

MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE
CENTRUL NAȚIONAL DE DEZVOLTARE A
ÎNVĂȚĂMÂNTULUI PROFESIONAL ȘI TEHNIC

Anexa nr. 3 la OMEN nr. 3501 din 29.03.2018

CURRICULUM

pentru

clasa a XI-a

ÎNVĂȚĂMÂNT PROFESIONAL

Calificarea profesională
COMERCIANT VÂNZĂTOR

Domeniul de pregătire profesională:

COMERT

2018

Acest curriculum a fost elaborat ca urmare a implementării proiectului “Curriculum Revizuit în Învățământul Profesional și Tehnic (CRIPT)”, ID 58832.

Proiectul a fost finanțat din FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

Axa prioritară: 1 “Educația și formarea profesională în sprijinul creșterii economice și dezvoltării societății bazate pe cunoaștere”

Domeniul major de intervenție 1.1 “Accesul la educație și formare profesională inițială de calitate”

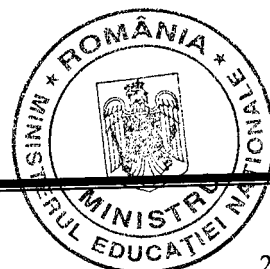


GRUPUL DE AUTORI:

BRUMAR CONSTANȚA	Dr. Ec. Profesor grad didactic I, Dr., Colegiul Economic „Viilor” București
COSTACHE RODICA	Profesor, grad didactic I, Liceul Tehnologic „Voievodul Gelu” Zalău
DINESCU MIRELA	Profesor, grad didactic I, Școala Superioară Comercială „Nicolae Kretzulescu”, București
GEORGESCU ROXANA	Profesor, grad didactic I, Colegiul Economic „Ion Ghica” Târgoviște
GASPAR HAJNAL	Profesor, grad didactic I, Liceul Tehnologic „Voievodul Gelu” Zalău
RAȘID NELIDA	Profesor, grad didactic I, Colegiul Economic Mangalia
NEGOIANU NICOLETA	Profesor, grad didactic I, Colegiul Economic „Costin C. Kirițescu”, București
POȘTOVEI CĂTĂLINA	Profesor, grad didactic I, Colegiul Economic Buzău
TANISLAV CRISTINA	Profesor, grad didactic I, Colegiul Economic „Ion Ghica” Târgoviște
VASILESCU MARIA	Profesor, grad didactic I, Școala Superioară Comercială „Nicolae Kretzulescu”, București

COORDONARE CNDPIT:

Mihaela Ștefănescu – Inspector de specialitate / Expert curriculum



NOTĂ DE PREZENTARE

Acest curriculum se aplică pentru calificarea profesională: **Comerciant-vânzător** corespunzătoare profilului SERVICII, domeniul de pregătire profesională **COMERȚ**. Curriculumul a fost elaborat pe baza standardelor de pregătire profesională (SPP) aferente calificării sus menționate.

Nivelul de calificare conform Cadrului Național al Calificărilor: 3

Corelarea dintre unitățile de rezultate ale învățării și module:

Unitatea de rezultate ale învățării – tehnice generale (URI)	Denumire modul
URI 7. Vânzarea mărfurilor	MODUL I Vânzarea mărfurilor
URI 8. Aplicarea tehnicilor comerciale	MODUL II Tehnici comerciale
URI 9. Administrarea mărfurilor	MODUL III Administrarea mărfurilor

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT
Clasa a XI-a
Învățământ profesional

Calificarea: COMERCIANT VÂNZĂTOR
Domeniul de pregătire profesională: COMERT

Pregătire practică¹

Modul I. Vânzarea mărfurilor

Total ore/an:		210
din care:	Laborator tehnologic	120
	Instruire practică	90

Modul II. Tehnici comerciale

Total ore/an:		210
din care:	Laborator tehnologic	120
	Instruire practică	90

Modul III. Administrarea mărfurilor

Total ore/an:		210
din care:	Laborator tehnologic	120
	Instruire practică	90

Total ore/an = 21 ore/săpt. x 30 săptămâni = 630 ore/an

Stagiul de pregătire practică² - Curriculum în dezvoltare locală

Modul IV. *

Total ore/an: 300

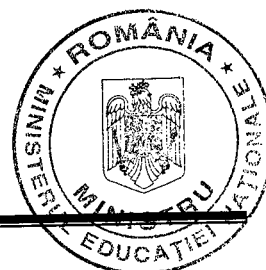
Total ore /an = 10 săpt. x 5 zile x 6 ore /zi = 300 ore/an

TOTAL GENERAL: 930 ore/an

Notă:

1. Pregătirea practică poate fi organizată atât în unitatea de învățământ cât și la operatorul economic/instituția publică parteneră
2. Stagiul de pregătire practică se desfășoară la operatorul economic/instituția publică parteneră. Condițiile în care stagiul de practică se desfășoară în unitatea de învățământ, sunt stabilite prin metodologia de organizare și funcționare a învățământului profesional.

* Denumirea și conținutul modulului/modulelor vor fi stabilite de către unitatea de învățământ în parteneriat cu operatorul economic/instituția publică parteneră, cu avizul inspectoratului școlar.



MODUL I. VÂNZAREA MĂRFURILOR

• Notă introductivă

Modulul „Vânzarea mărfurilor”, componentă a ofertei educaționale (curriculare) pentru calificarea profesională **Comerțiant vânzător** din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generale **Comerț**, face parte din cultura de specialitate și pregătirea practică săptămânală, aferente clasei a XI – a, învățământ profesional.

Modulul are alocat un număr de **210 ore/an**, conform planului de învățământ, din care:

- **120 ore/an** – laborator tehnologic;
- **90 ore/an** – instruire practică.

Modulul „Vânzarea mărfurilor” este centrat pe rezultate ale învățării și vizează dobândirea de cunoștințe, abilități și atitudini necesare angajării pe piața muncii în una din ocupațiile specificate în SPP-urile corespunzătoare calificărilor profesionale de nivel 3, din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generale **Comerț**, sau în continuarea pregătirii într-o calificare de nivel superior.

• Structură modul

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

URÎ 7. Vânzarea mărfurilor			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
7.1.1.	7.2.1.	7.3.1.	Caracterizarea formelor de vânzare <ul style="list-style-type: none">○ Conținutul activității, rolul economic și funcțiile comerțului cu amănuntul;○ Structura formelor de vânzare utilizate în comerțul cu amănuntul;○ Comerțul stabil;○ Comerțul desfășurat prin intermediul unităților clasice de desfacere:<ul style="list-style-type: none">▪ Vânzarea prin sistemul liber-service-ului;▪ Superete;▪ Supermagazine;▪ Hipermagazine;▪ Magazine discount;▪ Magazine de tip hard-discount;▪ Drugstore;▪ Cargouri.○ Comerțul stabil, realizat prin intermediul rețelei de automate○ Comerțul mobil;○ Comerțul fără magazine;○ Vânzările tradiționale fără magazine;○ Vânzarea electronică.
7.1.2.	7.2.2..	7.3.2.	Cunoașterea clientului <ul style="list-style-type: none">○ Tipologia clienților;○ Tehnici de abordare a clientului la locul de vânzare.
7.1.3.	7.2.3.	7.3.3.	
7.1.4.	7.2.4	7.3.4.	Tehnici de vânzare. <ul style="list-style-type: none">○ Vânzarea în cadrul spațiilor comerciale;○ Vânzarea la distanță;○ Vânzarea directă.
	7.2.5.	7.3.5.	
	7.2.6.	7.3.6.	
	7.2.7.		

