

DEPENDIENTE DE CARNIGERIA Y/O CHARGUTERIA

1. MISIÓN Y FUNCIONES

 **MISIÓN** Los vendedores especializados de carne y productos cárnicos cortan y venden carne y productos cárnicos en tiendas especializadas.

FUNCIONES

Atender al público.	Cuidar la cadena de frío y el tratamiento del producto.
Asesorar a los clientes.	Mantener el establecimiento limpio y ordenado.
Registrar y aceptar pagos de productos.	Colocar los expositores de producto.
Ordenar la mercancía.	Puede asumir otras funciones como:
Recepcionar la mercancía.	Adquirir mercancías (según el tipo de establecimiento).
Realizar el inventario.	

2. COMPETENCIAS

COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS TÉCNICO PROFESIONALES

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES

TRANSECTORIALES

Aplicar competencias matemáticas
Garantizar el cumplimiento de requisitos legales

ESPECÍFICA DEL SECTOR

Aconsejar a los clientes sobre el almacenamiento de productos cárnicos
Aconsejar a los clientes sobre la preparación de productos cárnicos
Averiguar las necesidades del cliente
Colocar las mercancías en las estanterías
Crear expositores de comida decorativos
Examinar los productos a la venta
Garantizar la satisfacción del cliente
Hacer demostraciones de las características de un producto
Llevar a cabo la reparación de los productos
Manejar cuchillos para cortar carne

Manejar una caja registradora.
Mantener existencias de productos de la carne.
Mantener limpia la tienda
Ocuparse de los productos sensibles
Organizar la presentación de los productos
Orientar a los clientes en la selección de productos
Planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido
Preparar carne para la venta
Preparar una factura
Prevenir los robos en tiendas
Procesar carne
Procesar las devoluciones
Realizar la toma de pedidos
Realizar ventas activas
Supervisar el nivel de las existencias

CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

ESPECÍFICAS DEL SECTOR

Asesorar sobre el maridaje de alimentos y vinos

CONOCIMIENTOS ESENCIALES

Características del producto	Sistemas de comercio electrónico
Características del servicio	Técnicas de venta
Comprensión del producto	

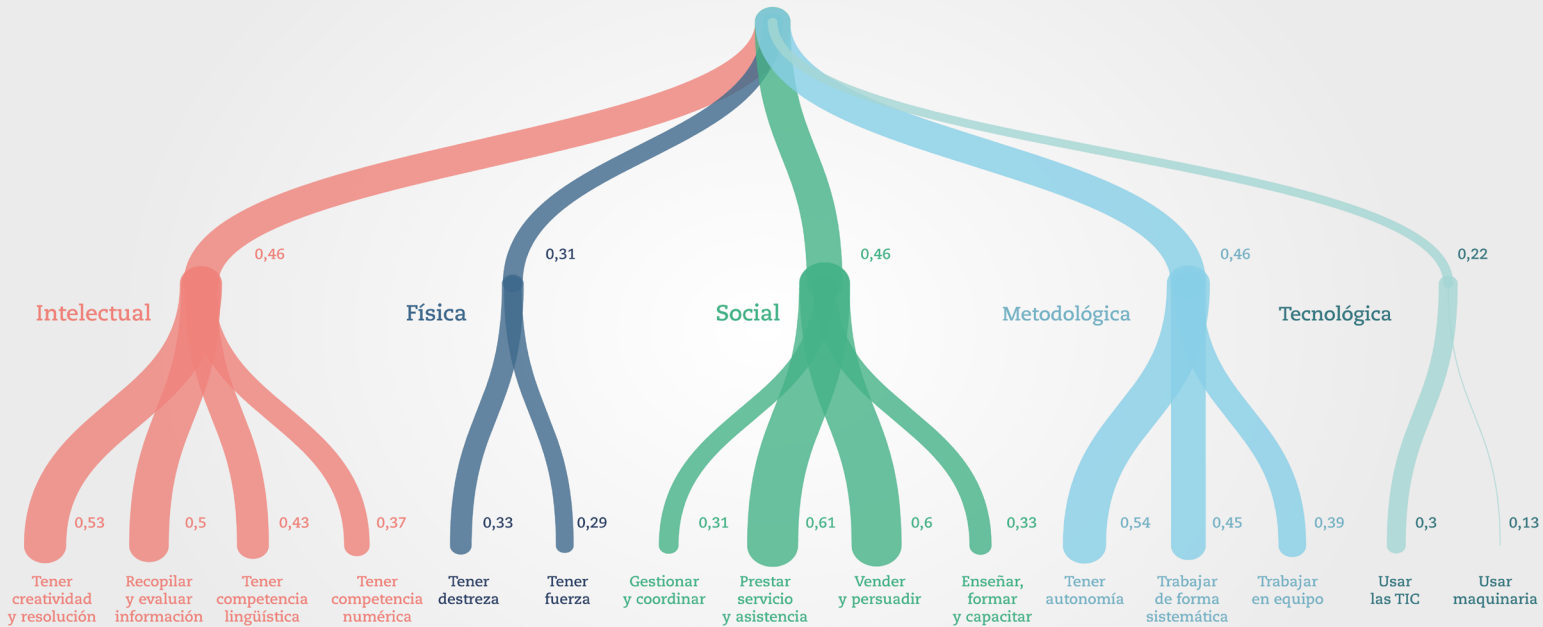
CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Eurofound indica en una escala de 0-1 la importancia de las competencias transversales para del grupo ocupacional “trabajadores de ventas”.

