

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

| STANDARD FORMATIVO | |
|---|---|
| Denominazione Standard Formativo | Capo reparto della grande distribuzione |
| Livello EQF | 4 |
| Settore Economico Professionale | SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale |
| Area di Attività | ADA.12.01.05 - Gestione e organizzazione della grande distribuzione organizzata |
| Processo | Distribuzione e commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non alimentari |
| Sequenza di processo | Gestione del punto vendita attraverso la grande distribuzione organizzata |
| Qualificazione regionale di riferimento | Capo reparto della grande distribuzione |
| Descrizione qualificazione | Il capo reparto della grande distribuzione si occupa del coordinamento e della supervisione delle attività e delle risorse del reparto di cui è responsabile organizzando la disposizione più funzionale degli spazi di carico, scarico, stoccaggio e vendita delle merci/prodotti controllando la corretta applicazione dei processi di controllo della qualità dei prodotti presenti nel suo reparto. Opera prevalentemente con contratto di lavoro dipendente in punti vendita di medie e grandi dimensioni, soprattutto in quelli appartenenti alla grande distribuzione organizzata, ove sono presenti un'ampia diversità di tipologie merceologiche. Lavora con elevati livelli di autonomia nel reparto di sua competenza e risponde del suo operato direttamente al direttore di negozio/filiale. Può relazionarsi direttamente con la clientela. |
| Referenziazione ATECO 2007 | G.47.11.10 - Ipermercati G.47.11.20 - Supermercati G.47.11.30 - Discount di alimentari G.47.11.40 - Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari G.47.19.10 - Grandi magazzini G.47.19.20 - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici G.47.19.90 - Empori ed altri negozi non specializzati di vari prodotti non alimentari |
| Referenziazione ISTAT CP2011 | 3.3.3.4.0 - Tecnici della vendita e della distribuzione 5.1.2.3.0 - Addetti ad attività organizzative delle vendite |
| Codice ISCED-F 2013 | 0416 Wholesale and retail sales |
| Durata minima complessiva del percorso (ore) | 350 |
| Durata minima di aula (ore) | 180 |
| Durata minima laboratorio (ore) | 0 |
| Durata minima delle attività di aula e laboratorio rivolte alle KC (ore) | 20 |
| Durata massima DAD aula | 245 |
| Durata massima FAD aula | 140 |
| Durata minima tirocinio in impresa (ore) | 0 |
| Durata minima stage + Laboratorio (ore) | 105 |
| Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti | Possesso di titolo di studio / qualifica professionale attestante il raggiungimento di un livello di apprendimento pari almeno a EQF 3, acquisito nell'ambito degli ordinamenti di istruzione o nella formazione professionale, fatto salvo quanto disposto alla voce "Gestione dei crediti formativi". Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'estero |

| | |
|--|---|
| | occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell'attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attività. Non è ammessa alcuna deroga. |
| Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/segmenti | Formazione d'aula specifica e formazione tecnica mediante attività pratiche/ laboratoriali |
| Requisiti minimi di risorse professionali | Docenti qualificati in possesso di un titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. Per i docenti provenienti dal mondo del lavoro e per quelli impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, il requisito del titolo di studio può essere sostituito da una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente l'attività formativa da realizzare. I tutor di stage / tirocinio devono possedere titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare e, nello specifico, una documentata esperienza professionale almeno triennale nel settore di riferimento |
| Requisiti minimi di risorse strumentali | È necessario disporre di aule e/o laboratori congruamente attrezzati |
| Requisiti minimi di valutazione e di attestazione degli apprendimenti | 1. Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. Esame finale pubblico in conformità alle disposizioni regionali vigenti. La valutazione finale ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle competenze previste dal corso. 4. Certificazione rilasciata al termine del percorso: "Certificazione di qualifica professionale" per "Capo reparto della grande distribuzione" |
| Grado minimo d'istruzione previsto | Licenza media + Qualificazione EQF 3 |
| Età minima prevista | 18 anni |
| Gestione dei crediti formativi | E' ammesso il riconoscimento dei crediti formativi (di ammissione e di frequenza) in conformità alle disposizioni previste dalla normativa regionale vigente, salvo quanto altrimenti disposto |
| Eventuali ulteriori indicazioni | |
| ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE | |
| 1 - Supporto alla definizione della politica commerciale del punto vendita 2 - Supervisione e coordinamento delle attività di vendita del reparto 3 - Pianificazione degli approvvigionamenti per il reparto 4 - Organizzazione del reparto nella GDO | |

| CORSI ANNUALITÀ | | |
|-----------------|-----|------------------|
| Anno | Ore | Esame Intermedio |
| 1° Anno | 350 | No |

