E(CO)-QUALIFY

ECVET

Training of Trainers in Organic Retailing

Risultati di Apprendimento

(Learning Outcomes)

versione ITALIANA

Lifelong Learning Programme

ECVET-based training of trainers in organic food retailing to 'EcoQualify' Quality Assurance System (ECVET-ECOQUALIFY)

№ 2013-1-BG1-LEO05-08698/

FORMAZIONE DEI FORMATORI NELLA VENDITA AL DETTAGLIO DI PRODOTTI BIOLOGICI SU CRITERI ECVET SECONDO IL SISTEMA DI QUALITÀ ECOQUALIFY

SINTESI

Obiettivi:

L'obiettivo primario del progetto è creare un corso di formazione professionale rivolto a docenti e formatori che li ponga in grado di sviluppare corsi di formazione nel settore della vendita al dettaglio dei prodotti biologici conformi ai criteri ECVET e ai livelli EQF.

Gli obiettivi specifici di progetto sono:

- Traduzione e adattamento del sistema di qualità EcoQualify secondo I criteri EQF ed ECVET al NQF;
- Analisi ed elaborazione della metodologia didattica per la formazione di formatori nell'utilizzo del sistema di qualità EcoQualify, secondo le specifiche EQF ed ECVET;
- realizzazione di un corso pilota on-line, raccolta e analisi dei dati, revisione dei contenuti;
- creazione di una Comunità di Pratica per il settore della vendita al dettaglio dei prodotti bio e coinvolgimento dei portatori di interesse.

Principali risultati di progetto:

- Gestione di progetto
- Piano di valorizzazione e disseminazione
- Piano di gestione della qualità
- Metodologia EQF ed ECVET
- Elaborazione dei learning-outcomes in versione nazionale
- Linee guida per istituzioni di formazione professionale
- Corso pilota di formazione a distanza
- Analisi dei risultati del corso stesso
- Creazione di una Community of Practice basata on-line
- Brochure di progetto
- Report finale

Il partenariato comprende 9 organizzazioni europee in 5 Paesi (Austria, Bulgaria, Repubblica Ceca, Germania, e Italia) e un Paese in accessione (Turchia): queste organizzazioni operano con diverse competenze complementari al raggiungimento dei risultati obiettivo.

Ne fanno parte 2 università (UARD in Bulgaria e Canakkale Onsekiz Mart University in Turchia), 3 enti di formazione – Associazione Terre dell'Adrialand (Italia), FORUM Berufsbildung e.V. e Ökomarkt Hamburg e 1 associazione di enti formativi – l'Educational Research Association (Turchia). Inoltre, sono presenti l'Institute Equalita (Germania), Zivy Venkov (Repubblica Ceca) e l'Organic Retailers Association (ORA) basata a Vienna, Austria.

UARD coordina e dirige il progetto. L'Associazione Terre dell'Adriatico – Adrialand è il referente italiano.

Risultati di Apprendimento

(Learning Outcomes)

versione ITALIANA

ECVET-BASED TRAINING OF TRAINERS IN ORGANIC FOOD RETAILING TO 'ECOQUALIFY' QUALITY ASSURANCE SYSTEM (ECVET-ECOQUALIFY)

Lifelong learning programme

LEONARDO DA VINCI Transfer of innovation

№ 2013-1-BG1-LEO05-08698

Indice

1. Il Quadro europeo delle qualifiche (EQF) e il Sistema europeo dei crediti nell'istruzione e formazione professionale (ECVET) 6

2. Integrazione dei Risultati di Apprendimento Eco-Qualify nel sistema EQF ed ECVET 15

2.1 Apprendista Commesso generico nell'agro-alimentare.....15

2.2 Commesso Junior Punto Vendita dei Prodotti Biologici 19

2.3 Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici.....26

2.4 Responsabile di Area nel Punto Vendita di Prodotti Biologici 38

2.5 Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici.....54

COMPOSIZIONE DEL PARTENARIATO 75

1. Il Quadro europeo delle qualifiche (EQF) e il Sistema europeo dei crediti nell'istruzione e formazione professionale (ECVET)

Cos'è e a cosa serve l'EQF?

1.1. L'EQF ed i suoi vantaggi

Generalità. Il Quadro europeo delle qualifiche è stato definito per descrivere e confrontare l'offerta dell'istruzione e della formazione professionale nell'Unione Europea ai diversi livelli. Ogni Paese dovrà definire poi i suoi Quadri nazionali delle qualifiche (NQF): essi dovranno adattarsi agli 8 livelli stabiliti dall'EQF. È fondamentale per tutti i Paesi Membri definire una "terminologia condivisa" che garantisca che "un commune vocabolario ha alla base significati comuni", per cui le diversità devono essere risolte. La flessibilità del sistema è un elemento di importanza essenziale.

Transparenza e trasferibilità. Uno dei maggiori obiettivi dell'EQF è favorire la trasparenza. Se un datore di lavoro in Italia è in grado di valutare a quale tipo di livello un lavoratore bulgaro ha ricevuto la sua formazione, egli è in grado di valutare più facilmente l'impiegabilità di questo lavoratore: in questo modo i sistemi della formazione professionale dell'UE diventano fra loro maggiormente permeabili. Le qualifiche dei livelli più alti (6-8) ovviamente richiedono conoscenze teoriche maggiori.

Mobilità. L'EQF permette maggiore mobilità ai lavoratori in Europa, attraverso tre possibili direzioni:

1. verticale = avanzamenti di carriere;
2. orizzontale = mobilità tra settori occupazionali diversi;
3. geografica = possibilità di spostarsi fra i Paesi europei.[1]

In questo modo tutti i Paesi europei ed I loro partner internazionali possono stabilire legami più forti e gli apprendimenti formalizzati e non-formalizzati possono amalgamarsi meglio.

Cambiamenti nei sistemi dell'istruzione. Gli ideatori dell'EQF intendevano

[1] Delamae-Le Deist, Francoise; Stringfellow, Emma; Winterton, Jonathan: Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype. General EU-documents, European Centre for the Development of Vocational Training, 2006, p.15.

ampliare l'area tradizionale dell'istruzione. Invece di focalizzarsi su programmi di studio determinati, stability in modo rigido e basati su contenuti precisamente descritti, hanno pensato di concentrasi su "quello una persona conosce, su quello che sa fare e su quello in cui è competente" al termine di un processo di apprendimento. I concetti di *sapere, saper fare e saper essere*, della tradizionale articolazione di scuola francese sono stati quindi spostati dalla fase di costruzione dei programmi formativi a quella dell'analisi dei risultati di apprendimento.

Invece quindi di venir detto "quello che i discenti dovrebbero sapere", secondo un approccio dall'alto verso il basso, i discenti sono incoraggiati a scoprire cosa vorrebbero conoscere, partendo quindi dal basso verso l'alto. In luogo di svolgere una lezione, fare delle verifiche e indicare un percorso di apprendimento, insegnanti e formatori sono spinti a facilitare l'apprendimento da parte dei loro allievi, seguendoli e supportandoli adeguatamente: essi collaborano quindi con il docente in modo auto-regolato piuttosto che ricevere da lui delle perle di saggezza. I docenti devono aprire il dialogo e offrire relazioni di apprendimento significative L'EQF sta quindi tentando di modificare la concezione stessa di cos'è in realtà l'educazione, anche in relazione al cambiamento in corso degli strumenti ed ai sempre maggiori livelli di specializzazione degli apprendimenti, che presuppongono la costruzione di competenze molto sofisticate.

È da sottolineare che questo approccio risente comunque moltissimo di un crescente orientamento dei sistemi dell'istruzione nella direzione della *school effectiveness* ("scuola efficace"), vale a dire di una scuola che si relazione principalmente con il mondo del lavoro e dunque con la spendibilità pratica delle competenze sul "mercato del lavoro".

L'apprendimento non-formale è una parte importante dell'EQF e comprende le conoscenze acquisite al di fuori dei contesti di apprendimento come le scuole e le università, come nel caso di competenze acquistate "casualmente" nell'ambito delle attività sportive o del volontariato. Gli Autori del *Non Formal Education Book*[2] scrivono ad esempio: "L'istruzione non-formale è un processo

[2] Non Formal Education Book: The impact of Non Formal Education on young people and society, AEGEE Europe.

educativo organizzato che ha luogo fuori dal sistema codificato dell'istruzione e della formazione e non porta di norma ad un risconoscimento. Le persone vi partecipano su base volontaria e prendono parte attiva al processo di apprendimento."

Apprendimento informale. Sempre nell'ambito dell'EQF, devono essere valutate anche conoscenze (*knowledge*), abilità (*skills*), competenze (*competencies*) che non sono state acquisite nelle scuole, negli enti di formazione e nelle università, vale a dire nel quadro dei sistemi formali dell'istruzione a livello nazionale, ma in situazioni familiari e ricreative. Competenze linguistiche, interculturali e personali rientrano in questo ambito. Nell'*European Definitions Framework*, l'apprendimento informale è definito come "un apprendimento che risulta da attività quotidiane collegare al lavoro, alla famiglia o al divertimento. Non è organizzato o strutturato in termini di obiettivi, tempistica o materiali didattici. In molti casi è non intenzionale dal punto di vista di chi apprende."[3]

L'attenzione rispetto a "quello che si sta pensando" si sta spostando su "quello che qualcuno è in grado di fare" al termine di un processo di apprendimento[4]. In Europa si vanno quindi modificando dei paradigmi: non è tanto importante il fatto di passare un esame ma quello che si è realmente appreso e che si sa fare. È importante quali problemi si sanno risolvere, quali riflessioni si sanno avviare in maniera autonoma. Per questo, ci si orienta sempre di più alla costruzione di percorsi modulari rispetto a rigidi programmi di apprendimento preordinati.

Cosa sono ed a cosa servono i *Risultati di Apprendimento*?

1.2. Risultati di Apprendimento (*Learning Outcomes*)

I Risultati di Apprendimento sono definiti come la definizione di quello che un discente "sa, comprende ed è in grado di fare al termine di un processo di apprendimento". Esse sono suddivise in conoscenze (*knowledge*), abilità

[3] Ibid, p. 50. CEDEFOP 2004.

[4] Fuchs, Sandra: Leitfaden zur Formulierung von Lernergebnissen in der Erwachsenenbildung. Münchner Volkshochschule GmbH. München 2012. Fuchs, Sandra: Der Deutsche Qualifikationsrahmen - Chance für die VHS? Handreichung im Projekt EU Transfer; Fuchs, Sandra: ECTS und ECVET - auf einen Blick. Handreichung. Projekt EU Transfer, April 2011.

(*skills*), competenze (*competencies*), che possono essere usati per scopi diversi. Esse vengono brevemente analizzate per ogni unità formativa coerente ed autonoma che identifica una qualifica e sono i riferimenti per costruire i percorsi di apprendimento e le relative verifiche finali. Esse variano ovviamente in rapporto ai diversi livelli e normalmente utilizzano verbi come quelli seguenti: analizzare, applicare, valutare, raccogliere, organizzare, caratterizzare, scegliere, chiarire, classificare, concludere, controllare, costruire, definire, descrivere, sviluppare, descrivere, rappresentare, differenziare, dimostrare, discutere, impiegare, utilizzare, esaminare, spiegare, esprimere, identificare, ispezionare, giudicare, elencare, collocare, gestire, nominare, operare, mettere in pratica, provare, preparare, predisporre, chiedere, argomentare, riconoscere, ripetere, registrare, rivedere, programmare, mettere a punto, tracciare, risolvere, sintetizzare, riassumere, specificare, testare, sottolineare, evidenziare, valicare, ecc.

I LO possono essere acquisiti indipendentemente dal luogo e dale metodologie di apprendimento, in contesti formali e non-formali.

Cosa si intende per "conoscenza" nell' EQF?

1.2.1. Conoscenza sono fatti, principi, teorie e pratiche professionali che risultano dall'elaborazione di elementi di un'apprendimento. Alcuni Autori la definiscono così:

"Conoscenza è qualcosa che appare come manifestazione concreta dell'intelligenza astratta, ma è in realtà il risultato di un'interazione fra intelligenza (*capacità di apprendere*) ed una situazione (*opportunità di apprendimento*), vale a dire è costruita socialmente più della semplice intelligenza.

