

REGIONE TOSCANA SETTORE FSE E SISTEMA DELLA FORMAZIONE E DELL'ORIENTAMENTO

REPERTORIO REGIONALE DELLE FIGURE PROFESSIONALI (RRFP)

DETTAGLIO SCHEDA FIGURA PROFESSIONALE

Denominazione Figura	Addetto alla lavorazione dei prodotti e alla commercializzazione dei prodotti di carne e salumi (35)
Settori di riferimento	distribuzione commerciale (8)
Ambito di attività	produzione di beni e servizi
Livello di complessità	gruppo-livello A
Descrizione	Si occupa dell'intero processo di preparazione e lavorazione dei prodotti alimentari freschi destinati al consumo (carni, salumi, insaccati, formaggi, prodotti pronti, ecc.), del confezionamento, del rifornimento del banco e del ricevimento e del controllo delle merci. Si occupa, infine, direttamente della vendita al Cliente, quand'essa non è a libero servizio, consigliando i Clienti nel momento dell'acquisto e fornendo indicazioni sulla qualità e sulle caratteristiche dei prodotti in vendita
Contesto di esercizio	
Tipologia Rapporti di lavoro	Opera generalmente con contratto di lavoro dipendente sia all'interno di esercizi commerciali di medie e grandi dimensioni di varie tipologie distributive (distribuzione moderna, organizzata, cooperative di consumo, piccole e medie imprese indipendenti), che in contesti di piccolo commercio tradizionale (negozi specializzati, ad es. macellerie, gastronomie, rosticcerie, ecc.), dove la figura professionale può coincidere, in contesti di micro impresa, anche con il titolare/esercente dell'esercizio
Collocazione contrattuale	Relativamente alla dimensione dell'impresa e al contesto aziendale di riferimento, la figura professionale è generalmente inquadrata dal III livello al V livello del CCNL del settore di riferimento. In contesti di piccoli esercizi commerciali, la figura può talvolta coincidere con il titolare/imprenditore del punto di vendita. Frequente l'impiego della figura per periodi limitati (con contratti a termine) soprattutto in momenti di maggiore afflusso di clientela. Relativamente agli orari di lavoro, se la figura opera in contesti di grande distribuzione, è frequente l'impiego del part time e l'organizzazione in turni di lavoro con l'adozione di orari atipici. All'interno dei piccoli esercizi, è ancora utilizzato l'orario suddiviso mattina/pomeriggio; tuttavia, anche in tali contesti, gli orari di apertura e chiusura subiscono variazioni legate alla localizzazione del punto vendita
Collocazione organizzativa	Se la figura professionale opera in contesti di grande distribuzione, l'organizzazione del lavoro è in squadre, all'interno di uno specifico reparto (ad esempio macelleria o gastronomia); in tali contesti la figura risponde al capo reparto di riferimento
Opportunità sul mercato del lavoro	Anche negli attuali contesti aziendali della grande distribuzione, la figura professionale conserva una spiccata artigianalità, seppur con l'ausilio di macchinari e tecnologie di lavorazione più evolute, che consentono condizioni di lavoro più salubri e sicure rispetto al passato. Dal punto di vista del mercato del lavoro, la figura professionale è molto ricercata soprattutto dalle aziende della grande distribuzione e risulta una delle figure più difficili da reperire nel settore commerciale. Frequentemente, tale professionalità trova occasioni per passare da contesti di piccolo commercio tradizionale a quelli costituiti dalle catene della grande distribuzione
Percorsi formativi	Non sono richiesti particolari requisiti di istruzione. All'interno di medie e grandi imprese della grande distribuzione si preferisce il possesso di un titolo di istruzione secondaria superiore. Per acquisire tale professionalità occorre anche qualche anno di esperienza, necessario per acquisire la competenza e la preparazione adeguata. Non esiste, infatti, una formazione medio-superiore specifica, ma possono essere frequentati corsi di formazione professionale. Molta della formazione avviene "on the job", osservando ed assistendo gli operatori più esperti
Indici di conversione	
Sistemi di classificazione a fini statistici	
ISCO 1988	741 - FOOD PROCESSING AND RELATED TRADES WORKERS - 7412 - Bakers, pastry-cooks and confectionery makers 512 - HOUSEKEEPING AND RESTAURANT SERVICES WORKERS - 5122 - Cooks 522 - SHOP SALESPERSONS AND DEMONSTRATORS - 5220 - Shop salespersons and demonstrators
ISTAT Professioni (CP2011)	5.1.2.2.0 - Commessi delle vendite al minuto 5.1.2.1.0 - Commessi delle vendite all'ingrosso 5.1.1.2.2 - Esercenti delle vendite al minuto nei mercati e in posti assegnati 6.5.1.1.2 - Norcini
ATECO 2007	10.13.00 - Produzione di prodotti a base di carne (inclusa la carne di volatili) 46.32.10 - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata 46.32.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria 47.22.00 - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne 47.81.03 - Commercio al dettaglio ambulante di carne 47.81.09 - Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti alimentari e bevande nca
Sistemi di classificazione e repertori di descrizione	
Unioncamere EXCELSIOR	40.09.01 - Addetti alla lavorazione carni e pesce 30.02.01 - Addetti alle vendite

