



Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprob:
Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM
Budurin- Furculiță C.
12 decembrie 2023

Curriculum disciplinar

F.03.0.013 Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale

Programul de formare profesională tehnică: 41620 Comerț

Calificarea: 332401 Agent comercial

Numărul de credite – 4

Aprobat:

La ședința Consiliului metodic – științific al Colegiului Național de Comerț al ASEM,
proces – verbal nr. 04 din 12 decembrie 2023

Director adjunct pentru instruire și educație Rotaru Rotaru Irina

La ședința catedrei „Comerț, Merceologie, Tehnologie”,
proces verbal nr. 03 din 18 decembrie 2023

Șef catedră Nicolai Nicolai Svetlana

Autor:

Nicolai Svetlana, gradul didactic superior, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Recenzenți:

S.R.L. „Moldretail Group”, director resurse umane

Senatov Mirela

S.R.L. „DUCA CLOTHING”, director

Duca ION

Cuprins

I. Preliminarii.....	4
II. Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională.....	4
III. Competențele profesionale specifice unității de curs	5
IV. Administrarea unității de curs.....	7
V. Unitățile de învățare.....	7
VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	9
VII. Studiul individual ghidat de profesor.....	9
VIII. Lucrările practice recomandate.....	10
IX. Sugestii metodologice.....	11
X. Sugestii de evaluare a competențelor profesionale.....	12
XI. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	15
XII. Resursele didactice recomandate elevilor.....	15

I. Preliminarii

Într-o lume în continuă schimbare, învățarea devine din ce în ce mai mult o necesitate și o prioritate, este cheia pentru angajabilitate, pentru succesul economic și permite elevilor să participe deplin la viața socială. Corelarea dintre cererea pieței forței de muncă și oferta educațională va avea un impact considerabil asupra dezvoltării economice. Importanța parteneriatului dintre sistemul educațional și piața muncii trebuie să conducă la generarea unei oferte educaționale care să corespundă cantitativ, calitativ și structural cererii de forță de muncă.

Curriculumul *F.03.0.013 Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale* este un document normativ și obligatoriu pentru realizarea procesului de pregătire a agenților comerciali în învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, axat pe conceptul de a studia, mobilierul și inventarul comercial, mașini și agregate comerciale utilizate în activitatea comerțului cu amănuntul și cu ridicata, pentru realizarea operațiilor comerciale, în conformitate cu regulile și cerințele actuale ale comerțului cu ridicata și cu amănuntul.

Pentru desfășurarea activității de comerț în condițiile moderne, firmele comerciale trebuie să asigure un grad sporit de competitivitate, care presupune, și dotarea unităților de comerț cu utilaj comercial corespunzător profilului, care ar asigura realizarea proceselor și procedeele comerciale în conformitate cu cerințele actuale referitor la organizarea deservirii clienților în mod operativ și calitativ. Organizarea rațională a procesului de servire a consumatorilor în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul depinde în mare măsură și de utilajul cu care sunt dotate aceste unități comerciale.

Scopul studierii acestei unități de curs constă în formarea și dezvoltarea competenței profesionale specifice asigurării întreprinderilor comerciale cu utilaj modern care va permite înlocuirea muncii fizice cu diverse mașini și mecanisme, automatizarea și computerizarea procesului comercial, utilizându-le în conformitate cu cerințele de exploatare.

Unitățile de curs ce în mod obligatoriu trebuie certificate până la demararea procesului de instruire în cauză:

F.01.O.010 Fundamentele merceologiei

F.02.O.011 Organizarea și tehnologia comerțului

P.02.0.028 Practica de inițiere în specialitate

II. Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională

Baza tehnico-materială a fiecărui agent economic este principala resursă materială a acestuia. Echiparea cu mobilier comercial a unității comerciale trebuie să urmărească crearea unei unități economico-tehnologice și arhitectonice interioare, respectându-se cerințele estetice, psihologice și stimulatoare pentru vânzarea mărfurilor. În acest context, utilitatea acestei unități de curs constă în însușirea cunoștințelor

teoretice privind progresul tehnico – științific, tipurile de utilaje și agregate utilizate în procesul comercial, în formarea deprinderilor practice de exploatare a diferitor tipuri de mașini și utilaj comercial (pentru măsurare, cântărire, mașini de casă și control, agregate frigorifice, automate comerciale etc.,). Specialiștii în comerț trebuie să asigure întreprinderea cu utilaj comercial în dependență de profilul de marfă comercializat, de metodele de vânzare, de metodele de aprovizionare, să elaboreze proiecte de amplasare a utilajului în sala comercială și în depozite, să poată organiza locul de muncă.

