

Ocupacions i llocs de treball tipus identificats

Dissenyador/a de projectes de marxandatge visual assistit per ordinador
Dissenyador/a d'espais comercials
Especialista en accions comercials
Especialista en línies de producte
Expert en marxandatge visual
Expert/a en aparadorisme
Visual Merchandiser

Competències tècniques

Realitzacions professionals

RP 1 Determinar l'amplitud i profunditat de l'assortiment d'acord amb els objectius comercials establerts per aconseguir una gestió òptima.

- CR1.1 Per a la definició de l'espai comercial, s'identifica i obté informació, almenys dels següents paràmetres:
- De l'empresa/establiment: imatge corporativa, sistemes de qualitats implantats, posicionament, competència, objectius comercials, acords amb determinats proveïdors, plànol, zones "fredes i calentes" existents, entre d'altres.
 - Del consumidor: gustos, i preferències, tendències de consum, perfil, estil de vida i d'altres.
 - Del producte o servei: característiques, atributs, categoria, traçabilitat, gamma de productes, usos i altres.
 - De les tècniques: distribució d'espais interiors i exteriors, utilització de materials, il·luminació, colors, ambientació musical, itineraris, mobiliari, facilitat d'accés, normativa de seguretat i higiene de l'establiment comercial.
 - Tractament i gestió de residus i d'altres normatives relacionades, entre d'altres.
- CR1.2 L'assortiment s'analitza d'acord amb la informació disponible, criteris de gestió de categories, elecció de famílies, subfamílies i referències, utilitzant, quan sigui

necessari, aplicacions informàtiques de gestió de productes, paràmetres i proporcions comercials de distribució de productes a la superfície de venda.

- CR1.3 El coeficient d'ocupació del terra es calcula per analitzar el grau de densitat o de claredat d'un establiment, utilitzant, quan sigui necessari fulls de càlcul informàtics.
- CR1.4 Els metres lineals de terra o nombre d'elements de mobiliari es distribueixen entre cada una de les famílies de productes/serveis tenint en compte criteris establerts, utilitzant quan sigui necessari, programes informàtics per a l'organització de l'assortiment.
- CR1.5 Les famílies de productes i/o serveis presents a la superfície de venda se segmenten per definir l'assortiment tenint en compte l'actitud de compra del consumidor, especificacions internes establertes i normativa vigent.
- CR1.6 L'assortiment de productes/serveis que satisfà la demanda del consumidor es determina aplicant el mètode ABC i la regla 20/80 entre d'altres, de manera que assegurí la rendibilitat del punt de venda.
- CR1.7 El nombre normal, màxim i mínim de referències de les famílies es determina utilitzant criteris objectius establerts.
- CR1.8 Les referències en cada segment de família de productes/serveis es determinen tenint en compte les desviacions de les quotes de mercat.
- CR1.9 La combinació adaptada de famílies de productes/serveis, referències i marques es defineix en funció de la competència i de les expectatives del consumidor.

RP 2 Establir la ubicació dels diferents productes/serveis d'acord a criteris de rendibilitat i imatge, les especificacions rebudes i la normativa de seguretat i higiene vigent.

- CR2.1 Els nivells d'exposició en el lineal s'identifiquen atenent el potencial de vendes i el grau de facilitat per apropar el producte/servei al client.
- CR2.2 Els criteris establerts per l'organització i normativa de seguretat i higiene per a la ubicació dels productes a l'establiment s'identifica i interpreta per adequar-lo a la implantació de productes/serveis i activitats de l'establiment.
- CR2.3 Els productes a què es desitgi donar major sortida, segons els plans de venda establerts o criteris de gestió de categories, se situen a l'altura dels ulls facilitant la decisió de compra.

CR2. 4 El nombre òptim de facings per a cada referència es calcula tenint en compte criteris comercials i d'organització, utilitzant en el seu cas fulls de càlcul informàtics.

CR2. 5 La implantació de l'assortiment en el lineal es determina atenent el procés psicològic de compra, política de l'establiment, hàbits de consum, situació real dels productes/serveis, emplaçament de les marques, traçabilitat, política del fabricant:

promocions, productes/serveis nous i accions promocionals de l'establiment, aplicant la normativa vigent i utilitzant, si procedeix, aplicacions informàtiques per a l'optimització del lineal.

RP 3 Organitzar els recursos humans i materials en cada operació d'ubicació, reposició i manteniment de productes/serveis, optimitzant les vendes a l'establiment comercial i d'acord amb les especificacions establertes.

CR3. 1 Les tasques, temps d'execució i personal responsable, es determinen en funció d'activitat d'implantació, ubicació o reposició dels productes i/o serveis garantint el compliment de la normativa laboral i prevenció de riscos i seguretat en el treball.

CR3. 2 El nombre de treballadors a cada secció o activitat s'assigna optimitzant el temps d'execució de les operacions d'implantació de productes i/o serveis.

CR3. 3 A l'equip humà responsable de la ubicació, reposició i manteniment dels productes/serveis en el lineal se li transmeten les instruccions de forma clara i precisa.

CR3. 4 La manipulació i reposició dels productes es comprova que es realitza d'acord amb la normativa de seguretat i higiene.