URÎ 7. Vânzarea mărfurilor			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
7.1.5.	7.2.8. 7.2.9. 7.2.10	7.3.7. 7.3.8. 7.3.9..	Procesul de vânzare <ul style="list-style-type: none">○ Rolul și locul vânzătorului;○ Derularea procesului de vânzare:<ul style="list-style-type: none">• Instruirea înainte de primul client;• Prospectarea clientelei;• Contactul cu clientul;• Prezentarea ofertelor;• Rezolvarea obiecțiilor;• Vânzarea efectivă.○ Tehnici de încheiere a vânzării;○ Tehnici de fidelizare a clientului.
7.1.6.	7.2.11. 7.2.12. 7.2.13 7.2.14	7.3.10. 7.3.11.	Operațiile conexe la sfârșitul programului de lucru <ul style="list-style-type: none">• Norme de completare a bonului de casă, modalitate de completare a borderoului centralizator al bonurilor de casă;• Prevederi ale legislației contabile cu privire la borderoul centralizator al bonurilor de casă;• Modalități de predare a borderoului;• Tipuri de formulare și tipizate;• Legislație specifică.

- **Lista minimă de resurse materiale (echipamente, unelte și instrumente, machete, materii prime și materiale, documentații tehnice, economice, juridice, etc.) necesare dobândirii rezultatelor învățării (existente în școală sau la operatorul economic):**

- Documente specifice procesului de vânzare: factură, chitanță, bon de casă;
- Mărfuri alimentare și nealimentare;
- Echipamente: Casă de marcat, cântar electronic, calculatoare birou, cititor de bare, imprimantă, telefon fix, modem, tablă, cretă, marker, flipchart.

• Sugestii metodologice

Conținuturile modului „**Vânzarea mărfurilor**” trebuie să fie abordate într-o manieră integrată, corelată cu particularitățile și cu nivelul inițial de pregătire al elevilor.

Numărul de ore alocat fiecărei teme rămâne la latitudinea cadrelor didactice care predau conținutul modului, în funcție de dificultatea temelor, de nivelul de cunoștințe anterioare ale colectivului cu care lucrează, de complexitatea materialului didactic implicat în strategia didactică și de ritmul de asimilare a cunoștințelor de către colectivul instruit.

Modulul „**Vânzarea mărfurilor**” are o structură flexibilă, deci poate încorpora, în orice moment al procesului educativ, noi mijloace sau resurse didactice. Pregătirea se recomandă a se desfășura în laboratoare sau/și în cabinete de specialitate, ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic, dotate conform recomandărilor menționate mai sus.

Pregătirea în cabinete/ laboratoare tehnologice/ ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic are importanță deosebită în atingerea rezultatelor învățării.

Se recomandă abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activități de învățare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învățare ale fiecărui elev inclusiv adaptarea la elevii cu CES.



Acestea vizează următoarele aspecte:

- aplicarea metodelor centrate pe elev, pe activizarea structurilor cognitive și operatorii ale elevilor, pe exersarea potențialului psihofizic al acestora, pe transformarea elevului în coparticipant la propria instruire și educație;
- îmbinarea și alternanța sistematică a activităților bazate pe efortul individual al elevului (documentarea după diverse surse de informare, observația proprie, exercițiul personal, instruirea programată, experimentul și lucrul individual, tehnica muncii cu fișe) cu activitățile ce solicită efortul colectiv (de echipă, de grup) de genul discuțiilor, asaltului de idei etc.;
- folosirea unor metode care să favorizeze relația nemijlocită a elevului cu obiectele cunoașterii, prin recurgere la modele concrete;
- însușirea unor metode de informare și de documentare independentă, care oferă deschiderea spre autoinstruire, spre învățare continuă.

Competențele cheie integrate în modulul **Vânzarea mărfurilor** sunt din categoria:

- **Competențe de comunicarea în limbi străine;**
- **Competențe sociale și civice;**
- **Competențe antreprenoriale.**

Profesorul trebuie să promoveze experiența de învățare prin conținuturi și activități cât mai variate, care să susțină dezvoltarea potențialului fiecărui elev.

Exemple de metode inovative de predare-învățare, fixare-sistematizare, rezolvare de probleme, stimularea creativității, care pot fi utilizate în activitatea didactică:

Metode de predare-învățare	Metode de fixare și sistematizare a cunoștințelor și de verificare	Metode de rezolvare de probleme prin stimularea creativității
Metoda predării/învățării reciproce	Harta cognitivă sau harta conceptuală	Brainstorming
STAD (Student Teams Achievement Division)	Matricea conceptuală	Explozia stelară
Metoda Jigsaw (Mozaicul)	Lanțurile cognitive	Metoda Pălăriilor gânditoare
Cascada	Diagrama cauzelor și a efectului	Caruselul
TGT– Metoda turnirurilor între echipe	Pânza de păianjen (Spider map – Webs)	Studiul de caz
Metoda schimbării perechii (Share-Pair Circles)	Tehnica florii de lotus	Phillips 6/6
Metoda piramidei	Metoda R.A.I.	Tehnica 6/3/5
		Metoda Delphi
		Metoda ABCD

Roata cuvintelor este o metodă didactică non-formală, prin care un participant schimbă idei cu cât mai mulți participanți din sală.

Descriere: Participanții se așază pe două cercuri concentrice față în față. Profesorul pune o întrebare sau dă o sarcină de lucru în perechi. Fiecare pereche discută și apoi comunică ideile. Cercul din exterior se rotește în sensul acelor de ceasornic, realizându-se astfel schimbarea partenerilor în pereche. Elevii au posibilitatea de a lucra cu fiecare membru al clasei. Fiecare se implică în activitate și își aduce contribuția la rezolvarea sarcinii.

Avantajele metodei Roata Cuvintelor:

- este o metodă interactivă de grup, care stimulează participarea tuturor elevilor la activitate;
- elevii au posibilitatea de a lucra cu fiecare dintre membrii colectivului;



- stimulează cooperarea în echipă, ajutorul reciproc, înțelegerea și toleranța față de opinia celuilalt;
- este o metodă ușor de aplicat la orice vârstă și adaptabilă oricărui domeniu și obiect de studiu.

Exemplificare metode creativă Roata cuvintelor:

Activitate: Aplicarea tehnicilor de comunicare.

Rezultatul învățării:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.4. Cunoașterea tehnicilor de vânzare.	7.2.4. Informarea clienților cu privire la noile oferte de produse/servicii/reduceri ale firmei. 7.2.5. Utilizarea corectă a vocabularului comun și a celui de specialitate	7.3.4. Manifestarea profesionalismului în informarea clienților.

Obiective:

- Comunicarea în cadrul grupului

Mod de organizare a activității:

- Activitate pe grupe

Resurse materiale:

- Foi de hârtie

Durată: 30 minute

Desfășurare:

- Pregătire:

Etapa organizării colectivului în două grupe egale.

- Fiecare elev ocupă un scaun, fie în cercul din interior, fie în cercul exterior. Profesorul poate să lase elevilor libertatea se a-și alege locul sau poate organiza colectivul punând copiii să numere din doi în doi. Astfel, cei cu numărul 1 se vor așeza în cercul interior cu fața la exterior, iar cei cu numărul 2 în cercul exterior cu fața către elevii din cercul interior. Stând față în față, fiecare elev are un partener.

Dacă numărul de elevi este impar, la activitate poate participa și cadrul didactic sau doi elevi pot lucra în "tandem".

Etapa prezentării și explicării problemei:

Profesorul oferă cazurile pentru studiu, problemele de rezolvat sau situațiile didactice și explică importanța soluționării.

- Realizare:

Etapa de lucru în perechi:

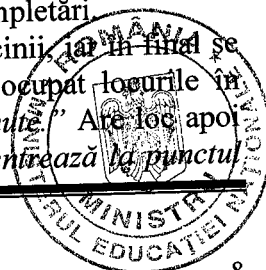
- Elevii lucrează doi câte doi pentru câteva minute. Apoi elevii din cercul exterior se mută un loc mai la dreapta pentru a schimba partenerii, realizând astfel o nouă pereche. Jocul se continuă până când se ajunge la partenerii inițiali sau se termină întrebările.

Etapa analizei ideilor și a elaborării concluziilor:

În acest moment, clasa se regroupează și se analizează ideile emise. Profesorul face împreună cu elevii o schemă a concluziilor obținute.