Repertorio Professioni ISFOL	Commercio e Distribuzione; L'addetto alle vendite;
Repertorio EBNA	
Repertorio ENFEA	
Repertorio OBNF	
Repertorio nazionale delle figure per i percorsi I.F.T.S	
Repertori regionali per la Formazione professionale	
Fonti documentarie	Agorà-Approc, Osservatorio Integrato del mercato del lavoro in Provincia di Firenze, settore commercio e terziario, 2005. Beltramini E., Carotta M., Le professioni della distribuzione, Etas Libri, 1995. Catarsi C., CONCERT A - Concertazione per l'accreditamento - Pubblicazione finale attività di ricerca finanziata dalla Regione Toscana, 2001. CCNL per i dipendenti da imprese della distribuzione cooperativa - Testo definitivo - 17 Ottobre 2005. CCNL per i dipendenti della distribuzione e dei servizi - 20 Settembre 1999 e successive modifiche. COOP FORM (Organismo Bilaterale), Indagine nazionale sui fabbisogni settore Agro-alimentare, distribuzione commerciale, servizi sociali, 2000. IFTS - 1998-2003 Gli standard delle competenze tecnico-professionali: settore industria e artigianato - le manifatture, Le Monnier, Ottobre 2004. ISFOL, Repertorio delle professioni. Area occupazionale Commercio e distribuzione, 2002 su www.isfol.it/orientaonline . Portale GMP - Guida al mondo delle professioni (Progetto realizzato nell'ambito del Programma Leonardo da Vinci) su www.professioni.info . Provincia Autonoma di Bolzano Alto Adige, Osservatorio Professioni e Formazione su: www.monitor.professioni.it , repertorio di professioni. Ravazzi C., La vendita assistita oggi nel commercio, 2002. Buo F., Soddisfatti o rimborsati, Ed. Diade, 1997. Lugli G., Pellegrini L., Marketing distributivo, 2002. Regione Emilia Romagna, Collana professioni, Lavorare nel terziario, 2000. Regione Lazio, Repertorio dei profili professionali, www.agenzia lavoro.sirio.regione.lazio.it . Regione Lombardia, Borsa Lavoro su www.borsalavorolombardia.net . http://gdolargoconsumo.monster.it , Articoli sulle professioni nella grande distribuzione

ELENCO AREE DI ATTIVITA'