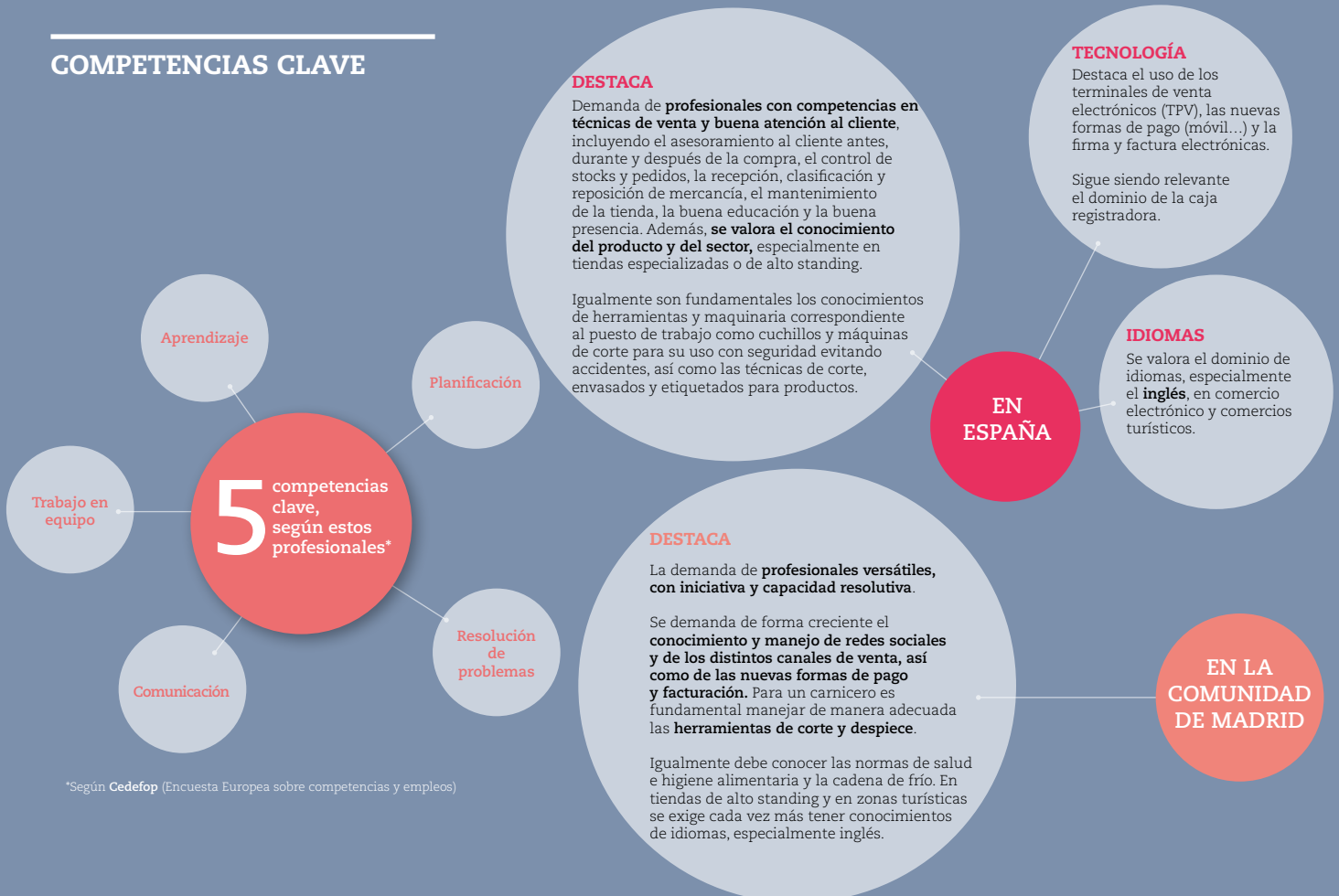
Destacan las competencias **intelectuales, sociales y metodológicas**.