La conoscenza comprende teorie e concetti insieme a conoscenze "tacite", che risultano dall'esperienza acquisita nello svolgere determinati compiti. Comprendere fa riferimento all'aspetto più olistico dei processi e dei contesti e può essere distinto in ***sapere-perché*** rispetto a ***sapere-che***.

Una distinzione che viene spesso proposta tra conoscenza generale, che è essenziale indipendentemente da qualsivoglia contesto occupazionale ovvero tanto fondamentale da essere ritenuta una conoscenza di base, e conoscenza

settoriale o di uno specifico gruppo di occupazioni e che è quindi normale attendersi solo in questo tipo di contesto"[5].

Che cosa sono le "abilità" dell'EQF?

1.2.2. Abilità sono la capacità di operare nella pratica sulla base di doti naturali o acquisite: di norma le abilità sono riferibili ad un'area specifica e sono collegate alla capacità di assolvere compiti e di affrontare problemi più rapidamente. Ovviamente coinvolgono anche capacità cognitive (logica, intuizione, creatività) che aumentano la "destrezza" dell'operatore e lo aiutano ad adottare i metodi, i materiali e gli strumenti più adeguati.

Gli Autori già citati definiscono così le abilità:

"sono identificate in riferimento ad un livello di prestazione dal punto di vista dell'accuratezza e della rapidità di esecuzione di un compito specifico (*skilled performance*)". Possono essere abilità fisiche o psicofisiche così come mentali e cognitive"[6]. L'abilità, secondo gli Autori è anche: "un comportamento organizzato, orientato allo scopo, che si è acquisito tramite la pratica e che viene svolto con un corretto apporto di sforzo." Alcuni autori hanno sviluppato una classificazione in tre fasi per l'acquisizione di una abilità:

(1) **fase cognitiva** di comprensione della natura del compito da svolgere e di come dovrebbe essere assolto, che richiede un processo conoscitivo consapevole.

(2) **fase associativa** che comprende indicazioni collegate più direttamente al modo corretto di svolgere un'azione e minori interferenze da sollecitazioni esterne.

(3) **fase di autonomia** nella quale le azioni sono "automatiche", cioè a dire che richiedono minor livello di coscienza.

Le abilità hanno alcune caratteristiche specifiche interessanti:

- Si sviluppano con la pratica nel tempo;

[5] Delamae-Le Deist, Francoise; Stringfellow, Emma; Winterton, Jonathan: Typology of knowledge, skills and competences: clarification of the concept and prototype. General EU-documents, cedefop 6 4.pdf. European Centre for the Development of Vocational Training, 2006, p.26.

[6] Ibid.

- Sono orientate a obiettivi in corrispondenza di richieste dap arte dell'ambiente esterno;
- Sono acquisiti quando le componenti del comportamento sono strutturate in passi coerenti;
- Le esigenze cognitive si riducono via via che l'abilità si va sviluppando[7].

Altri Autori distingono Quattro tipologie di abilità:

1. abilità percettive;
2. abilità di selezione della risposta;
3. abilità motorie;
4. abilità nel risolvere di problemi.

Esse vengono così descritte: "**Abilità percettive** sono in gioco quando emerge l'abilità di operare distinzioni e valutazioni; situazioni più complesse richiedono attenzione e capacità di controllo per operare, anche se molti compiti che in una fase iniziale richiedono attenzione divengono poi automatici.

L'abilità di selezionare la risposta appropriate può essere sviluppata con la pratica; il tempo di reazione è condizionato dal numero di alternative e può essere ridotto fornendo informazioni preliminary e così riducendo il numero delle possibili alternative.

Le abilità motorie sono gli aspetti manuali dell'attività, come la velocità e la precisione del movimento fisico, vale a dire la "destrezza" con cui viene assolto il compito.

Le abilità nel risolvere problemi dipende dai modelli intellettuali e mentali e può essere acquisita attraverso la pratica."[8]

Cosa sono le "competenze" nell'EQF?

1.2.3. Le Competenze sono capacità comprovate, conoscenze, abilità personali o sociali che rendono la persona competente in grado di operare in modo appropriato nelle situazioni di lavoro e di apprendimento. Esperienza, motivazione e attitudini adeguate ad uno specifico ambiente di lavoro sono essenziali. I professionisti competenti sono capaci di valutare un problema, definire un'idonea strategia per la sua soluzione e metterla in atto con

[7] Ibid, p. 192.

[8] Ibid, Proctor and Dutta, pages 28-29.

successo. La competenze sono importanti sono determinanti per la nostra vita personale e professionale: chi è motivato per un lavoro, ma non è competente nel farlo, rischia di fallire nel compito.

Nella lingua inglese c'è una distinzione fra "essere competente" e "avere delle competenze": il primo termine indica che qualcuno è capace di svolgere un compito nella maniera ideale, mentre il secondo significa che qualcuno "possiede le qualità necessarie per operare in modo competente".[9] La categoria della competenza è la più largamente discussa delle tre individuate dall'EQF. È stata definita in molti diversi modi e la sua definizione tende a restare piuttosto vaga. Alcuni studiosi chiamano competenza un "concetto fumoso" ritenendo "che sia impossibile identificare o definire una teoria coerente per giungere ad una definizione in grado di mettere d'accordo tutti i diversi modi con cui il termine viene utilizzato."[10] Resta il fatto che tutti siamo in grado di distinguere in modo immediate e diretto una persona competente da una che non lo è – il che dimostra che se è difficile una definizione teorica del concetto, la sua applicazione pratica è di impatto estremamente concreto.

Caratteristiche della competenza professionale:

1. capacità ed abilità generali e specialistiche sul piano cognitivo ed intellettuale;
2. interazione efficace con l'ambiente;
3. conoscenza ampia generale e di dettaglio di un ambito lavorativo;
4. capacità di auto-controllo;
5. orientamento verso la crescita personale e motivazione a eccellere;
6. ricerca di livelli ottimali di prestazione;
7. comprensione piena di cosa è necessario per svolgere un ruolo e i relativi compiti;
8. capacità strategica e di coordinamento di abilità che permettono di svolgere in modo efficace una missione;
9. sicurezza nella gestione di routine e sub-routine;
10. capacità generale di risolvere problemi in ambito professionale;

---

9 Ibid.

10 Ibid, p. 29.

11. capacità metacognitive che attivano la riflessione e la valutazione dei risultati;
12. fiducia in se stessi e consapevolezza, realistica e positiva conoscenza di se stessi.

La competenza si divide in diverse categorie, che ogni Paese tende a chiamare in modo leggermente diverso.

Le tre principali sono:

1. competenza personale e sociale;
2. competenza funzionale e metodologica;
3. competenza conoscitiva e professionale.

Vediamole in maggiore dettaglio:

Competenza sociale: aperture mentale, capacità di laro in gruppo e di gestione dei conflitti; abilità e volontà di cooperare con altri in modo responsabile; abilità di stabilire relazioni su basi di parità fondate sul reciproco scambio; capacità di essere empatici, di comunicare, collaborare e accordarsi in maniera costruttiva.

Competenza personale: autovalutazione, fiducia in se stessi, autonomia, abilità di lavorare sotto pressione, spirito di iniziativa.

Competenza di metodo: capacità di analisi; abilità di strutturare e illustrare contenuti per la discussione; capacità di argomentare, esporre, utilizzare strumenti diversi per gestire le informazioni, capacità di insegnare adottando metodi diversi.

Competenza funzionale: Capacità e volontà di affrontare e risolvere problemi personali e lavorativi orientandosi per obiettivi e priorità sulla base di appropriate linee di azione; abilità di valutare I risultati e di adottare strategie alternative e correttive.

Competenza professionale: acquisita principalmente in ambito scolastico, formative e universitario, comprende la conoscenza generale della materia, la conoscenza delle specificità fino al dettaglio di un certo ambito professionale.

I termini seguenti si collegano al concetto di competenza:

- comunicazione

- autonomia
- responsibilità
- riflessività
- capacità di apprendere
- spirito di collaborazione
- capacità di direzione
- assertività
- sensibilità umana

2. Integrazione dei Risultati di Apprendimento Eco-Qualify nel sistema EQF ed ECVET

Qui di seguito la descrizione analitica delle Unità Chiave e dei Risultati di Apprendimento organizzati per Profilo Professionale, seguendo la metodologia EQF /ECVET, così come riassunto nella Tavola 4 della Metodologia.

2.1 Apprendista Commesso generico nell'agro-alimentare

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
1	**Conoscenze di base della vendita al dettaglio**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
1.1	**Conoscenze di base per la vendita**	**4**	**40**

Qualifica	livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Apprendista Commesso generico nell'agro-alimentare	**-**	**1**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornirà all'allievo conoscenze, abilità e competenze sui seguenti temi:

- Conoscenze di base sull'agricoltura biologica, stoccaggio dei prodotti, sicurezza sul lavoro, HACCP e tecniche della comunicazione (C)
- Abilità di collaborare nell'attività di vendita al dettaglio (A)
- Lavorare sotto supervisione in negozio di prodotti bio (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 1.1 Agricoltura Biologica
LO 1.3.2 Gestione Merci
LO 1.4.2 Sicurezza nei luoghi di lavoro
LO 1.4.3 Igiene agro-alimentare e HACCP
LO 1.5.1 Tecniche della comunicazione
LO 1.6.1 ICT e informatica applicata

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 1.1 **Agricoltura biologica**	Conoscere i principi base dell'agricoltura biologica, in special modo le differenze rispetto a quella convenzionale.	Collaborare con colleghi più esperti nell'ambito delle attività di vendita.	Controllare le caratteristiche dei prodotti biologici con particolare attenzione alla certificazione ed all'etichettature.
LO 1.3.2 **Gestione merci**	Conoscere i criteri principali per la gestione e la conservazione dei prodotti biologici.	Collaborare con colleghi più esperti nella corretta gestione e conservazione dei prodotti agro-alimentari biologici.	Adottare misure appropriate per la gestione e la conservazione dei prodotti agro-alimentari bio.
LO 1.4.2 **Sicurezza nei luoghi di lavoro**	Conoscere i principi e le procedure essenziali per garantire la sicurezza nei luoghi di lavoro.	Operare nel negozio seguendo i criteri e le procedure della sicurezza nei luoghi di lavoro.	Adottare comportamenti corretti ai fini della sicurezza, seguendo le istruzioni del supervisore.
LO 1.4.3 **Igiene agro-alimentare e HACCP**	Conoscere i principi e le procedure essenziali in tema di igiene agro-alimentare e di HACCP.	Operare nel negozio prestando attenzione ai criteri ed alle procedure di igiene ed HACCP.	Adottare le misure di igiene e HACCP, seguendo le istruzioni del supervisore.
LO 1.5.1 **Tecniche della comunicazione**	Conoscere i principi base per comunicare con clienti e colleghi.	Mettere in pratica le tecniche di base per comunicare correttamente con colleghi e clienti.	Curare la comunicazione inter-personale, sotto la guida del supervisore.
LO 1.6.1 **ICT e informatica applicata**	Conoscere le basi dell'informatica per l'ufficio e degli strumenti web.	Utilizzare gli strumenti di informatica per l'ufficio e di comunicazione web nel lavoro.	Utilizzare strumenti di informatica e comunicazione web per ufficio, sotto supervisione.

