

**STANDARD MINIMO DI PERCORSO FORMATIVO  
PROFILO PROFESSIONALE TECNICO DELL'ALLESTIMENTO DEGLI SPAZI ESPOSITIVI –  
VISUAL MERCHANDISER**

**1. RAPPORTO FRA UNITÀ DI COMPETENZE E UNITÀ DI RISULTATI DI APPRENDIMENTO**

Unità di Competenze	Unità di Risultati di Apprendimento
--	Unità di risultati di apprendimento "Inquadramento della professione"
Rappresentazione intervento di allestimento	Unità di risultati di apprendimento "Analizzare il mercato di riferimento"
	Unità di risultati di apprendimento "Ideare l'intervento di allestimento e definirne la fattibilità"
Configurazione degli spazi espositivi e delle vetrine	Unità di risultati di apprendimento "Elementi di grafica nel visual merchandising"
	Unità di risultati di apprendimento "Progettare la configurazione dello spazio espositivo"
Allestimento degli spazi espositivi e delle vetrine	Unità di risultati di apprendimento "Allestire lo spazio espositivo"
Strutturazione del layout degli spazi di vendita	Unità di risultati di apprendimento "Definire il layout e il display del punto vendita"
--	Unità di risultati di apprendimento "Sicurezza sul luogo di lavoro"

**2. LIVELLO EQF DELLA QUALIFICAZIONE IN USCITA: 4****3. REQUISITI OBBLIGATORI DI ACCESSO AL PERCORSO***Titoli di studio:*

- 18 anni ovvero età inferiore, purché in possesso di Qualifica professionale in attuazione del diritto-dovere all'istruzione e/o alla formazione professionale, ai sensi del decreto legislativo 17 ottobre 2005 n.226.
- Diploma di scuola secondaria di primo grado.

*Conoscenza linguistica:*

- Per i cittadini stranieri è indispensabile la conoscenza della lingua italiana, almeno al livello B1 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.

*Permesso di soggiorno per cittadini extracomunitari*

- I cittadini extracomunitari devono disporre di regolare permesso di soggiorno valido per l'intera durata del percorso.

#### 4. ARTICOLAZIONE, PROPEDEUTICITÀ E DURATE MINIME

	Articolazione dell'Unità di competenze	Unità di risultati di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
1	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientamento al ruolo</li> <li>• Aspetti contrattualistici, fiscali e previdenziali</li> <li>• Caratteristiche e modalità organizzative delle diverse tipologie di imprese commerciali: vendita all'ingrosso e al minuto; negozi di vicinato; negozi di media struttura; grandi strutture e centri commerciali; grande distribuzione organizzata; etc.</li> </ul>	<i>"Inquadramento della professione"</i>	16	--	Non ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
2	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basi di marketing: comportamenti di acquisto, segmentazione del mercato, posizionamento, marketing mix</li> <li>• Marketing digitale</li> <li>• Elementi di neuromarketing e psicologia della vendita</li> <li>• Terminologia tecnica di settore in lingua inglese</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuare e interpretare le caratteristiche del target di riferimento tenendo conto dell'idea e del messaggio che si intende veicolare</li> </ul>	<i>"Analizzare il mercato di riferimento"</i>	48	max 12	Ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
3	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principi e tecniche di <i>visual merchandising in store</i>: sistema espositivo, ambientazione, illuminazione, grafica</li> <li>• Basi di semiotica e comunicazione</li> <li>• Terminologia tecnica di settore in lingua inglese</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuare gli elementi creativi e tecnici necessari ad elaborare alcune ipotesi di intervento, valutandone l'efficacia</li> <li>• Prefigurare la resa e le potenzialità espressive e comunicative degli spazi e dei materiali a disposizione, valutando vincoli e opportunità</li> <li>• Tradurre le esigenze e gli obiettivi di vendita, in relazione alle regole di visual merchandising e alla tipologia di prodotto da veicolare</li> </ul>	<i>"Ideare l'intervento di allestimento e definirne la fattibilità"</i>	48	--	Ammesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
4	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementi di grafica</li> <li>• Applicativi di grafica digitale</li> </ul>	<i>"Elementi di grafica nel visual merchandising"</i>	24	--	Ammesso il riconoscimento di credito formativo

