

PCTO Progettazione e allestimento di spazi espositivi e di vendita	Tipo istituzione scolastica Istituto Professionale	
	Indirizzo Servizi commerciali	
	Classe di riferimento III	Durata 40 ore
Laboratorio Bologna		

OBBIETTIVO DEL PROGETTO

Il progetto è finalizzato all'acquisizione di parte delle competenze necessarie per sostenere l'esame di qualifica professionale, previsto al III anno.

COORDINATE DEL PROGETTO

Atlante del lavoro INAPP https://atlantelavoro.inapp.org/	
SEP	12 - Servizi distribuzione commerciale
PROCESSO	Distribuzione e commercio all'ingrosso e al dettaglio di prodotti alimentari e non
SEQUENZA DI PROCESSO	Gestione del punto vendita della piccola distribuzione e cura dell'esposizione delle merci
AREA/E DI ATTIVITÀ	ADA 12.01.09 Cura dell'esposizione delle merci e organizzazione degli spazi di vendita

Classificazione delle professioni CP11 ISTAT https://professioni.istat.it/sistemainformativoprofessionioni/cp2011/	
UNITÀ PROFESSIONALE	5.1.3.3.0 vetrinisti e professioni assimilate

COMPETENZE OBIETTIVO DI APPRENDIMENTO

Competenze tecnico-professionali	Discipline interessate
Progettare gli spazi di vendita ed espositivi	Tecniche di comunicazione Tecniche professionali dei servizi commerciali Lingua inglese
Allestire gli spazi vendita selezionando i prodotti da esporre	Tecniche di comunicazione Tecniche professionali dei servizi commerciali Lingua inglese

Principali competenze trasversali da Linee guida MIUR	Discipline interessate
Competenza personale, sociale e capacità di imparare a imparare	Tutte
Competenza imprenditoriale	Tutte
Competenza in materia di consapevolezza ed espressione culturali	Tutte

Competenze tecnico-professionali: dettaglio

Descrittore	Contenuto
Denominazione	Progettare gli spazi di vendita ed espositivi
Risultato atteso	<i>Progettare lo sfruttamento degli spazi interni, organizzando gli spazi vendita e l'esposizione delle merci (layout e display) e curando l'illuminazione del negozi</i>
Conoscenze	Elementi di marketing di base. Storia ed evoluzione delle tecniche di Visual merchandising Compi e funzioni del Visual Merchandiser, linguaggio commerciale, identità di brand. Lo store: tipologie distributive, tecniche espositive, indicatori di performance.
Abilità	Realizzare display interni, utilizzando le diverse tecniche di allestimento in funzione delle attrezzature a disposizione
Livello EQF	3

Descrittore	Contenuto
Denominazione	Allestire gli spazi vendita selezionando i prodotti da esporre
Risultato atteso	Allestire e disallestire le vetrine e gli spazi interni al punto vendita, selezionando il campionario da esporre, i materiali e gli accessori per la valorizzazione dei prodotti
Conoscenze	Il moodboard Classificazione delle vetrine e relative tecniche espositive. Tecniche di gestione commerciale del Punto Vendita.
Abilità	Creare moodboard per la realizzazione di una vetrina Progettare e allestire vetrine, in funzione della stagione e/o delle iniziative promozionali
Livello EQF	3

Competenze trasversali: dettaglio

Competenza	Descrittori (selezionati da Linee guida MIUR)
Competenza personale, sociale e capacità di imparare a imparare	Capacità di imparare e di lavorare in modalità collaborativa Capacità di comunicare e collaborare in ambienti diversi
Competenza imprenditoriale	Capacità di assumere l'iniziativa Capacità di mantenere il ritmo dell'attività Capacità di risolvere problemi comunicando efficacemente le proprie idee e progetti
Competenza in materia di consapevolezza ed espressione culturali	Capacità di esprimere idee e significati in modo creativo, utilizzando diverse forme culturali e artistiche.

Competenze Europass Supplement interessate dal PCTO

Utilizzare il patrimonio lessicale ed espressivo della lingua italiana secondo le esigenze comunicative nei vari contesti sociali, culturali, scientifici, economici, tecnologici
 Padroneggiare la lingua inglese e, ove prevista, un'altra lingua comunitaria per scopi comunicativi e utilizzare i linguaggi settoriali relativi ai percorsi di studio, per interagire in diversi ambiti e contesti professionali
 Identificare e applicare le metodologie e le tecniche della gestione per progetti
 Redigere relazioni tecniche e documentare le attività individuali e di gruppo relative a situazioni professionali
 Individuare e utilizzare gli strumenti di comunicazione e di *team working* più appropriati per intervenire nei contesti organizzativi e professionali di riferimento
 Individuare le tendenze dei mercati locali, nazionali e internazionali
 Interagire nell'area della gestione commerciale per le attività relative al mercato e finalizzate al raggiungimento della *customer satisfaction*
 Partecipare ad attività dell'area marketing ed alla realizzazione di prodotti pubblicitari

COMPITI DI REALTÀ DEL PCTO

Compiti di realtà da assegnare agli studenti	Funzioni cognitive interessate				
	riconoscimento	rielaborazione	applicazione	rappresentazione	trasferimento
Assistenza nell'organizzazione degli spazi di vendita (layout)	x	x	x		
Cura, in affiancamento, la disposizione e l'esposizione delle merci (display), assistendo nella scelta del campionario da esporre	x	x	x		
Allestimento e disallestimento delle vetrine e degli spazi interni del punto vendita	x	x	x		
Impostazione dei diversi tipi di layout, in funzione degli obiettivi di gestione del PDV	x	x	x	x	x
Allestimento delle strutture nel PDV, in funzione della struttura utilizzata, dell'obiettivo commerciale e del contesto stagionale	x	x	x	x	x

CONTESTO DI APPRENDIMENTO E MODALITÀ REALIZZATIVE DEL PCTO

- Lezioni svolte da esperti esterni, relative alla storia del visual merchandising, funzioni e mansioni della figura professionale
- Esercitazioni pratiche di laboratorio in aula vendite su allestimento negozio e vetrine.
- Visita guidata in centro storico per la visione e analisi delle tipologie dei PDV e relative caratteristiche.
- Stage aziendale in PDV al dettaglio tradizionale o appartenenti a catene commerciali
- Rielaborazione individuale dell'esperienza, sulla base dei documenti (diario di bordo, ...) predisposti dal Consiglio di Classe