Teme de studiu:

- Se pot da elevilor întrebări cu răspunsuri eliptice care se vor completa pe rând de către fiecare pereche, iar în final se vor analiza toate răspunsurile și se vor face corectări și completări
- Perechile pot rezolva câte o problemă de pe o fișă dată până la epuizarea sarcinii, iar în final se vor citi rezolvările. Se poate da următoarea comandă (după ce elevii și-au ocupat locurile în cercurile concentrice): "Toți elevii rezolvă punctul nr. 1 din fișă, timp de 5 minute." Are loc apoi schimbarea perechilor și se dă următoarea comandă: "Toate perechile se concentrează la punctul



nr. 2 din fișă.” Și așa mai departe, până când se termină fișa de lucru. Se reface colectivul și se analizează pe rând răspunsurile date.

- Evaluare și feed-back:

Se va evalua pe baza unei fișe de evaluare.

• **Sugestii privind evaluarea**

Evaluarea reprezintă partea finală a demersului de proiectare didactică, prin care profesorul va măsura eficiența întregului proces instructiv-educativ. Evaluarea urmărește măsura în care elevii au achiziționat rezultatele învățării propuse în standardele de pregătire profesională.

Evaluarea poate fi:

a. *La începutul modulului* – evaluare inițială.

- Instrumentele de evaluare pot fi orale și scrise.
- Reflectă nivelul de pregătire al elevului.

b. *În timpul parcurgerii modulului, prin forme de verificare continuă a rezultatelor învățării.*

- Instrumentele de evaluare pot fi diverse - probe orale, scrise, practice.
- Planificarea evaluării trebuie să aibă loc într-un mediu real, după un program stabilit, evitându-se aglomerarea evaluărilor în aceeași perioadă de timp.
- Va fi realizată de către profesor pe baza unor probe care se referă explicit la criteriile de performanță și la condițiile de aplicabilitate ale acestora, corelate cu tipul de evaluare specificat în Standardul de Pregătire Profesională pentru fiecare rezultat al învățării.

c. *Finală*

- Realizată printr-o lucrare cu caracter aplicativ și integrată la sfârșitul procesului de predare/învățare și care informează asupra îndeplinirii criteriilor de realizare a cunoștințelor, abilităților și atitudinilor.

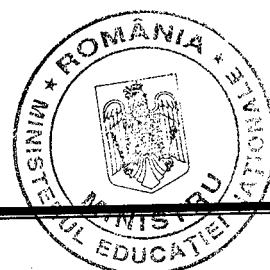
Se propun următoarele **instrumente de evaluare inițială**:

- Întrebări;
- Chestionare;
- Exerciții de tipul știu/vreau să știu/am învățat;
- Brainstorming.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare continuă**:

- Fișe de observație;
- Fișe test;
- Fișe de lucru;
- Fișe de autoevaluare;
- Fișe de monitorizare a progresului;
- Fișe pentru evaluarea/autoevaluarea abilităților specifice secolului XXI;
- Teste de verificare a cunoștințelor cu: itemi cu alegere multiplă, itemi cu alegere duală, itemi de completare, itemi de tip pereche, itemi de tip întrebări structurate sau itemi de tip rezolvare de probleme;
- Fișă de autoevaluare a capacității colaborative;
- Listă de verificare a proiectului;
- Brainstorming;
- Planificarea proiectului;
- Mozaicul;
- Fișă de observație;
- Jurnalul elevului;
- Teme de lucru;
- Prezentare.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare finală**:



- Chestionarele - cu grile de evaluare/autoevaluare.
- Proiectul - prin care se evaluează metodele de lucru, utilizarea corespunzătoare a bibliografiei, materialelor și echipamentelor, acuratețea tehnică, modul de organizare a ideilor și materialelor într-un raport. Poate fi abordat individual sau de către un grup de elevi.
- Studiul de caz - care constă în descrierea unui produs, a unei imagini sau a unei înregistrări electronice care se referă la un anumit proces tehnologic.
- Portofoliul - care oferă informații despre rezultatele școlare ale elevilor, activitățile extrașcolare, etc.

Rezultatele învățării/competențele cheie dobândite (corespunzătoare competențelor cheie din Cadrul european) se evaluează în mod **agregat**, în situațiile în care s-a realizat agregarea acestora în unitățile respective și în mod **separat**, în situațiile în care competențele cheie sunt posibil de asociat cu alte discipline proiectate în curriculum decât cele din cultura de specialitate (comunicare în limba străină, informatică etc).

Exemplificarea unui pachet de evaluare

Activitate: Aplicarea tehnicilor de comunicare

Rezultatul învățării:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
7.1.4. Cunoașterea tehnicilor de vânzare.	7.2.4. Informarea clienților cu privire la noile oferte de produse/servicii/reduceri ale firmei. 7.2.5. <i>Utilizarea corectă a vocabularului comun și a celui de specialitate</i>	7.3.4. Manifestarea profesionalismului în informarea clienților.

Obiective:

- Comunicarea în cadrul grupului

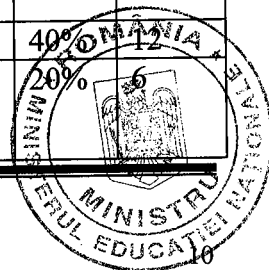
Mod de organizare a activității :

Activitate pe grupe

Criterii de realizare și ponderea acestora

Nr. crt.	Criterii de realizare și ponderea acestora	Indicatorii de realizare și ponderea acestora			
1.	Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30%	Selectarea informațiilor necesare	50%	15
			Alegerea instrumentelor de lucru: foi de flipchart, markere	50%	15
2.	Realizarea sarcinii de lucru	40%	Respectarea etapelor prezentate de cadrul didactic	25%	10
			Realizarea dialogului cu colegul	50%	20
			Utilizarea corectă a noțiunilor științifice	25%	10
3.	Prezentarea și promovarea sarcinii realizate	30%	Folosirea corectă a terminologiei de specialitate	20%	6
			Prezentarea unei aprecieri globale a muncii realizate.	20%	6
			Argumentarea activității realizate	40%	12
			Indicarea corectă a asemanărilor și deosebirilor	20%	6

Domeniul de pregătire profesională: Comerț
Calificarea profesională: Comerciant vânzător



Total punctaj	100 p
---------------	-------

Fișă de evaluare a activității

Criterii de apreciere a performanței

Criteriul analizat	Punctaj	
	Maxim	Acordat
Selectarea informațiilor necesare	15	
Alegerea instrumentelor de lucru: foi de flipchart, markere	15	
Respectarea etapelor prezentate de cadrul didactic	10	
Realizarea dialogului cu colegul	20	
Utilizarea corectă a noțiunilor științifice.	10	
Folosirea corectă a terminologiei de specialitate	6	
Prezentarea unei aprecieri globale a muncii realizate.	6	
Argumentarea activității realizate.	12	
Indicarea corectă a asemănarilor și deosebirilor	6	
Total	100 p	

Bibliografie

Patriche D (coordonator): Bazele comerțului, <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro>

Ristea A.L (coordonator): Tehnologie comercială, Editura Expert, București, 1995

Ristea A.L (coordonator): A fi sau a nu fi comerciant, Editura Didactică și Pedagogică R.A, București, 1996

www.edu.ro – este pagina web a Ministerului Educației Naționale de unde puteți accesa standardele de pregătire profesională

www.tvet.ro – este pagina web a Centrului Național de Dezvoltare a Învățământului Profesional și Tehnic, unde puteți accesa standardele de pregătire profesională și auxiliare curriculare

<http://ferl.becta.org.uk> și <http://ferl.ngfl.gov.uk/> - Căutați în cadrul Resurselor Pedagogice sau de Învățare (*Pedagogy or Learning Resouces*) – dacă doriți să aflați informații despre stilurile de Învățare (*Learning styles*) și căutați (*search*) cuvântul How (*Cum*) și veți găsi materiale despre cum să vă creați resurse pentru activitatea didactică

www.lsda.org.uk - pe acest site găsiți documente de cercetare utile privind abilitățile cheie

<http://www.ccm.ac.uk/itech/cfet/materials/materials.asp> - de pe această pagină puteți descărca pachetul complet privind utilizarea TIÎ (*Information Learning Technology – 'Tehnologia Informațiilor pentru Învățare'*) și materiale pentru profesor– de la utilizarea mouse-ului și până la crearea de materiale didactice.