	Articolazione dell'Unità di competenze	Unità di risultati di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
					di frequenza
5	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecniche di progettazione degli spazi espositivi</li> <li>• Principi di illuminotecnica</li> <li>• Tecniche e psicologia del colore</li> <li>• Principi di grafica pubblicitaria</li> <li>• Elementi di base di scenografia</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adottare metodologie e strumenti per lo sviluppo progettuale dell'intervento (bozzetto, esecutivi, modelli, ecc.)</li> <li>• Definire scelte di allestimento utilizzando senso artistico, fantasia, creatività e abilità manuale</li> <li>• Definire un progetto grafico con adeguate soluzioni di allestimento, in linea con le potenzialità dell'azienda, le tendenze del mercato e l'analisi della concorrenza</li> <li>• Individuare i materiali adeguati alle creazioni che si vogliono effettuare ottimizzando i risultati e i costi</li> </ul>	<i>“Progettare la configurazione dello spazio espositivo”</i>	60	max 12	Amnesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
6	<p><b>Conoscenze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strutture e materiali espositivi</li> <li>• Principali materiali di costruzione e decorazione</li> <li>• Tecniche di montaggio degli elementi scenografici</li> <li>• Tecniche di esposizione</li> <li>• Nozioni di psicologia della comunicazione e tecniche del messaggio</li> <li>• Principali tecniche di decorazione</li> <li>• Terminologia tecnica di settore in lingua inglese</li> </ul> <p><b>Abilità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adottare le modalità e i criteri più adeguati a disporre i prodotti ed il materiale relativo ad eventuali promozioni, per catalizzare l'attenzione su punti focali definiti</li> <li>• Adottare metodologie grafiche per la creazione del cartellonismo come motivo di messaggio pubblicitario o tema d'allestimento</li> <li>• Adottare tecniche e strumenti per la realizzazione degli spazi espositivi (montaggio, sistemazione elementi ecc.) e la collocazione delle immagini a</li> </ul>	<i>“Allestire lo spazio espositivo”</i>	40	max 8	Amnesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza

	<b>Articolazione dell'Unità di competenze</b>	<b>Unità di risultati di apprendimento</b>	<b>Durata minima</b>	<b>di cui in FaD</b>	<b>Crediti formativi</b>
	valenza espositiva e scenografica <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curare il disallestimento dello spazio espositivo e delle vetrine</li> <li>• Individuare i prodotti da esporre</li> <li>• Applicare tecniche di allestimento legate alla stagionalità ed alle ricorrenze (focus su punti specifici, ridefinizione display ecc.)</li> </ul>				
7	<b>Conoscenze</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nozioni di merceologia</li> <li>• Parametri tecnici di disposizione delle merci e organizzazione degli spazi</li> <li>• Il layout: spazio e forma negli spazi espositivi</li> <li>• I display interni: tecniche e modalità di esposizione, allocazione dei prodotti nello spazio espositivo, cartellonistica e cartellistica</li> <li>• Terminologia tecnica di settore in lingua inglese</li> </ul> <b>Abilità</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definire il display e le modalità di attribuzione della superficie espositiva alle singole tipologie di prodotti creando punti focali per l'interazione con l'acquirente</li> <li>• Adottare metodologie e tecniche espositive e scenografiche per la definizione del display a seconda della tipologia merceologica</li> <li>• Definire il collocamento spaziale delle merci seguendo criteri di funzionalità, attrattività ecc.</li> <li>• Individuare modalità e mezzi necessari ad esporre ed ambientare correttamente qualsiasi prodotto commerciale allo scopo di incrementare il desiderio d'acquisto e facilitarne la vendita</li> </ul>	<i>"Definire il layout e il display del punto vendita"</i>	40	max 8	Amnesso il riconoscimento di credito formativo di frequenza
Nota <sup>1</sup>	<b>Conoscenze</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Norme e disposizioni a tutela della sicurezza dell'ambiente di lavoro</li> </ul> <b>Abilità</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevenire e ridurre il rischio professionale, ambientale e del beneficiario</li> <li>• Sicurezza sul luogo di lavoro</li> </ul>	<i>"Sicurezza sul luogo di lavoro"</i>	8	max 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

<sup>1</sup> Collocazione a scelta del progettista.

	Articolazione dell'Unità di competenze	Unità di risultati di apprendimento	Durata minima	di cui in FaD	Crediti formativi
					corso conforme all'Accordo Stato – Regioni del 21/12/2011 – Formazione dei lavoratori ai sensi dell'art. 37, comma 2 del D.lgs. 81/2008
<b>DURATA MINIMA TOTALE AL NETTO DI EVENTUALE TIROCINIO CURRICULARE</b>			<b>284</b>	<b>Max 44</b>	

#### **5. TIROCINIO CURRICULARE**

Durata minima 60 ore, durata massima 30% sul totale del percorso.

#### **6. UNITA' 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 risultati di apprendimento vanno realizzate attraverso attività di formazione d'aula specifica e metodologia attiva, utilizzando, se necessario, laboratori pratici in particolare per le unità di risultato di apprendimento n. 4, 5, 6 e 7.

#### **8. VALUTAZIONE DIDATTICA DEGLI APPRENDIMENTI**

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

#### **9. GESTIONE DEI CREDITI FORMATIVI**

- Crediti di ammissione: --
- Crediti formativi di frequenza: La percentuale massima riconoscibile è il 30% sulla durata di ore d'aula o laboratorio; 100% su eventuale tirocinio.

#### **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; presenza di aule e laboratori adeguatamente attrezzati.

#### **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 l'80% delle ore complessive del percorso formativo. È consentita l'ammissione all'esame finale anche a fronte della frequenza di almeno il 70% delle ore complessive del percorso formativo, previo parere favorevole - documentato – del collegio dei docenti/formatori.

#### **12. ATTESTAZIONE IN ESITO AD ESAME PUBBLICO**

Certificato di qualificazione professionale, rilasciato ai sensi del D.lgs. 13/2013.