Studierea acestei unități de curs va contribui la formarea și dezvoltarea de competente profesionale ce corespund nivelului patru de calificare:

- cunoștințe factice, principii, procese și concepte generale din domeniul bazei tehnico-materiale a comerțului, ce cuprinde totalitatea mijloacelor fixe și utilaje comerciale necesare efectuării operațiunilor comerciale;
- abilități cognitive și practice necesare pentru selectarea mobilierului și a inventarului comercial la pregătirea, etalarea și deservirea consumatorilor, măsurarea și cântărirea produselor, calcularea și eliberarea bonului de consum, perfectarea documentației casierului – operator, crearea „lanțului frigorific unic”, mecanizarea și automatizarea muncii, îmbunătățirea calității produselor și a condițiilor sanitaro – igienice de prelucrare a acestora, vânzarea mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului, asumarea responsabilității pentru organizarea locului de muncă, respectarea cerințelor igienice și a normelor cu privire la tehnica securității.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul acestei unități de curs vor fi necesare pentru studierea unităților de curs orientate spre deservirea și comercializarea mărfurilor în comerț, după cum urmează:

S.05.O.020 Merchandising

S.05.L.051 Firma de exercițiu I

S.05.L.054 Firma de exercițiu II

P.04.O.028 Practica tehnologică I

P.06.O.030 Practica tehnologică II

III. Competențele profesionale specifice unității de curs

În cadrul unității de curs vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice:

Nr.	Competențe specifice unității de curs	Unități de competență
1	CS.1 Operarea cu noțiuni de bază din domeniul comercial în diverse situații de comunicare, comercializare, deservire a consumatorilor, manifestând corectitudine și deschidere	UC1.1 Aplicarea în activitatea comercială a cadrului legislativ-normativ reglator
2	CS.2 Aplicarea operațiunilor de măsurare și cântărire a mărfurilor în procesul de deservire a consumatorilor,	UC2.1 Identificarea cerințelor față de cântarele comerciale UC2.2 Realizarea proceselor tehnologice secundare

	demonstrând perseverență și responsabilitate în luarea deciziilor	și principale în unitățile de comerț prin intermediul operațiilor de măsurare și cântărire a mărfurilor UC2.3 Simularea etapelor de lucru privind pregătirea către lucru și exploatarea cântarelor
3	CS.3 Exploatarea mașinilor de casă și control cu memorie fiscală prin evidența corectă a încasărilor bănești și perfectarea documentației casierului-operator	UC3.1 Asigurarea evidenței corecte a încasărilor bănești de la consumatori pentru produsele comercializate în numerar sau prin carduri bancare UC3.2 Determinarea funcțiilor și cerințelor față de mașinile de casă și control cu memorie fiscală UC3.3 Identificarea modului de înregistrare a mașinilor de casă și control în organele abilitate UC3.5 Simularea didactică privind lucrul la mașina de casă și control cu memorie fiscală UC3.5 Perfectarea documentației casierului-operator
4	CS.4 Investigarea experimentală a utilajului comercial destinat păstrării, etalării, demonstrării, achitării și prestării unor servicii pre și post vânzare în cadrul unității comerciale cu amănuntul sau cu ridicata	UC4.1 Dotarea unităților de comerț cu mobilă și inventar comercial corespunzător profilului de activitate UC4.2 Descrierea inventarului comercial în dependență de destinația sa funcțională UC4.3 Prestarea serviciilor înainte, în timpul și după vânzarea efectivă a mărfurilor pe care le însoțesc UC4.4 Identificarea regimului de păstrare a produselor alimentare ușor alterabile în unitățile comerciale UC4.5 Descrierea utilajului frigorific comercial destinat păstrării, etalării și comercializării mărfurilor în unitățile de comerț cu amănuntul și cu ridicata UC4.6 Clasificarea dispozitivelor și agregatelor de tăiere, măcinare și ambalare a mărfurilor UC4.7 Determinarea modului de lucru a mașinii de feliat salam, afumături, cașcaval UC4.8 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de tăiat, măcinat și ambalat mărfuri, măsuri de securitate a muncii UC4.9 Clasificarea utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor UC4.10 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale a și a tehnicii securității UC4.11 Efectuarea vânzării mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului în procesul de vânzare UC4.12 Determinarea elementelor componente ale automatului comercial UC4.13 Respectarea regulilor de exploatare a automatelor comerciale

