



Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprob:

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM

C.B.

Budurin - Furculiță C.



2023

Curriculum modular

S.08.O.027 Comerț internațional

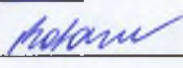
Programul de formare profesională tehnică: **41620 Comerț**

Calificarea: **332401 Agent comercial**

Numărul de credite - **3**

Aprobat:

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

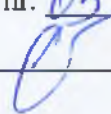
Director adjunct pentru instruire și educație  Rotaru Irina

La ședința **Consiliului metodic – științific** al Colegiului Cooperatist din Moldova,
proces – verbal nr. 2 din 29 noiembrie 2023

Director adjunct pentru activitatea didactică și instruirea practică  Baran Tatiana

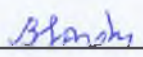
La ședința catedrei „**Comerț, Merceologie, Tehnologie**”,

proces – verbal nr. 03 din 18 decembrie 2023

Șef catedră  Nicolai Svetlana

La ședința catedrei „**Discipline economice**”,

proces – verbal nr. 4 din 16 noiembrie 2023

Șef catedră  Blîndu Natalia

Autori:

Sadovici Oxana, gradul didactic întâi, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Sitnicenco Viorica, gradul didactic superior, Colegiul Cooperatist din Moldova

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 modulului pentru dezvoltarea profesională.....	4
III. Competențele profesionale specifice modulului.....	5
IV. Administrarea modulului.....	6
V. Unitățile de învățare.....	6
VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	9
VII. Studiu 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.....	14
XII. Resursele didactice recomandate elevilor.....	14

I. Preliminarii

Curriculumul la unitatea de curs **S.08.O.027 Comerț internațional** este un document normativ și obligatoriu pentru realizarea procesului de pregătire a elevilor programului de formare profesională **41620 Comerț**, calificarea **332401 Agent comercial** în învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar. Curriculumul este parte integrantă obligatorie a procesului educațional, în conformitate cu Planul de învățământ aprobat de MEC al RM, nr. de înregistrare SC-06/22, Ordinul nr. 339 din 18.05.2022.

Scopul studierii acestei unități de curs constă în formarea și dezvoltarea abilităților de realizare a activităților comerciale legate de importul-exportul mărfurilor. Profiturile, dar și riscurile însemnate ale acestei activități, reclamă prezența unor profesioniști cu un înalt grad de pregătire teoretică și practică. Politica comercială se definește prin ansamblul de norme legislative referitoare la reglementarea raporturilor comerciale ale unui stat cu străinătatea, precum și cele referitoare la reglementarea comportamentului persoanelor autorizate ale statului respectiv, în relațiile lor comerciale internaționale. Normele legislative ale statului pentru reglementarea relațiilor internaționale sunt alcătuite în principal din norme fiscale, vamale și administrative. La baza acestora trebuie să stea normele de etică comercială.

Formarea deprinderilor profesionale constituie obiectivul dominant al fiecărei ore, realizarea căruia se va asigura printr-un proces educativ continuu, care începe în colegiu și va continua pe parcursul vieții fiecărui elev.

Unitatea de curs ce în mod obligatoriu trebuie să o studieze elevii până la demararea procesului de instruire la unitatea dată este:

F.01.O.010 Fundamentele merceologiei

F.02.O.011 Organizarea și tehnologia comerțului

F.03.O.012 Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale

S.03.O.018 Merceologia mărfurilor alimentare de origine vegetală

S.04.O.019 Merceologia mărfurilor de uz casnic

S.05.O.021 Merceologia mărfurilor de origine animală I

S.06.O.022 Merceologia mărfurilor social-culturală

S.07.O.023 Logistica

II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională

Studierea modulului **S.08.O.027 Comerț internațional** e dictată de un șir de factori importanți, ce vin să demonstreze adevărul că firmele din ziua de azi sunt obligate să-și reevalueze urgent și profund obiectivele în afaceri și strategiile comerciale în raport cu noile cerințe globale, tehnologice, economice și sociale cu care se confruntă întreprinderea, de aceea, o importanță deosebită o are aplicarea cunoștințelor teoretice,

care reprezintă o viziune complexă a raționalizării activității comerciale prin intermediul optimizării proceselor legate de activitățile în comerțul internațional.