*** – www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca



MODUL 2 - TEHNICI COMERCIALE

• Notă introductivă

Modulul „**Tehnici comerciale**”, componentă a ofertei educaționale (curriculare) pentru calificarea profesională **Comerciant-vânzător** din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generale- **Comerț**, face parte din cultura de specialitate și pregătirea practică săptămânală, aferente clasei a XI – a, învățământ profesional.

Modulul are alocat un număr de **210 ore/an**, conform planului de învățământ, din care:

- **120 ore/an** – laborator tehnologic;
- **90 ore/an** – instruire practică.

Modulul „**Tehnici comerciale**” este centrat pe rezultate ale învățării și vizează dobândirea de cunoștințe, abilități și atitudini necesare angajării pe piața muncii în una din ocupațiile specificate în SPP-urile corespunzătoare calificărilor profesionale de nivel 3, din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generală **Comerț**, sau în continuarea pregătirii într-o calificare de nivel superior.

• Structură modul

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

URÎ 8. Aplicarea tehnicilor comerciale la nivelul unității economice			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
8.1.1.	8.2.1.	8.3.1.	Echipament de prezentare și vânzare Mobilierul comercial Utilaje și materiale de prezentare și desfacere a mărfurilor Mobilier și utilaje comerciale utilizate în depozit Tipologia mijloacelor de muncă folosite la depozitarea mărfurilor
8.1.2.	8.2.2.	8.3.2.	Casa de marcat Comenzi de utilizare a casei de marcat Eliberarea de rapoarte
8.1.3.	8.2.3.	8.3.3.	Pregătirea mărfurilor în vederea vânzării Operații comune premergătoare vânzării mărfurilor Operații specifice grupelor de mărfuri
8.1.4.	8.2.4.		Etalarea mărfurilor Elaborarea planului de aranjare sortimentală Etalarea mărfurilor în vitrine Etalarea mărfurilor în interiorul magazinului Limitarea riscului comercial
8.1.5.	8.2.5.	8.3.4.	Actualizarea sortimentului de mărfuri în sala de vânzare Asimilarea sortimentelor noi Controlul sortimentului de mărfuri Identificarea „golurilor” în sortiment
8.1.6.			Baza de date și stocarea informațiilor Culegerea, stocarea și prelucrarea datelor



- **Lista minimă de resurse materiale (echipamente, unelte și instrumente, machete, materii prime și materiale, documentații tehnice, economice, juridice, etc.) necesare dobândirii rezultatelor învățării (existente în școală sau la operatorul economic):**

- Echipamente tehnice de învățare, predare și comunicare care facilitează activitatea cadrului didactic și receptivitatea fiecărui elev: calculator, videoproiector, imprimantă, copiator, Internet.
- Echipamente specifice comercializării mărfurilor: casă de marcat, mobilier.
- Mostre de mărfuri și ambalaje.
- Documente: instrucțiuni de lucru pentru echipamentele specifice comercializării mărfurilor.
- Mijloace care asigură buna desfășurare a procesului de predare – învățare: tablă, cretă, marker, flipchart.

• **Sugestii metodologice**

Conținuturile modului „**Tehnici comerciale**” trebuie să fie abordate într-o manieră integrată, corelată cu particularitățile și cu nivelul inițial de pregătire al elevilor.

Numărul de ore alocat fiecărei teme rămâne la latitudinea cadrelor didactice care predau conținutul modului, în funcție de dificultatea temelor, de nivelul de cunoștințe anterioare ale colectivului cu care lucrează, de complexitatea materialului didactic implicat în strategia didactică și de ritmul de asimilare a cunoștințelor de către colectivul instruit.

Modulul „**Tehnici comerciale**” are o structură flexibilă, deci poate încorpora, în orice moment al procesului educativ, noi mijloace sau resurse didactice. Pregătirea se recomandă a se desfășura în laboratoare sau/și în cabinete de specialitate, ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic, dotate conform recomandărilor menționate mai sus.

Pregătirea în cabinete/ laboratoare tehnologice/ ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic are importanță deosebită în atingerea rezultatelor învățării.

Se recomandă abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activități de învățare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învățare ale fiecărui elev, inclusiv adaptarea la elevii cu CES.

Acestea vizează următoarele aspecte:

- aplicarea metodelor centrate pe elev, pe activizarea structurilor cognitive și operatorii ale elevilor, pe exersarea potențialului psihofizic al acestora, pe transformarea elevului în coparticipant la propria instruire și educație;
- îmbinarea și alternanța sistematică a activităților bazate pe efortul individual al elevului (documentarea după diverse surse de informare, observația proprie, exercițiul personal, instruirea programată, experimentul și lucrul individual, tehnica muncii cu fișe) cu activitățile ce solicită efortul colectiv (de echipă, de grup) de genul discuțiilor, asaltului de idei etc;
- folosirea unor metode care să favorizeze relația nemijlocită a elevului cu obiectele cunoașterii, prin recurgere la modele concrete;
- însușirea unor metode de informare și de documentare independentă, care oferă deschiderea spre autoinstruire, spre învățare continuă.

Competențele cheie integrate în modulul „**Tehnici comerciale**” sunt din categoria:

- **Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere.**
- **Competențe matematice, în știință și tehnologii.**
- **Competențe civice și sociale.**

Profesorul trebuie să promoveze experiența de învățare prin conținuturi și activități cât mai variate, care să susțină dezvoltarea potențialului fiecărui elev.

Exemple de metode inovative de predare-învățare, fixare-sistematizare, rezolvare de probleme, stimularea creativității, care pot fi utilizate în activitatea didactică:

Metode de predare-învățare	Metode de fixare și sistematizare a cunoștințelor și de verificare	Metode de rezolvare de probleme prin stimularea creativității
Metoda predării/învățării reciproce	Harta cognitivă sau harta conceptuală	Brainstorming
STAD (Student Teams Achievement Division)	Matricea conceptuală	Explozia stelară
Metoda Jigsaw (Mozaicul)	Lanțurile cognitive	Metoda Pălăriilor gânditoare
Cascada	Diagrama cauzelor și a efectului	Caruselul
TGT– Metoda turnirurilor între echipe	Pânza de păianjen (Spider map – Webs)	Studiul de caz
Metoda schimbării perechii (Share-Pair Circles)	Tehnica florii de lotus	Phillips 6/6
Metoda piramidei	Metoda R.A.I.	Tehnica 6/3/5
		Metoda Delphi
		Metoda ABCD

Un exemplu de metodă didactică ce poate fi folosită în activitățile de învățare este metoda: **Impulsul fotografic**. Se realizează fotografii care au legătură cu etalarea mărfurilor în magazine. În cadrul grupului se generează idei legate de pozele realizate în diverse magazine. Grupul va discuta aspectele pozitive/care necesită îmbunătățiri (aspecte legate de etalarea mărfurilor).

Exemplificare metodă creativă: Impulsul fotografic

Rezultate ale învățării

Cunoștințe:	Abilități:	Atitudini:
8.1.4. Prezentarea regulilor de aranjare și expunere a mărfurilor în sala de vânzare.	8.2.4. Expunerea mărfurilor în sala de vânzare cu respectarea regulilor de aranjare și etalare în vigoare.	8.3.3. Colaborarea cu membrii echipei de lucru, în scopul îndeplinirii sarcinilor de la locul de muncă.

Activitate: Expunerea mărfurilor în sala de vânzare

Obiective:

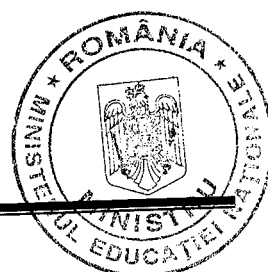
- Să analizeze caracteristicile expunerii mărfurilor în sala de vânzare.
- Să colaboreze cu membrii echipei de lucru.
- Să elaboreze un plan de aranjare sortimentală pentru o situație dată.

Mod de lucru:

Activitate pe grupe.

Resurse:

- Foi de hârtie.
- Foi de flipchart.
- Markere.
- Aparat foto.
- Fotografii cu instantanee cu mărfuri expuse în sala de vânzare.
- Calculator.
- Imprimantă.
- Videoproiector.