IV. Administrarea unității de curs

Codul unității de curs	Denumirea unității de curs	Semestrul	Numărul de ore			Modalitatea de evaluare	Numărul de credite	
			Total	Contact direct				Studiul individual
				Teorie	Practică			
F.03.0.013	Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale	III	120	40	20	60	Examen	4

V. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut
1. Mobila și inventarul comercial	
UC4.1 Dotarea unităților de comerț cu mobilă și inventar comercial corespunzător profilului de activitate	1.1 Rolul, funcțiile și clasificarea mobilei comerciale
UC4.2 Descrierea inventarului comercial în dependență de destinația sa funcțională	1.2 Cerințele față de mobila comercială și a utilajului nemecanic
UC4.3 Prestarea serviciilor înainte, în timpul și după vânzarea efectivă a mărfurilor pe care le însoțesc	1.3 Tipizarea, modularea și standardizarea mobilei comerciale
	1.4 Mobila pentru sala comercială, păstrarea, recepționarea și pregătirea mărfurilor pentru vânzare
	1.5 Rolul, funcțiile și clasificarea inventarului comercial utilizat în unitățile comerciale
2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	
UC1.1 Aplicarea în activitatea comercială a cadrului legislativ-normativ reglator	2.1 Clasificarea, codificarea, cerințele față de cântarele comerciale
UC2.1 Identificarea cerințelor față de cântarele comerciale	2.2 Dispozitivele de măsură a greutatei, lungimii și volumului
UC2.2 Realizarea proceselor tehnologice secundare și principale în unitățile de comerț prin intermediul operațiilor de măsurare și cântărire a mărfurilor	2.3 Cântarele de masă cu cadran, clasificarea, construcția, pregătirea pentru lucru, regulile de exploatare
UC2.3 Simularea etapelor de lucru privind pregătirea către lucru și exploatarea cântarelor	2.4 Cântarele electronice, clasificarea, particularitățile constructive, pregătirea pentru lucru, reguli de exploatare
	2.5 Cântarele mobile și staționare, clasificarea, destinația, construcția, regulile de exploatare
3. Mașinile de casă și control	
UC1.1 Aplicarea în activitatea comercială a cadrului legislativ-normativ reglator	3.1 Rolul mașinilor de casă și control în evidența încasărilor bănești de la populație
UC3.1 Asigurarea evidenței corecte a încasărilor bănești de la consumatori pentru produse comercializate în numerar sau prin carduri bancare	3.2 Reglementările utilizării mașinilor de casă și control în procesul decontărilor bănești cu populația
UC3.2 Determinarea funcțiilor și cerințelor față de mașinile de casă și control cu memorie fiscală	3.3 Clasificarea, funcțiile și cerințele față de mașinile de casă și control cu memorie fiscală
UC3.3 Identificarea modului de înregistrare a mașinilor de casă și control în organele abilitate	3.4 Ordinea înregistrării mașinilor de casă și control cu memorie fiscală în organele fiscale teritoriale de stat
	3.5 Construcția mașinii de casă și control cu memorie fiscală
	3.6 Regulile de exploatare a mașinii de casă și control cu memorie fiscală

