

STANDARD MINIMO DI PERCORSO FORMATIVO
QUALIFICAZIONE DI VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER

1. ARTICOLAZIONE, PROPEDEUTICITÀ E DURATE MINIME

O.	Articolazione dell'Unità di competenza/Contenuti	Unità di Risultati di Apprendimento	Durata minima	di cui in FAD	Crediti Formativi
1	Conoscenze <ul style="list-style-type: none"> • Orientamento al ruolo • Elementi di legislazione del lavoro e dell'impresa • Aspetti contrattualistici, fiscali e previdenziali 	Inquadramento della professione	10	8	Non ammesso il riconoscimento del credito formativo di frequenza
2	Conoscenze <ul style="list-style-type: none"> • Elementi di marketing: segmentazione della clientela, analisi della concorrenza, definizione di caratteristiche tipo dell'offerta e target di vendita • Principi e tecniche di promozione commerciale ed immagine aziendale • Principi di brand identity • Tecniche di psicologia di vendita • Nozioni di psicologia della comunicazione 	Principi di marketing, vendita e comportamenti di acquisto	40	10	Ammesso il riconoscimento del credito formativo di frequenza solo in presenza di evidenze relative a coerenti apprendimenti formali
3	Conoscenze <ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di budgeting • Tipologie di layout espositivi • Vetrinistica e visual merchandising • Principi di organizzazione e gestione del punto vendita • Tipologie di spazi espositivi e di vendita • Tecniche di ideazione e progettazione spazi espositivi • Elementi di base di scenografia • Metodi e tecniche per la realizzazione di progetti grafici • Tecniche di illuminazione • Psicologia del colore Abilità <ul style="list-style-type: none"> • Analizzare le richieste del committente al fine di elaborare 	Ideare e progettare allestimenti	40	10	Ammesso il riconoscimento del credito formativo di frequenza solo in presenza di evidenze relative a coerenti apprendimenti formali

	<ul style="list-style-type: none"> • proposte progettuali per lo sviluppo degli spazi espositivi e divendita coerenti con le politiche promozionali e di immaginedell'azienda, le tendenze del mercato e le caratteristiche deiprodotti • Realizzare sopralluoghi per individuare gli elementi strutturali eambientali degli spazi espositivi/vetrine • prefigurandoneopportunità e limiti • Progettare l'allestimento degli spazi espositivi definendo layout,collocazione, illuminazione, prodotti e materiali da esporre • Redigere schede tecniche e specifiche progettuali • Stimare i costi del progetto e verificarne la coerenza con ilbudget aziendale 				
4	Conoscenze <ul style="list-style-type: none"> • Software di grafica Abilità <ul style="list-style-type: none"> • Realizzare tavole in pianta e in prospettiva degli allestimenti,utilizzando software di grafica 	Utilizzare software di rappresentazionegrafica	25	12	Ammesso ilriconoscimento dicredito formativo difrequenza sullabase dellavalutazione diapprendimentifor mali, non formalied informali
5	Conoscenze <ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di esposizione della merce e dei prodotti • Principali tecniche di decorazione • Tecniche di grafica pubblicitaria e art design Abilità <ul style="list-style-type: none"> • Applicare le indicazioni progettuali relative all'allestimento dellavetrina • Allestire la vetrina e disporre l'illuminazione, ottimizzandol'utilizzo dei volumi e delle risorse a disposizione • Posizionare le merci • Reperire, selezionare e verificare i materiali adeguati allecreazioni che si vogliono effettuare • Eseguire decorazioni manuali sulla vetrina • Adottare comportamenti orientati all'ordine, alla pulizia ed alla 	Allestire le vetrine	40	0	Ammesso ilriconoscimento dicredito formativo difrequenza sullabase dellavalutazione diapprendimentifor mali, non formalied informali

	corretta interazione con il funzionamento dell'esercizio commerciale				
6	<p>Conoscenze</p> <p>Tecniche di allestimento di spazi di espositivi e di vendita Relazioni fra gruppi merceologici in esposizione e percorsi di acquisto Organizzazione dei display dei prodotti Uso del materiale pubblicitario Tecnologie digitali di promozione commerciale in negozi e spazi espositivi Principi di selezione del campionario Cartellonistica</p> <p>Abilità</p> <p>Identificare la disposizione più funzionale degli spazi di vendita (layout per aree merceologiche o altri criteri), in modo da facilitare l'orientamento dei clienti e la selezione dei prodotti offerti Definire le esigenze di illuminazione del punto vendita/esposizione Individuare criteri di organizzazione del display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed all'ottimizzazione dell'allestimento negli scaffali Individuare il contributo delle tecnologie digitali, attive e passive, nella promozione dei prodotti all'interno delle superfici espositive e di vendita Supervisionare l'esecuzione o svolgere direttamente le operazioni di allestimento e di esposizione della merce secondo i criteri definiti Applicare tecniche di allestimento per la creazione di aree temporanee per sostenere le iniziative promozionali di vendita</p>	Organizzare l'allestimento degli spazi di vendita e curare l'esposizione delle merci	60	0	<p>AmMESSO il riconoscimento del credito formativo di frequenza sulla base della valutazione di apprendimenti formali, non formali ed informali</p>

7	Conoscenze Tecniche di negoziazione Elementi di comunicazione Elementi di psicologia della comunicazione e della vendita Principi e modalità di realizzazione dell'ascolto attivo Tecniche di rilevazione e di monitoraggio della customer satisfaction Abilità Utilizzare codici e modalità di interazione diversi a seconda della tipologia dei clienti al fine di comprenderne le aspettative e valorizzare il servizio offerto Adottare modalità di rilevazione e monitoraggio della customer satisfaction Prevenire e gestire le eventuali situazioni problematiche, attraverso un approccio negoziale	Curare la relazione con il committente	15	8	Ammesso il riconoscimento del credito formativo di frequenza sulla base della valutazione di apprendimenti formali, non formali e informali
8	Conoscenze Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza Fattori specifici di rischio professionale ed ambientale Abilità Applicare procedure di sicurezza Utilizzare dispositivi di sicurezza individuale Agire nel rispetto della normativa sulla salute e la sicurezza nei luoghi di lavoro	Sicurezza sui luoghi di lavoro	8	4	Ammesso il credito di frequenza con valore e a priori riconosciuto a chi ha già svolto con idonea attestazione (conformità al settore di riferimento e validità temporale) il corso conforme all'Accordo Stato - Regioni 21/12/2011 - Formazione dei lavoratori ai sensi dell'art. 37 comma 2 del D.lgs. 81/2008
DURATA MINIMA TOTALE AL NETTO DEL TIROCINIO CURRICULARE			238	52	