Sistemi di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Livello delle conoscenze essenziali nelle tematiche descritte.
2. Verifica pratica	2. Livello di capacità di assolvere compiti di base.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
2	**Conoscenza del Prodotto**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
1.2	**Conoscenza del prodotto I, Prodotti Freschi**	**4**	**40**

Qualifica	livello di qualifica secondo NQF	livello di qualifica secondo EQF
Apprendista Commesso generico nell'agro-alimentare	**-**	**1**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornirà all'allievo conoscenze, abilità e competenze sui seguenti temi:

- Conoscenze di base sui prodotti freschi (C)
- Abilità nel collaborare nella vendita (A)
- Lavorare nel negozio sotto supervisione (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 2.1 Frutta e verdura
LO 2.2 Pane e Prodotti da Forno
LO 2.3 Latte e derivati
LO 2.4 Formaggi
LO 2.5 Carni
LO 2.6 Pesce

Subjects of LOs	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 2. **Frutta e verdura**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di frutta e verdura certificate biologiche.
LO 2.2 **Pane e prodotti da forno**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di pane e prodotti da forno certificati biologici.
LO 2.3 **Latte e derivati**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di latte e derivati certificati biologici.
LO 2.4 **Formaggi**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di formaggi certificati biologici.
LO 2.5 **Carni**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di carni certificate biologiche.
LO 2.6 **Pesce**	Conoscenze di base delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Svolgere con precisione i compiti assegnati dal supervisore nella vendita di pesce certificato biologico.

Sistemi di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Livello delle conoscenze essenziali nelle tematiche descritte.
2. Verifica pratica	2. Livello di capacità di assolvere compiti di base.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

2.2 Commesso Junior Punto Vendita dei Prodotti Biologici

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
1	**Conoscenze di base della vendita al dettaglio**

Unità	Titolo	Crediti	Ore per Validazione
2.1	**Conoscenze di base per la vendita**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Junior Punto Vendita dei Prodotti Biologici	**-**	**2**

Descrizione dell'unità:

L'unità fornisce alll'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze di base sull'agricoltura biologica, la gestione delle merci, la sicurezza nei luoghi di lavoro, HACCP e comunicazione (C)
- Abilità nell'operare nella vendita al dettaglio, assistendo il personale di vendita (A)
- Lavorare in non completa autonomia nel punto vendita (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 1.1 Agricoltura Biologica
LO 1.3.2 Gestione Merci
LO 1.4.2 Sicurezza nei luoghi di lavoro
LO 1.4.3 Igiene agro-alimentare e HACCP
LO 1.5.1 Tecniche della comunicazione
LO 1.6.1 ICT e informatica applicata

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 1.1 **Agricoltura Biologica**	Conoscere le tecniche dell'agricoltura biologica in comparazione con quella convenzionale.	Supportare attivamente il commesso nella vendita di prodotti certificati da agricoltura biologica.	Controllare le caratteristiche dei prodotti biologici, con particolare attenzione alla certificazione, etichettatura e qualità del prodotto.
LO 1.3.2 **Gestione delle merci**	Conoscere come immagazzinare e conservare prodotti biologici certificati in modo appropriato.	Saper operre in modo appropriato nello stoccaggio e nella conservazione dei prodotti agro-alimentari certificati biologici.	Stoccare e conservare prodotti agro-alimentari certificati biologici, verificano la qualità dei prodotti e raccogliendo tutta la necessaria documentazione.
LO 1.4.2 **Sicurezza nei luoghi di lavoro**	Conoscere in modo approfondito le regolamentazioni sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.	Saper seguire e verificare le procedure di sicurezza nel luogo di lavoro.	Applicare in modo appropriato le procedure che garantiscono la sicurezza nel luogo di lavoro.
LO 1.4.3 **Igiene agro-alimentare e HACCP**	Conoscenza approfondita dell'igiene agro-alimentare e delle procedure HACCP.	Saper operare seguendo le procedure e le norme dell'igiene agro-alimentare e dell'HACCP.	Applicare corrette misure di igiene agro-alimentare e HACCP in collaborazione con il commesso.
LO 1.5.1 **Tecniche della Comunicazione**	Buona conoscenza delle tecniche di comunicazione in ambiente di lavoro.	Saper collaborare nella vendita utilizzando in modo appropriato le tecniche di base della comunicazione.	Affiancare il commesso nel comunicare in modo efficace coi clienti.
LO 1.6.1 **ICT e informatica applicata**	Buona conoscenza degli strumenti informatici per ufficio e degli strumenti web.	Saper utilizzare gli strumenti informatici per ufficio e gli strumenti di comunicazione web nelle attività quotidiane.	Collaborare con il commesso e altri colleghi nell'utilizzazione appropriata degli strumenti informatici.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Livello di capacità di svolgere i compiti assegnati.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
2	**Conoscenza del Prodotto I**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
2.2	**Conoscenza del prodotto I, Prodotti Freschi**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Junior **Punto Vendita dei Prodotti Biologici**	**-**	**2**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze di base sull'agricoltura biologica, la gestione delle merci, la sicurezza nei luoghi di lavoro, HACCP e comunicazione (C)
- Abilità nell'operare nella vendita al dettaglio, assistendo il personale di vendita (A)
- Lavorare in non completa autonomia nel punto vendita (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 2.1 Frutta e verdura
LO 2.2 Pane e Prodotti da Forno
LO 2.3 Latte e derivati
LO 2.4 Formaggi
LO 2.5 Carni
LO 2.6 Pesce

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 2.1 **Frutta e verdura**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Collaborare attivamente con il commesso nella vendita di frutta e verdura certificate biologiche.
LO 2.2 **Pane e prodotti da forno**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici..	Collaborare attivamente con il commesso nella vendita di pane e prodotti da forno certificati biologici.
LO 2.3 **Latte e derivati**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Collaborare attivamente con il commesso nella vendita di latte e derivati certificati biologici.
LO 2.4 **Formaggi**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Collaboare con il commesso nella vendita di formaggi certificati biologici.
LO 2.5 **Carni**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Collaborare con il commesso nella vendita di carni certificate biologiche.
LO 2.6 **Pesce**	Conoscenza puntuale delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Operare nel negozio tenendo conto delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Collaborare con il commesso nella vendita di pesce certificato biologico.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Livello di capacità di svolgere i compiti assegnati.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
3	**Conoscenza di prodotto, II**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
2.3	**Conoscenza di prodotto, II Prodotto Confezionato**	**7**	**70**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Junior Punto Vendita dei Prodotti Biologici	**-**	**2**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze di base sull'agricoltura biologica, la gestione delle merci, la sicurezza nei luoghi di lavoro, HACCP e comunicazione (C)
- Abilità nell'operare nella vendita al dettaglio, assistendo il personale di vendita (A)
- Lavorare in non completa autonomia nel punto vendita (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 3.1 Prodotti secchi
LO 3.2 Cereali e Granaglie
LO 3.3 Frutta secca e a guscio
LO 3.4 Semi e Germogli
LO 3.5 Olii e Grassi
LO 3.6 Miele, Zuccheri e dolcificanti
LO 3.7 Spezie
LO 3.8 Bevande alcooliche e non
LO 3.9 Tè e Caffè
LO 3.10 Alimenti per bambini
LO 3.11 Dolciumi
LO 3.12 Prodotti Congelati
LO 3.13 Merendine
LO 3.14 Prodotti semi-lavorati

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.1 **Prodotti Secchi**	Conoscere le specifiche caratteristiche dei prodotti secchi certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità dei prodotti secchi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio i prodotti secchi certificati biologici.
LO 3.2 **Cereali e Granaglie**	Conoscere le specifiche caratteristiche di cereali e granaglie certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità di cereali e granaglie certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio granaglie e cereali certificati biologici.
LO 3.3 **Frutta Secca e a Guscio**	Conoscere le specifiche caratteristiche della frutta secca e a guscio certificata biologica.	Tenere in considerazione le particolarità di frutta secca e a guscio certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio frutta secca e a guscio certificata biologica.
LO 3.4 **Semi e germogli**	Conoscere le specifiche caratteristiche di semi e germogli certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità di semi e germogli certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio semi e germogli certificati biologici.
LO 3.5 **Olii e Grassi**	Conoscere le specifiche caratteristiche di olii e grassi certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità di olii e grassi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio olii e grassi certificati biologici.
LO 3.6 **Miele, Zuccheri e dolcificanti**	Conoscere le specifiche caratteristiche di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.
LO 3.7 **Spezie**	Conoscere le specifiche caratteristiche delle spezie certificate biologiche.	Tenere in considerazione le particolarità delle spezie certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio spezie certificate biologiche.
LO 3.8 **Bevande**	Conoscere le specifiche caratteristiche delle bevande certificate biologiche.	Tenere in considerazione le particolarità di bevande certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio bevande certificate biologiche.
LO 3.9 **Tè e Caffè**	Conoscere le specifiche caratteristiche di tè e caffè certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità di tè e caffè certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio tè e caffè certificati biologici.
LO 3.10 **Alimenti per l'Infanzia**	Conoscere le specifiche caratteristiche degli alimenti per l'infanzia certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità degli alimenti per l'infanzia certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio alimenti per l'infanzia certificati biologici.
LO 3.11 **Dolciumi**	Conoscere le specifiche caratteristiche dei dolciumi certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità dei dolciumi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio dolciumi certificati biologici.
LO 3.12 **Prodotti Congelati**	Conoscere le specifiche caratteristiche dei prodotti congelati certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità dei prodotti congelati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio prodotti congelati caffè certificati biologici.

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.13 **Merendine**	Conoscere le specifiche caratteristiche delle merendine certificate biologiche.	Tenere in considerazione le particolarità delle merendine certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio merendine certificate biologiche.
LO 3.14 **Semi-lavorati**	Conoscere le specifiche caratteristiche dei semilavorati certificati biologici.	Tenere in considerazione le particolarità dei semi-lavorati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Collaborare attivamente con il commesso per gestire in negozio semi-lavorati certificati biologici.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Livello di capacità di svolgere i compiti assegnati.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

2.3 Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
1	**Conoscenze di base della vendita al dettaglio**

Numero unità	titolo	Crediti	Ore valutazione
3.1	**Conoscenze di base per la vendita**	**9**	**90**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**3**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze consolidate sul commercio dei prodotti certificate biologici (C)
- Capacità di effettuare la vendita di prodotti certificati biologici (S)
- Effettuare attività di vendita al dettaglio in autonomia (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

1.2.1 Fair Trade
1.2.2 Protezione dell'ambiente
1.2.3. Produzione agricola e trasformazione prodotti bio
1.2.4. Responsabilità sociale di impresa
1.3.1. Gestione ordinativi
1.3.2. Gestione Merci
1.3.3. Certificazione ed Etichettatura
1.3.4. Presentazione dei prodotti nel punto vendita
1.4.2. Sicurezza nei luoghi di lavoro
1.4.3. Igiene agro-alimentare e HACCP
1.5.1. Tecniche di comunicazione
1.5.2. Comunicare nella vendita
1.5.3. Customer Care
1.6.1. ICT e Informatica applicata