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1

| | |
|--|--|
| Denominazione unità formativa | Supporto alla definizione della politica commerciale del punto vendita |
| Livello EQF | 4 |
| Denominazione unità di competenza | Supporto alla definizione della politica commerciale del punto vendita (3309) |
| Risultato formativo atteso | Tipologia e quantità di merce definite secondo la strategia di vendita |
| Abilità | <ol style="list-style-type: none">1. Interpretare report previsionali e a consuntivo sull'andamento delle vendite, analizzandone gli scostamenti rispetto agli obiettivi previsti2. Rilevare le osservazioni e i reclami dei clienti, al fine di ottenere informazioni migliorative per le strategie vendita3. Collaborare alla elaborazione dell'offerta, delle gamme dei prodotti e dei prezzi coordinandosi con le altre funzioni aziendali4. Supportare l'organizzazione delle operazioni commerciali coordinandosi con le altre funzioni aziendali5. Concorrere alla elaborazione degli obiettivi e del budget di reparto |
| Conoscenze | <ol style="list-style-type: none">1. Elementi di organizzazione aziendale2. Elementi di merceologia3. Tecniche di budgeting4. Metodi e strumenti di formalizzazione dell'offerta commerciale5. Principi di customer care e gestione dei reclami6. Tecniche di Shelf Marketing7. Tecniche e sistemi di controllo delle vendite8. Normativa sul commercio di vendita al pubblico |
| Vincoli (eventuali) | |

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2

| | |
|--|--|
| Denominazione unità formativa | Supervisione e coordinamento delle attività di vendita del reparto |
| Livello EQF | 4 |
| Denominazione unità di competenza | Supervisione e coordinamento delle attività di vendita del reparto (3310) |
| Risultato formativo atteso | Attività di vendita del reparto supervisionate e coordinate |
| Abilità | <ol style="list-style-type: none">1. Applicare tecniche di redazione di report di monitoraggio delle attività2. Supervisionare la corretta applicazione delle tecniche e dei protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti3. Supervisionare le operazioni di assistenza e vendita al cliente4. Controllare la corretta applicazione delle procedure haccp previste per i prodotti alimentari5. Coordinare e supervisionare la corretta applicazione delle procedure per il controllo di qualità dei prodotti alimentari e non6. Utilizzare tecniche di gestione e leadership |
| Conoscenze | <ol style="list-style-type: none">1. Normativa igienico-sanitaria per la gestione dei prodotti alimentari (haccp)2. Procedure standard di reporting3. Tecniche di gestione risorse umane e gruppi di lavoro4. Tecniche e protocolli di trattamento e smaltimento dei rifiuti derivanti dalle operazioni di gestione della merce/prodotti5. Modalità e procedure per l'igiene e pulizia degli spazi e delle attrezzature per la conservazione e la vendita di prodotti alimentari e non6. Tecniche di accoglienza della clientela7. Modalità di organizzazione del lavoro nella GDO8. Metodologie di controllo della qualità dei processi di vendita |
| Vincoli (eventuali) | |

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3

| | |
|--|---|
| Denominazione unità formativa | Pianificazione degli approvvigionamenti per il reparto |
| Livello EQF | 4 |
| Denominazione unità di competenza | Pianificazione degli approvvigionamenti per il reparto (3311) |
| Risultato formativo atteso | Piano degli approvvigionamenti per il reparto |
| Abilità | <ol style="list-style-type: none">1. Collaborare all'inventario e alla selezione degli assortimenti delle diverse tipologie di prodotti presenti nel reparto2. Applicare procedure e tecniche di rotazione delle scorte di magazzino3. Applicare tecniche di gestione degli ordini e delle consegne della merce4. Applicare le procedure previste per la ricezione dei prodotti e la registrazione delle merci in arrivo5. Applicare le procedure di controllo quantitativo e qualitativo dei prodotti, verificando la presenza di prodotti non conformi6. Utilizzare software gestionali commerciali |
| Conoscenze | <ol style="list-style-type: none">1. Normativa igienico-sanitaria per la gestione dei prodotti alimentari (haccp)2. Elementi di merceologia3. Il ciclo delle merci: ricevimento, stoccaggio, preparazione, allestimento, vendita, registrazione vendite4. Procedure di controllo quantitativo e qualitativo delle merci5. Procedure e tecniche di rotazione delle scorte di magazzino6. Tecniche di gestione degli ordini e delle consegne della merce7. Procedure e format per la compilazione della documentazione degli ordini/ricezione prodotti8. Software gestionali commerciali |
| Vincoli (eventuali) | |

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.4

| | |
|--|--|
| Denominazione unità formativa | Organizzazione del reparto nella GDO |
| Livello EQF | 4 |
| Denominazione unità di competenza | Organizzazione del reparto nella GDO (3312) |
| Risultato formativo atteso | Reparto organizzato coerentemente con gli obiettivi e le strategie aziendali |
| Abilità | <ol style="list-style-type: none">1. Applicare tecniche di pianificazione delle attività2. Definire e monitorare il bisogno quali-quantitativo di personale3. Monitorare l'andamento complessivo dell'attività al fine di rilevare tempestivamente eventuali scostamenti rispetto a quanto programmato4. Organizzare l'attività dei collaboratori e stabilirne i carichi di lavoro5. Favorire il flusso informativo e comunicativo all'interno della struttura organizzativa6. Definire il layout espositivo della merce secondo la strategia aziendale |
| Conoscenze | <ol style="list-style-type: none">1. Elementi di analisi organizzativa2. Elementi di organizzazione aziendale3. Principi e tecniche di comunicazione e relazione interpersonale4. Elementi di gestione delle risorse umane5. Tecniche e strumenti di pianificazione delle attività6. Elementi di diritto sindacale7. Tecniche di allestimento degli spazi espositivi |
| Vincoli (eventuali) | |