Concretamente, las competencias más importantes son: **prestar servicio y asistencia, vender y persuadir, tener autonomía, uso de las TIC, tener creatividad y resolución y recopilar y evaluar información**.



SKILLS PANORAMA

COMPETENCIAS CLAVE



*Según Cedefop (Encuesta Europea sobre competencias y empleos)

3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



CUALIFICACIÓN

NIVEL 2

COM085_2 ACTIVIDADES DE VENTA



FORMACIÓN PARA EL EMPLEO

Certificado de profesionalidad

COMV0108 ACTIVIDADES DE VENTA

Certificado de profesionalidad

INAI0108 CARNICERÍA Y ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS

Certificado de profesionalidad

COMT0112 ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO



FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING

Técnico en actividades comerciales

Técnico en comercialización de productos alimentarios



FORMACIÓN UNIVERSITARIA



OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Carnet de manipulador de alimentos, conocimientos en salud e higiene alimentaria, cadena de frío, así como conocimientos específicos de la ocupación relacionados con las herramientas de corte y despiece, el conocimiento de los productos o el maridaje de alimentos.



PROFESIÓN REGULADA: NO

REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL

FORMACIÓN

No suele exigirse formación mínima.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia requerida para esta ocupación suele ser de uno o dos años de experiencia en el mismo puesto.

4. CONDICIONES DE TRABAJO



RELACIÓN LABORAL

Predomina la contratación temporal, especialmente los contratos de corta duración (menos de tres meses).



JORNADA LABORAL

Predomina la jornada parcial. La duración máxima de la jornada ordinaria es de 40 horas semanales para los contratos a tiempo completo.



RETRIBUCIÓN

A partir de 12.600 € brutos anuales según Convenio Colectivo del Sector de Comercio de Alimentación (2017-2020).

Según la Encuesta de estructura salarial 2014, el salario medio del grupo ocupacional 52 (Dependientes en tiendas y almacenes) en el Estado Español es 15.500 euros, oscilando entre 6.800 (percentil 10) y 24.200 (percentil 90).



