REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
Denominazione qualificazione	**Vetrinista - visual merchandiser**
Livello EQF	3
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.01.09 - Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi vendita
Processo	Distribuzione e commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari
Sequenza di processo	Attività di gestione del punto vendita nella piccola distribuzione e cura dell'esposizione delle merci
Descrizione sintetica della qualificazione	Il Vetrinista - visual merchandiser progetta gli spazi espositivi e allestisce le vetrine del punto vendita e l'interno dei negozi cercando di valorizzare i prodotti e presentarli in modo tale da attirare l'attenzione della clientela. Si occupa, inoltre, delle attività di montaggio delle attrezzature espositive e scenografiche, di individuazione dei prodotti da esporre coerentemente con le tendenze in atto nel mercato e con i gusti e la sensibilità dei potenziali clienti, di cura delle attrezzature e degli spazi, di rinnovamento della merce esposta gestendone le sostituzioni, l'introduzione di nuovi prodotti, i cambi stagionali, ecc. Svolge la sua attività in autonomia rispondendo in alcuni casi al merchandiser, in altri direttamente al responsabile del negozio e collaborando con gli addetti alle vendite.
Referenziazione ATECO 2007	G.45.11.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri G.45.19.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli G.45.31.01 - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli G.47.11.10 - Ipermercati G.47.11.20 - Supermercati G.47.11.30 - Discount di alimentari G.47.11.50 - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati G.47.19.10 - Grandi magazzini G.47.21.01 - Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca G.47.21.02 - Commercio al dettaglio di frutta e verdura preparata e conservata G.47.22.00 - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne G.47.23.00 - Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi G.47.24.10 - Commercio al dettaglio di pane G.47.24.20 - Commercio al dettaglio di torte, dolciumi, confetteria G.47.25.00 - Commercio al dettaglio di bevande G.47.26.00 - Commercio al dettaglio di generi di monopolio (tabaccherie) G.47.29.10 - Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari G.47.29.20 - Commercio al dettaglio di caffè torrefatto G.47.29.30 - Commercio al dettaglio di prodotti macrobiotici e dietetici G.47.29.90 - Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari in esercizi specializzati nca G.47.30.00 - Commercio al dettaglio di carburante per autotrazione G.47.51.10 - Commercio al dettaglio di tessuti per l'abbigliamento, l'arredamento e di biancheria per la casa G.47.51.20 - Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria G.47.52.10 - Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico G.47.52.20 - Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari G.47.52.30 - Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle G.47.52.40 - Commercio al dettaglio di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura; macchine e attrezzature per il giardinaggio G.47.53.12 - Commercio al dettaglio di tappeti G.47.53.20 - Commercio al dettaglio di carta da parati e rivestimenti per pavimenti (moquette e linoleum) G.47.54.00 - Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati G.47.59.10 - Commercio al dettaglio di mobili per la casa G.47.59.20 - Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame

	G.47.59.30 - Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione G.47.59.40 - Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico G.47.59.50 - Commercio al dettaglio di sistemi di sicurezza G.47.59.60 - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti G.47.59.91 - Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico G.47.59.99 - Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca G.47.61.00 - Commercio al dettaglio di libri nuovi in esercizi specializzati G.47.62.10 - Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici G.47.62.20 - Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio G.47.64.10 - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero G.47.64.20 - Commercio al dettaglio di natanti e accessori G.47.65.00 - Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici) G.47.71.10 - Commercio al dettaglio di confezioni per adulti G.47.71.20 - Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati G.47.71.30 - Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie G.47.71.40 - Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle G.47.71.50 - Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte G.47.72.10 - Commercio al dettaglio di calzature e accessori G.47.72.20 - Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio G.47.73.10 - Farmacie G.47.73.20 - Commercio al dettaglio in altri esercizi specializzati di medicinali non soggetti a prescrizione medica G.47.74.00 - Commercio al dettaglio di articoli medicali e ortopedici in esercizi specializzati G.47.75.10 - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale G.47.75.20 - Erboristerie G.47.76.10 - Commercio al dettaglio di fiori e piante G.47.76.20 - Commercio al dettaglio di piccoli animali domestici G.47.77.00 - Commercio al dettaglio di orologi, articoli di gioielleria e argenteria G.47.78.10 - Commercio al dettaglio di mobili per ufficio G.47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia G.47.78.31 - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte) G.47.78.32 - Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato G.47.78.33 - Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi G.47.78.34 - Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori G.47.78.35 - Commercio al dettaglio di bomboniere G.47.78.36 - Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria) G.47.78.37 - Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti G.47.78.40 - Commercio al dettaglio di combustibile per uso domestico e per riscaldamento G.47.78.50 - Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari G.47.78.60 - Commercio al dettaglio di saponi, detersivi, prodotti per la lucidatura e affini G.47.78.91 - Commercio al dettaglio di filatelia, numismatica e articoli da collezionismo G.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) G.47.78.93 - Commercio al dettaglio di articoli funerari e cimiteriali G.47.78.94 - Commercio al dettaglio di articoli per adulti (sexy shop) G.47.78.99 - Commercio al dettaglio di altri prodotti non alimentari nca G.47.79.10 - Commercio al dettaglio di libri di seconda mano G.47.79.20 - Commercio al dettaglio di mobili usati e oggetti di antiquariato G.47.79.30 - Commercio al dettaglio di indumenti e altri oggetti usati
Referenziazione ISTAT CP2011	5.1.3.3.0 - Vetrinisti e professioni assimilate

ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA

1. Ideazione e progettazione degli spazi espositivi (2713)
2. Allestimento degli spazi espositivi (2714)

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1	
Denominazione unità di competenza	**Ideazione e progettazione degli spazi espositivi**
Livello EQF	3
Descrizione della performance da osservare	spazi espositivi adeguatamente ed efficacemente progettati
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare tecniche di analisi degli spazi e della location 2. Applicare tecniche di progettazione degli spazi espositivi definendo collocazione, illuminazione e quantita' dei prodotti da esporre 3. Curare l'approvvigionamento di oggetti e materiali necessari all'allestimento degli spazi espositivi 4. Individuare e predisporre le attrezzature espositive e scenografiche adeguate alla impostazione ideata 5. Individuare i prodotti da esporre coerentemente con le tendenze in atto nel mercato e nei gusti e sensibilita' dei potenziali clienti 6. Individuare la modalita' di allestimento piu' adatta al prodotto da valorizzare e al tema scelto per la sua presentazione 7. Utilizzare specifici software di progettazione e rendering degli spazi di vendita
Conoscenze	1. Strategie commerciali e di marketing (offerte speciali, promozioni, sconti, ecc.) 2. Tecniche e psicologie di vendita 3. Elementi di illuminotecnica 4. Elementi di comunicazione visiva 5. Vetrinistica e visual merchandising 6. Elementi di base di scenografia 7. Nozioni di merceologia 8. Fonti informative sulle tendenze di mercato 9. Software per la progettazione degli spazi di vendita
Referenziazione ISTAT CP2011	5.1.2.3.0 - Addetti ad attività organizzative delle vendite 5.1.3.3.0 - Vetrinisti e professioni assimilate
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2	
Denominazione unità di competenza	**Allestimento degli spazi espositivi**
Livello EQF	3
Descrizione della performance da osservare	spazi espositivi allestiti in tutte le componenti
Descrizione breve	
Abilità	1. Applicare tecniche di esposizione prodotti avendo cura di posizionare cartellini dei prezzi, cartelli promozionali o informativi (saldi, sconti, pregi ed innovazioni, facilitazioni, ecc.) 2. Selezionare e predisporre il materiale necessario all'allestimento degli spazi espositivi 3. Applicare tecniche di allestimento per la preparazione di vetrine interne ed esterne 4. Adottare le procedure di manutenzione ordinaria delle attrezzature espositive 5. Applicare le procedure di controllo qualitativo della merce esposta (sostituire prodotti danneggiati, controllare scadenze dei prodotti alimentari, ecc.) 6. Applicare tecniche di pulizia e riordino della zona di esposizione 7. Curare il rinnovamento della merce esposta, gestendo sostituzioni, introduzioni di nuovi prodotti, cambi stagionali, ecc. 8. Utilizzare le attrezzature espositive e scenografiche adeguate alla impostazione ideata 9. Curare l'organizzazione degli spazi vendita (lay out)
Conoscenze	1. Strategie commerciali e di marketing (offerte speciali, promozioni, sconti, ecc.) 2. Tecniche di esposizione della merce/prodotto 3. Tecniche e psicologie di vendita 4. Tecniche di igiene, pulizia e riordino 5. Vetrinistica e visual merchandising 6. Norme igienico-sanitarie comunitarie, nazionali e regionali per la gestione dei prodotti alimentari (haccp) 7. Tecniche di allestimento delle vetrine e degli spazi interni al punto vendita 8. Criteri di organizzazione degli spazi di vendita 9. Tipologie e modalità d'uso delle attrezzature espositive
Referenziazione ISTAT CP2011	5.1.2.1.0 - Commessi delle vendite all'ingrosso 5.1.2.2.0 - Commessi delle vendite al minuto 5.1.2.3.0 - Addetti ad attività organizzative delle vendite 5.1.3.3.0 - Vetrinisti e professioni assimilate
Risultati attesi	
Attività	