TECNICO ESPERTO IN FILIERE E IN COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLI E AGRO-INDUSTRIALI

Settore ISFOL: 01 - AGRICOLTURA
SubSettore ISFOL: 0116 - Varie in agricoltura
Codice Profilo: 0116013

Descrizione

E' una professionalità che opera nel settore dell'agricoltura. Conosce i principi delle filiere dei prodotti agricoli e agroindustriali e si occupa della lorovalorizzazione e promozione, in particolare degli elementi di qualità anche con il supporto alla creazione di marchi tipici. Provvede allacommercializzazione degli stessi, utilizzando gli opportuni canali distributivi. Analizza il mercato rilevandone le tendenze per attuare il posizionamento ela promozione dei prodotti del settore.

Codice ISFOL (comparto)

0116 - Varie in agricoltura

Codice ATECO

A01 - AGRICOLTURA, CACCIA E RELATIVI SERVIZI

Tipologia: Qualifica Professionale

Livello europeo qualifica: IV.b

Riferimenti normativi

Classificazione dell figure professionali di riferimento (All. A Accordo Conferenza Unificata 1° agosto 2002, All. A Accordo Conferenza Unificata 25 Novembre 2004).

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (BASE)

	obiettivi competenze	aree di sapere
1	Conoscere l'informatica di base e saper utilizzare un computer e i principali programmi applicativi. Essere in grado di comunicare con strumenti informatici nel proprio ambiente di lavoro e all'esterno e di ricercare informazioni funzionali alla sua attività lavorativa. Essere in grado di analizzare, elaborare e rappresentare informazioni.	Struttura, componenti e funzionamento di un computer. Rappresentazione delle informazioni. Unità periferiche. Linguaggi e programmazione. Software applicativi per l'informatica individuale e aziendale. Rete elettronica. Videoscrittura, fogli elettronici e internet.

2	Essere in grado di identificare le diverse forme contrattuali previste per il rapporto di lavoro, saper orientarsi nel mercato del lavoro ed attivarsi per ottenere informazioni o chiarimenti da enti pubblici e privati.	Le diverse forme contrattuali previste per il rapporto di lavoro; la riforma del mercato del lavoro, i contratti atipici, la gestione dei contenziosi, specificità dei contratti del settore agricoltura; enti pubblici di riferimento; organizzazioni private di rappresentanza dei lavoratori, fonti e luoghi dove reperire informazioni ed ottenere chiarimenti.
3	Conoscere la normativa sulla sicurezza, igiene e prevenzione sui luoghi di lavoro. Saper utilizzare il sistema della sicurezza nell'ambiente di lavoro, applicare i principi fondamentali di prevenzione ed affrontare le principali situazioni di emergenza. Essere in grado di collaborare al mantenimento delle condizioni di sicurezza nel luogo di lavoro.	La normativa in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro. La prevenzione, sistemi di protezione. Il primo soccorso. I ruoli all'interno dell'azienda per la tutela dei lavoratori. I diritti ed i doveri dei lavoratori. La sicurezza nell'utilizzo di attrezzature. I dispositivi di protezione individuale (DPI). La prevenzione e le modalità di intervento in caso di incendi. La prevenzione e la modalità di gestione delle emergenze. I rischi specifici e i comportamenti adeguati.
4	Essere in grado di attuare e di monitorare l'attuazione di interventi di derattizzazione, disinfestazione, disinfezione o pulizia. Saper gestire la conservazione degli alimenti, nel rispetto del sistema HACCP e delle direttive comunitarie in materia.	Sistemi di pulizia, disinfezione, disinfestazione e derattizzazione. Principali avvelenamenti e tossinfezioni alimentari. Conservazione degli alimenti. Il sistema HACCP. I resuisiti strutturali. Principi di igiene degli alimenti. La gestione degli alimenti. Cenni sulle direttive comunitarie.
5	Essere in grado di comprendere, parlare e scrivere in lingua inglese, in particolare saper utilizzare il linguaggio tecnico specialistico e il gergo convenzionale tipico del settore di riferimento; saper visionare materiale tecnico e leggere testi e documenti tecnici del settore di riferimento.	La lingua inglese, livello ALTE B2, in particolare la terminologia tecnica specialistica del settore di riferimento.
6	Saper individuare le caratteristiche del settore e dei mercati in cui opera un'impresa; essere in grado di descrivere i principali elementi che contribuiscono al funzionamento dell'impresa e i modelli organizzativi più comuni; saper mettere in relazione le scelte organizzative dell'impresa con le caratteristiche del suo mercato e del territorio d'insediamento; essere in grado di individuare i fattori che concorrono a produrre i risultati dell'impresa.	L'impresa, la sua organizzazione e funzionamento.
7	Essere in grado di interpretare dati utilizzando indicatori di sintesi e di variabilità, di studiare connessioni e correlazioni, saper analizzare le caratteristiche e le proprietà di una variabile aleatoria.	Dati e previsione, indicatori di sintesi e variabilità, connessione e correlazione, proprietà della variabile aleatoria.