UBICACIÓN ORGANIZATIVA Y PROMOCIÓN

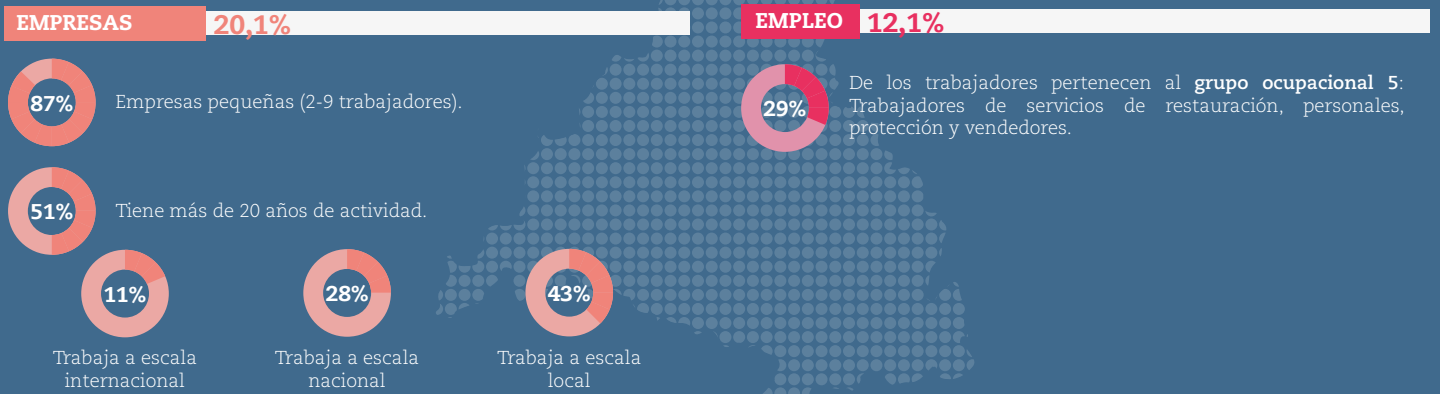
Este profesional ejerce su actividad en establecimientos o puntos de venta de productos cárnicos en el área de comercialización, en pequeñas, medianas o grandes empresas, bajo la supervisión de un superior. La promoción vertical más común será como responsable de tienda o del área.

5. CONTEXTO

INFORMACIÓN SECTORIAL



Esta ocupación se encuadra en el sector del Comercio, que tiene un gran peso en la estructura empresarial de la Comunidad de Madrid



MERCADO DE TRABAJO

El **grupo ocupacional 5** (Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores) cuenta con **622.700 trabajadores** en la Comunidad de Madrid en 2018 (EPA). El 55% son mujeres. Con algunas fluctuaciones, el empleo sigue una **tendencia positiva** desde 2011, **muy marcada desde 2017**.

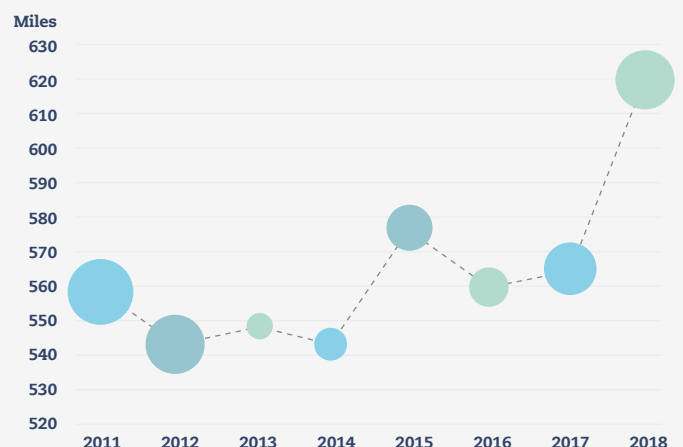
En 2018 **622.700** personas trabajadoras · **55% mujeres**



La **ocupación 5220** (Vendedores en tiendas y almacenes) representa el **2,3% de los trabajadores** de la Comunidad de Madrid en 2017 (Encuesta de Estructura Empresarial 2017). Ha perdido peso desde 2015, cuando abarcaba el 2,7%.

El **perfil de la persona contratada** es mujer, menor de 30 años y sin estudios, estudios primarios o enseñanza secundaria obligatoria. Una persona de cada cinco es de nacionalidad extranjera.

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar [aquí](#).