UC3.4 Simularea didactică privind lucrul la mașina de casă și control cu memorie fiscală UC3.5 Perfectarea documentației casierului-operator	3.7 Perfectarea documentației casierului-operator în procesul de exploatare a mașinilor de casă și control cu memorie fiscală: • Registrul mașinii de casă și control cu memorie fiscală; • Cartela de înregistrare a mașinii de casă și control • Banda de control; • Actul privind sumele de bani restituite cumpărătorilor pentru mărfurile și bonurile de casă întoarse; • Act de predare a banilor încasatorului.
4. Utilajul frigorific comercial	
UC4.4 Identificarea regimului de păstrare a produselor alimentare ușor alterabile în unitățile comerciale UC4.5 Descrierea utilajului frigorific comercial destinat păstrării, etalării și comercializării mărfurilor în unități de comerț cu amănuntul și cu ridicata	4.1 Natura și esența frigului în comerț 4.2 Metodele de producere a frigului 4.3 Agregate și mașini frigorifice: tipurile și clasificarea lor, reguli de exploatare a utilajului frigorific 4.4 Regulile de exploatare a utilajului frigorific comercial
5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	
UC4.6 Clasificarea dispozitivelor și agregatelor de tăiere, măcinare și ambalare a mărfurilor UC4.7 Determinarea modului de lucru a mașinii de feliat salam, afumături, cașcaval UC4.8 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de tăiat, măcinat și ambalat mărfuri, măsuri de securitate a muncii	5.1 Esența și clasificarea utilajului de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț 5.2 Mașini și agregate pentru tăiat și măcinat produsele în unitățile comerciale 5.3 Utilajul pentru ambalare și dozarea produselor în unitățile de comerț
6. Utilajele și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	
UC4.9 Clasificarea utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor UC4.10 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale a și a tehnicii securității	6.1 Esența și clasificarea utilajului și agregatelor pentru încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile de comerț 6.2 Utilaje și agregate pentru ridicarea mărfurilor la înălțime 6.3 Agregate pentru transportarea mărfurilor în unitățile de comerț 6.4 Agregate și mașini pentru încărcarea-descărcarea mărfurilor în unitățile de comerț 6.5 Utilaje și agregate auxiliare
7. Automatele comerciale	
UC4.11 Efectuarea vânzării mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului în procesul de vânzare UC4.12 Determinarea elementelor componente ale automatului comercial UC4.13 Respectarea regulilor de exploatare a automatelor comerciale	7.1 Esența automatelor comerciale în organizarea comerțului modern 7.2 Clasificarea, construcția automatelor comerciale 7.3 Cerințele tehnice și regulile de exploatare a automatelor comerciale

VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unitățile de învățare

Nr.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
1.	Mobila și inventarul comercial	20	6	4	10
2.	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	20	8	4	8
3.	Mașinile de casă și control	26	8	8	10
4.	Utilajul frigorific comercial	16	6	2	8
5.	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	14	4	2	8
6.	Utilajele și agregatele de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	12	4	-	8
7.	Automatele comerciale	12	4	-	8
	Total	120	40	20	60

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termenii de realizare
1. Mobila și inventarul comercial			
1.1. Selectarea mobilierului, utilajului nemecanic și a inventarului comercial din cadrul unui magazin alimentar sau nealimentar	Studiul de caz PPT Harta conceptuală	Prezentarea studiului	Săptămâna 1
2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț			
2.1 Selectarea cântarelor cu posibilitatea imprimării etichetei de preț din incinta unei întreprinderi comerciale	Studiul de caz PPT Harta conceptuală	Prezentarea studiului	Săptămâna 2
2.2 Examinarea conținutului indicatorului de preț	Studiul de caz PPT Indicator de preț	Prezentarea studiului	Săptămâna 3
3. Mașinile de casă și control			
3.1. Examinarea conținutului bonului de consum pentru fiecare cumpărătură efectuată în cadrul unei unități comerciale	Studiul de caz Harta noțională	Prezentarea studiului	Săptămâna 4
3.2. Completarea documentației casierului - operator	Studiul de caz Harta conceptuală	Prezentarea documentelor	Săptămâna 5
4. Utilajul frigorific comercial			
4.1. Determinarea principiului de funcționare a mașinii frigorifice cu compresor	Referatul Proiectul	Prezentarea referatului	Săptămâna 6

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termenii de realizare
4.2. Selectarea agregatelor și mașinilor frigorifice	PPT Harta conceptuală Careu de noțiuni	Demonstrarea PPT	Săptămâna 7
5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț			
5.1. Selectarea utilajelor și a agregatelor de tăiat, măcinat și ambalat mărfuri, produse alimentare utilizate în comerț cu amănuntul	Portofoliul Studiul de caz Harta conceptuală	Prezentarea portofoliului	Săptămâna 8
6. Utilajul și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale			
6.1. Selectarea agregate pentru ridicarea mărfurilor la înălțime	Referatul Harta conceptuală	Prezentarea referatului	Săptămâna 9
6.2. Selectarea agregatelor pentru transportarea mărfurilor în unitățile de comerț	Portofoliul Harta noțională	Prezentarea portofoliului	Săptămâna 10
6.3. Selectarea agregatelor pentru încărcarea – descărcarea mărfurilor în comerț	Studiul de caz Harta conceptuală Careu	Prezentarea studiului	Săptămâna 11
7. Automatele comerciale			
7.1. Ilustrarea constructivă și a principului de funcționare a automatelor comerciale	Harta conceptuală PPT	Prezentarea schemei	Săptămâna 12