Timp de lucru: 50 minute

Desfășurare:

Pregătire:

Profesorul dă ca temă pentru ora care urmează: realizarea de fotografii legate de expunerea mărfurilor. Magazinele se aleg la întâmplare, fără a se face publicitate negativă/concurență neloială, pe distanța dintre școală și domiciliul elevilor. Pozele se aduc pe un stick de memorie/CD pentru analiză.

Clasa se împarte pe grupe, se alege leaderul de grup. Se stabilește numărul de poze ce trebuie realizate.

Realizare:

Sarcinile de lucru sunt următoarele:

1. Realizarea de fotografii cu expunerea mărfurilor în sala de vânzare (50).
2. Analiza fotografiilor comparativ cu regulile de etalare pentru grupele de mărfuri alimentare/nealimentare.
3. Stabilirea concluziilor la nivel de echipă.
4. Raportare.

Fiecare echipă va realiza sarcina de lucru în 20 de minute. Fiecare raportor va prezenta concluzia echipei, având la dispoziție 3 minute.

Evaluare și feed-back:

Pentru evaluare, cadrul didactic, utilizează o fișă prin care stabilește nivelul de atingere a performanței.

Criteriul de observare	DA	NU
1. A respectat procedurile de lucru		
2. A realizat sarcina de lucru în totalitate		
3. A lucrat în mod independent		
4. A cerut explicații suplimentare sau ajutor profesorului		
5. A colaborat cu membrii echipei de lucru, în scopul îndeplinirii sarcinilor de la locul de muncă		

Profesorul concluzionează, apreciază și face recomandări în funcție de rezultate.

• **Sugestii privind evaluarea**

Evaluarea reprezintă partea finală a demersului de proiectare didactică, prin care profesorul va măsura eficiența întregului proces instructiv-educativ. Evaluarea urmărește măsura în care elevii au achiziționat rezultatele învățării propuse în standardele de pregătire profesională.

Evaluarea poate fi:

a. *La începutul modulului* – evaluare inițială.

- Instrumentele de evaluare pot fi orale și scrise.
- Reflectă nivelul de pregătire al elevului.

b. *În timpul parcurgerii modulului, prin forme de verificare continuă a rezultatelor învățării.*

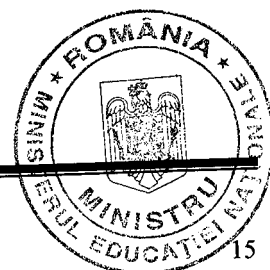
- Planificarea evaluării trebuie să aibă loc într-un mediu real, după un program stabilit, evitându-se aglomerarea evaluărilor în aceeași perioadă de timp.

c. *Finală*

- Realizată printr-o metodă cu caracter aplicativ și integrat la sfârșitul procesului de predare/învățare și care informează asupra îndeplinirii criteriilor de realizare a cunoștințelor, abilităților și atitudinilor.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare inițială:**

- Întrebări,
- Chestionare,



- Exerciții de tipul știu/vreau să știu/am învățat,
- Brainstorming.

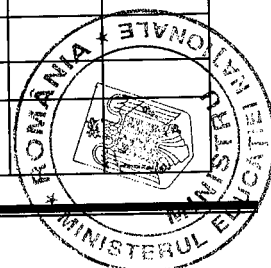
Sugerăm următoarele **instrumente de evaluare** continuă:

- Fișe de observație
- Fișe test
- Fișe de lucru
- Fișe de autoevaluare
- Fișe de monitorizare a progresului
- Fișe pentru evaluarea/autoevaluarea abilităților specifice secolului XXI
- Teste de verificare a cunoștințelor cu: itemi cu alegere multiplă, itemi cu alegere duală, itemi de completare, itemi de tip pereche, itemi de tip întrebări structurate sau itemi de tip rezolvare de probleme
- Fișă de autoevaluare a capacității colaborative
- Listă de verificare a proiectului
- Brainstorming, planificarea proiectului
- Mozaicul
- Fișă de observație
- Jurnalul elevului
- Teme de lucru
- Prezentare.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare** finală:

- Chestionarele - cu grile de evaluare/autoevaluare
 - Proiectul - prin care se evaluează metodele de lucru, utilizarea corespunzătoare a bibliografiei, materialelor și echipamentelor, acuratețea tehnică, modul de organizare a ideilor și materialelor într-un raport. Poate fi abordat individual sau de către un grup de elevi.
 - Studiul de caz - care constă în descrierea unui produs, a unei imagini sau a unei înregistrări electronice care se referă la un anumit proces tehnologic.
 - Portofoliul - care oferă informații despre rezultatele școlare ale elevilor, activitățile extrașcolare etc.
 - Probe practice - oferă posibilitatea evaluării capacității de aplicare a cunoștințelor teoretice în rezolvarea unor probleme practice. În cadrul lucrărilor de laborator, din ateliere, pe lotul școlar, prin probe practice pot fi evaluate:
 - priceperi, deprinderi manuale și tehnice;
 - respectarea etapelor unui proces tehnologic;
 - modul în care elevii manevrează anumite piese, aparate, unelte;
 - calitatea produselor finite.
- În evaluarea prin probe practice sunt analizați doi parametri:
- procesul care duce la realizarea produsului (respectarea tehnicilor de lucru specifice fiecărei etape);
 - produsul obținut (calitățile acestuia).

Criteriul de observare	DA	NU
1. A realizat sarcina de lucru în totalitate		
2. A lucrat în mod independent		
3. A cerut explicații suplimentare sau ajutor profesorului		
4. A înlăturat nesiguranța în alegerea mijloacelor și echipamentelor utilizate		



5. S-a adaptat condițiilor de lucru din laborator		
6. A demonstrat deprinderi tehnice:	– viteză de lucru	
	– siguranța în mânăuirea mijloacelor/instrumentelor/ echipamentelor utilizate	

Rezultatele învățării/competențele cheie dobândite se evaluează **integrat** în situațiile în care s-a realizat agregarea acestora în unitățile respective și **separat** în situațiile în care pot fi individualizate în contextul profesional.

Exemplificarea evaluării rezultatelor învățării

- **Observarea sistematică a comportamentului elevilor** – metodă de evaluare care furnizează o serie de informații utile, greu de obținut pe alte căi. Pentru înregistrarea informațiilor se pot folosi următoarele tipuri de instrumente prin care pot fi evaluate, atât procese, cât și produse realizate de elevi:
 - fișă de verificare;
 - scală de clasificare;
 - fișă de evaluare calitativă.

Activitate: Expunerea mărfurilor în sala de vânzare

Obiective:

Elevii sunt capabili să:

- aleagă spațiul de expunere a mărfurilor corespunzător caracteristicilor acestora;
- realizeze planul de aranjare sortimentală;
- expună sortimente diferite de mărfuri în sala de vânzare respectând regulile de etalare și aranjare;
- creeze o ambianță atractivă pentru cumpărător.

Mod de lucru:

Activitate individuală

Resurse:

- mobilier adecvat;
- mărfuri alimentare/nealimentare;
- elemente de decor.

Perioada de desfășurare:

2 săptămâni

Desfășurare:

Se stabilesc sarcinile de lucru:

1. Alegerea purtătorilor de mărfuri și a spațiului de expunere.
2. Realizarea sub îndrumare a planului de aranjare sortimentală.
3. Expunerea mărfurilor cu respectarea regulile de etalare și aranjare.
4. Crearea ambianței în vederea declanșării dorinței de cumpărare.

Fiecare elev va exersa la agentul economic de profil/simulare într-un spațiu special amenajat expunerea mărfurilor în sala de vânzare. Tutorele de instruire practică/profesorul va urmări modul de realizare a sarcinilor și va completa o Fișă de observare pentru atingerea performanței.

Criterii și indicatori de realizare și ponderea acestora

Nr. crt.	Criterii de realizare și ponderea acestora	Indicatorii de realizare și ponderea acestora
1.	Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30%
		Alegerea mobilierului, spațiului de expunere, elementelor de decor.
		Selectarea mărfurilor ce vor fi etalate în spațiul de expunere.