Fuente: EPA | Instituto de Estadística, Comunidad de Madrid

PERSPECTIVAS DE FUTURO

A medio plazo las tendencias de futuro del sector son:



En términos de **ocupación**, todo este conjunto de tendencias sectoriales tiene un gran impacto en las funciones y competencias de los dependientes de comercio. Las tendencias auguran una creciente presencia de **formatos comerciales híbridos** (fusión de dos o más conceptos comerciales en un mismo espacio) por lo que el perfil del dependiente

deberá ser cada vez más versátil y polivalente. Con todo, hay que tener en cuenta que el comercio electrónico todavía tardará en llegar para la **dispensación de productos frescos como la carne** y el pescado y por tanto hay comercios que mantienen un enfoque **tradicional**, sin cambios muy relevantes en las funciones y competencias de los dependientes.

PERSPECTIVAS DE EMPLEO DE LA OCUPACIÓN

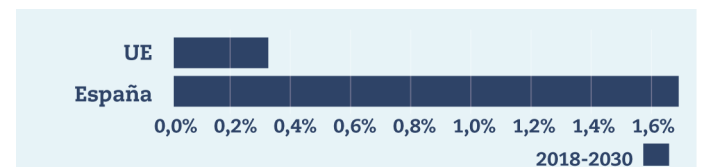
Cedefop realiza proyecciones cuantitativas de las tendencias futuras del empleo hasta 2030.

La proyección del grupo ocupacional “**trabajadores de ventas**” muestra un incremento del empleo del 1,7%, muy por encima del de la Unión Europea (0,3%).

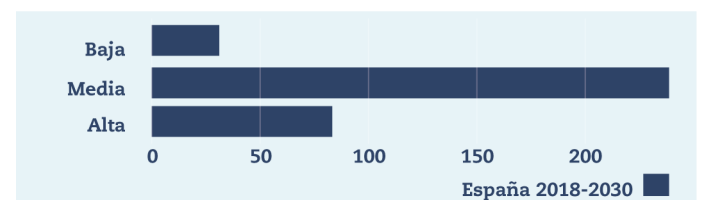
Se prevé la **creación de más de 350.000 empleos**. La creación de empleo beneficiará especialmente a personas con nivel de cualificación intermedio.

Además, se estima que en este periodo se **reemplazarán cerca de 900.000 trabajadores** por jubilación u otros motivos.

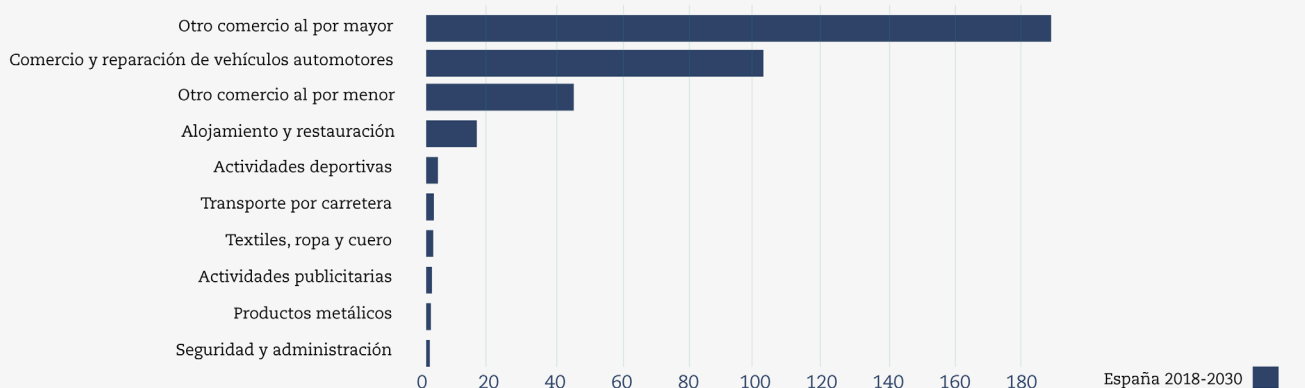
Los sectores en donde se prevé un mayor crecimiento del empleo (en números absolutos) serán el **otro comercio al por mayor**, seguidos en menor medida por otro comercio al por menor y alojamiento y restauración.