argomento	conoscenze	abilità	competenze
LO 1. **Agricoltura Biologica**	Conoscenza della tecnica dell'agricoltura biologica, dei relative regolamenti e sistemi di certificazione, dei vantaggi e delle differenze rispetto all'agricoltura convenzionale.	Saper spiegare le principali caratteristiche dell'agricoltura biologica durante le attività di vendita, illustrando al cliente vantaggi e peculiarità.	Controllare la qualità della merce, verificare la correttezza della certificazione accompagnatoria, richiedere informazioni su aspetti tecnico-produttivi.
LO 1.2.1 **Fair Trade**	Conoscenza dei principi, dei vantaggi e dei sistemi di certificazione del Fair Trade.	Saper illustrare al cliente le specificità dei prodotti del Fair Trade, evidenziandone i vantaggi e spiegando la ragione delle differenze di prezzo.	Controllare la qualità della merce, verificare la correttezza della certificazione accompagnatoria, richiedere informazioni su aspetti tecnico-produttivi.
LO 1.2.2 **Protezione dell'ambiente**	Conoscenza dei principi base delle misure di difesa dell'ambiente, risparmio energetico, recupero e riciclaggio, in particolare degli imballaggi.	Saper prevenire sprechi energetici, limitare la produzione di scarti, rifiuti e imballaggi, sensibilizzando colleghi e consumatori.	Controllare i consumi energetici, scarti e imballaggi, adottando le misure più opportune per ridurre l'impatto sull'ambiente.
LO 1.2.3 **Produzione e trasformazione dei prodotti bio**	Conoscenza delle tecniche di produzione e trasformazione dei prodotti agro-alimentari biologici e dei relative regolamenti.	Saper analizzare e illustrare le caratteristiche di produzione e trasformazione dei prodotti certificati biologici, tenendo presenti i prodotti non ammessi e le tecniche non compatibili.	Controllare le caratteristiche dei prodotti dal punto di vista della tecnica di produzione e trasformazione.
LO 1.3.1 **Gestione degli ordinativi**	Conoscenza di base delle tecniche del ciclo di approvvigionamento, delle criticità e delle stagionalità.	Saper valutare le esigenze di approvvigionamento del punto vendita con tempestività e precisione.	Collaborare attivamente nella programmazione degli acquisti e nella gestione delle scorte, in relazione alle attività di vendita.
LO 1.3.2 **Gestione merci**	Conoscenza di base della gestione delle merci, dal punto di vista degli stock e della conservazione.	Saper valutare le esigenze specifiche dei prodotti in vendita dal punto di vista della conservazione.	Collaborare alla corretta gestione del magazzino e all'applicazione di idonee tecniche di conservazione delle merci.
LO 1.3.3 **Certificazione ed etichettatura**	Conoscenza dei principali regolamenti in materia di certificazione, controllo ed etichettatura delle merci certificate biologiche.	Saper analizzare e spiegare le caratteristiche delle certificazioni e delle etichette che accompagnano le merci presenti nel punto vendita.	Controllare in modo sistematico la correttezza delle etichette dei prodotti presenti nel punto vendita.
LO 1.3.4 **Presentazione dei prodotti**	Conoscenza delle tecniche di base relative alla presentazione ed alla disposizione dei prodotti.	Saper adottare soluzioni creative ed efficaci per disporre e presentare la merce ai clienti del punto vendita.	Prestare costante attenzione al modo con cui le merci sono disposte e presentate al cliente, sensibilizzando i collaboratori al riguardo.
LO 1.4.2 **Sicurezza nei**	Conoscenza consolidata di norme e procedure che garantiscono la sicurezza nei	Saper applicare e controllare che siano in essere le appropriate misure che debbono	Seguire costantemente tutte le procedure e le misure previste dal sistema di

argomento	conoscenze	abilità	competenze
luogi di lavoro	luoghi di lavoro.	garantire la sicurezza nel luogo di lavoro.	sicurezza sul posto di lavoro adottato nel punto vendita, sensibilizzando al riguardo i collaboratori.
LO 1.4.3 **Igiene agro-alimentare e HACCP**	Conoscenza consolidate dei principi e delle procedure che garantiscono l'igiene degli alimenti, con particolare attenzione all'HACCP.	Saper mettere in atto le appropriate misure e procedure previste dai sistemi di igiene agro-alimentare e HACCP adottati nel punto vendita.	Seguire costantemente le procedure e le misure previste dai sistemi di igiene agro-alimentare e HACCP adottati nel negozio, sensibilizzando i collaboratori.
LO 1.5.1. **Tecniche della Comunicazione**	Conoscenza consolidate delle principali tecniche che facilitano la comunicazione in contesti di lavoro.	Saper comunicare in modo corretto ed efficace con fornitori, colleghi, superiori e clienti.	Prestare specifica attenzione alle modalità di comunicazione all'interno del punto vendita e con fornitori e clienti.
LO 1.5.1. **Comunicare nella vendita**	Conoscenza di base delle tecniche di comunicazione specificamente concepite per rendere più efficace l'attività di vendita.	Essere in grado di informare il cliente, di illustrare le caratteristiche di qualità e di prezzo della merce, prestando attenzione a obiezioni ed eventuali reclami.	Collaborare costantemente con colleghi e superiori per adottare le più efficaci strategie di comunicazione all'interno del punto vendita e verso interlocutori esterni.
LO 1.5.3. **Customer Care**	Conoscenza di base dei principi e delle tecniche della Customer Care più idonee nel contesto della vendita al dettaglio.	Saper utilizzare in modo appropriato e realistico il Customer Care per migliorare il rapporto con il cliente e la sua fidelizzazione.	Collaborare con colleghi e supervisori per migliorare le relazioni con i clienti durante e dopo la vendita.
LO 1.6.1 **ICT e informatica applicata**	Buona conoscenza degli strumenti di automazione d'ufficio e degli strumenti web.	Utilizza in modo efficiente gli strumenti informatici per il lavoro d'ufficio e per la comunicazione.	Collabora in modo autonomo nella elaborazione e condivisione delle informazioni mediante l'uso degli strumenti informatici a disposizione nel punto vendita.

Procedura di valutazione	**Criteri di valutazione**
1. Test	1. Conoscenza consolidata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di svolgere in autonomia attività di vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
2	**Conoscenza del Prodotto I**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
3.2	**Conoscenza del prodotto I, Prodotti Freschi**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**3**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze consolidate sul commercio dei prodotti certificate biologici (C)
- Capacità di effettuare la vendita di prodotti certificate biologici (S)
- Effettuare attività di vendita al dettaglio in autonomia (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 2.1 Frutta e verdura
LO 2.2 Pane e Prodotti da Forno
LO 2.3 Latte e derivati
LO 2.4 Formaggi
LO 2.5 Carni
LO 2.6 Pesce

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 2.1 **Frutta e verdura**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Essere autonomo nella vendita di frutta e verdura certificate biologiche.
LO 2.2 **Pane e prodotti da forno**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici..	Essere autonomo nella vendita di pane e prodotti da forno certificati biologici.
LO 2.3 **Latte e derivati**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Essere autonomo nella vendita di latte e derivati certificati biologici.
LO 2.4 **Formaggi**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Essere autonomo nella vendita di formaggi certificati biologici.
LO 2.5 **Carni**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Essere autonomo nella vendita di carni certificate biologiche.
LO 2.6 **Pesce**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Gestire la vendita tenendo conto delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Essere autonomo nella vendita di pesce certificato biologico.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza consolidata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di svolgere in autonomia attività di vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
3	**Conoscenza di prodotto, II**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
3.3	**Conoscenza di prodotto, II Prodotto Confezionato**	**7**	**70**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**3**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze consolidate sul commercio dei prodotti certificate biologici (C)
- Capacità di effettuare la vendita di prodotti certificate biologici (S)
- Effettuare attività di vendita al dettaglio in autonomia (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 3.1 Prodotti secchi
LO 3.2 Cereali e Granaglie
LO 3.3 Frutta secca e a guscio
LO 3.4 Semi e Germogli
LO 3.5 Olii e Grassi
LO 3.6 Miele, Zuccheri e dolcificanti
LO 3.7 Spezie
LO 3.8 Bevande alcooliche e non
LO 3.9 Tè e Caffè
LO 3.10 Alimenti per bambini
LO 3.11 Dolciumi
LO 3.12 Prodotti Congelati
LO 3.13 Merendine
LO 3.14 Prodotti semi-lavorati

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.1 **Prodotti Secchi**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche dei prodotti secchi certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità dei prodotti secchi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita dei prodotti secchi certificati biologici.
LO 3.2 **Cereali e Granaglie**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di cereali e granaglie certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di cereali e granaglie certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di granaglie e cereali certificati biologici.
LO 3.3 **Frutta Secca e a Guscio**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche della frutta secca e a guscio certificata biologica.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di frutta secca e a guscio certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di frutta secca e a guscio certificata biologica.
LO 3.4 **Semi e germogli**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di semi e germogli certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di semi e germogli certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di semi e germogli certificati biologici.
LO 3.5 **Olii e Grassi**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di olii e grassi certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di olii e grassi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di olii e grassi certificati biologici.
LO 3.6 **Miele, Zuccheri e dolcificanti**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.
LO 3.7 **Spezie**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche delle spezie certificate biologiche.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità delle spezie certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di spezie certificate biologiche.
LO 3.8 **Bevande**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche delle bevande certificate biologiche.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di bevande certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di bevande certificate biologiche.
LO 3.9 **Tè e Caffè**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche di tè e caffè certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità di tè e caffè certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di tè e caffè certificati biologici.
LO 3.10 **Alimenti per l'Infanzia**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche degli alimenti per l'infanzia certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità degli alimenti per l'infanzia certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di alimenti per l'infanzia certificati biologici.
LO 3.11 **Dolciumi**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche dei dolciumi certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità dei dolciumi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di dolciumi certificati biologici.
LO 3.12 **Prodotti Congelati**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche dei prodotti congelati certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità dei prodotti congelati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di prodotti congelati caffè certificati biologici.
LO 3.13 **Merendine**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche delle merendine certificate	Gestire la vendita valorizzando le particolarità delle merendine certificate biologiche nelle attività	Gestire in autonomia la vendita di merendine certificate biologiche.

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
	biologiche.	di vendita al dettaglio.	
LO 3.14 **Semi-lavorati**	Conoscenza consolidata delle specifiche caratteristiche dei semilavorati certificati biologici.	Gestire la vendita valorizzando le particolarità dei semi-lavorati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Gestire in autonomia la vendita di semi-lavorati certificati biologici.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza consolidata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di svolgere in autonomia attività di vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
4	**Conoscenza di prodotto, III**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
3.4	**Conoscenza di prodotto, III Prodotti non alimentari**	**2,5**	**25**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**3**
Descrizione dell'unità: L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti: • Conoscenze consolidate sul commercio dei prodotti certificate biologici (C) • Capacità di effettuare la vendita di prodotti certificate biologici (S) • Effettuare attività di vendita al dettaglio in autonomia (C)		

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 4.1 Cosmetici
LO 4.2 Olii essenziali
LO 4.3 Detergenti
LO 4.4 Prodotti per la casa
LO 4.5 Tessili
LO 4.6 Cibo per animali

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 4.1 **Cosmetici**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche dei cosmetici certificati biologici.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche dei cosmetici certificati biologici.	Gestire in autonomia la vendita dei cosmetici certificati biologici.
LO 4.2 **Olii Essenziali**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche degli olii essenziali certificati biologici.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche degli olii essenziali certificati biologici.	Gestire in autonomia la vendita degli olii essenziali certificati biologici.
LO 4.3 **Detergenti**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche dei detergenti certificati biologici.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche dei detergenti certificati biologici.	Gestire in autonomia la vendita dei detergenti certificati biologici.
LO 4.4 **Prodotti per la casa**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche dei prodotti per la casa certificati biologici.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche dei prodotti per la casa certificati biologici.	Gestire in autonomia la vendita dei prodotti per la casa certificati biologici.
LO 4.5 **Tessili**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche dei prodotti tessili certificate biologici.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche dei prodotti tessili certificate biologici.	Gestire in autonomia la vendita dei prodotti tessili certificate biologici.
LO 4.6 **Cibo per animali**	Conoscenza consolidata delle caratteristiche del cibo per animali certificato biologico.	Saper valorizzare nella vendita le caratteristiche del cibo per animali certificato biologico.	Gestire in autonomia la vendita del cibo per animali certificato biologico.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza consolidata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di svolgere in autonomia attività di vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
3.5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**	**2,5**	**25**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Commesso Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**3**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Conoscenze consolidate sul commercio dei prodotti certificate biologici (C)
- Capacità di effettuare la vendita di prodotti certificate biologici (S)
- Effettuare attività di vendita al dettaglio in autonomia (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 5.1 Scienza della Nutrizione
LO 5.2 Disturbi alimentari
LO 5.3 Alimentazione salutistica
LO 5.4 Diete e cure nutrizionali
LO 5.5 Integratori alimentari
LO 5.6 Prodotti Officinali