Domeniul de pregătire profesională: Comerț
Calificarea profesională: Comerciant vânzător

			Stabilirea operațiilor de pregătire a mărfurilor/ purtătorilor de mărfuri.	20%	6
2.	Realizarea sarcinii de lucru	40%	Respectarea etapelor de realizare a sarcinii de lucru.	50%	20
			Folosirea corespunzătoare a materialelor și echipamentelor la nivel de magazin.	50%	20
3.	Prezentarea și promovarea sarcinii realizate	30%	Utilizarea corectă a termenilor de specialitate.	10%	3
			Prezentarea unei aprecieri globale asupra muncii realizate individual.	20%	6
			Argumentarea modului de rezolvare a sarcinilor legate de expunerea mărfurilor în sala de vânzare.	50%	15
			Indicarea unor căi de îmbunătățire a imaginii create prin expunerea mărfurilor în sala de vânzare.	20%	6
Total punctaj					100 p

Fișă de evaluare a activității

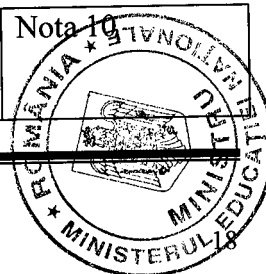
Criterii de apreciere a performanței

Criteriul analizat	Punctaj	
	Maxim	Acordat
1. Alegerea mobilierului, spațiului de expunere, elementelor de decor	15 p	
2. Selectarea mărfurilor ce vor fi etalate în spațiul de expunere	9p	
3. Stabilirea operațiilor de pregătire a mărfurilor/purtătorilor de mărfuri	6 p	
4. Respectarea etapelor de realizare a sarcinii de lucru	20 p	
5. Folosirea corespunzătoare a materialelor și echipamentelor la nivel de magazin	20 p	
6. Utilizarea corectă a termenilor de specialitate	3 p	
7. Prezentarea unei aprecieri globale asupra muncii realizate	6 p	
8. Argumentarea modului de rezolvare a sarcinilor legate de expunerea mărfurilor în sala de vânzare	15 p	
9. Indicarea unor căi de îmbunătățire a imaginii create prin expunerea mărfurilor în sala de vânzare	6 p	
Total	100 p	

În situația evaluării prin notare se va ține seama de stadiul realizării criteriilor și indicatorilor. Cadrul didactic va întocmi un barem de notare adaptat structurii Fișei de notare/de evaluare a activității

Caracteristicile activității realizate de elev	Nota 5	Nota 7	Nota 9	Nota 10

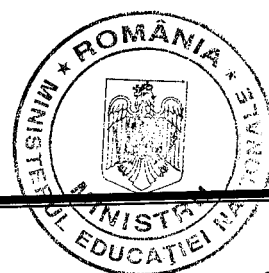
Domeniul de pregătire profesională: Comerț
Calificarea profesională: Comerciant vânzător



Alegerea mobilierului spațiului de expunere, elementelor de decor.	Alege parțial corect mobilierul în concordanță cu spațiul.	Alege parțial corect mobilierul în concordanță cu spațiul. Elementele de decor se potrivesc parțial alegerii făcute.	Alege corect mobilierul în concordanță cu spațiul. Elementele de decor se încadrează fără a declanșa dorința de cumpărare.	Alege corect mobilierul în concordanță cu spațiul. Elementele de decor completează ambianță creată.
Selectarea mărfurilor ce vor fi etalate în spațiul de expunere.		Alege parțial corect mărfurile ce vor fi expuse.		Alege corect mărfurile ce vor fi expuse.
Stabilirea operațiilor de pregătire a mărfurilor/purtătorilor de mărfuri.	Stabilește parțial operațiile de pregătire a mărfurilor.	Stabilește parțial operațiile de pregătire a mărfurilor/purtătorilor de mărfuri.		Stabilește operațiile de pregătire a mărfurilor/purtătorilor de mărfuri.
Respectarea etapelor de realizare a sarcinii de lucru.	Respectă parțial etapele de realizare a sarcinii de lucru.			Respectă etapele de realizare a sarcinii de lucru.
Folosirea corespunzătoare a materialelor și echipamentelor la nivel de magazin.	Folosirea parțială a materialelor și echipamentelor.	Folosirea parțial corectă a materialelor și echipamentelor.		Folosirea corespunzătoare a materialelor și echipamentelor de lucru.
Utilizarea corectă a termenilor de specialitate.	Utilizează termenii de specialitate într-un limbaj parțial corect și sărac în noțiuni științifice.	Utilizează termenii de specialitate într-un limbaj corect, dar sărac în noțiuni științifice.	Utilizează termenii într-un limbaj de specialitate adecvat domeniului de specialitate.	Utilizează, într-un limbaj științific, corect termenii de specialitate.
Prezentarea unei aprecieri globale asupra muncii realizate individual.	Aprecieri parțial corectă a modului de realizare a sarcinii.	Aprecieri corectă a modului de realizare a sarcinii.		
Argumentarea modului de rezolvare a sarcinilor legate de expunerea mărfurilor în sala de vânzare.			Dă exemple asemănătoare cu sarcinile de lucru.	Indică situații concrete de aplicare a soluțiilor, indentificate în cazuri similare
Indicarea unor căi de îmbunătățire a imaginii magazinului create prin expunerea mărfurilor în sala de vânzare.			Dă exemple de situații asemănătoare întâlnite în timpul efectuării practicii.	Indică căi de îmbunătățire a imaginii magazinului.

• Bibliografie

1. Cucoș, C.: Teorie și metodologia evaluării, Editura Polirom, București, 2008
2. Cerghit I. : Sisteme de instruire alternative și complementare. Structuri, stiluri, strategii, Editura Aramis, 2002
3. Colecția Biblioteca Comerțului Românesc: Meeseria de comerciant. Ce trebuie să știi să faci pentru a reuși, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995
4. Crețu ,C. : Psihopedagogia succesului, Editura Polirom Iași, 1997
5. Cristea ,S.: Dicționar de pedagogie, Editura Litera Educațional, Chișinău, 2002
6. Patriche D (coordonator): Bazele comerțului, <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro>
7. Petre T., Iordache G.: Studiul calității produselor și serviciilor, Manual pentru clasa a XII a, Editura Niculescu, 2002
8. Ristea A.L (coordonator): Tehnologie comercială, Editura Expert, București, 1995
9. Ristea A.L (coordonator): A fi sau a nu fi comerciant, Editura Didactică și Pedagogică R.A, București, 1996
10. *** – www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca



MODUL 3. ADMINISTRAREA MĂRFURILOR

• Notă introductivă

Modulul “ **Administrarea mărfurilor**”, componentă a ofertei educaționale (curriculare) pentru calificarea profesională **Comerciant-vânzător** din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generale **Comerț**, face parte din cultura de specialitate și pregătirea practică săptămânală, aferente clasei a XI – a, învățământ profesional.

Modulul are alocat un număr de **210 ore/an**, conform planului de învățământ, din care:

- **120 ore/an** – laborator tehnologic;
- **90 ore/an** – instruire practică.

Modulul „**Administrarea mărfurilor**” este centrat pe rezultate ale învățării și vizează dobândirea de cunoștințe, abilități și atitudini necesare angajării pe piața muncii în una din ocupațiile specificate în SPP-urile corespunzătoare calificărilor profesionale de nivel 3, din domeniul de pregătire profesională **Comerț**, domeniul pregătirii generale **Comerț**, sau în continuarea pregătirii într-o calificare de nivel superior.