Cunoștințele obținute vor contribui la formarea și dezvoltarea de competențe profesionale ce corespund nivelului patru de calificare:

- cunoștințe factice, principii și concepte generale din domeniul comerțului internațional;
- abilități cognitive și practice necesare relațiilor dintre cumpărător și vânzător;
- asumarea responsabilităților pentru deciziile adoptate, ce pot influența relațiile comerciale în ansamblu.

Modulul *S.08.O.027 Comerț internațional* se concentrează pe dezvoltarea abilităților profesionale necesare specialiștilor ce activează în comerț, oferind o bază solidă de cunoștințe și aptitudini din domeniul produselor alimentare și nealimentare și servicii. Elevii vor studia ansamblul de norme legislative referitoare la reglementarea raporturilor comerciale ale unui stat cu străinătatea, precum și cele referitoare la reglementarea comportamentului persoanelor autorizate ale statului respectiv, în relațiile lor comerciale internaționale, normele legislative ale statului pentru reglementarea relațiilor internaționale ce sunt alcătuite în principal din norme fiscale, vamale și administrative și normele de etică comercială.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul acestui modul vor fi necesare pentru activitatea practică la întreprinderile de producere și de comerț după cum urmează:

P.08.O.031 Practica ce anticipează proba de absolvire

III. Competențele profesionale specifice modului

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 Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor, metodelor și tehnicilor de comercializare a produselor	UC.1.1 Explicarea conceptelor referitoare la comerțul internațional UC.1.2 Cunoașterea specificului dirijării activităților de comerț exterior UC.1.3 Analizarea intermediarilor implicați în comerțul internațional UC.1.4 Descrierea atribuțiilor organizațiilor naționale și internaționale pentru susținerea comerțului exterior UC.1.5 Realizarea plasării produselor pe piața externă
2.	CS.2 Coordonarea modalităților de plată, riscurilor ce intervin,	UC.2.1 Descrierea sistemelor monetare internaționale UC.2.2 Aplicarea instrumentelor și modalităților de plată în comerțul internațional UC.2.3 Identificarea categoriilor de risc și căile de evitare a lor UC.2.4 Stipularea rolului băncilor și riscului bancar
3.	CS.3 Aplicarea cunoștințelor pentru organizarea transportării și expediției	UC.3.1 Cunoașterea aspectelor în transportul maritim, fluvial, feroviar, rutier UC.3.2 Identificarea particularităților expediției

		UC.3.3 Aplicarea cunoștințelor referitoare exploatarea terminalelor de containere
4.	CS.4 Argumentarea necesității convențiilor interstatale în reglementarea relațiilor comerciale	UC.4.1 Identificarea obiectivelor și principiilor politicii comerciale UC.4.2 Analiza implicării statului în susținerea comercianților și producătorilor în realizarea comerțului internațional UC.4.3 Planificarea vămuirii mărfurilor și calcularea tarifului vamal UC.4.4 Descrierea caracteristicilor specifice Uniunii Europene
5.	CS.5 Identificarea procedurii de încheiere a contractului și rolul negociatorului	UC.5.1 Explicarea procedurii contractării și derulării exportului și importului UC.5.2 Descrierea clauzelor contractuale în contractul internațional UC.5.3 Aplicarea în practică a principiilor negocierilor internaționale

IV. Administrarea modului

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			
S.08.O.027	Comerț internațional	VIII	90	40	20	30	Examen	3

V. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/cunoștințe	Abilități (A)
1. Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale		
UC.1.1 Cunoașterea specificului dirijării activităților de comerț exterior UC.1.2 Analizarea intermediarilor implicați în comerțul internațional UC.1.3 Descrierea atribuțiilor organizațiilor naționale și internaționale pentru susținerea comerțului exterior	1.1 Noțiuni generale și introductive în definirea conceptelor 1.2 Managementul în activitatea de comerț exterior 1.3 Intermediari și auxiliari în comerțul exterior 1.4 Organizații de promovare în comerțul internațional	A.1.1 Definirea noțiunii de comerț extern A.1.2 Caracterizarea managementului în comerțul exterior A.1.3 Descrierea atribuțiilor intermediarilor și auxiliarilor A.1.4 Descrierea organizațiilor ce promovează comerțul internațional
2. Activitatea marketingului internațional		
UC.1.5 Realizarea plasării produselor pe piața externă	2.1 Internaționalizarea produsului 2.2 Cercetarea și analiza pieții internaționale 2.3 Politica produselor și produs nou	A.2.1 Cunoașterea procesului de plasarea a mărfurilor pe piața internațională A.2.2 Analizarea cererii de produse pe fiecare segment de