VIII. Lucrările practice recomandate

Nr. d/o	Unități de învățare	Lista lucrărilor practice	Ore
1.	Mobila și inventarul comercial	1. Dotarea unității comerciale cu mobila pentru recepționarea, păstrarea și pregătirea mărfurilor pentru vânzare și selectarea mobilei ambalaj	2
		2. Dotarea unității comerciale cu inventarul comercial după destinația sa funcțională: despachetarea, verificarea calității, pregătirea mărfurilor pentru vânzare, vânzarea și deservirea consumatorilor, etalarea, reclamarea și selectarea mărfurilor de către cumpărători etc.	2
2.	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	1. Simularea activității privind memorarea prețurilor, anularea prețurilor din memoria balanței, cântărirea produselor, determinarea valorii sumare a cumpărăturilor și anularea din memoria balanței a prețurilor	4
3.	Mașinile de casă și control	1. Utilizarea mașinii de casă și control cu memorie fiscală pentru efectuarea operațiunilor de încasare și eliberare a bonului de consum, imprimarea raportului periodic de tip X și aceluși financiar de tip Z	4
		2. Perfectarea documentației casierului-operator și completarea Registrului mașinii de casă și control cu memorie fiscală	4
4.	Utilajul frigorific comercial	1. Dotarea unității comerciale cu utilaj frigorific destinat depozitării, păstrării, demonstrării și comercializării mărfurilor	2

5.	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	1. Dotarea unității comerciale cu mașini de tăiat, măcinat și tocat produse alimentare	2
	În total		20

IX. Sugestii metodologice

Curriculumul *F.03.O.013 Baza tehnico-materială a întreprinderii comerciale* orientează proiectarea, organizarea și desfășurarea demersului educațional în contextul unei pedagogii axate pe competențe. O astfel de abordare prevede proiectarea demersului didactic în vederea formării unor competențe la elevi care contribuie la integrarea acestora la condițiile reale ale vieții mereu în schimbare. Curriculumul permite predarea eșalonată a conținuturilor axat pe rezolvarea unor sarcini concrete legate de următoarele activități comerciale: mecanizarea și automatizarea operațiunilor comerciale care necesită un volum mare de muncă: transportarea, încărcarea, descărcarea, cântărirea, pregătirea prealabilă a mărfurilor către vânzare; implementarea tehnologiilor moderne de deservire a cumpărătorilor; automatizarea evidenței contabile în cadrul întreprinderii comerciale; automatizarea operațiunilor de casă și control, trecerea la sistemul de achitare prin carduri bancare, prin virament; industrializarea transportării mărfurilor utilizând sistemul de paletizare; automatizarea procesului de vânzare a mărfurilor.

Elevul va dobândi cunoștințe, pornind de la necesitatea realizării unei sarcini concrete. Se vor îmbina judicios cunoștința teoretică cu cea practică. Deoarece nivelul de calificare îi solicită absolventului competențe concrete, un rol aparte au abilitățile, iar exersarea în ateliere de lucru rămâne modalitatea cea mai eficientă de învățare. Integrarea teoriei cu practica orientează profesorii să-i pună pe elevi în situația de a utiliza cunoștințele teoretice dobândite în realizarea unor sarcini de învățare cu caracter aplicativ în timpul lecțiilor, în efectuarea unor teme pentru acasă sau în realizarea unor activități practice de cântărire, achitare, deservire a consumatorilor, asigurând dobândirea competențelor profesionale specifice *programului de formare profesională tehnică 41620 Comerț*.

În acest context, se vor aplica metode ce formează la elevi valori și atitudini personale, printre care:

- *Metode de comunicare orală* care sunt subdivizate în:

a) *metode expositive*: descrierea, explicația, instruirea prin înregistrări video ș.a.;

b) *metode interactive*: conversație euristică, dezbaterile, dezbaterile Phillips 6/6, asaltul de idei, jocul de rol, metoda acvariului, metoda mozaicului, sinectica, metoda cubului ș.a.