DENOMINAZIONE ADA	Allestimento e rifornimento del banco e del locale adibito alla vendita
Descrizione della performance	Provvedere all'allestimento e al rifornimento del banco contribuendo all'organizzazione del locale/reparto da adibire alla vendita dei prodotti secondo le direttive aziendali
UC 411	
Capacità	Allestire il banco vendita e quello a libero servizio secondo i principi di merchandising, marketing e le scelte promozionali dell'azienda, utilizzando tecniche decorative per guarnire i prodotti predisponendo basi ed alzate
Capacità	Curare il corretto trasferimento dei prodotti dal magazzino/celle frigo all'area vendita e viceversa, verificando l'integrità dei prodotti e rispettando la normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e la normativa igienico-sanitaria
Capacità	Mantenere l'adeguato assortimento dei prodotti al fine di evitare rotture di stock, effettuando la corretta rotazione dei prodotti nel rispetto delle scadenze
Capacità	Mantenere l'ordine nei locali rispettando la collocazione dei prodotti nelle specifiche aree di lavoro, rendendo accogliente l'ambiente di vendita, aggiornando regolarmente la cartellonistica per la comunicazione al Cliente
Conoscenza	Modalità di utilizzo delle attrezzature per lo scarico e la movimentazione interna delle merci per favorire un corretto utilizzo nelle fasi del processo di lavoro nel rispetto della normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro e della normativa igienico-sanitaria
Conoscenza	Normative del commercio e della vendita di alimenti
Conoscenza	Nozioni di marketing, tecniche di merchandising e gestione del display per la corretta gestione degli spazi vendita
Conoscenza	Procedure e strumenti per la corretta marcatura/prezzatura dei prodotti
Conoscenza	Regole e tecniche di rotazione dei prodotti alimentari e di smaltimento dei prodotti scaduti
Conoscenza	Regole e tecniche di trasferimento di informazioni (es. dati relativi all'andamento delle vendite) al fine di informare costantemente la direzione o i diretti superiori delle dinamiche di vendita del reparto/punto vendita
Conoscenza	Tecniche di comunicazione interpersonale e commerciale per la gestione efficace delle relazioni con colleghi, superiori, fornitori e Clienti
Conoscenza	Tecniche di problem solving e decision making per la gestione in autonomia degli spazi e degli strumenti espositivi
Conoscenza	Tipologie e provenienza dei prodotti, prezzi e quotazioni e fabbisogni delle merci alto rotanti al fine di ottimizzare il rifornimento dei prodotti

DENOMINAZIONE ADA	Cura del processo di vendita al Cliente
Descrizione della performance	Soddisfare le esigenze del Cliente fornendo il prodotto richiesto e utilizzando tecniche di comunicazione per orientare e fidelizzare nel rispetto di standard di qualità di efficienza del servizio
UC 412	
Capacità	Accogliere il Cliente all'arrivo al banco vendita/locale, orientarlo e consigliarlo rispetto ai prodotti offerti al fine di soddisfare le richieste espresse
Capacità	Espletare le operazioni di riscossione e di registrazione della vendita, rispettando le normative in materia fiscale ed eventualmente emettere fatture o ricevute (se il servizio cassa è presente nel punto vendita o reparto)
Capacità	Fornire informazioni tecniche al Cliente sui prodotti offerti, suggerimenti per le scelte e possibili alternative di acquisto, sui metodi di produzione, di conservazione e preparazione, proponendo offerte speciali e assaggi per la degustazione
Capacità	Monitorare le esigenze e i consumi di acquisto dei Clienti e raccogliere eventuali reclami/lamentele espressi e segnalarli ai referenti competenti al fine di migliorare il servizio offerto
Conoscenza	Caratteristiche, qualità, provenienza, prezzo dei prodotti al fine di fornire informazioni specifiche e tecniche sui prodotti
Conoscenza	Elementi di culinaria, regole e modalità di consumo e abbinamento dei cibi al fine di consigliare al meglio i Clienti
Conoscenza	Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro
Conoscenza	Regole e procedure di controllo e sorveglianza dell'area di vendita al fine di prevenire furti o danneggiamenti a cose o persone
Conoscenza	Strategie e obiettivi tecnologici, produttivi ed organizzativi dell'impresa e standard di qualità per rispondere al meglio alle esigenze e direttive dell'impresa
Conoscenza	Tecniche di comunicazione e vendita per la gestione efficace delle relazioni con colleghi, superiori, fornitori e Clienti
Conoscenza	Tipologie di clientela e relativi comportamenti di acquisto per decodificare i bisogni dei clienti, anche applicando modalità e criteri esperienziali

