

## Descrizione

Lo specialista e la specialista del commercio al dettaglio sono persone con una solida conoscenza nel campo commerciale e della vendita al dettaglio. Hanno funzioni dirigenti o di quadro: commercianti al minuto indipendenti, responsabili di reparto o di filiale, direttori o direttrici di grandi magazzini. Le loro competenze si estendono al marketing, alle tecniche di vendita, alla gestione del personale.

Si tratta di un profilo di formazione continua nel settore della vendita che permette ulteriori miglioramenti della posizione professionale sia a livello aziendale sia a livello di ulteriore formazione.

I loro compiti principali possono essere così descritti:

- organizzare gli acquisti e le relative procedure;
- gestire l'azienda orientata al cliente, alla qualità, alla redditività, alla competitività;
- valutare la redditività dell'azienda in base agli indici forniti dalla contabilità;
- allestire un assortimento aggiornato e orientato in base alle esigenze del cliente;
- occuparsi dell'approvvigionamento tenendo conto della situazione economica e di mercato;
- interessarsi a quanto offre il mercato e la concorrenza per mirare meglio le scelte aziendali e conquistare ulteriore clientela;
- provvedere allo stoccaggio e alla presentazione della merce;
- gestire il personale dell'azienda, in particolare pianificare il fabbisogno di personale, reclutare nuovi dipendenti, fissare le condizioni di lavoro in base ai contratti collettivi;
- guidare i collaboratori sia in base ai criteri di produttività sia tenendo conto dei rapporti interpersonali;
- occuparsi della formazione degli apprendisti;
- promuovere buone condizioni di lavoro, rispettose della salute dei dipendenti, e prevenire gli infortuni sul lavoro;
- trovare soluzioni a problemi e mutamenti all'interno dell'azienda, gestire lo stress fra il personale;
- saper reperire le più importanti disposizioni legislative relative all'attività aziendale e commerciale e alla normativa sul lavoro;
- valutare le strutture e le tendenze del settore, gli influssi economici, sociali ed ecologici sul commercio al dettaglio.

## Formazione

La formazione si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. La preparazione agli esami federali avviene in genere tramite corsi serali, diurni o settimanali, organizzati dalle associazioni professionali, da scuole e altri enti pubblici o privati; è però anche possibile prepararsi privatamente.

In Ticino corsi di preparazione agli esami sono organizzati dalla Società degli impiegati del commercio (SIC Ticino), a Bellinzona.

Durata: 2 anni, per complessive 320 ore (lezioni ogni mercoledì dalle 14.00 alle 19.30).

Materie d'esame: mercato d'approvvigionamento merci, mercati potenziali (marketing), logistica e sicurezza, contabilità e finanza, gestione del personale, comunicazione e tecnica di lavoro, azienda e ambiente.

Esami: orali e scritti, sotto l'egida della Commissione per gli esami professionali superiori nel commercio al dettaglio.

Al termine della formazione, superati gli esami finali, si ottiene l'attestato professionale federale (APF) di

SPECIALISTA DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO

(Regolamento federale d'esame del 20 ottobre 2009)

## Requisiti

Ammissione all'esame professionale federale

- attestato federale di capacità (AFC) di impiegato del commercio al dettaglio o attestato equipollente nel ramo della vendita e 3 anni di pratica, oppure
- attestato federale di capacità (AFC) o titolo equipollente e 4 anni di pratica nel settore del commercio al dettaglio, oppure
- certificato federale di formazione pratica (CFP) di assistente del commercio al dettaglio e 5 anni di pratica
- dirigente nel commercio al dettaglio in attività da almeno un anno
- disporre dei certificati di fine modulo conseguiti durante il corso
- i candidati privi dei requisiti sopraindicati devono comprovare almeno 10 anni di pratica nel settore del commercio al dettaglio

## Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Attitudine a dirigere e a gestire un gruppo
- Senso commerciale
- Attitudine a negoziare
- Spirito d'iniziativa
- Capacità di analisi
- Aspetto curato

## Condizioni di lavoro

Gli specialisti del commercio al dettaglio sono quadri o dirigenti nel settore della vendita.

Possono lavorare in proprio o per terzi, in particolare per catene di distribuzione. La loro attività si svolge a contatto con i fornitori, il personale di vendita, la clientela.

Gli orari di lavoro possono essere irregolari.

## Perfezionamento

- corsi e seminari di formazione continua (pubblicità, comunicazione, economia, management, marketing, ecc.) organizzati da associazioni professionali o ditte;
- esame professionale superiore (EPS) per conseguire il titolo di capo/a di vendita dipl. o di manager nel commercio al dettaglio dipl.;
- scuola universitaria professionale per ottenere un bachelor SUP in economia aziendale.

Altre offerte di formazione continua su:

<http://www.orientamento.ch/perfezionamento>

## Professioni affini

- Agente tecnico commerciale (APF)/Agente tecnica commerciale (APF)
- Impiegato del commercio al dettaglio (AFC)/Impiegata del commercio al dettaglio (AFC)
- Specialista d'approvvigionamento (APF)/Specialista d'approvvigionamento (APF)
- Specialista in vendita (APF)/Specialista in vendita (APF)

## Indirizzi

Commissione per la garanzia della qualità  
Specialista del commercio al dettaglio  
Hotelgasse 1  
Postfach 316  
3007 Berna  
Telefono: 031 328 40 67  
Email: [info@gsk.ch](mailto:info@gsk.ch)

Formazione del commercio al dettaglio Svizzera  
Hotelgasse 1  
3011 Berna  
Telefono: 031 328 40 40  
<http://www.bds-fcs.ch>

Società degli impiegati del commercio (SIC)  
Sezione Ticino  
Via Vallone 27  
6500 Bellinzona  
Telefono: 091 821 01 01  
<http://www.sicticino.ch>