• Structură modul

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

URÎ 9. Administrarea mărfurilor			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
9.1.1	9.2.1.	9.3.1.	Recepția mărfurilor Operații specifice recepției mărfurilor: <ul style="list-style-type: none">• Verificarea documentelor ce însoțesc lotul de marfă;• Documente de însoțire a lotului de marfă: factură, aviz de expediție, scrisoarea de trăsură, conosamentul, foaia de parcurs, certificatele de calitate, certificatul de conformitate;• Concordanța scriptică și faptică între informațiile din documente (proveniență, denumire produs, cantitate, calitate, preț) și mărfurile primite efectiv.• Documente de intrare: NIR, NRCD. Verificarea cantitativă și calitativă a lotului de mărfuri: <ul style="list-style-type: none">• Pregătirea mărfurilor nealimentare pentru verificarea cantitativă și calitativă: dezambalarea de ambalajul de transport, aranjarea pe sortimente, articole;• Verificarea cantitativă a mărfurilor prin numărare, cântărire, măsurare;• Verificarea calitativă a mărfurilor: integritatea ambalajului; marcat, aspect, culoare; formă; design, gust, miros etc.• Luarea deciziei de acceptare sau
9.1.2.	9.2.2.	9.3.2.	
	9.2.3.	9.3.3.	
9.1.3.	9.2.4.	9.3.4.	
9.1.4.	9.2.5.		
	9.2.6.		
9.1.5.	9.2.7	9.3.5.	

URÎ 9. Administrarea mărfurilor			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
			respingere în condițiile stabilite prin contractul de vânzare – cumpărare;
9.1.6.	9.2.8.	9.3.6.	Păstrarea și depozitarea mărfurilor Factorii ce influențează calitatea mărfurilor în depozit: <ul style="list-style-type: none">• Factori interni: structura, compoziția chimică a produselor, proprietăți chimice, fizice;• Factori externi: mecanici, fizico-chimici, biologici;• Alți factori: regimul de păstrare a mărfurilor. Norme de depozitare și păstrare a mărfurilor. Operații de întreținere a mărfurilor pe perioada depozitării.
9.1.7.	9.2.9.	9.3.7.	
9.1.8.	9.2.10. 9.2.11.	9.3.8.	
	9.2.12.	9.3.9.	
	9.2.13.		
	9.2.14.		
9.1.9.	9.2.15.		
9.1.10.	9.2.16.		
9.1.11.	9.2.17.		
9.1..	9.2.18.		
			Stocurile de mărfuri Clasificarea stocurilor <ul style="list-style-type: none">• Stoc curent• Stoc de siguranță• Stoc sezonier Metode de calcul a stocurilor Viteza de rotație a stocurilor: calcul, analiză pe categorii de unități comerciale.

- **Lista minimă de resurse materiale (echipamente, unelte și instrumente, machete, materii prime și materiale, documentații tehnice, economice, juridice, etc.) necesare dobândirii rezultatelor învățării (existente în școală sau la operatorul economic):**

Documente specifice transportului mărfurilor
Documente specifice recepției
Norme tehnice de transport și manipulare a mărfurilor
Norme tehnice de depozitare
Mărfuri alimentare și nealimentare
Ambalaje de transport
Ambalaje de prezentare
Echipamente de manipulare
Mijloace de transport.

• Sugestii metodologice

Conținuturile modulului „**Administrarea mărfurilor**” trebuie să fie abordate într-o manieră integrată, corelată cu particularitățile și cu nivelul inițial de pregătire al elevilor.
Numărul de ore alocat fiecărei teme rămâne la latitudinea cadrelor didactice care predau în cadrul
modulului, în funcție de dificultatea temelor, de nivelul de cunoștințe anterioare ale colectivului cu

care lucrează, de complexitatea materialului didactic implicat în strategia didactică și de ritmul de asimilare a cunoștințelor de către colectivul instruit.

Modulul „**Administrarea mărfurilor**” are o structură flexibilă, deci poate încorpora, în orice moment al procesului educativ, noi mijloace sau resurse didactice. Pregătirea se recomandă a se desfășura în laboratoare sau/și în cabinete de specialitate, ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic, dotate conform recomandărilor menționate mai sus. Pregătirea în cabinete/ laboratoare tehnologice/ ateliere de instruire practică din unitatea de învățământ sau de la operatorul economic are importanță deosebită în atingerea rezultatelor învățării.

Se recomandă abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activități de învățare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învățare ale fiecărui elev, inclusiv adaptarea la elevii cu CES.

Acestea vizează următoarele aspecte:

- aplicarea metodelor centrate pe elev, pe activizarea structurilor cognitive și operatorii ale elevilor, pe exersarea potențialului psihofizic al acestora, pe transformarea elevului în coparticipant la propria instruire și educație;
- îmbinarea și alternanța sistematică a activităților bazate pe efortul individual al elevului (documentarea după diverse surse de informare, observația proprie, exercițiul personal, instruirea programată, experimentul și lucrul individual, tehnica muncii cu fișe) cu activitățile ce solicită efortul colectiv (de echipă, de grup) de genul discuțiilor, asaltului de idei, etc.;
- folosirea unor metode care să favorizeze relația nemijlocită a elevului cu obiectele cunoașterii, prin recurgere la modele concrete;
- însușirea unor metode de informare și de documentare independentă, care oferă deschiderea spre autoinstruire, spre învățare continuă.

Competențele cheie integrate în modulul „**Administrarea mărfurilor**” sunt din categoria:

- **Comunicarea în limba română și în limba maternă;**
- **Competențe de bază de matematică, științe și tehnologie;**
- **Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere.**

Profesorul trebuie să promoveze experiențe de învățare prin conținuturi și activități cât mai variate, care să susțină dezvoltarea potențialului fiecărui elev.

Exemple de metode inovative de predare-învățare, fixare-sistematizare, rezolvare de probleme, stimularea creativității, care pot fi utilizate în activitatea didactică:

Metode de predare-învățare	Metode de fixare și sistematizare a cunoștințelor și de verificare	Metode de rezolvare de probleme prin stimularea creativității
Metoda predării/învățării reciproce	Harta cognitivă sau harta conceptuală	Brainstorming
STAD (Student Teams Achievement Division)	Matricea conceptuală	Explozia stelară
Metoda Jigsaw (Mozaicul)	Lanțurile cognitive	Metoda Pălăriilor gânditoare
Cascada	Diagrama cauzelor și a efectului	Caruselul
TGT– Metoda turnirurilor între echipe	Pânza de păianjen (Spider map – Webs)	Studiul de caz
Metoda schimbării perechii (Share-Pair Circles)	Tehnica florii de lotus	Phillips 6/6
Știu/vreau să știu/am învățat		

Metoda piramidei	Metoda R.A.I.	Tehnica 6/3/5
		Metoda Delphi
		Metoda ABCD

Știu/ vreau să știu/ am învățat

Se trece în revistă ceea ce elevii știu deja despre o anumită temă și se formulează întrebări la care se așteaptă găsirea răspunsului în lecție.

Se cere elevilor să formeze perechi și să facă o listă cu tot ce știu despre tema ce urmează a fi discutată în cadrul orei. Între timp, li se dă și un tabel cadru cu trei coloane:

ȘTIU	VREAU SĂ ȘTIU	AM ÎNVĂȚAT
(ce credem că știm?)	(ce vrem să știm?)	(ce am învățat?)

Se cere câtorva perechi să spună celorlalți ce au scris pe listele lor, iar în tabelul de pe tablă se vor nota lucrurile cu care toți sunt de acord.

După completarea primei coloane a tabelului, se va cere elevilor să formuleze întrebări despre lucrurile despre care nu sunt siguri. Ele vor fi trecute în coloana din mijloc.

În continuare, se va cere elevilor să citească un text pe tema lecției.

După lectura textului, se va reveni la întrebările pe care le-au formulat elevii înainte de a citi textul și pe care le-au trecut în coloana "Vreau să știu". Se va verifica la care întrebări s-au găsit răspunsuri și se vor trece aceste răspunsuri în coloana "Am învățat". În continuare, elevii vor verifica ce alte informații au găsit în text și care nu au legătură cu nici una din întrebările puse la început și le vor trece și pe acestea în coloana "Am învățat".

În final, se vor trece în revistă cu elevii întrebările care au rămas fără răspuns și se va discuta posibilitatea găsirii unor surse care să furnizeze răspunsuri la aceste întrebări.

