

STANDARD MINIMO DI PERCORSO FORMATIVO

QUALIFICAZIONE DI VETRINISTA E VISUAL MERCHANDISER

1. RAPPORTO FRA UNITÀ DI COMPETENZA E UNITÀ DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO

Unità di Competenza	Unità di Risultati di Apprendimento
---	Sicurezza sui luoghi di lavoro
---	Inquadramento della professione
---	Principi di marketing, vendita e comportamenti di acquisto
Ideare e progettare allestimenti di vetrine, spazi espositivi e di vendita	Ideare e progettare allestimenti
	Utilizzare software di rappresentazione grafica
Curare la relazione con il committente	Curare la relazione con il committente
Allestire le vetrine	Allestire le vetrine
Allestire gli spazi di vendita e curare l'esposizione delle merci	Organizzare l'allestimento degli spazi di vendita e curare l'esposizione delle merci

2. LIVELLO EQF DELLA QUALIFICAZIONE IN USCITA: 4

3. REQUISITI OBBLIGATORI DI ACCESSO AL PERCORSO

- Maggiore età o assolvimento del diritto-dovere all'istruzione e/o alla formazione professionale
- Per i cittadini stranieri conoscenza della lingua italiana almeno al livello B2 del Quadro Comune Europeo di Riferimento per le Lingue, restando obbligatorio lo svolgimento delle specifiche prove valutative in sede di selezione, ove il candidato già non disponga di attestazione di valore equivalente
- I cittadini extracomunitari devono disporre di regolare permesso di soggiorno valido per l'intera durata del percorso o dimostrazione della attesa di rinnovo, documentata dall'avvenuta presentazione della domanda di rinnovo del titolo di soggiorno

4. 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	<p>Conoscenze</p> <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	0	Non ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
2	<p>Conoscenze</p> <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 e psicologia di vendita • Nozioni di psicologia della comunicazione 	Principi di marketing, vendita e comportamenti di acquisto	40	0	Ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza solo in presenza di evidenze relative a coerenti apprendimenti formali
3	<p>Conoscenze</p> <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 <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizzare le richieste del committente al fine di elaborare 	Ideare e progettare allestimenti	40	0	Ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza solo in presenza di evidenze relative a coerenti apprendimenti formali

	<p>proposte progettuali per lo sviluppo degli spazi espositivi e di vendita coerenti con le politiche promozionali e di immagine dell'azienda, le tendenze del mercato e le caratteristiche dei prodotti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizzare sopralluoghi per individuare gli elementi strutturali e ambientali degli spazi espositivi/vetrine prefigurandone opportunità 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 il budget aziendale 				
4	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Software di grafica <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizzare tavole in pianta e in prospettiva degli allestimenti, utilizzando software di grafica 	Utilizzare software di rappresentazione grafica	25	0	AmMESSO il riconoscimento di credito formativo di frequenza sulla base della valutazione di apprendimenti formali, non formali ed informali
5	<p>Conoscenze</p> <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 <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Applicare le indicazioni progettuali relative all'allestimento della vetrina • Allestire la vetrina e disporre l'illuminazione, ottimizzando l'utilizzo dei volumi e delle risorse a disposizione • Posizionare le merci • Reperire, selezionare e verificare i materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare • Eseguire decorazioni manuali sulla vetrina • Adottare comportamenti orientati all'ordine, alla pulizia ed alla 	Allestire le vetrine	40	0	AmMESSO il riconoscimento di credito formativo di frequenza sulla base della valutazione di apprendimenti formali, non formali ed informali

	corretta interazione con il funzionamento dell'esercizio commerciale				
6	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 del facing 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 	Organizzare l'allestimento degli spazi di vendita e curare l'esposizione delle merci	60	0	Amnesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza sulla base della valutazione di apprendimenti formali, non formali ed informali
7	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tecniche di negoziazione • Elementi di comunicazione • Elementi di psicologia della comunicazione e della vendita 	Curare la relazione con il committente	15	0	Amnesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza sulla base della

	<ul style="list-style-type: none"> • Principi e modalità di realizzazione dell'ascolto attivo • Tecniche di rilevazione e di monitoraggio della customer satisfaction <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 				valutazione di apprendimenti formali, non formali ed informali
8	<p>Conoscenze</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza • Fattori specifici di rischio professionale ed ambientale <p>Abilità</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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	Amnesso credito di frequenza con valore a priori riconosciuto a chi ha già svolto con idonea attestazione (conformità 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. 8 1/2008
DURATA MINIMA TOTALE AL NETTO DEL TIROCINIO CURRICULARE			238	4	

Nota di propedeuticità

Le unità di risultato di apprendimento n. 1, 2 e 3 vanno svolte obbligatoriamente ad inizio percorso. Le restanti unità possono essere svolte, anche in alternanza fra loro, sulla base delle scelte di progettazione

5. TIROCINIO CURRICULARE

Durata minima tirocinio, al netto dell'eventuale riconoscimento di crediti formativi di frequenza: 60 ore

Durata massima tirocinio: 100 ore

6. UNITÀ DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO AGGIUNTIVE

A scopo di miglioramento/curvatura della progettazione didattica, nel limite massimo del 10% delle ore totali di formazione, al netto del tirocinio curriculare

7. METODOLOGIA DIDATTICA

Le unità di risultato di apprendimento vanno realizzate attraverso attività di formazione d'aula specifica e metodologia attiva, utilizzando laboratori pratici con particolare riferimento alle unità di risultato di apprendimento n.3, 4, 5 e 6

8. VALUTAZIONE DIDATTICA DEGLI APPRENDIMENTI

Obbligo di tracciabile valutazione didattica degli apprendimenti per singola Unità di risultati di apprendimento

9. GESTIONE DEI CREDITI FORMATIVI

- Credito di ammissione: --
- Crediti formativi di frequenza: Percentuale massima riconoscibile 30% sulla durata di ore d'aula o laboratorio; 100% su tirocinio curriculare, al netto degli eventuali crediti con valore a priori.

10. REQUISITI PROFESSIONALI E STRUMENTALI

Qualificazione dei formatori, di cui almeno il 50% esperti provenienti dal mondo del lavoro, in possesso di una specifica e documentata esperienza professionale o di insegnamento, almeno triennale, nel settore di riferimento.

11. ATTESTAZIONE IN ESITO RILASCIATA DAL SOGGETTO ATTUATORE

Documento di formalizzazione degli apprendimenti, con indicazione del numero di ore di effettiva frequenza. Condizioni di ammissione all'esame finale: frequenza di almeno il 70% delle ore complessive del percorso formativo

12. ATTESTAZIONE IN ESITO AD ESAME PUBBLICO

Certificato di qualificazione professionale rilasciato ai sensi del D.lgs 13/13