 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
<p>RISULTATO Approvvigionamento del punto vendita realizzato in base ai fabbisogni di prodotti e materiali rilevati e al budget stabilito.</p>
<p>INDICATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analisi del mercato di riferimento - Definizione del fabbisogno - Elaborazione del piano di approvvigionamento - Cura e conservazione dei prodotti floreali
<p>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR 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"> - Approvvigionamento merci presso grossisti, rappresentanti di commercio o produttori - Ricevimento e controllo merci, marcatura, definizione dei prezzi e relativa etichettatura - Selezione del campionario da esporre e rifornimento scaffali <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"> - Selezione del campionario da esporre - Ricerca e scelta di materiali e accessori per la valorizzazione dei prodotti
<p>LIVELLO EQF 4</p>



IDEARE E REALIZZARE COMPOSIZIONI FLOREALI
<p>CONOSCENZE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Principi di teoria del colore nella composizione floreale -Principi e tecniche di simmetria, asimmetria, proporzioni, linee e strutture compositive -Tecniche di comunicazione visiva -Tendenze del design floreale -Tipologie e tecniche di composizione di prodotti floreali: mazzi, in vaso, in contenitore, ecc. -Tecniche di assemblaggio, legatura, ferrettatura e fissaggio di elementi vegetali e non -Materiali e accessori: colori, forme, strutture, tessiture - Tecniche di confezionamento, tipologie di contenitori e accessori
<p>ABILITÀ</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ideare composizioni floreali tenendo conto delle tendenze di mercato, del contesto, della tipologia di evento, delle richieste del cliente e del budget stabilito -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 -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 -Applicare tecniche, materiali e supporti adeguati per realizzare la composizione floreale progettata, selezionando gli accessori in grado di valorizzarla -Riconoscere la rispondenza del prodotto realizzato all'idea compositiva iniziale e alle richieste del cliente - Valutare interventi correttivi e variazioni alla composizione realizzata per ristabilirne e valorizzarne l'equilibrio armonico e cromatico
<p>RISULTATO</p> <p>Composizioni floreali realizzate sulla base dell'idea progettuale e delle esigenze del cliente.</p>
<p>INDICATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> -Elaborazione del progetto di composizione floreale -Scelta di tecniche, materiale e strumenti -Realizzazione della composizione floreale -Controllo della rispondenza del prodotto realizzato
<p>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</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: 20px;">Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.)</p>
<p>LIVELLO EQF</p> <p>4</p>



IDEARE E REALIZZARE PROGETTI FLOREALI PER CERIMONIE ED EVENTI
<p>CONOSCENZE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tipologie di spazi e location: ville, chiese, appartamenti, ristoranti, ecc. -Tipologie e tecniche di allestimento per eventi: matrimoni, feste, cerimonie, funerali, ecc. -Principi di interior design -Arte floreale: elementi storici, stili, tendenze, caratteristiche, composizioni e addobbi -Caratteristiche e tipologia di eventi e cerimonie -Tecniche di budgeting - Principali riferimenti normativi in materia di sicurezza per quanto concerne le operazioni di allestimento di ambienti esterni e interni
<p>ABILITÀ</p> <ul style="list-style-type: none"> -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 -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.) -Definire il preventivo di un allestimento floreale specificando servizi, costi, modalità di consegna e condizioni di pagamento -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 -Applicare tecniche per la realizzazione delle composizioni e degli addobbi floreali definiti nel progetto di allestimento, nel rispetto dei tempi di consegna stabiliti -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
<p>RISULTATO</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>INDICATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> -Realizzazione del sopralluogo -Elaborazione del progetto di allestimento -Scelta di tecniche, materiale e strumenti - Realizzazione dell'allestimento
<p>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR</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"> -Preparazione della merce per la vendita (es. picking, confezionamento, prezzatura della merce, applicazione e rimozione dei dispositivi antitaccheggio, imbustamento della merce, ecc.) - Illustrazione dei servizi connessi alla vendita (preventivi, ordini speciali, finanziamenti, consegne, ecc.)
<p>LIVELLO EQF</p> <p>4</p>



CURARE LA VENDITA DI PRODOTTI E SERVIZI FLOREALI
<p>CONOSCENZE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elementi di marketing e tecniche di vendita assistita e in modalità e-commerce - Principi di pricing e strategie e tecniche promozionali tradizionali e on line (sito, social network, ecc.) - Principi di amministrazione e contabilità commerciale - Tecniche di ascolto e comunicazione efficace e relazionale - Elementi di customer care e customer satisfaction - Principi e tecniche di organizzazione del layout del punto vendita - Tecniche di visual merchandising - Principali apparecchiature per le operazioni di cassa (scanner per la lettura dei codici a barre, POS, ecc.) e sistemi di pagamento
<p>ABILITÀ</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Comprendere le esigenze del cliente e suggerire prodotti o soluzioni in relazione alle richieste e alla capacità di spesa - 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 - 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 - 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 - Rilevare la soddisfazione del cliente ed eventuali segnalazioni/reclami - 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 - 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
<p>RISULTATO Servizi e spazi di vendita curati e gestiti secondo standard di qualità e sicurezza.</p>
<p>INDICATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accoglienza del cliente: indagine delle richieste, presentazione dei servizi, ecc. - Assistenza al cliente nelle diverse fasi di vendita, erogazione del servizio e gestione eventuali reclami - Promozione dell'attività e della vendita di prodotti e servizi sia tradizionale che on line - Realizzazione delle operazioni di cassa (riscossione pagamenti, emissione documenti di acquisto e vendita, chiusura cassa, ecc.) - Cura e pulizia degli ambienti del punto vendita e degli spazi espositivi
<p>ADA ED ATTIVITÀ CORRELATE NEL QNQR 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"> - Gestione reclami e ascolto clienti - Rilevazione dati di customer satisfaction - Operazioni di cassa ed amministrative: deposito contanti, emissione ricevute fiscali, registrazione fatture acquisto, registro vendite, inventario, incasso mediante ticket restaurant, bancomat, carta di credito <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