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 5.1 **Scienza della Nutrizione**	Conoscenze dei principi base della scienza della nutrizione.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze della scienza della nutrizione per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente conoscenze di scienza della nutrizione nelle fasi di vendita.
LO 5.2 **Disturbi alimentari**	Conoscenze di base delle cause dei principali disturbi alimentari e della corretta alimentazione.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei principali disturbi alimentari e dei principi di una corretta alimentazione per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente conoscenze sui principali disturbi alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.3 **Alimentazione salutistica**	Conoscenza di base dei criteri dell'alimentazione salutistica.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei criteri base dell'alimentazione salutistica per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente le conoscenze sull'alimentazione salutistica nelle fasi di vendita.
LO 5.4 **Diete e cure nutrizionali**	Conoscenza dei criteri fondamentali per la pratica di diete e cure nutrizionali.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei corretti criteri di applicazione di diete e cure nutrizionali per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente le conoscenze sulla pratica di diete e cure nutrizionali nelle fasi di vendita.
LO 5.5 **Integratori Alimentari**	Conoscenze essenziali sulle caratteristiche degli integratori alimentari.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze sulle principali caratteristiche degli integratori alimentari per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente le conoscenze sugli integratori alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.6 **Prodotti Officinali**	Conoscenze fondamentali sulle caratteristiche dei principali prodotti officinali.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze essenziali sull'impiego dei prodotti officinali per consigliare il cliente.	Utilizzare appropriatamente le conoscenze dei principali prodotti officinali nelle fasi di vendita.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza essenziali dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di svolgere in autonomia attività di vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

2.4 Responsabile di Area nel Punto Vendita di Prodotti Biologici

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
1	**Conoscenze base della vendita al dettaglio prodotti bio**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.1	**Conoscenze base della vendita al dettaglio prodotti bio**	**9**	**90**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 1.2.1 Fair Trade
LO 1.2.2 Protezione dell'ambiente
LO 1.2.3. Produzione Agricola e trasformazione prodotti bio
LO 1.2.4. Responsabilità sociale di impresa
LO 1.3.1. Gestione ordinativi
LO 1.3.2. Gestione Merci
LO 1.3.3. Certificazione ed Etichettatura
LO 1.3.4. Presentazione dei prodotti nel punto vendita
LO 1.4.1. Gestione della Qualità
LO 1.4.2. Sicurezza nei luoghi di lavoro
LO 1.4.3. Igiene agro-alimentare e HACCP
LO 1.5.1. Tecniche di comunicazione
LO 1.5.2. Comunicare nella vendita
LO 1.5.3. Customer Care
LO 1.5.4. Gestione Reclami
LO 1.6.1. ICT e Informatica applicata

argomento	conoscenze	abilità	competenze
LO 1. **Agricoltura Biologica**	Conoscenza avanzata della tecnica dell'agricoltura biologica, dei relative regolamenti e sistemi di certificazione, dei vantaggi e delle differenze rispetto all'agricoltura convenzionale.	Utilizzare le conoscenze sull'agricoltura biologica nella gestione di un'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori nelle attività di controllo della qualità dei prodotti da agricoltura biologica e della certificazione accompagnatoria, gestendo la relativa documentazione e attuando le opportune verifiche nell'area di competenza.
LO 1.2.1 **Fair Trade**	Conoscenza avanzata dei principi, dei vantaggi e dei sistemi di certificazione del Fair Trade.	Utilizzare le conoscenze relative ai sistemi di Fair Trade nella gestione di un'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori nelle attività di controllo della qualità dei prodotti Fair Trade e della certificazione accompagnatoria, gestendo la relativa documentazione e attuando le opportune verifiche nell'area di competenza.
LO 1.2.2 **Protezione dell'ambiente**	Conoscenza avanzata dei principi base delle misure di difesa dell'ambiente, risparmio energetico, recupero e riciclaggio, in particolare degli imballaggi.	Utilizzare le conoscenze relative ai sistemi di protezione ambientale nella gestione di un'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori per assicurare l'applicazione delle procedure di protezione ambientale, gestendo la necessaria documentazione e attuando le opportune verifiche nell'area di competenza.
LO 1.2.3 **Produzione e trasformazione dei prodotti bio**	Conoscenza avanzata delle tecniche di produzione e trasformazione dei prodotti agro-alimentari biologici e dei relative regolamenti.	Utilizzare le conoscenze relative alle tecniche di produzione e trasformazione dei prodotti da agricoltura biologica nella gestione di un'area specializzata del punto vendita.	Sensibilizzare i collaboratori alla verifica costante delle caratteristiche tecnico-produttive dei prodotti trasformati da agricoltura biologica, nell'area specialistica di competenza.
LO 1.3.1 **Gestione degli ordinativi**	Conoscenza avanzata delle tecniche del ciclo di approvvigionamento, delle criticità e delle stagionalità.	Sapere programmare, effettuare e monitorare gli ordinativi nella gestione di un'area specializzata del punto vendita.	Rapportarsi costantemente con il responsabile di negozio nella programmazione degli ordinativi e verificare in tempo reale la situazione degli stessi presso i collaboratori.
LO 1.3.2 **Gestione merci**	Conoscenza avanzata della gestione delle merci, dal punto di vista degli stock e della conservazione.	Seguire tutte le fasi della gestione delle merci (stoccaggio, posizionamento, ritiro, ecc.) nell'area specializzata di competenza nel punto vendita.	Coordinare i collaboratori nella gestione delle merci, gestendo la relativa documentazione e attuando le opportune verifiche nell'area del punto vendita di competenza.
LO 1.3.3 **Certificazione ed etichettatura**	Conoscenza avanzata dei principali regolamenti in materia di certificazione, controllo ed etichettatura delle merci certificate biologiche.	Verificare in modo continuo, mediante interventi opportunamente programmati, il controllo sulle certificazioni e sull'etichettatura dei prodotti in ingresso nell'area del punto vendita di sua competenza.	Coordinare e sensibilizzare i collaboratori nella costante verifica della correttezza delle certificazioni ed etichettature, effettuando costanti controlli, nell'area del punto vendita di sua competenza.

argomento	conoscenze	abilità	competenze
LO 1.3.4 **Presentazione dei prodotti**	Conoscenza avanzata delle tecniche di base relative alla presentazione ed alla disposizione dei prodotti.	Sapere valutare e definire le più appropriate modalità di presentazione dei prodotti nell'area del punto di vendita di sua competenza.	Coordinare i collaboratori affinché le merci siano disposte e presentate al cliente in modo appropriato ed efficace nell'area di sua competenza.
LO 1.4.2 **Sicurezza nei luoghi di lavoro**	Conoscenza avanzata di norme e procedure che garantiscono la sicurezza nei luoghi di lavoro.	Sapere valutare e definire le procedure da adottare nell'area di sua competenza del punto vendita allo scopo di assicurare il rispetto delle norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.	Controllare con continuità che i collaboratori adottino ed applichino nell'area di sua competenza procedure e comportamenti conformi ai sistemi adottati nel punto vendita per il rispetto delle norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.
LO 1.4.3 **Igiene agro-alimentare e HACCP**	Conoscenza avanzata dei principi e delle procedure che garantiscono l'igiene degli alimenti, con particolare attenzione all'HACCP.	Sapere valutare e definire le procedure da adottare nell'area di sua competenza del punto vendita allo scopo di assicurare l'igiene degli alimenti e le procedure HACCP adottate.	Controllare con continuità che i collaboratori adottino ed applichino nell'area di sua competenza procedure e comportamenti conformi ai sistemi adottati nel punto vendita per il rispetto delle norme sull'igiene agro-alimentare e delle procedure HACCP adottate.
LO 1.5.1. **Tecniche della Comunicazione**	Conoscenza avanzata delle principali tecniche che facilitano la comunicazione in contesti di lavoro.	Sapere valutare e definire le più appropriate modalità di comunicazione con clienti, fornitori, collaboratori nell'area del punto di vendita di sua competenza.	Coordinare i collaboratori affinché siano messe in atto le più idonee modalità di sua comunicazione interna ed esterna nell'area del punto vendita di competenza.
LO 1.5.1. **Comunicare nella vendita**	Conoscenza avanzata delle tecniche di comunicazione specificamente concepite per rendere più efficace l'attività di vendita.	Sapere valutare e definire le più appropriate modalità di comunicazione finalizzata specificamente alla vendita nell'area del punto di vendita di sua competenza.	Coordinare i collaboratori affinché essi curino in modo continuo la modalità di comunicazione finalizzata alla vendita, nell'area del punto vendita di sua competenza.
LO 1.5.3. **Customer Care**	Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche della Customer Care più idonee nel contesto della vendita al dettaglio.	Sapere individuare e far applicare le procedure più adeguate per seguire e fidelizzare del cliente, nell'area del punto di vendita di sua competenza.	Coordinare i collaboratori affinché essi applichino in modo costante le procedure per seguire e fidelizzare il cliente, nell'area del punto vendita di sua competenza.
LO 1.6.1 **ICT e informatica applicata**	Conoscenza avanzata degli strumenti di automazione d'ufficio e degli strumenti web.	Definire e far seguire le procedure più pratiche ed efficienti per l'utilizzo coordinato degli strumenti ICT nell'area del punto vendita di sua competenza.	Collabora in modo autonomo nella elaborazione e condivisione delle informazioni mediante l'uso degli strumenti informatici a disposizione nel punto vendita.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
2	**Conoscenza del Prodotto I**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.2	**Conoscenza del Prodotto I Prodotti Freschi**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 2.1 Frutta e verdura
LO 2.2 Pane e Prodotti da Forno
LO 2.3 Latte e derivati
LO 2.4 Formaggi
LO 2.5 Carni
LO 2.6 Pesce

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 2.1 **Frutta e verdura**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di frutta e verdura certificate biologiche.
LO 2.2 **Pane e prodotti da forno**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di pane e prodotti da forno certificati biologici.
LO 2.3 **Latte e derivati**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di latte e derivati certificati biologici.
LO 2.4 **Formaggi**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di formaggi certificati biologici.
LO 2.5 **Carni**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di carni certificate biologiche.
LO 2.6 **Pesce**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di pesce certificato biologico.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
3	**Conoscenza del Prodotto II**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.3	**Conoscenza del Prodotto II Prodotti Confezionati**	**4**	**70**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 3.1 Prodotti secchi
LO 3.2 Cereali e Granaglie
LO 3.3 Frutta secca e a guscio
LO 3.4 Semi e Germogli
LO 3.5 Olii e Grassi
LO 3.6 Miele, Zuccheri e dolcificanti
LO 3.7 Spezie
LO 3.8 Bevande alcooliche e non
LO 3.9 Tè e Caffè
LO 3.10 Alimenti per bambini
LO 3.11 Dolciumi
LO 3.12 Prodotti Congelati
LO 3.13 Merendine
LO 3.14 Prodotti semi-lavorati

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.1 **Prodotti Secchi**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche dei prodotti secchi certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità dei prodotti secchi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita dei prodotti secchi certificati biologici.
LO 3.2 **Cereali e Granaglie**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di cereali e granaglie certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di cereali e granaglie certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di granaglie e cereali certificati biologici.
LO 3.3 **Frutta Secca e a Guscio**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche della frutta secca e a guscio certificata biologica.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di frutta secca e a guscio certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di frutta secca e a guscio certificata biologica.
LO 3.4 **Semi e germogli**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di semi e germogli certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di semi e germogli certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di semi e germogli certificati biologici.
LO 3.5 **Olii e Grassi**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di olii e grassi certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di olii e grassi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di olii e grassi certificati biologici.
LO 3.6 **Miele, Zuccheri e dolcificanti**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.
LO 3.7 **Spezie**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche delle spezie certificate biologiche.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità delle spezie certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di spezie certificate biologiche.
LO 3.8 **Bevande**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche delle bevande certificate biologiche.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di bevande certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di bevande certificate biologiche.
LO 3.9 **Tè e Caffè**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche di tè e caffè certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità di tè e caffè certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di tè e caffè certificati biologici.
LO 3.10 **Alimenti per l'Infanzia**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche degli alimenti per l'infanzia certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità degli alimenti per l'infanzia certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di alimenti per l'infanzia certificati biologici.