CR3. 5 La reposició dels productes i/o fulls de serveis a les seccions assignades es programen i organitzen de manera que s'assegura la presència contínua dels productes en el lineal i les especificacions rebudes.

RP 4 Controlar l'eficàcia dels criteris d'implantació utilitzats de forma periòdica, d'acord amb els objectius previstos a fi de proposar, si procedeix, mesures que corregeixin les desviacions que es produeixin i els criteris de qualitat del servei aprovats per l'establiment o l'empresa.

CR4. 1 El rendiment per m2 de superfície de venda i per metre lineal del terra es calcula i es detecta si s'assoleixen els objectius previstos, utilitzant en el seu cas fulls de càlcul informàtics.

CR4. 2 La implantació de productes/serveis es valora periòdicament utilitzant instruments, quantitatius i qualitatius, d'eficàcia, així com paràmetres de gestió i sistemes de qualitat tals com a:

proporcions de productivitat, coeficient de rotació d'estoc, índex de rendibilitat del lineal i ruptures de lineal i/o estoc entre d'altres.

CR4. 3 L'eficàcia financera d'una família de productes/serveis es calcula i relaciona

amb la seva rendibilitat, amb el suport, quan procedeixi, de fulls de càlcul informàtiques.

CR4. 4 El llindar de supressió de les referències es defineix atenent els paràmetres determinats per l'organització.

CR4. 5 La introducció de noves referències es realitza considerant les variables establertes per l'organització i, en el seu cas, el sistema o criteris de qualitat implantats per l'organització/establiment/empresa.

CR4. 6 La rendibilitat de les polítiques de marxandatge es calcula i interpreta utilitzant l'aplicació informàtica adequada i exposant els resultats i conclusions als responsables superiors.

Competències clau

Competències emocionals

Resolució de problemes

- S'assegura d'eliminar les causes d'un problema perquè no torni a ocórrer.

Lideratge lateral

- Es fa responsable del treball del seu equip, tant de l'èxit com del fracàs.

Orientació a l'assoliment

- Fixa objectius reptadors assumint riscos controlats.

Innovació

- Roman informat sobre les noves tendències i innovacions.

Planificació i organització del treball

- Sap administrar simultàniament diversos projectes dins de l'àrea de treball.

Gestió de recursos

- És capaç de planificar recursos amplis i de generar nous procediments per a realitzar la gestió.

Comprensió organitzacional

- Preveu la manera en què nous esdeveniments o situacions afectaran les persones i els grups de l'organització.

Orientació al servei

- Assumeix el punt de vista dels usuaris o clients externs / interns.

Competències cognitives

Raonament sintètic

- Recopila idees i les relaciona per dissenyar nous plans d'actuació.

Raonament conceptual

- Identifica les claus d'una situació complexa en el desenvolupament de les seves funcions.

Raonament espacial

- És capaç d'imaginar, interpretar i dissenyar patrons, esquemes, circuits, objectes.

Pensament sistèmic

- Pren decisions tot tenint presents els diversos elements i les relacions que conformen l'estructura.

Raonament abstracte

- Pot assumir una tasca complexa tot descomponent-la en parts més manejables. Identifica els patrons d'una seqüència lògica i té els recursos per completar la seqüència.

Raonament numèric

- Comprèn els conceptes matemàtics de les operacions i els operadors matemàtics que ha de fer servir a la seva feina.

Raonament verbal

- Sap comunicar-se de manera efectiva per coordinar operacions entre diversos membres de l'equip.

Context Professional

Informació

Bibliografia comercial.

Videos i documentació electrònica comercial.

Informació procedent de fires, cursos, congressos, jornades, visites a establiments diversos tant nacionals com estrangers, plànols de l'establiment, normes de seguretat, higiene, prevenció de riscos i tractament de residus i respecte mediambiental.

Estudis de mercat: fabricants, marques, clients, normativa nacional, autonòmica i local que regula el comerç, informes de vendes per seccions, informes sobre seguiment de vendes promocionals, informes d'altres vendes possibles:

Vendes de capçaleres de gòndola, espais destacats en una prestatgeria, prestacions espais en una superfície de venda, etc.

Mitjans de Producció

Equips: ordinadors personals en xarxa local amb connexió a Internet.

Equipament relacionat amb el procés de compra: escàners i autoescàners de productes, compra assistida, Equipament relacionat amb la seguretat de l'espai comercial càmeres de vigilància, detectors d'incendis, sortides, entre d'altres.

Programes en entorn d'usuari: Fulls de càlcul.

Bases de dades.

Processadors de texts.

Aplicació de gestió de correu electrònic.

Navegadors d'Internet.

Aplicacions per a la ubicació de productes sobre el disseny de l'espai previst.

Estris i equips per a la preparació de lineals, tals com displays, expositors, vitrines, baguls, mobles de presentació.

Productes-Resultats

Selecció de l'assortiment i implantació de productes en el lineal.

Organització de recursos humans i materials per a la implantació.

Control de les accions d'implantació.

Informes de vendes o implantació.

Ubicació en el Catàleg de Qualificacions Professionals de Catalunya

Qualificacions vinculades

2158 Impantació i animació d'espais comercials. Nivell: 3

Mòduls formatius associats

205021111 Trade màrqueting i marxandatge. Nivell: 3