

Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Processo	Distribuzione e commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari
Sequenza di processo	Vendita all'ingrosso di prodotti alimentari e non alimentari Attività di gestione del punto vendita nella piccola distribuzione e cura dell'esposizione delle merci
Qualifica regionale di riferimento	Tecnico commerciale delle vendite
Descrizione qualificazione	Il tecnico commerciale delle vendite presidia l'intero processo di distribuzione commerciale attraverso la pianificazione, organizzazione e monitoraggio delle attività di acquisto, conservazione e vendita al dettaglio o all'ingrosso di prodotti alimentari e non, coordinando le risorse in possesso al fine di realizzare gli obiettivi aziendali prefissati. Si occupa di ricercare e selezionare i fornitori, curare l'allestimento degli spazi e l'esposizione delle merci/prodotti, gestire gli aspetti amministrativi, organizzare e coordinare le attività promozionali, pianificare e realizzare i servizi di accoglienza e assistenza al cliente prima e dopo l'acquisto, applicare e supervisionare lo smaltimento dei rifiuti derivanti alle attività di gestione. Generalmente opera come lavoratore autonomo, ma può operare anche con contratto di lavoro dipendente, qualora si occupi della gestione dell'attività senza possederla. Si relaziona con tutte le risorse impiegate
Descrizione delle esigenze espresse dalle filiere produttive	I soggetti partner operanti nella filiera necessitano di figure in grado di negoziare con i fornitori, gestire i rifiuti derivanti dallo smaltimento delle merci, assistere il cliente, occuparsi della promozione, allestire le vetrine, monitorare i prodotti e la loro qualità.
Durata complessiva del percorso (ore)	300 – Formazione lunga
Durata delle attività in aula (ore)	180
Durata delle attività di aula rivolte alle KC (ore)	20
Durata stage (ore)	90
formazione teorica in DAD	SI
Sede formazione teorica in presenza	Isco srl – Contrada Torana, snc – Ariano Irpino (AV)
Azienda dove si terrà lo stage	Aziende convenzionate
Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Licenza media + Qualificazione EQF 3
Elenco unità formative	<ul style="list-style-type: none"> • Gestione della fornitura e delle relazioni con i fornitori • Approntamento e supervisione dello smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione delle merci/prodotti • Accoglienza ed assistenza al cliente per e dopo l'acquisto • Selezione ed adozione di una strategia comunicativo/pubblicitaria • Cura e supervisione dell'allestimento ed esposizione delle merci/prodotti • Pianificazione e controllo della qualità dei prodotti alimentari e non • Pianificazione, organizzazione e monitoraggio delle attività di conservazione e vendita di prodotti alimentari e non • Cura degli aspetti organizzativi e amministrativi per la gestione di un esercizio
Indennità oraria riconosciuta ai beneficiari per la partecipazione	1 €/h