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.11 **Dolciumi**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche dei dolciumi certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità dei dolciumi certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di dolciumi certificati biologici.
LO 3.12 **Prodotti Congelati**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche dei prodotti congelati certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità dei prodotti congelati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di prodotti congelati caffè certificati biologici.
LO 3.13 **Merendine**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche delle merendine certificate biologiche.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità delle merendine certificate biologiche nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di merendine certificate biologiche.
LO 3.14 **Semi-lavorati**	Conoscenza avanzata delle specifiche caratteristiche dei semilavorati certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le particolarità dei semi-lavorati certificati biologici nelle attività di vendita al dettaglio.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita di semi-lavorati certificati biologici.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
4	**Conoscenza di prodotto, III**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.4	**Conoscenza di prodotto, III Prodotti non alimentari**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 4.1 Cosmetici
LO 4.2 Olii essenziali
LO 4.3 Detergenti
LO 4.4 Prodotti per la casa
LO 4.5 Tessili
LO 4.6 Cibo per animali

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 4.1 **Cosmetici**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche dei cosmetici certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità dei cosmetici certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita dei cosmetici certificati biologici.
LO 4.2 **Olii Essenziali**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche degli olii essenziali certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità degli olii essenziali certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita degli olii essenziali certificati biologici.
LO 4.3 **Detergenti**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche dei detergenti certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità dei detergenti certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita dei detergenti certificati biologici.
LO 4.4 **Prodotti per la casa**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche dei prodotti per la casa certificati biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità dei prodotti per la casa certificati biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita dei prodotti per la casa certificati biologici.
LO 4.5 **Tessili**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche dei prodotti tessili certificate biologici.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità dei prodotti tessili certificate biologici.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita dei prodotti tessili certificate biologici.
LO 4.6 **Cibo per animali**	Conoscenza avanzata delle caratteristiche del cibo per animali certificato biologico.	Gestire l'area specializzata del punto vendita valorizzando le peculiarità del cibo per animali certificato biologico.	Coordinare i collaboratori nell'area specializzata del negozio nella vendita del cibo per animali certificato biologico.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 5.1 Scienza della Nutrizione
LO 5.2 Disturbi alimentari
LO 5.3 Alimentazione salutistica
LO 5.4 Diete e cure nutrizionali
LO 5.5 Integratori alimentari
LO 5.6 Prodotti Officinali

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 5.1 **Scienza della Nutrizione**	Conoscenze consolidate dei principi base della scienza della nutrizione.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze della scienza della nutrizione nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze di scienza della nutrizione nelle fasi di vendita.
LO 5.2 **Disturbi alimentari**	Conoscenze consolidate delle cause dei principali disturbi alimentari e della corretta alimentazione.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei principali disturbi alimentari e dei principi di una corretta alimentazione nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sui principali disturbi alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.3 **Alimentazione salutistica**	Conoscenza consolidata dei criteri dell'alimentazione salutistica.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei criteri base dell'alimentazione salutistica nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sull'alimentazione salutistica nelle fasi di vendita.
LO 5.4 **Diete e cure nutrizionali**	Conoscenza consolidata dei criteri fondamentali per la pratica di diete e cure nutrizionali.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze dei corretti criteri di applicazione di diete e cure nutrizionali nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sulla pratica di diete e cure nutrizionali nelle fasi di vendita.
LO 5.5 **Integratori Alimentari**	Conoscenze consolidate sulle caratteristiche degli integratori alimentari.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze sulle principali caratteristiche degli integratori alimentari nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sugli integratori alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.6 **Prodotti Officinali**	Conoscenze consolidate sulle caratteristiche dei principali prodotti officinali.	Sapere utilizzare in modo opportuno le conoscenze essenziali sull'impiego dei prodotti officinali nella gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze dei principali prodotti officinali nelle fasi di vendita.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza consolidata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
6	**Amministrazione e Direzione Aziendale**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
4.6	**Amministrazione e Direzione Aziendale**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile di Area Punto Vendita Prodotti Biologici	**-**	**4**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- conoscenza avanzata dei concetti generali relative alla vendita di prodotti bio (C);
- capacità di assolvere compiti relative alla gestione di un'area di prodotto nel punto vendita (A);
- autonomia nell'assumersi responsabilità per gestire specifiche aree di prodotto nel punto vendita (C).

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 6.1 Valori d'impresa
LO 6.2 Organizzazione del lavoro
LO 6.3 Problem Solving
LO 6.4 Gestione dei dati
LO 6.5 Acquisto delle merci
LO 6.8 Gestione Risorse Umane
LO 6.9 Normative sul lavoro
LO 6.10 Normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita
LO 6.11 Controllo di gestione

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 6.1 **Valori di impresa**	Conoscenza di base delle teorie e dei principi dell'etica negli affari, con specifica attenzione alla sostenibilità, all'ambiente ed alla responsabilità sociale.	Utilizzare le conoscenze in merito ai valori di impresa per migliorare la gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, facendo riferimento ai principi dell'etica nel business.
LO 6.2 **Organizzazione del lavoro**	Conoscenza di base delle teorie e metodiche dell'organizzazione scientifica del lavoro.	Utilizzare le conoscenze sull'organizzazione del lavoro per migliorare la gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, facendo riferimento alle metodiche dell'organizzazione scientifica del lavoro.
LO 6.3 **Problem Solving**	Conoscenza di base delle tecniche di problem solving applicate al mondo del lavoro.	Utilizzare le tecniche di problem solving per migliorare la gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, utilizzando le tecniche di problem solving.
LO 6.4 **Gestione dei dati**	Conoscenza di base dei principi e delle tecniche di gestione dati (archiviazione, ricerca, recupero).	Utilizzare le metodiche della gestione dei dati per migliorare la gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, utilizzando le tecniche di gestione dei dati.
LO 6.5 **Acquisto delle merci**	Conoscenza di base delle tecniche necessarie all'acquisto dei prodotti, con specifica focalizzazione sui prodotti certificate da agricoltura biologica.	Utilizzare le tecniche più idonee di acquisto merci per migliorare la redditività dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, utilizzando le tecniche più idonee di acquisto merci.
LO 6.8 **Risorse Umane**	Conoscenza di base dei principi e delle tecniche di gestione delle risorse umane.	Utilizzare le metodiche della gestione risorse umane per ottimizzare i rapporti con i collaboratori dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, curando corretti rapporti con i collaboratori.
LO 6.9 **Nomative sul Lavoro**	Conoscenza di base sui principi e le norme in materia di diritto del lavoro.	Fare riferimento costante alle vigenti normative giuslavoristiche per ottimizzare i rapporti con il personale dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, applicando scrupolosamente le normative sul lavoro.
LO 6.10 **Normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita**	Conoscenza di base dei principi e delle norme civilistiche che regolano gli esercizi commerciali e la vendita, nonché dei regolamenti a livello locale.	Fare riferimento costante alle vigenti normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita per ottimizzare la gestione dell'area specializzata del punto vendita.	Gestire in autonomia nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, applicando scrupolosamente le normative sugli esercizi commerciali e le attività di vendita.
LO 6.11	Conoscenza di base sui	Utilizzare le tecniche più idonee di	Gestire in autonomia

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
Controllo di gestione	principi ed i sistemi di controllo di gestione.	controllo di gestione per migliorare la redditività dell'area specializzata del punto vendita e la correttezza fiscale-tributaria della documentazione.	nell'ottica del miglioramento continuo l'area specializzata del punto vendita, utilizzando le tecniche più idonee di controllo di gestione.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza di base dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di gestire in autonomia un'area specializzata del punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

2.5 Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
1	**Conoscenze base della vendita al dettaglio prodotti bio**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.1	**Conoscenze base della vendita al dettaglio prodotti bio**	**9**	**90**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:
- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 1.2.1 Fair Trade
LO 1.2.2 Protezione dell'ambiente
LO 1.2.3. Produzione Agricola e trasformazione prodotti bio
LO 1.2.4. Responsabilità sociale di impresa
LO 1.3.1. Gestione ordinativi
LO 1.3.2. Gestione Merci
LO 1.3.3. Certificazione ed Etichettatura
LO 1.3.4. Presentazione dei prodotti nel punto vendita
LO 1.4.1. Gestione della Qualità
LO 1.4.2. Sicurezza nei luoghi di lavoro
LO 1.4.3. Igiene agro-alimentare e HACCP
LO 1.5.1. Tecniche di comunicazione
LO 1.5.2. Comunicare nella vendita
LO 1.5.3. Customer Care
LO 1.5.4. Gestione Reclami
LO 1.6.1. ICT e Informatica applicata

argomento	conoscenze	abilità	competenze
LO 1. **Agricoltura Biologica**	Conoscenza approfondita della tecnica dell'agricoltura biologica, dei relative regolamenti e sistemi di certificazione, dei vantaggi e delle differenze rispetto all'agricoltura convenzionale.	Utilizzare le conoscenze sull'agricoltura biologica per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di controllo della qualità dei prodotti da agricoltura biologica e della certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 1.2.1 **Fair Trade**	Conoscenza approfondita dei principi, dei vantaggi e dei sistemi di certificazione del Fair Trade.	Utilizzare le conoscenze relative ai sistemi di Fair Trade per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di controllo della qualità dei prodotti Fair Trade e della certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 1.2.2 **Protezione dell'ambiente**	Conoscenza approfondita dei principi base delle misure di difesa dell'ambiente, risparmio energetico, recupero e riciclaggio, in particolare degli imballaggi.	Utilizzare le conoscenze relative ai sistemi di protezione ambientale per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare l'applicazione delle procedure di protezione ambientale, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 1.2.3 **Produzione e trasformazione dei prodotti bio**	Conoscenza approfondita delle tecniche di produzione e trasformazione dei prodotti agro-alimentari biologici e dei relative regolamenti.	Utilizzare le conoscenze relative alle tecniche di produzione e trasformazione dei prodotti da agricoltura biologica per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Coordinare e supervisionare la verifica nel punto vendita delle caratteristiche tecnico-produttive dei prodotti trasformati da agricoltura biologica.
LO 1.3.1 **Gestione degli ordinativi**	Conoscenza approfondita delle tecniche del ciclo di approvvigionamento, delle criticità e delle stagionalità.	Sapere programmare, effettuare e monitorare gli ordinativi per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere la programmazione degli ordinativi e verificare in tempo reale la situazione degli approvvigionamenti nel punto vendita.
LO 1.3.2 **Gestione merci**	Conoscenza approfondita della gestione delle merci, dal punto di vista degli stock e della conservazione.	Seguire tutte le fasi della gestione delle merci (stoccaggio, posizionamento, ritiro, ecc.) nell'area specializzata per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare la gestione delle merci nel punto vendita, attuando le opportune verifiche presso i collaboratori.
LO 1.3.3 **Certificazione ed etichettatura**	Conoscenza approfondita dei principali regolamenti in materia di certificazione, controllo ed etichettatura delle merci certificate biologiche.	Verificare in modo continuo, mediante interventi opportunamente programmati, il controllo sulle certificazioni e sull'etichettatura dei prodotti in ingresso per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Supervisionare la verifica delle certificazioni ed etichettature, coordinando i controlli, per assicurare i requisiti formali dei prodotti biologici certificati.
LO 1.3.4 **Presentazione dei prodotti**	Conoscenza approfondita delle tecniche di base relative alla presentazione ed alla disposizione dei prodotti.	Analizzare e definire le più appropriate modalità di presentazione dei prodotti nell'area per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Supervisionare la presentazione dei prodotti in vendita nel negozio, coordinando le attività operative dei collaboratori.
LO 1.4.2	Conoscenza approfondita di norme e procedure che	Definire e adottare le procedure per assicurare il rispetto delle	Supervisionare le procedure e monitorare l'efficacia dei