DENOMINAZIONE ADA	Gestione degli ordini e stoccaggio degli approvvigionamenti
Descrizione della performance	Contribuire alla gestione degli ordini e al ricevimento, controllo e stoccaggio degli approvvigionamenti e delle derrate alimentari rispettando gli standard di qualità e di igiene previsti dalla normativa del comparto, in coerenza ai parametri e i criteri definiti dall'azienda
UC 410	
Capacità	Applicare regole e criteri di stivaggio ed immagazzinamento dei prodotti negli appositi locali rispettando le procedure per la conservazione dei prodotti
Capacità	Contattare i fornitori indicando tipologia e quantità della merce da consegnare, definendo le modalità e i tempi di consegna delle merci con la predisposizione della documentazione relativa all'esecuzione dell'ordine
Capacità	Controllare i prodotti in ingresso sia dal punto di vista quantitativo (conformità rispetto all'ordinativo) che qualitativo (verificare scadenze e standard di qualità), individuando possibili prodotti non conformi eventualmente da restituire
Capacità	Effettuare operazioni di scarico e trasferimento dei prodotti dai mezzi di trasporto alla struttura di vendita (magazzino, punto vendita) con la predisposizione della documentazione relativa alla ricezione e registrazione delle merci
Capacità	Registrare i fabbisogni relativi ai prodotti mancanti nel banco libero servizio e per la vendita
Conoscenza	Caratteristiche e funzionamento delle attrezzature di conservazione/refrigerazione impiegate e relativi sistemi di regolazione per favorire un corretto utilizzo nella fasi del processo di lavoro
Conoscenza	Elementi di tecnica-commerciale di base per negoziare e gestire le relazioni commerciali con i fornitori
Conoscenza	Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e sulla sicurezza nei luoghi di lavoro
Conoscenza	Nozioni di base di informatica e programmi dedicati e utilizzo dei comuni mezzi di comunicazione e trasmissione dati (tel, fax, etc.)
Conoscenza	Procedure di controllo quantitativo e qualitativo dei prodotti in arrivo, con l'utilizzo di tecniche anche di tipo esperienziale per il riconoscimento delle caratteristiche di qualità, freschezza e provenienza dei prodotti
Conoscenza	Provenienza, tracciabilità dei prodotti e caratteristiche di deperibilità delle diverse tipologie di prodotti

Conoscenza	Sistemi e metodi di immagazzinamento e stoccaggio delle merci con l'utilizzo di attrezzature per lo scarico e il trasporto interno (carrelli, paranchi, ecc.)
Conoscenza	Tecniche di valutazione e gestione delle scorte di magazzino in funzione dell'andamento delle vendite e degli standard dei fabbisogni di breve periodo delle diverse tipologie di prodotti