8	Conoscere le norme di diritto nazionale, comunitario, internazionale del settore di riferimento; saper distinguere le principali fonti normative e il loro ambito di applicazione e saper identificare i principali vincoli normativi che regolano la vita dell'impresa; essere in grado di orientarsi nel sistema giudiziario ed extragiudiziario per la gestione delle controversie.	Conoscere le norme di diritto nazionale, comunitario, internazionale del settore di riferimento.
9	Essere in grado di identificare un'idea di business e di sviluppare un piano di realizzazione del progetto di business (business plan). Saper sviluppare le linee essenziali di un piano di finanziamento; essere in grado di orientarsi tra le forme d'impresa; saper valutare la fattibilità e la convenienza del progetto complessivo.	La realizzazione dell'idea di impresa. La struttura del Business Plan; la presentazione sintetica del piano; le caratteristiche delle principali forme giuridiche e aggregazioni di imprese; punti di forza e di debolezza del progetto.

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (TECNICO-PROFESSIONALI)

	obiettivi competenze	**aree di sapere**
1	Essere in grado di identificare le tecniche di lavorazione delle colture, saper descrivere le esigenze nutritive dei vari tipi di colture ed identificare i sistemi di propoagazione delle piante.	I rapporti tra lavorazioni e tipi di suolo, le macchine idonee alle singole lavorazioni. Il significato di autotrofia; la distinzione tra assorbimento nutrizionale ed elaborazione degli elementi assorbiti; la definizione della quantità di elementi nutritivi assorbiti da una coltura nel corso del ciclo produttivo; la definizione delle caratteristiche dei principali fertilizzanti; il ruolo della sostanza organica; i quantitativi di elementi nutritivi da porre a disposizione di una coltura per determinati livelli produttivi. Tecniche di propagazione gamica e agamica.
2	Essere in grado di definire il tipo di allevamento da attivare e le tecniche di allevamento adeguate.	La gestione della presenza degli animali (stabulazione permanente, pascolo, forme miste); le caratteristiche e le necessità relative ad allevamenti a stabulazione fissa o parziale; le caratteristiche e le condizioni dell'allevamento brado o semibrado. Criteri con cui vengono elaborati programmi alimentari.

3	Essere in grado di connotare specificamente i caratteri merceologici - qualitativi delle materie prime da trasformare; essere in grado di rilevare la struttura fisica e chimica delle materie prime da trasformare. Essere in grado di definire le caratteristiche fondamentali dei processi trasformativi, di distinguere le fasi in cui possono articolarsi i processi trasformativi e di individuare le tecnologie utilizzabili. Essere in grado di definire e descrivere le linee lavorative dei processi di trasformazione, le caratteristiche chimiche, fisiche, biologiche ed organolettiche dei prodotti trasformati.	L'analisi degli standard medi delle materie prime assoggettate al tipo di trasformazione programmato; le relazioni dei caratteri delle materie prime rispetto alle produzioni trasformate; le materie prime esaminate; composizione chimica e caratteristiche fisiche delle materie prime; stato fisico e composizione ottimale per ottenere prodotti di qualità. Le tipologie delle trasformazioni cui assoggettare le materie prime e metodologie operative per la loro trasformazione; il processo trasformativo e le fasi di trasformazione (innesti di livello, zangolatura, coagulazione, centrifugazione, ecc.); i momenti critici dei passaggi da una fase a quella successiva. Le tecnologie nei processi (triturazione, omogeneizzazione, trattamenti termici, filtrazioni, coagulazione, refrigerazione, evaporazione, ecc.): caratteristiche e finalità di ciascuna tecnologia. Le trasformazioni che le materie prime devono subire per giungere al risultato finale. Linee di trasformazioni con caratteristiche adeguate per un valido risultato finale. La caratterizzazione fisica e chimica dei prodotti della trasformazione, i caratteri organolettici, i caratteri biologici ed igienici.
4	Essere in grado di individuare e utilizzare le fonti dell'informazione. Essere in grado di organizzare ricerche di mercato mirate e di organizzare le attività di promozione e le attività relative.	L'organizzazione di una rete di informazione, i criteri per la vatuzione della qualità dell'informazione, le modalità di aggiornamento del sistema di informazione di una impresa. L'organizzazione dell'utilizzo dei dati rilevati con mezzi telematici; la descrizione di alcune tipologie di strutture di promozione, le forme efficai per la promozione di un nuovo prodotto, l'organizzazione di fasi esplicative per una politica di immagine.