	2.4 Politica promoțională 2.5 Formarea prețurilor 2.6 Categoriile de distribuție	piață și formarea prețurilor A.2.3 Organizarea campaniei de promovare a produselor A.2.4 Realizarea deplasării mărfurilor în punctele unde sunt cerute
3. Tehnici și modalități ale plăților internaționale		
UC.2.1 Descrierea sistemelor monetare internaționale UC.2.2 Aplicarea instrumentelor și modalităților de plată în comerțul internațional	3.1 Sisteme monetare internaționale 3.2 Instrumente utilizate în plățile internaționale 3.3 Rolul băncilor în comerțul internațional 3.4 Modalități de plată: plata directă, schimbul de documente de plată, plata prin incasso documentar, credit documentar, plata în cont deschis	A.3.1 Caracterizarea sistemelor monetare internaționale A.3.2 Explicarea instrumentelor utilizate în comerțul internațional A.3.3 Descrierea rolului băncilor în asigurarea financiară a tranzacției A.3.4 Utilizarea corectă a modalității de plată la fiecare tranzacție
4. Expediția și transportul internațional		
UC.3.1 Cunoașterea aspectelor în transportul maritim, fluvial, feroviar, rutier UC.3.2 Identificarea particularităților expediției UC.3.3 Aplicarea cunoștințelor referitoare exploatarea terminalelor de containere	4.1 Expediția internațională 4.2 Exploatarea terminalelor de containere 4.3 Transportul maritim, fluvial, feroviar, rutier, aerian	A.4.1 Descrierea expediției, expeditorului și atribuțiile lor A.4.2 Clasificarea containerelor A.4.3 Identificarea particularităților de transportare pentru fiecare mod de transport
5. Politica comercială		
UC.4.1 Identificarea obiectivelor și principiilor politicii comerciale UC.4.2 Analiza implicării statului în susținerea comerțanților și producătorilor în realizarea comerțului internațional UC.4.3 Planificarea vămii mărfurilor și calcularea tarifului vamal	5.1 Componentele, obiectivele și principiile politicii comerciale 5.2 Convenții comerciale interstatale 5.3 Pîrgihii și măsuri de politică comercială 5.4 Structuri și funcționalități vamale 5.5 Sistemul comercial multilateral	A.5.1 Identificarea obiectivelor politicii comerciale A.5.2 Descrierea principiilor politicii comerciale A.5.3 Explicarea efectului convențiilor interstatale A.5.4 Caracterizarea necesității implicării statului în realizarea comerțului A.5.5 Explicarea rolului și funcționării vămilor
6. Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb		
UC.4.4 Descrierea caracteristicilor specifice Uniunii Europene	6.1 Istoricul apariției și dezvoltării Uniunii Europene 6.2 Caracteristici rezultate din tratate 6.3 Instituțiile Uniunii Europene 6.4 Norme juridice rezultate din dispozițiile comune 6.5 Instituționalizări rezultate din	A.6.1 Identificarea organizațiilor și tratatelor ce stau la baza înființării Uniunii Europene A.6.2 Caracterizarea instituțiilor și atribuțiile lor A.6.3 Cunoașterea normelor juridice Uniunii Europene