Exemplificare metoda creativă Știu/vreau să știu/am învățat:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
9.1.7. Descrierea condițiilor de păstrare și depozitare a mărfurilor în funcție de natura lor.	9.2.11. Verificarea condițiilor de depozitare. 9.2.12. Pregătirea mărfurilor pentru păstrare. 9.2.13. Efectuarea operațiilor de depozitare a mărfurilor cu ajutorul utilajelor specifice.	9.3.7. Respectarea condițiilor de depozitare și păstrare a mărfurilor în funcție de natura lor

Activitate: Identificarea factorilor ce influențează calitatea mărfurilor în depozit

Obiective:

- Să identifice principalii factori ce influențează calitatea mărfurilor pe perioada păstrării.

Mod de organizare a activității:

- Activitate pe perechi

Resurse materiale:

- Foi de hârtie
- Markere

Durată: 45 minute

Desfășurare:

Pregătire:

- Se organizează elevii în perechi

Realizare:

Se cere elevilor să formeze perechi și să facă o listă cu tot ce știu despre factorii ce influențează calitatea mărfurilor în depozit.

Elevii prezintă în fața clasei informațiile pe care le cunosc și de comun acord se completează în table, coloana **Știu**. Apoi elevii pun întrebări legate de temă, care sunt scrise în coloana **Vreau să știu**.

Le este dată elevilor o fișă cu factorii ce influențează calitatea mărfurilor în depozit. După ce elevii citesc textul, se completează împreună coloana **Am învățat**.

În cazul în care au rămas întrebări fără răspuns, profesorul indică surse de informare.

Evaluare și feed-back:

- Activitatea se va evalua pe baza unei fișe de evaluare (detaliată la capitolul *Sugestii privind evaluarea*)

• Sugestii privind evaluarea

Evaluarea reprezintă partea finală a demersului de proiectare didactică, prin care profesorul va măsura eficiența întregului proces instructiv-educativ. Evaluarea urmărește măsura în care elevii și-au achiziționat rezultatele învățării propuse în standardele de pregătire profesională.

Evaluarea poate fi:

- La începutul modulului* – evaluare inițială.
 - Instrumentele de evaluare pot fi orale și scrise.
 - Reflectă nivelul de pregătire al elevului.
- În timpul parcurgerii modulului, prin forme de verificare continuă a rezultatelor învățării.*
 - Planificarea evaluării trebuie să aibă loc într-un mediu real, după un program stabilit, evitându-se aglomerarea evaluărilor în aceeași perioadă de timp.
- Finală*
 - Realizată printr-o metodă cu caracter aplicativ și integrat la sfârșitul procesului de predare/ învățare și care informează asupra îndeplinirii criteriilor de realizare a cunoștințelor, abilităților și atitudinilor.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare inițială**:

- întrebări
- chestionare
- exerciții de tipul știu/vreau să știu/am învățat
- brainstorming.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare continuă**:

- fișe de observație
- fișe test
- fișe de lucru
- fișe de autoevaluare
- fișe de monitorizare a progresului
- fișe pentru evaluarea/ autoevaluarea abilităților cheie
- teste de verificare a cunoștințelor cu: itemi cu alegere multiplă, itemi cu alegere duală, itemi de completare, itemi de tip pereche, itemi de tip întrebări structurate sau itemi de tip rezolvare de probleme
- fișă de autoevaluare a capacității colaborative
- listă de verificare a proiectului, planificarea proiectului

- fișă de observație
- jurnalul elevului
- teme de lucru
- prezentare.

Se propun următoarele **instrumente de evaluare** finală:

- Chestionarele - cu grile de evaluare/autoevaluare.
- Proiectul - prin care se evaluează metodele de lucru, utilizarea corespunzătoare a bibliografiei, materialelor și echipamentelor, acuratețea tehnică, modul de organizare a ideilor și materialelor într-un raport. Poate fi abordat individual sau de către un grup de elevi.
- Studiul de caz - care constă în descrierea unui produs, a unei imagini sau a unei înregistrări electronice, care se referă la un anumit proces tehnologic.
- Portofoliul - care oferă informații despre rezultatele școlare ale elevilor, activitățile extrașcolare, etc.

Rezultatele învățării/competențele cheie dobândite se evaluează **integrat** în situațiile în care s-a realizat agregarea acestora în unitățile respective și **separat** în situațiile în care pot fi individualizate în contextul profesional.

Exemplificarea evaluării rezultatelor învățării:

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
9.1.7. Descrierea condițiilor de păstrare și depozitare a mărfurilor în funcție de natura lor.	9.2.11. Verificarea condițiilor de depozitare. 9.2.12. Pregătirea mărfurilor pentru păstrare. 9.2.13. Efectuarea operațiilor de depozitare a mărfurilor cu ajutorul utilajelor specifice.	9.3.7. <i>Respectarea condițiilor de depozitare și păstrare a mărfurilor în funcție de natura lor</i>

Activitate: Identificarea factorilor ce influențează calitatea mărfurilor în depozit

Obiective:

- Să identifice principalii factori ce influențează calitatea mărfurilor pe perioada păstrării.

• Criterii și indicatori de realizare și ponderea acestora

Nr. crt.	Criterii de realizare și ponderea acestora	Indicatorii de realizare și ponderea acestora			Punctaj
1.	Primirea și planificarea sarcinii de lucru	30%	Identificarea informațiilor cunoscute cu privire la tema abordată	50%	15
			Identificarea elementelor ce trebuie cunoscute/ lipsesc din bagajul de cunoștințe	50%	15
2.	Realizarea sarcinii de lucru	40%	Participare la discuțiile de identificare a elementelor cunoscute	25%	10
			Colaborarea cu perechea pentru identificarea informațiilor noi din textul oferit spre studiu	50%	20
			Prezentarea ideilor noi identificate în text	25%	10

3.	Prezentarea și promovarea sarcinii realizate	30%	Folosirea corectă a termenilor de specialitate	30%	9
			Asimilarea și transmiterea corectă a informațiilor	70%	21
Total					100

Fișă de observare

Criterii de apreciere a performanței:	Punctaj	Punctaj acordat
1. Identificarea informațiilor cunoscute cu privire la tema abordată	15	
2. Identificarea elementelor ce trebuie cunoscute	15	
3. Participarea la discuțiile de identificare a elementelor cunoscute	10	
4. Colaborarea cu perechea pentru identificarea informațiilor noi din textul oferit spre studiu	20	
5. Folosirea corectă a terminologiei de specialitate	9	
6. Prezentarea ideilor noi identificate în text	10	
7. Asimilarea și transmiterea corectă a informațiilor	21	
Total	100	

Bibliografie

- Bălan C., Logistica, Editura Uranus, București, 2001
- Costea C. E., Comerțul de gros și cu amănuntul - tendința, mutații, strategii, Editura Uranus, București, 2001
- Ionașcu V., Popescu M., Economic comerțului- sinteze, studii de caz, aplicații practice, legislație, Editura Universitară, București, 2003
- Patriche D., Economie comercială, Institutul Național „Virgil Madgearu”, București, 1993
- Patriche D. (coordonator), Bazele comerțului, Editura Economică, București, 1999
- *** - <http://www.edu.ro> – este pagina web a Ministerului Educației Naționale de unde puteți accesa standardele de pregătire profesională
- *** - www.tvet.ro – este pagina web a Centrului Național de Dezvoltare a Învățământului Profesional și Tehnic, unde puteți accesa standardele de pregătire profesională și auxiliare curriculare
- *** - <http://ferl.becta.org.uk> și <http://ferl.ngfl.gov.uk/> - Căutați în cadrul Resurselor Pedagogice sau De Învățare (*Pedagogy or Learning Resources*) – dacă doriți să aflați informații despre stilurile de Învățare (*Learning styles*) și căutați (*search*) cuvântul How (*Cum*) și veți găsi materiale despre cum să vă creați resurse pentru activitatea didactică
- *** - www.becta.org.uk – pagina web a DFES (Departamentul pentru Învățământ și Competențe) cu sfaturi și îndrumări privind tehnologia comunicării și informației
- *** - www.lsda.org.uk - pe acest site găsiți documente de cercetare utile privind abilitățile cheie
- *** - <http://www.ccm.ac.uk/itech/cfet/materials/materials.asp>
- *** – www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca
- *** – www.asociatia-profesorilor.ro/metode-de-predare-interactive.html