5	Essere in grado di interpretare la natura ed il significato del marketing; essere in grado di interpretare e realizzare il marketing management; essere in grado di commercializzazione (marketing operativo).	Definizione delle linee di un rapporto di processi per una determinata zona, rilevazione delle aspettative del mercato per quel prodotto. Il rapporto prodotto-prezzo in una successione temporale relativamente ad un dato prodotto, rilevazione degli elementi per confrontare i rapporti suddetti con le offerte di concorrenti. Esemplificazione dei segmenti di destinazione probabile di uno specifico tipo di prodotto delle modalità di diffusione di un messaggio e delle modalità di definizione di un indice di gradimento. Individuazione dei rapporti tra volume della produzione e sistema di vendita, correlazione di qualche tipo di prodotto con il sistema di vendita, esemplificazione delle produzioni che vengono meglio vendute con un canale lungo (produttore, grossista, dettagliante e consumatore).
6	Essere in grado di identificare le forme di collegamento delle imprese agricole con Essere in grado di identificare le forme di collegamento delle imprese agricole con differenziabile) e correlarlo alle variabili prodotto-prezzo-distribuzione-promozione; essere in grado di interpretare le relazioni tra marketing di prodotti differenziabili ed aree di affari, livello di conferimento, label, ecc.; saper operare nell'associazionismo, nelle sue diverse forme, tendenti ad equilibrare le posizioni dell'offerta con quelle della domanda.	Le caratteristiche di prodotti a domanda rigida ed eleastica, la descrizione dell'andamento dei diversi tipi di domanda con il variare dei periodi; le differenze tra dinamiche mercantili di prodotti di massa e domanda di prodotti con marchi di qualità; le produzioni e i tipi di prodotti per i quali riescono più utili le imprese di produzione di servizi e di associazioni di produttori.
7	Essere in grado di applicare la legislazione del settore agro-alimentare: saper interpretare le norme generali di commercializzazione, saper applicare le norme relative al settore agro-industriale e le norme di tutela igienico sanitaria relativa ai singoli prodotti. Essere in grado di rendere operative le norme sia per le aziende agricole ed agro-industriali sia per le forme associative di produttori.	Rapporti tra produttori e camera di commercio, le informazioni da inviare agli organi di controllo. Le norme relative al rapporto di responsabilità produttore/grossista, modalità contrattuali della salvaguardia di qualità di un prodotto da vendere al trasformatore. La normativa vigente per la tutela delle caratteristiche igieniche di un prodotto, le caratteristiche di un prodotto da riportare in etichetta. I requisiti di un'azienda agricola che intende procedere a vendita diretta, la normativa fondamentale che regola il commercio di un prodotto, le norme per il riconoscimento ufficiale di un'associazione di produttori.
8	Essere in grado di individuare la struttura del sistema distributivo nel settore agro agroalimentare;con il business nazionale e comunitario; essere in grado di individuare la struttura del sistema distributivo in Europa.	La descrizione delle condizioni favorenti integrazioni verticali ed orizzontali, tipi di integrazione; l'influenza degli stili alimentari e delle diverse modalità di consumo sul sistema agroalimentare, forme di commercializzazione