argomento	conoscenze	abilità	competenze
Sicurezza nei luoghi di lavoro	garantiscono la sicurezza nei luoghi di lavoro.	norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro nel punto vendita.	sistemi adottati nel punto vendita per il rispetto delle norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro.
LO 1.4.3 **Igiene agro-alimentare e HACCP**	Conoscenza approfondita dei principi e delle procedure che garantiscono l'igiene degli alimenti, con particolare attenzione all'HACCP.	Definire, adottare e monitorare le procedure per assicurare l'igiene degli alimenti e le procedure HACCP adottate nel punto vendita.	Supervisionare le procedure e monitorare l'efficacia dei sistemi adottati nel punto vendita per il rispetto delle norme sull'igiene agro-alimentare e delle procedure HACCP adottate.
LO 1.5.1. **Tecniche della Comunicazione**	Conoscenza approfondita delle principali tecniche che facilitano la comunicazione in contesti di lavoro.	Definire, far applicare e monitorare le modalità complessive e di dettaglio della comunicazione con fornitori, clienti e collaboratori per migliorare costantemente la gestione del punto vendita.	Supervisionare l'applicazione da parte dei collaboratori delle tecniche di comunicazione interna ed esterna nel punto vendita.
LO 1.5.1. **Comunicare nella vendita**	Conoscenza approfondita delle tecniche di comunicazione specificamente concepite per rendere più efficace l'attività di vendita.	Individuare, fare adottare con regolarità, monitorare le tecniche di vendita più idonee alla tipologia di clienti e prodotti, allo scopo di aumentare le vendite e l'immagine complessiva del punto vendita.	Coordinare e supervisionare l'applicazione, da parte dei collaboratori, delle attività di comunicazione finalizzata alla vendita, nel punto vendita.
LO 1.5.3. **Customer Care**	Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche della Customer Care più idonee nel contesto della vendita al dettaglio.	Definire le modalità complessive e di dettaglio del rapporto con il cliente durante e dopo la vendita per migliorare costantemente i risultati del punto vendita.	Coordinare e supervisionare l'efficace applicazione da parte dei collaboratori delle procedure per seguire e fidelizzare il cliente, migliorando i risultati del punto vendita.
LO 1.5.4. **Gestione Reclami**	Conoscenza approfondita delle modalità per affrontare e risolvere i reclami da parte dei clienti.	Definire le modalità complessive e di dettaglio per gestire i reclami dei clienti, per migliorare costantemente i risultati del punto vendita.	Coordinare, supervisionare e monitorare la gestione dei reclami da parte dei collaboratori, migliorando i risultati del punto vendita.
LO 1.6.1 **ICT e informatica applicata**	Conoscenza approfondita degli strumenti di automazione d'ufficio e degli strumenti web.	Analizzare e stabilire le procedure per l'utilizzo coordinato degli strumenti ICT per migliorare l'efficienza complessiva del punto vendita e verificarne la puntuale applicazione.	Coordinare e supervisionare la gestione degli strumenti di elaborazione e condivisione delle informazioni mediante l'uso nel punto vendita degli strumenti informatici.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula	

2. Negozio bio
Tecniche di valutazione
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
2	**Conoscenza dei Prodotti, I**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.2	**Conoscenza dei Prodotti I, Prodotti Freschi**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:
- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 2.1 Frutta e verdura
LO 2.2 Pane e Prodotti da Forno
LO 2.3 Latte e derivati
LO 2.4 Formaggi
LO 2.5 Carni
LO 2.6 Pesce

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 2.1 **Frutta e verdura**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche della frutta e verdura certificate biologiche.	Utilizzare le conoscenze sulla frutta e verdura certificate biologiche per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di frutta e verdura, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 2.2 **Pane e prodotti da forno**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di pane e prodotti da forno certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su pane e prodotti da forno certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di pane e prodotti da forno, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 2.3 **Latte e derivati**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di latte e derivati certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su latte e derivati certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di latte e derivati, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato..
LO 2.4 **Formaggi**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche dei formaggi certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze sui formaggi certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di formaggi, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 2.5 **Carni**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche delle carni certificate biologiche.	Utilizzare le conoscenze sulle carni certificate biologiche per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di carni, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 2.6 **Pesce**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche del pesce certificato biologico.	Utilizzare le sul pesce certificato biologico per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di pesce, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.verifiche di

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
			risultato.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
3	**Conoscenza dei Prodotti, II**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.3	**Conoscenza dei prodotti II Prodotti Confezionati**	**8**	**80**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:

L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 3.1 Prodotti secchi
LO 3.2 Cereali e Granaglie
LO 3.3 Frutta secca e a guscio
LO 3.4 Semi e Germogli
LO 3.5 Olii e Grassi
LO 3.6 Miele, Zuccheri e dolcificanti
LO 3.7 Spezie
LO 3.8 Bevande alcooliche e non
LO 3.9 Tè e Caffè
LO 3.10 Alimenti per bambini
LO 3.11 Dolciumi
LO 3.12 Prodotti Congelati
LO 3.13 Merendine
LO 3.14 Prodotti semi-lavorati

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.1 **Prodotti Secchi**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche dei prodotti secchi certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su prodotti secchi biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di prodotti secchi, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.2 **Cereali e Granaglie**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di cereali e granaglie certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su cereali e granaglie certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di cereali e granaglie, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.3 **Frutta Secca e a Guscio**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche della frutta secca e a guscio certificata biologica.	Utilizzare le conoscenze su frutta secca e a guscio biologica certificata per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di frutta secca e a guscio, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.4 **Semi e germogli**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di semi e germogli certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su semi e germogli biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di semi e germogli, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.5 **Olii e Grassi**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di olii e grassi certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su olii e grassi biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di olii e grassi, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.6 **Miele, Zuccheri e dolcificanti**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di miele, zuccheri e dolcificanti certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su miele, zucchero e dolcificanti biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di miele, zuccheri e dolcificanti, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.7 **Spezie**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche delle spezie certificate biologiche.	Utilizzare le conoscenze su spezie biologiche certificate per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di spezie e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 3.8 **Bevande**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche delle bevande certificate biologiche.	Utilizzare le conoscenze su bevande biologiche certificate per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di bevande, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.9 **Tè e Caffè**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche di tè e caffè certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su tè e caffè biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di tè e caffè, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.10 **Alimenti per l'Infanzia**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche degli alimenti per l'infanzia certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su alimenti per l'infanzia biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di alimenti per l'infanzia, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.11 **Dolciumi**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche dei dolciumi certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su dolciumi biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di dolciumi, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.12 **Prodotti Congelati**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche dei prodotti congelati certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su prodotti congelati biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di prodotti congelati, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.13 **Merendine**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche delle merendine certificate biologiche.	Utilizzare le conoscenze su merendine biologiche certificate per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di merendine, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 3.14 **Semi-lavorati**	Conoscenza approfondita delle specifiche caratteristiche dei semilavorati certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze su semi-lavorati biologici certificati per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita dei prodotti semilavorati, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
			le opportune verifiche di risultato.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
3	**Conoscenza dei Prodotti, III**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.4	**Conoscenza dei Prodotti, III Prodotti Non Alimentari**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:
L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:
- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 4.1 Cosmetici
LO 4.2 Olii essenziali
LO 4.3 Detergenti
LO 4.4 Prodotti per la casa
LO 4.5 Tessili
LO 4.6 Cibo per animali

Argomento	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 4.1 **Cosmetici**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche dei cosmetici certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze dei cosmetici certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita dei cosmetici, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 4.2 **Olii Essenziali**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche degli olii essenziali certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze degli olii essenziali certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita degli olii essenziali, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 4.3 **Detergenti**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche dei detergenti certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze dei detergenti certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita dei detergenti, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 4.4 **Prodotti per la casa**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche dei prodotti per la casa certificati biologici.	Utilizzare le conoscenze dei prodotti per la casa certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita dei prodotti per la casa, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 4.5 **Tessili**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche dei prodotti tessili certificate biologici.	Utilizzare le conoscenze dei prodotti per la casa certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita dei prodotti tessili, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.
LO 4.6 **Cibo per animali**	Conoscenza approfondita delle caratteristiche del cibo per animali certificato biologico.	Utilizzare le conoscenze dei cibi per animali certificati biologici per ottimizzare i risultati di gestione del punto vendita.	Dirigere e supervisionare le attività di vendita di cibi per animali, curando il controllo della qualità e della relativa certificazione accompagnatoria, attuando le opportune verifiche di risultato.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.5	**Prodotti nutrizionali, dietetici e salutistici**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:

L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 5.1 Scienza della Nutrizione
LO 5.2 Disturbi alimentari
LO 5.3 Alimentazione salutistica
LO 5.4 Diete e cure nutrizionali
LO 5.5 Integratori alimentari
LO 5.6 Prodotti Officinali

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 5.1 **Scienza della Nutrizione**	Conoscenze approfondite dei principi base della scienza della nutrizione.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze della scienza della nutrizione per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze di scienza della nutrizione nelle fasi di vendita.
LO 5.2 **Disturbi alimentari**	Conoscenze approfondite delle cause dei principali disturbi alimentari e della corretta alimentazione.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze sui disturbi per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sui principali disturbi alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.3 **Alimentazione salutistica**	Conoscenza approfondita dei criteri dell'alimentazione salutistica.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze di alimentazione salutistica per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sull'alimentazione salutistica nelle fasi di vendita.
LO 5.4 **Diete e cure nutrizionali**	Conoscenza approfondita dei criteri fondamentali per la pratica di diete e cure nutrizionali.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze di diete e cure nutrizionali per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sulla pratica di diete e cure nutrizionali nelle fasi di vendita.
LO 5.5 **Integratori Alimentari**	Conoscenze approfondite sulle caratteristiche degli integratori alimentari.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze sugli integratori alimentari per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze sugli integratori alimentari nelle fasi di vendita.
LO 5.6 **Prodotti Officinali**	Conoscenze approfondite sulle caratteristiche dei principali prodotti officinali.	Sapere utilizzare in modo professionale le conoscenze sui prodotti officinali per migliorare i risultati nella gestione del punto vendita.	Coordinare i collaboratori utilizzando le conoscenze dei principali prodotti officinali nelle fasi di vendita.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza approfondita dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
6	**Amministrazione e Direzione Aziendale**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.6	**Amministrazione e Direzione Aziendale**	**4**	**40**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:

L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 6.1 Valori d'impresa
LO 6.2 Organizzazione del lavoro
LO 6.3 Problem Solving
LO 6.4 Gestione dei dati
LO 6.5 Acquisto delle merci
LO 6.8 Gestione Risorse Umane
LO 6.9 Normative sul lavoro
LO 6.10 Normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita
LO 6.11 Controllo di gestione
LO 6.12 Finanza Aziendale

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 6.1 **Valori di impresa**	Conoscenza avanzata delle teorie e dei principi dell'etica negli affari, con specifica attenzione alla sostenibilità, all'ambiente ed alla responsabilità sociale.	Utilizzare le conoscenze in merito ai valori di impresa per migliorare la gestione del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, facendo riferimento ai principi dell'etica nel business.
LO 6.2 **Organizzazione del lavoro**	Conoscenza avanzata delle teorie e metodiche dell'organizzazione scientifica del lavoro.	Utilizzare le conoscenze sull'organizzazione del lavoro per migliorare la gestione del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, facendo riferimento alle metodiche dell'organizzazione scientifica del lavoro.
LO 6.3 **Problem Solving**	Conoscenza avanzata delle tecniche di problem solving applicate al mondo del lavoro.	Utilizzare le tecniche di problem solving per migliorare la gestione del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, utilizzando le tecniche di problem solving.
LO 6.4 **Gestione dei dati**	Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche di gestione dati (archiviazione, ricerca, recupero).	Utilizzare le metodiche della gestione dei dati per migliorare la gestione del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, utilizzando le tecniche di gestione dei dati.
LO 6.5 **Acquisto delle merci**	Conoscenza avanzata delle tecniche necessarie all'acquisto dei prodotti, con specifica focalizzazione sui prodotti certificate da agricoltura biologica.	Utilizzare le tecniche più idonee di acquisto merci per migliorare la redditività del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, utilizzando le tecniche più idonee di acquisto merci.
LO 6.8 **Risorse Umane**	Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche di gestione delle risorse umane.	Utilizzare le metodiche della gestione risorse umane per ottimizzare i rapporti con i collaboratori del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, curando corretti rapporti con i collaboratori.
LO 6.9 **Nomative sul Lavoro**	Conoscenza avanzata dei principi e delle norme in materia di diritto del lavoro.	Fare riferimento costante alle vigenti normative giuslavoristiche per ottimizzare i rapporti con il personale del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, applicando scrupolosamente le normative sul lavoro.
LO 6.10 **Normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita**	Conoscenza avanzata dei principi e delle norme civilistiche che regolano gli esercizi commerciali e la vendita, nonché dei regolamenti a livello locale.	Fare riferimento costante alle vigenti normative sugli esercizi commerciali e sulla vendita per ottimizzare la gestione del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, applicando scrupolosamente le normative sugli esercizi commerciali e le attività di vendita.
LO 6.11 **Controllo di gestione**	Conoscenza avanzata sui principi ed i sistemi di controllo di gestione.	Utilizzare le tecniche più idonee di controllo di gestione per migliorare la redditività del punto vendita e la correttezza fiscale-tributaria della documentazione.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, utilizzando le tecniche più idonee di controllo di gestione.
LO 6.12 **Finanza Aziendale**	Conoscenza avanzata dei criteri generali di gestione finanziaria delle aziende.	Utilizzare le tecniche di finanza aziendale per ottimizzare la gestione della liquidità del punto vendita.	Dirigere nell'ottica del miglioramento continuo il punto vendita, utilizzando le tecniche più idonee di finanza aziendale.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