	dreptul comunitar 6.6 Asociații ale liberului schimb	A.6.4 Descrierea efectelor dreptului comunitar
7. Riscul în relațiile internaționale		
UC.2.3 Identificarea categoriilor de risc și căile de evitare a lor UC.2.4 Stipularea rolului băncilor și riscului bancar	7.1 Categoriile de risc, aspect juridic 7.2 Căile de atenuare sau de evitare a riscurilor 7.3 Riscul bancar 7.4 Riscul de transport	A.7.1 Cunoașterea esenței riscului și a efectelor lui A.7.2 Analizarea căilor de prevenire a declanșării riscului A.7.3 Caracterizarea riscului bancar și de transport în tranzacțiile internaționale
8. Procedura contractării și derulării exportului și importului		
UC.5.1 Explicarea procedurii contractării și derulării exportului și importului UC.5.2 Descrierea clauzelor contractuale în contractual internațional	8.1 Procedura contractării și derulării exportului 8.1.1 Oferta și lansarea ei 8.1.2 Negocierea contractului 8.1.3 Îndeplinirea formalităților de vămire 8.1.4 Emiterea documentelor necesare derulării exportului 8.2 Procedura contractării și derulării importului 8.2.1 Produsele importate 8.2.2 Bunuri supuse controlului vamal 8.2.3 Calcularea prețului optim de import 8.2.4 Derularea operațiunilor de import 8.3 Contracte comerciale internaționale	A.8.1 Explicarea procedurii de export al mărfurilor A.8.2 Caracterizarea clauzelor contractuale A.8.3 Perfectarea documentelor pentru fiecare participant la exportul-importul mărfurilor A.8.4 Explicarea modalității de calculare a tarifului vamal A.8.5 Identificarea aspectelor legate de importul de mărfuri
9. Negocierile comerciale internaționale		
UC.5.3 Aplicarea în practică a principiilor negocierilor internaționale	9.1 Obiective ale negocierilor comerciale internaționale 9.2 Principii ale negocierilor comerciale internaționale 9.3 Psihologia negociatorului, stiluri de negociere 9.4 Negocierea tranzacției de vânzare – cumpărare	A.9.1 Descrierea obiectivelor negocierii internaționale A.9.2 Aplicarea principiilor urmărite în negociere A.9.3 Explicarea importanței psihologiei pentru realizarea scopului negocierii A.9.4 Descrierea stilurilor de negociere
10. Bursele și licitațiile internaționale		
UC.1.2 Analizarea intermediarilor implicați în comerțul internațional	10.1 Bursele de mărfuri și valori, definiția, elementele 10.2 Licitațiile: definirea, clasificarea, scurt istoric 10.3 Definirea și rolul târgurilor internaționale. Tipurile de târguri internaționale	A.10.1 Descrierea rolului și particularitățile de funcționare a bursei, târgurilor și licitațiilor internaționale

VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unitățile de învățare

Nr. d/o	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
1.	Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale	8	4	2	2
2.	Activitatea marketingului internațional	8	4	2	2
3.	Tehnici și modalități ale plăților internaționale	10	4	2	4
4.	Expediția și transportul internațional	10	4	2	4
5.	Politica comercială	10	4	2	4
6.	Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	10	4	2	4
7.	Riscul în relațiile internaționale	10	4	2	2
8.	Procedura contractării și derulării exportului și importului	10	4	4	4
9.	Negocierile comerciale internaționale	8	4	2	2
10.	Bursele și licitațiile internaționale	6	4	-	2
	Total	90	40	20	30

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termenii de realizare
1. Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale			
1.1 Componentele pieții mondiale în funcție de obiectul de afaceri 1.2 Acordul CEFTA-avantaje, dezavantaje pentru Republica Moldova	Comunicare PPT	Prezentarea Comunicării Prezentarea PPT-ului	Săptămâna 4
2. Activitatea marketingului internațional			
2.1 Acțiunile realizate referitor la dezvoltarea produsului 2.2 Specificul campaniilor publicitare realizate pe piețele externe	PPT Comunicare	Prezentarea PPT-ului Prezentarea comunicării	Săptămâna 5
3. Tehnici ale plăților internaționale			
3.1 Relația Fondului Monetar Internațional cu Republica Moldova 3.2 Sistemului monetar a Republicii Moldova integrat în sistemul monetar internațional	Eseu PPT	Prezentarea eseului Prezentarea PPT-ului	Săptămâna 6
4. Expediția și transportul internațional			
4.1 Etapele realizării transportului maritim și cel feroviar 4.2 Răspunderea cărașului rutier și aerian	PPT	Prezentarea PPT-ului Prezentarea PPT-ului	Săptămâna 7
5. Politica comercială			
5.1 Procesul de aderare a Moldovei la Organizația Mondială a Comerțului 5.2 Beneficiile Republicii Moldova ca membru a OMC	Referat	Prezentarea referatului Prezentarea referatului	Săptămâna 8

6. Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb			
6.1 Acordul de Asociere dintre UE și Republica Moldova	Referat	Prezentarea referatului,	Săptămâna 9
6.2 Avantajele și dezavantajele Republicii Moldova în calitate de membru a Uniunii Europene	PPT	PPT-ului	
7. Riscul în relațiile internaționale			
7.1 Acoperirea riscului în transportul internațional prin asigurarea la o companie de asigurări	PPT	Prezentarea PPT-ului	Săptămâna 10
8. Procedura contractării și derulării exportului și importului			
8.1 Contracte internaționale speciale	PPT	Prezentarea	Săptămâna 11
8.2 Clauzele generale și speciale în contractual de vânzare-cumpărare	Referat	PPT-ului, referatului	
9. Negocierile comerciale internaționale			
9.1 Cunoașterea stilurilor de negociere pentru planificarea corectă a tratativelor internaționale	Referat	Prezentarea referatului	Săptămâna 12
10. Bursele și licitațiile internaționale			
10.1 Rolul burselor în comerțul internațional	PPT	Prezentarea PPT-ului	Săptămâna 13

VIII. Lucrările practice recomandate

Nr.	Unități de învățare	Lista lucrărilor practice	Ore
1.	Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale	Lucrarea practică nr.1 Descrierea procedurii de export sau import a mărfurilor	2
2.	Activitatea marketingului internațional	Lucrarea practică nr.2 Planificarea publicității comerciale în baza unui produs. (activitate în grup)	2
3.	Tehnici ale plăților internaționale	Lucrarea practică nr.3 Analiza codurilor monetare ISO, convertirea valutelor străine în valuta națională la ziua de curs. Analiza modalităților de plată în situații concrete menționate în contract	2
4.	Expediția și transportul internațional	Lucrarea practică nr.4 Analiza documentelor ce se emit la transportarea mărfurilor pentru diferite moduri de transport	2
5.	Politica comercială	Lucrarea practică nr.5 Descrierea procedurii vămuirii mărfurilor și documentelor de însoțire	2
6.	Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	Lucrarea practică nr.6 Stabilirea și argumentarea avantajelor și dezavantajelor integrării Moldovei în UE.	2
7.	Riscul în relațiile internaționale	Lucrarea practică nr.7 Analiza asigurării împotriva riscurilor în diferite situații	2
8.	Procedura contractării și derulării exportului și importului	Lucrarea practică nr.8 Descrierea procedurii contractării și completarea contractului de vânzare internațională	2

		Lucrarea practică nr.9 Studierea tipurilor speciale de contracte internaționale: contractele de comision-intermediere, contractul de mandat comercial, contractul de depozit, consignație, contractul de concesiune, contractul de licență, contractul de forfaiting.	2
9.	Negocierile comerciale internaționale	Lucrarea practică nr.10 Simularea diferitor stiluri de negociere	2
	Total		20

IX. Sugestii metodologice

Curriculumul unității de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* oferă posibilitatea parcurgerii treptate a conținuturilor ocupaționale, de la simplu la complex, în vederea obținerii unei calificări comerciale la finele fiecărei etape de instruire. Formarea pe module asigură mobilitate și sporește șansele de avansare profesională pe piața muncii. Caracterul modular a unității de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* asigură receptivitate la schimbările de pe piața muncii și flexibilitate în structurarea ofertelor de instruire pentru diverse categorii de beneficiari.

Studierea unității de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* e dictată de un șir de factori importanți, ce vin să demonstreze adevărul că firmele din ziua de azi sunt obligate să-și reevalueze urgent și profund obiectivele în afaceri și strategiile sale, de aceea, este o necesitate, ca cei care studiază și vor lucra în acest domeniu, să cunoască cum să-și planifice, să organizeze exportul și importul de mărfuri, să aleagă transportul corect, să analizeze și sistematizeze informația necesară realizării procesului, să încheie contracte, să aleagă corect modalitatea de plată, să prevadă riscurile ce pot interveni ș.a.

Elaborarea curriculumului modular a unității de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* permite predarea eșalonată a conținuturilor, prin urmărirea predării anumitor teme.

Predarea elementelor de conținut va fi axată pe rezolvarea unor sarcini concrete legate de următoarele activități: sinteză, evaluare, activități practice.

Elevul va dobândi cunoștințe, pornind de la necesitatea realizării unei sarcini concrete. Se vor îmbina judicios cunoștințelor teoretice cu cele practice. Deoarece nivelul de calificare îi solicită absolventului competențe concrete, un rol aparte au abilitățile, iar exersarea rămâne modalitatea cea mai eficientă de învățare. În cadrul abordării modulare se creează condiții prielnice de axare a procesului de formare profesională pe cel ce învață.