DENOMINAZIONE ADA	Preparazione di prodotti alimentari freschi (carni, salumi, formaggi, ecc.)
Descrizione della performance	Preparare le materie prime, le attrezzature e i macchinari per la lavorazione di prodotti alimentari freschi (carni, salumi, formaggi, ecc..) in base alle diverse tipologie di prodotto e nel rispetto della normativa igienico-sanitaria
UC 409	
Capacità	Confezionare i prodotti per la vendita al banco e a libero servizio mediante l'utilizzo corretto delle varie attrezzature (nastro per plastificazione, strumenti di pesatura, etichettatrice, ecc.) e verificando la corretta esecuzione delle diverse operazioni
Capacità	Porzionare a macchina i vari pezzi di carne per la vendita a banco e libero servizio
Capacità	Preparare i prodotti pronti per la cottura e per il consumo per la vendita a banco e libero servizio secondo le direttive aziendali e le esigenze espresse dai Clienti
Capacità	Preparare i salumi e i formaggi per la vendita a banco e libero servizio secondo le direttive aziendali e le esigenze espresse dai Clienti
Capacità	Preparare la carne macellata per la successiva fase di lavorazione
Conoscenza	Caratteristiche e funzionamento degli strumenti di pesatura (ad es. bilance elettroniche), delle attrezzature e degli impianti di cottura/refrigerazione per favorire un corretto utilizzo nelle fasi del processo di lavoro
Conoscenza	Caratteristiche e funzionamento delle strumentazioni per il confezionamento (macchina termosaldatrice, macchina per il sottovuoto, etc.) per favorire un corretto utilizzo nelle fasi del processo di lavoro
Conoscenza	Caratteristiche, provenienza e deperibilità delle diverse tipologie di prodotti
Conoscenza	Metodi di stagionatura e di conservazione dei salumi e dei formaggi
Conoscenza	Metodi e tecniche di affilatura per l'utilizzo degli strumenti da taglio ed altri utensili (mannaie, coltelli, affettatrice, tritacarne, coltelleria varia, coltelli piccoli da disosso, coltello grosso da disegno, tritacarne etc.)
Conoscenza	Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro
Conoscenza	Parti anatomiche degli animali per procedere correttamente nella lavorazione
Conoscenza	Tecniche di confezionamento delle differenti tipologie di prodotti per la fase di vendita al banco tradizionale e per la fase di allestimento del banco a libero servizio
Conoscenza	Tecniche di lavorazione per la disossatura, sezionatura, frollatura, sfesatura, rifilatura, macinatura, taglio a filo (a mano o a macchina), macinatura, pulitura, sgrassatura e legatura della carne
Conoscenza	Tecniche di preparazione di prodotti a base di carni pronte per cottura e consumo per la preparazione di pietanze secondo il ricettario aziendale

DENOMINAZIONE ADA	Pulizia e manutenzione delle attrezzature, delle dotazioni e dell'area di vendita
Descrizione della performance	Effettuare la sistemazione, la manutenzione e la pulizia delle attrezzature, dotazioni e dell'area di vendita nel pieno rispetto delle normative igienico-sanitaria per garantirne durata nel tempo ed efficienza
UC 413	
Capacità	Conservare i principali strumenti/indumenti e dispositivi di sicurezza e di sanificazione nel rispetto delle norme di sicurezza della persona, dei locali e delle attrezzature
Capacità	Effettuare la manutenzione ordinaria dei macchinari e delle apparecchiature per la lavorazione secondo la normativa igienico-sanitaria e secondo i parametri definiti dall'azienda
Capacità	Eseguire le necessarie operazioni periodiche di igienizzazione e sanificazione delle attrezzature, delle dotazioni, degli utensili utilizzati, degli scaffali e delle vetrine, del banco, dell'area della vendita e delle superfici di locali adibiti a magazzino con l'ausilio di prodotti specifici secondo la normativa igienico-sanitaria e secondo i parametri definiti dall'azienda
Conoscenza	Caratteristiche dei diversi prodotti per la pulizia (detergenti, sgrassanti, igienizzanti, ecc.) disponibili sul mercato per operare scelte adeguate alle opzioni di impiego del prodotto
Conoscenza	Caratteristiche e funzionalità delle attrezzature per la pulizia per svolgere correttamente il compito nel rispetto di quanto previsto dalla normativa

Conoscenza	Normativa igienico-sanitaria e procedura di autocontrollo HACCP e normativa in materia di sicurezza nei luoghi di lavoro
------------	--