Evolución del empleo (%)
Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030

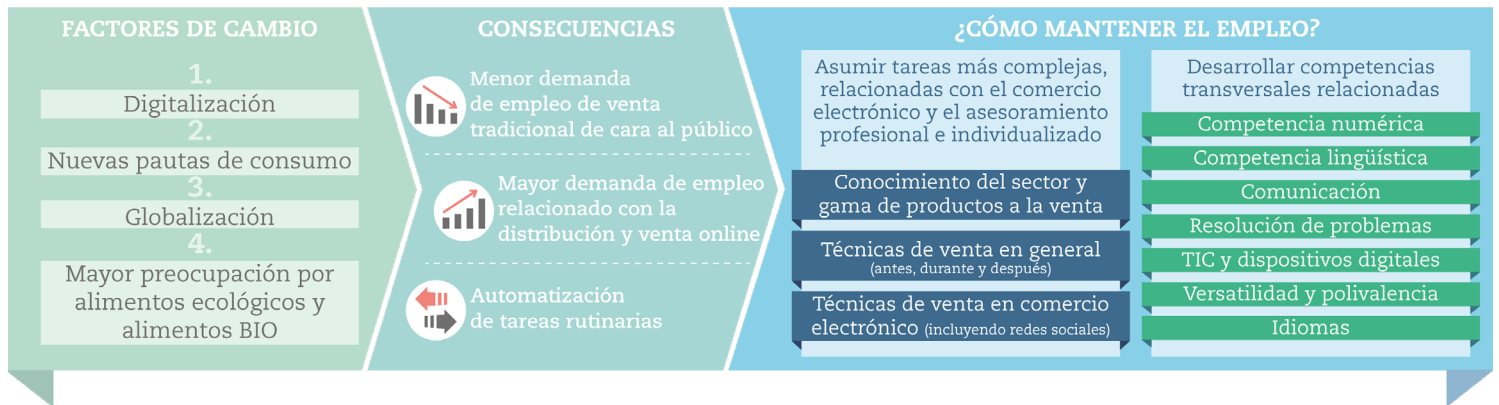


Evolución del empleo (miles) por nivel de cualificación en España.
Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030



Los 10 sectores con mayor crecimiento del empleo en números absolutos (miles) Ocupación: Trabajadores de ventas. Periodo: desde 2018 hasta 2030

TENDENCIAS DE CAMBIO EN LAS COMPETENCIAS DE LA OCUPACIÓN



Se prevé que los dependientes experimenten **presiones en el empleo y cambios relevantes en las competencias** requeridas en los próximos años.

Las competencias demandadas han cambiado considerablemente en los últimos años debido fundamentalmente a la digitalización, que conlleva **cambio tecnológico y comercio electrónico**. Otros factores de cambio son una mayor **diversificación, especialización y sofisticación de la gama de productos a la venta** y la exigencia del consumidor de recibir una **atención cada vez más individualizada**. Estos cambios se ven **acelerados en un contexto de globalización de los mercados**. Se espera que estos factores continúen remodelando las competencias, funciones y tareas de esta ocupación a medio plazo.

La diversificación de los productos a la venta y el nuevo perfil del consumidor, más exigente y sofisticado, requiere un **buen conocimiento de los productos y un asesoramiento profesional e individualizado** al cliente, **antes, durante y después de la venta**. Este requisito es cada vez más necesario en los comercios especializados o de alto standing. Estos profesionales se ocupan de reponer, de colocar la mer-

cancia asegurar el suministro, conocer el producto y como debe tratarse.

El crecimiento del comercio electrónico va a exigir un **aumento de profesionales que dominen las TIC, redes sociales y técnicas de comercio electrónico** para poder atender adecuadamente a un consumidor que espera, además, recibir atención personalizada. Para ello se requiere dominio a nivel usuario de TIC, redes sociales y dispositivos electrónicos portátiles. No obstante, las tendencias apuntan que la **atención presencial de cara al público seguirá siendo relevante**. En ambos casos, son necesarias **competencias sociales** relacionadas con la comunicación, la persuasión, la empatía y la buena educación para generar confianza, resolver cualquier incidencia y fidelizar la clientela. Para ello, la **competencia lingüística** (tanto escrita como hablada) es relevante. También la **competencia numérica**, necesaria para agilizar tanto el proceso de venta como los registros de ventas y existencias. Finalmente, se requiere **versatilidad**, para trabajar de forma simultánea en diversos canales (presencial, web, correo electrónico, distintas redes sociales).