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.

În procesul de instruire orientat spre formarea competențelor profesionale la unitatea de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* vor fi aplicate metodele de predare-învățare ce asigură dezvoltarea și consolidarea celor trei componente ale competențelor: cunoștințe, abilități și atitudini.

Strategiile, metodele și tehnicile utilizate în procesul de formare a competențelor se vor realiza în cadrul unor forme de organizare a acțiunii didactice, cum ar fi: *activități frontale, activități în grup și activități individuale*.

Aceste forme de activitate prezintă anumite valențe formative: activitatea în grup contribuie la formarea competenței de comunicare, dezvoltând și abilități de parteneriat, de cooperare, colaborare, luare de decizii etc., iar activitatea individuală dezvoltă abilități de acțiune independentă, autoinstruire, responsabilitate etc.

În scopul învățării centrate pe elev, cadrele didactice vor adapta strategiile de predare la stilurile de învățare ale elevilor (auditiv, vizual, practic) și vor diferenția sarcinile și timpul alocat efectuării lor prin:

- individualizarea și creșterea treptată a nivelului de complexitate a sarcinilor propuse fiecărui elev în funcție de progresul acestuia;
- stabilirea unor sarcini deschise, pe care elevii să le abordeze la niveluri diferite de complexitate;
- diferențierea sarcinilor în funcție de abilități, pentru indivizi sau pentru grupuri diferite;
- prezentarea sarcinilor în mai multe moduri (explicație orală, text scris, conversație, grafic);
- utilizarea unor metode active-interactive (învățare prin descoperire, învățare problematizată, învățare prin cooperare, joc de rol, simulare).

X. Sugestii de evaluare a competențelor profesionale

Într-o piață concurențială a muncii, instituția de învățământ are obligația să-l ajute pe fiecare dintre elevi să-și formeze o imagine corectă despre sine și să-și stabilească scopuri în viață (în carieră, îndeosebi) în raport cu posibilitățile lui reale. În aceste condiții, evaluarea se face pe parcursul activităților de predare/învățare pentru a cunoaște care este stadiul formării profesionale și la ce nivel se situează ea, în raport cu obiectivele proiectate și cu așteptările.

Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs *S.08.O.027 Comerț internațional* este *examen*. Pentru a eficientiza procesele de evaluare, înainte de a demara evaluările propriu-zise, se va aduce cunoștința elevilor tematica unităților de conținut, modul de evaluare (baremul/grilă/criterii de notare) și condițiile de realizare a fiecărei evaluări.

Produse recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr. d/o	Produse pentru măsurarea competențelor	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 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 Profundimea și completitudinea dezvoltării temei Adecvarea la conținutul surselor primare Coerența și logica expunerii Utilizarea dovezilor din sursele consultate Gradul de originalitate și de noutate 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 Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului Originalitatea studiului, a formulării și a realizării
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.	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.
7.	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.
8.	Harta conceptuală	Reprezintă graficul relațiilor dintre concepte/idei și ajută la organizarea și structurarea informației, pregătirea pentru o prezentare, planificarea unui proiect etc.
9.	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, calculator.

Cerințele față de atelierul de lucru: Câte un loc pentru fiecare elev, dotat cu: suportul de curs, caiet, mostre de ambalaje, materiale, etichete.

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr. d/o	Denumirea resurselor	Locul în care poate fi consultat/ accesat/ procurată resursa
1.	Bălan C., Logistica. Editura URANUS, București, 2006	Bibliotecă
2.	Bășanu B., Pricop M., Managementul aprovizionării și desfacerii. Editura Economică, București, 1996	Bibliotecă
3.	Diaconescu M., Marketing. Editura Universitară, București, 2005	Bibliotecă
4.	Petrovici S., Pănuță A. Logistica: sinteze, teste, probleme și aplicații. Tipografia UCCM, Chișinău, 2010	Bibliotecă
5.	Ristea Ana Lucia. Distribuția mărfurilor. Editura Expert, București, 1996	Bibliotecă
6.	Ristea Ana Lucia ș.a. Economia distribuției: Marketing – Management – dezvoltare. Editura Expert, București, 2005.	Bibliotecă
7.	Turcov E., Petrovici S., Petrovici A. Tehnologii comerciale și logistica. Editura ASEM, Chișinău, 2005.	Bibliotecă