9	Essere in grado di applicare la normativa sulla qualità dei prodotti e sulla protezione dei marchi del settore agroalimentare; essere in grado di valutare i processi produttivi e trasformativi ed i punti critici degli stessi, incidenti su aspetti della qualità; essere in grado di applicare le norme che definiscono e proteggono produzioni riconosciute (IGT, DOP, DOC ecc.); essere in grado di valorizzare la qualità di prodotti di nicchia.	Gli aspetti principali della qualità in un prodotto naturale e in un prodotto della trasformazione; tecniche colturali migliorative della qualità del prodotto in culture annuali, tecniche con le quali si migliora, durante la coltivazione, la qualità di prodotti arbustivi ed arborei; modalità di propaganda efficace per la diffusione di un prodotto in un ambito regionale, modalità per evidenziare le caratteristiche riconosciute ufficialmente; la descrizione dei modi di elaborazione di un prodotto tipico, confrontandolo con quello di una linea industriale.
10	Essere in grado di realizzare la gestione dei servizi logistici: saper definire una struttura di servizio logistico; essere in grado di identificare il livello di servizio; essere in grado di organizzare sistemi per la gestione delle disponibilità e delle scorte; essere in grado di organizzare modalità di gestione della fruibilità reale.	Il ciclo di accettazione della domanda, i modelli di assistenza alla produzione; la tempistica per il ricevimento e la soddisfazione di domanda, modalità di controllo degli standard; elencazione dei vantaggi e svantaggi di cicli produttivi lunghi e cicli brevi e delle cause di possibili variazioni della durata dei cicli; elencazione dei rapporti accettabili tra volume di domande e tempi medi di soddisfazione delle stesse, forme di vendita o consegna non rigida.

Obiettivi di competenza e relative aree di sapere (TRASVERSALI)

	obiettivi competenze	**aree di sapere**
1	Essere in grado di relazionarsi e di comunicare con altri nel contesto di lavoro, in situazioni di interazione diretta o mediata da strumenti di diversa natura (cartacei, informatici, telematici); essere in grado di lavorare in gruppo, ovvero operare attivamente nel gurppo di lavoro per affrontare problemi, progettare soluzioni, produrre risultati colletttivi; saper concertare e negoziare con altri soluzioni e risorse, in situazine interpersonale e di gruppo, produrre risultati collettivi; saper concertare e negoziare con altri soluzionie risorse, in situazione interpesonale e di gruppo.	Le interazioni sociali in un contesto organizzativo. La comunicazione interpersonale e l'organizzazione delle risorse umane: aspetti strategici della comunicazione di gruppo e nei rapporti di relazione (verticistici, orizzontali, circolari, chiusi, aperti e di scambio). Concertazione e negoziazione, conflitti interpersonali e conflitti tra gruppi, dinamiche intergruppo e conflittualità, processi di negoziazione, metodi e tecniche per negoziare, argomentazione e persuasione, processi di accomodamento e risoluzioni dei conflitti.
2	Saper affrontare e pianificare strategie di azione per fronteggiare e risolvere problemi di diversa natura tenendo conto anche delle logiche dei vari contesti del settore di riferimento. Essere in grado di migliorare le proprie strategie di apprendimento, di azione e le proprie prestazioni lavorative; saper gestire varianze organizzative ovvero impostare, decidere su progetti e piani di azione in condizioni non routinarie.	Il progetto di fronteggiamento, il processo di decisione e di delega, il progetto e il monitoraggio dei piani di azione. Tecniche di progetto e il monitoraggio dei piani di azione. Tecniche di potenziamento dell'autoapprendimento.

3	Essere in grado di evidenziare le proprie motivazioni in relazione al personale progetto professionale di sviluppo; saper riconoscere e valutare situazioni e problemi di lavoro di diversa natura, tecnico-operativi, relazionali, organizzativi.	I processi cognitivi di comprensione di se e della situazione. Situazioni e problemi di lavoro di natura tecnico-operativa, relazionale e organizzativa.

Durata minima (ore): 1200

Requisiti di ingresso

	Titoli di istruzione	Qualifiche professionali conseguite mediante percorso/i formativo/i	Eventuali altri requisiti aggiuntivi rispetto ai titoli di studio/formazione
a)	ISTRUZIONE SECONDO CICLO: (titolo attestante il compimento del percorso relativo al secondo ciclo dell'istruzione (sistema dei licei o sistema dell'istruzione e formazione professionale))		
b)	ISTRUZIONE PRIMO CICLO: (diploma di scuola secondaria di primo ciclo)		Esperienza lavorativa biennale

Sbocchi occupazionali

*Area commerciale: dipendente o consulente per aziende agricole, consorzi e associazioni di produttori, cooperative, aziende di distribuzione etrasformazione.Area logistica: dipendente o consulente per aziende di distribuzione e vendita di prodotti agricoli, aziende di import export, aziende di intermediazione.

Professionalità docente

*Docenti ed esperti con esperienze professionali nel settore superiori a 10 anni.

Attrezzature e sussidi didattici

*Laboratori di informatica, di chimica agraria.

Note