- *Metode de comunicare scrisă* (învățare prin lectură): lectură, analiza de text, informarea, documentarea ș.a.;

- *Metode de explorare a realității* (metode de învățare prin cercetare): experimentul didactic, studiul de caz, investigația, analiza SWOT ș.a.;
- *Metode de învățare prin acțiuni practice*: exercițiul, proiectul, lucrările practice, simularea, ș.a.;
- *Metode de raționalizare a învățării și predării*: activitate individuală cu ajutorul fișelor, instruire programată, instruire bazată pe TIC ș.a

Unele metode/tehnici utilizate în procesul de formare a competenței se realizează în cadrul activității în grup, iar altele – în cadrul activității individuale. Aceste forme de activitate prezintă anumite valențe formative: activitatea în grup contribuie la formarea abilităților/competențelor de comunicare, parteneriat, cooperare, colaborare, luare de decizii etc.; activitatea individuală dezvoltă abilități de acțiune independentă/personalizată, autoinstruire, autoresponsabilitate etc.

Perspectiva integrării profesionale presupune utilizarea în calitate de metode de instruire a studiilor de caz, proiectelor, lucrărilor practice, și, în special, îndeplinirea unor sarcini concrete de lucru. Accentul se va pune pe stimularea gândirii critice, pe dinamizarea procesului de învățare, pe formarea de competențe profesionale specifice agentului comercial, ce vor asigura absolvenților șanse sporite de angajare în câmpul muncii și oportunități de realizare profesională.

X. Sugestii de evaluare a competențelor profesionale

Activitățile de evaluare la unitatea de curs ***F.03.O.013 Baza tehnico - materială a întreprinderii comerciale*** vor fi orientate spre motivarea elevilor și obținerea unui feedback continuu, fapt ce va permite corectarea operativă a procesului de învățare, stimularea autoevaluării și a evaluării reciproce, evidențierea succeselor, implementarea evaluării selective sau individuale. Axarea procesului de învățare/predare/evaluare pe competente presupune efectuarea evaluării pe parcursul întregului proces de instruire structurată în trei tipuri de evaluări: *inițială, formativă și sumativă*.

Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs ***F.03.O.013 Baza tehnico - materială a întreprinderii comerciale*** este *examen*. Pentru a eficientiza procesele de evaluare, înainte de a demara evaluările propriu-zise, se va aduce la cunoștința elevilor tematica unităților de conținut, modul de evaluare (baremul/grilă/criterii de notare) și condițiile de realizare a fiecărei evaluări.

Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr. d/o	Produse pentru măsurarea competenței	Criterii de evaluare a produselor
1.	Harta noțională	• Punerea în evidență a subiectului general • Elaborarea corectă a tabelii (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului • Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat • Corectitudinea logică a formulărilor

		• Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus
2.	Proiectul	• Validitatea proiectului - gradul în care acesta acoperă unitar și coerent, logic și argumentat tema propusă • Completitudinea proiectului - felul în care au fost evidențiate conexiunile și perspectivele interdisciplinare ale temei, competențele și abilitățile de ordin teoretic și practic și maniera în care acestea servesc conținutului științific • Elaborarea și structura proiectului - acuratețea, rigoarea și coerența demersului științific, logica și argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor • Calitatea materialului folosit în realizarea proiectului, bogăția și varietatea surselor de informare, relevanța și actualitatea acestora, semnificația datelor colectate ș.a. • Creativitatea - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul în abordarea temei sau în soluționarea problemei
3.	Referatul	• Corespunderea referatului temei • Profunzimea și completitudinea dezvoltării temei • Adecvarea la conținutul surselor primare • Coerența și logica expunerii • Utilizarea dovezilor din sursele consultate • Gradul de originalitate și de noutate • Nivelul de erudiție • Modul de structurare a lucrării • Justificarea ipotezei legate de tema referatului • Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare
4.	Studiul de caz	• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus • Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora • Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat • Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză • Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz • Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea • Logica sumarului • Referința la programe • Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate • Noutatea și valoarea științifică a informației • Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor • Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului • Originalitatea studiului, a formulării și a realizării • Personalizarea (să nu fie lucruri copiate) • Aprecierea critică, judecată personală a elevului • Corectitudinea interpretării studiului de caz propus • Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora • Corectitudinea lingvistică a formulărilor

		• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz
5.	Diapozitivul PPT	• Aspectele de diapozitiv conțin formatare, poziționare și substituenți pentru tot conținutul care apare pe diapozitiv. • Substituenții sunt containerele din aspecte care adăpostesc conținut precum text (inclusiv text corp, liste cu marcatori și titluri), tabele, diagrame, ilustrații SmartArt, filme, sunete, imagini și clip grafic. • Un aspect conține și tema (culori tematice, fonturi tematice, efecte tematice și fundalul) unui diapozitiv.
6.	Posterul	• Un poster este o coală mare de hârtie imprimată ce se lipește pe un perete, pe suprafețe ale structurilor de reclamă stradală sau pe o suprafață verticală. În mod obișnuit posterele sunt compuse atât din elemente grafice cât și din text, deși un poster poate fi complet grafic sau complet compus din text. • Titlul: trebuie să fie scurt și interesant; vizibil de la distanță. • Scrierea: trebuie să fie suficient de mare și de lizibilă. Dacă folosești un computer, nu folosi prea multe fonturi. Scrie propoziții scurte, care sunt vizibile de la distanță. • Imagini, fotografii, grafice: acestea ar trebui să susțină ceea ce ai de spus și să facă posterul interesant. Limitează-te la câteva imagini care impresionează. • Prezentare: unde vei poziționa titlurile, simbolurile, marcatorii, căsuțele, fotografiile și imaginile? Fă o schiță a posterului înainte de a începe. • Pune împreună totul cu atenție: posterul ar trebui să completeze formatul ales dar ar trebui să nu fie înghesuit.
7.	Tabelul	• O foaie cuprinzând nume, cifre și date, introduse în rubrici cu specificații amănunțite, pentru a servi unui anumit scop • Această reprezentare grafică permite a se introduce text, date, formule etc. (conținut variat) și clasarea informației pe rubrici. • Gradul de complexitate al tabelului este determinat de numărul de coloane, rubrici
8.	Schemă	• Reprezentarea grafică simplificată a elementelor sau caracteristicilor structurii unui aparat, ale unei mașini, ale unei instalații, ale unui proces etc. • Reprezentarea grafică a schemelor este determinată de tipul de schemă, dependent de numărul elementelor de conținut și relațiile pe care le stabilesc acestea • Elaborarea unei scheme determină elevul să fie atent la: ordonarea conținutului în pagină, conexiunea între blocurile de conținut (prin linii sau săgeți), direcția săgeților, culoarea blocurilor de conținut, mărimea caracterelor etc.
9.	Harta conceptuală	• Reprezintă graficul relațiilor dintre concepte/idei și ajută la organizarea și structurarea informației, pregătirea pentru o prezentare, planificarea unui proiect etc.
10.	Diagrama	• Mod de reprezentare concentrată a datelor într-o manieră clară și simplă • Oferă elevilor posibilitatea de a vizualiza evoluția datelor conform unui model, consemnarea unor date pe axa timpului, compararea între două sau mai multe mărimi

XI. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii

Cerințele față de sălile de curs: Tablă sau proiector multimedia.

Cerințele față de atelierul de lucru: Câte un loc pentru fiecare elev, dotat cu:

- mobilier comercial,
- inventar comercial,
- mostre de produse alimentare și nealimentare,
- cântare comerciale: de masă și mobil,
- dispozitive de măsură a greutateii, volumului și a lungimii,
- mașini de casă și control cu memorie fiscală,
- mașini și mecanisme de tăiat, măcinat, ambalat produsele.

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa
1.	Feodosie Pitușcan, Alexandru Scutaru "Baza material tehnică a întreprinderilor comerciale", - Chișinău: ed. UCCM, 2008.	Biblioteca În cabinetul de specialitate
2.	Feodosie Pitușcan, Alexandru Scutaru "Organizarea și tehnica comerțului" – Chișinău: ed. UCCM, 2015	Biblioteca În cabinetul de specialitate
3.	Mirela Octavia "Tehnologii comerciale" – București: ed. Expert , 2002	Biblioteca În cabinetul de specialitate
4.	Legea Republicii Moldova "Cu privire la metrologie" Nr.647 – XII de la 17 noiembrie 1995. Monitorul Oficial nr. 13, 1996	Biblioteca În cabinetul de specialitate
5.	Regulamentul "cu privire la cerințele tehnice către mașinile de casă și control", Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca În cabinetul de specialitate
6.	Regulamentul "Cu privire la înregistrarea și controlul utilizării mașinilor de casă și control", Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca În cabinetul de specialitate
7.	Regulamentul "Cu privire la exploatarea mașinilor de casă și control cu memorie fiscală, Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca În cabinetul de specialitate
8.	Cerințele tehnice față de echipamentele de casă și de control	https://mf.gov.md/