	Unità di apprendimento per professione: **VENDITORE DI PRODOTTI BIOLOGICI**
7	**Marketing**

Numero unità	Titolo	Crediti	Ore per validazione
5.7	**Marketing**	**5**	**50**

Qualifica	Livello di qualifica secondo NQF	Livello di qualifica secondo EQF
Responsabile del Punto Vendita di Prodotti Biologici	-	**5**

Descrizione dell'unità:

L'unità fornisce all'allievo conoscenze, abilità e competenze nei seguenti argomenti:

- Completa conoscenza teorica e operativa del mercato dei prodotti biologici certificati (C);
- abilità cognitive e operative necessarie all'assolvimento dei compiti necessary alla direzione del punto vendita; (S)
- completa autonomia nella direzione del punto vendita bio; supervisione delle attività dei dipendenti; responsabilità di valutare ed assumere decisioni. (C)

Risultati di apprendimento compresi nell'unità:

LO 7.1 Teorie e principi del marketing
LO 7.2 Tecniche di vendita
LO 7.3 Strumenti e tecniche pubblicitarie
LO 7.4 Strategie e strumenti del commercio elettronico
LO 7.5 Web Marketing
LO 7.6 Customer Relationship Management (CRM)
LO 7.7 Mercati e distribuzione dei prodotti bio

Argomenti	Conoscenze	Abilità	Competenze
LO 7.1 **Teorie e principi del marketing**	Conoscenza avanzata delle teorie e dei principi del marketing.	Utilizzare le tecniche più idonee di marketing per migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Dirigere il punto vendita secondo efficienti tecniche di marketing rivolte ai clienti ed ai fornitori, coordinando adeguatamente l'attività dei collaboratori.
LO 7.2 **Tecniche di vendita**	Conoscenza professionale delle tecniche di vendita, con specifica attenzione a quelle dei prodotti biologici certificate.	Utilizzare le tecniche di vendita più idonee per migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Dirigere le attività di vendita applicando le più efficaci tecniche di vendita e coordinando opportunamente in tal senso i collaboratori, nella logica del miglioramento continuo.
LO 7.3 **Strumenti e tecniche pubblicitarie**	Conoscenza avanzata degli strumenti e delle tecniche pubblicitarie più idonee per la promozione dei prodotti biologici certificate.	Utilizzare gli strumenti e le tecniche pubblicitarie più idonei per migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Dirigere il punto vendita utilizzando strumenti e tecniche pubblicitarie idonee a promuovere adeguatamente il negozio ed i suoi prodotti e coordinando gli sforzi di tutti i collaboratori in tal senso.
LO 7.4 **Strategie e strumenti del commercio elettronico**	Conoscenza avanzata delle strategie e delle tecniche del commercio on-line (e-commerce), focalizzate sulla vendita dei prodotti biologici certificati.	Utilizzare le strategie e gli strumenti del commercio elettronico idonei a migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Coordinare le strategie e gli strumenti a disposizione del negozio, idonei a sviluppare attività di commercio elettronico, coordinando il lavoro dei collaboratori e dei fornitori.
LO 7.5 **Web Marketing**	Conoscenza avanzata delle metodologie di promozione dei prodotti biologici certificati mediante strumenti web.	Utilizzare le tecniche di web marketing più idonee per migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Dirigere il negozio facendo ricorso a tutti gli opportuni strumenti di web marketing, sensibilizzando e coordinando l'attività dei collaboratori in questa direzione.
LO 7.6 **Customer Relationship Management (CRM)**	Conoscenza avanzata delle tecniche e degli strumenti di gestione delle relazioni con i clienti, inclusi gli applicativi elettronici.	Utilizzare le tecniche CRM più idonee per migliorare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, consolidare l'immagine aziendale.	Dirigere le attività di CRM nell'ambito dell'attività di vendita del negozio, sensibilizzando i collaboratori e monitorando costantemente l'applicazione delle metodiche ed i risultati conseguenti.
LO 7.7 **Mercati e distribuzione dei prodotti bio**	Conoscenza avanzata della struttura del mercato e delle reti di distribuzione dei prodotti biologici certificate.	Utilizzare in modo professionale la conoscenza del mercato dei prodotti biologici certificati per incrementare i risultati di gestione del punto vendita, fidelizzare i clienti, rafforzare il posizionamento e dell'azienda.	Dirigere il punto vendita migliorandone costantemente I risultati economico-produttivi grazie ad un'applicazione professionale delle conoscenze del mercato, della distribuzione e della tipologia di cliente specificamente relative ai prodotti biologici certificati.

Procedura di valutazione	Criteri di valutazione
1. Test	1. Conoscenza avanzata dei principi e delle tecniche delle varie tematiche.
2. Verifica sul posto di lavoro	2. Capacità di dirigere in autonomia il punto vendita.
Risorse per la valutazione	
1. Aula 2. Negozio bio	
Tecniche di valutazione	
1. Test a risposta multipla 2. Prove sul posto di lavoro	

COMPOSIZIONE DEL PARTENARIATO

Coordinatore di progetto

University of Agribusiness and Rural Development /UARD/ BULGARIA

L'Università è stata fondata nel 1992 con decisione del Governo Bulgaro e accreditata presso l'Agenzia Nazionale di valutazione e accreditamento del Consiglio dei Ministri come Scuola superiore "Collegio Agrario".L'università si ispirà al modello del British Lackham College di Chippenham. Dopo 20 anni di sviluppo e grazie a numerose procedure di certificazione, UARD è oggi la più grande università privata della Bulgaria che forma specialisti nel settore dell'agro-industria e dello sviluppo rurale.

http://www.uard.bg

Coordinatore di progetto:

Mariana Ivanova
mivanova@uard.bg
78 Dunav Blvd.
4003 Plovdiv,
BULGARIA
+ 35932960356

Partner

Organic Retailers Association (ORA) AUSTRIA

ORA è un'Associazione europea dei venditori al dettaglio di prodotti biologici. ORA opera a sostegno dello sviluppo di questo settore, mediante consulenza, formazione e sensibilizzazione.
www.o-r-a.org

Tom Václavík

office@o-r-a.org
AT-1070 Wien,
Seidengasse 33-35/13
+43-1-907631325

Zivy venkov CZECH REPUBLIC

Zivy venkov è una organizzazione senza scopo di lucro che supporta le PMI e le iniziative imprenditoriali e commerciali a livello locale nelle aree rurali, per sviluppare produzione, trasformazione e mercato dei prodotti alimentari biologici, operando nell'ambito della formazione, sviluppo di impresa, marketing e organizzazione aziendale.
www.zivyvenkov.cz

Dana Václavíková

info@zivyvenkov.cz
Vinohradska 261
66434 Moravske Knínice
+ 541263456

FORUM Berufsbildung e.V. GERMANY

Il Forum è un ente di formazione indipendente e senza scopo di lucro, che opera nella formazione professionale e post-laurea in diversi settori, compresi la vendita dei prodotti agricoli biologici, il welfare, la gestione di impresa e l'informatica.
www.forum-berufsbildung.de

Dr. Helmut Riethmüller

Charlottenstr. 2
10969 Berlin
+ 49 30 259008 254

Ökomarkt Verbraucher und Agrarberatung e. V. GERMANY

Si tratta di una NGO che da 25 anni svolge attività di informazione sull'agricoltura biologica presso I consumatori. Ha sviluppato numerose iniziative in

Prof. Dr. Dieter Beger

Osterstr. 58

	questo ambito, tra le quali la formazione di disoccupati per inserirli nei negozi di prodotti bio. **www.oekomarkt-hamburg.de**		*20259 Hamburg* *+ 49-40-6565042*
Institute Equalita GERMANY			
	L'Istituto è una organizzazione senza scopo di lucro, con sede in Colonia. Dal 1992 ha sviluppato numerosi progetti di formazione e consulenza nel campo dell'ecologia e del sociale, con istituzioni e imprese. Si concentra sull'educazione per la produzione e la vendita di prodotti bio, inclusa la formazione a distanza. **www.equalita.de**		***Eng. Ulrich Diermann*** *Ulrich-Diermann@equalita.de* *DE-50825 Köln,* *Heliosstr. 6a* *+ 49 2215108860*
Associazione terre dell'Adriatico – ADRIALAND ITALY			
	L'Associazione Terre dell'Adriatico è una organizzazione no-profit che opera dal 1995 nel settore della formazione professionale, informazione e sviluppo rurale, servizi alle imprese. Ha una consistente esperienza nella progettazione e realizzazione di progetti comunitari e di cooperazione internazionale. È un ente formative accreditato presso la Regione Marche. **www.adrialand.it**		***Dr. Gaetano Sinatti*** *g.sinatti@adrialand.it* *Strada della Bruciata 14/1* *60019 Senigallia* *+39071660308*
Canakkale Onsekiz Mart University TURKEY			
	Fondata nel 1992, si è ampliata rapidamente fino a raggiungere oltre 27.000 allievi cche frequentano 2 corsi di specializzazione, 9 facoltà, 2 collegi politecnici e 11 collegi professionali. COMU è stata coinvolta in numerosi progetti nell'ambito dei programmi di Life Long Learning. **www.comu.edu.tr**		***Prof. Dr. Feyzi UĞUR*** *ziraatfak@comu.edu.tr* *Canakkale Onsekiz Mart University* *Terzioglu Campus,* *17100 Canakkale,* *+ 90 286 18 00 18*
Education Research Association (ERA) TURKEY			
	ERA è un organizzazione nazionale di ricercatori in campo educativo che si dedica allo sviluppo della teoria e della pratica educativa attraverso la ricerca. Intende ampliare la conoscenza nel settore educativo, sviluppare analisi sull'educazione scolastica, cooperare con altre organizzazioni educative e scientifiche per influenzare le politiche dell'educazione. **www.eab.org.tr**		***Assoc. Prof. Dr. Ali Karabayir*** *alikarabayir@comu.edu.tr* *Hasan Mevsuh Sok.* *No: 33* *17100 Canakkale* *+ 90 286 214 28 00*
Sito internet: www.ecvet-ecoqualify.eu			

Il progetto "ECVET-based training of trainers in organic food retailing to 'EcoQualify' Quality Assurance System ECVET-(ECO)QUALIFY" Nº 2013-1-BG1-LEO05-08698 è finanziato dalla Commissione Europea. Questa pubblicazione riporta le opinioni esclusivamente degli Autori per cui la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsivoglia utilizzo delle informazioni qui contenute.

E(CO)-QUALIFY

ECVET

Training of Trainers in Organic Retailing

http://www.ecvet-ecoqualify.eu