6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

OCUPACIÓN

Dependientes de carnicería y charcutería

CÓDIGO SISPE

52201068

SECTOR

Comercio

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

CNAE

46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas

47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas

OCUPACIONES SISPE AFINES

14321030 Gerentes de empresa de comercio al por menor con menos de 10 asalariados

44241016 Teleoperadores

51101060 Preparadores de precocinados y cocinados

52101023 Encargados de planta y/o sección de comercio

52101034 Encargados de tienda

- | | |
|---|---|
| <p>52201013 Dependientes de artículos de deporte, caza y pesca</p> <p>52201024 Dependientes de artículos de ferretería</p> <p>52201035 Dependientes de artículos de fotografía, cine y vídeo</p> <p>52201046 Dependientes de artículos de regalo</p> <p>52201057 Dependientes de calzado y artículos de piel</p> <p>52201079 Dependientes de comercio, en general</p> <p>52201080 Dependientes de componentes electrónicos y/o informática</p> <p>52201091 Dependientes de electrodomésticos</p> <p>52201101 Dependientes de estanco</p> <p>52201110 Dependientes de farmacia</p> <p>52201121 Dependientes de floristería</p> <p>52201132 Dependientes de frutería</p> <p>52201143 Dependientes de grandes superficies</p> <p>52201154 Dependientes de herboristería</p> <p>52201165 Dependientes de instrumentos musicales</p> <p>52201176 Dependientes de juguetería</p> <p>52201187 Dependientes de librería y papelería</p> <p>52201198 Dependientes de material clínico, quirúrgico y ortopédico</p> <p>52201204 Dependientes de material de óptica e instrumentos de precisión</p> | <p>52201213 Dependientes de muebles y artículos de decoración</p> <p>52201222 Dependientes de numismática y filatelia</p> <p>52201231 Dependientes de panadería, pastelería y confitería</p> <p>52201240 Dependientes de peletería</p> <p>52201251 Dependientes de perfumería y droguería</p> <p>52201262 Dependientes de pescadería</p> <p>52201273 Dependientes de pollería y casquería</p> <p>52201284 Dependientes de productos alimenticios y bebidas</p> <p>52201295 Dependientes de recambios y accesorios de automóvil</p> <p>52201307 Dependientes de relojería y joyería</p> <p>52201316 Dependientes de reproducción de documentos (fotocopias)</p> <p>52201325 Dependientes de ropa de hogar</p> <p>52201334 Dependientes de tejidos y prendas de vestir</p> <p>53001012 Comerciantes propietarios de tiendas</p> <p>55001018 Cajeros de comercio</p> <p>77011015 Carniceros para la venta en comercio</p> <p>77011024 Chacineros-charcuteros</p> <p>77011033 Elaboradores de productos cárnicos</p> <p>77011060 Preparadores de jamones</p> |
|---|---|

OTRAS OCUPACIONES AFINES

- | | |
|---|---|
| <p>Gerente de pequeño comercio</p> <p>Operador de contact-center</p> <p>Operador de venta en comercio electrónico</p> <p>Promotor comercial</p> <p>Técnico de información y atención al cliente</p> | <p>Televendedor</p> <p>Vendedor</p> <p>Carnicero-Charcutero</p> <p>Salador de productos cárnicos</p> <p>Curador de productos cárnicos</p> |
|---|---|

CNO-11

5220 Vendedores en tiendas y almacenes

CIUO-08

5223 Asistentes de ventas de tiendas y almacenes

OCUPACIONES ESCO AFINES

Correspondencia exacta

Vendedor especializado en carnicería y productos cárnicos