



Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova



**Colegiul Național de Comerț al ASEM
Colegiul de Industrie Ușoară din Bălți**

Aprob:

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM,



Budurin - Furculiță C.

2023

Curriculumul stagiului de practică

P.02.O.027 Practica de inițiere în specialitate

Programul de formare profesională tehnică: 41410 Marketing

Calificarea: 332201 Agent de vânzări

Numărul de credite 4

Aprobat:

La ședința **Consiliului metodic – științific** al Colegiului Național de Comerț al ASEM,

proces – verbal nr. 5 din 12 mai 2023

Director adjunct pentru instruire și educație Rotaru **Rotaru Irina**

La ședința **Catedrei "Economie, Turism, Servicii"**

proces verbal nr. 9 din "4" aprilie 2023,

șef catedră Patrașcu **Patrașcu Dorina**

Autori:

Guțu Livia, profesoară de discipline economice, grad didactic unu, Colegiul Național de Comerț al ASEM;

Șchiopu Ana, profesoară discipline economice, grad didactic doi, IP Colegiul de Industrie Ușoară din Bălți.

Recenzenți:

Recenzenți:

1. **Manager marketing și reclamă, LEXUS, Chișinău, Cernavca Olesea** Cernavca O.

2. **Șef departament "Resurse umane", SRL Profmet, Chișinău, Postolache Natalia**

Postolache
Natalia

Cuprinsul

I.	Preliminarii	4
II.	Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională	4
III.	Competențele profesionale specifice stagiului de practică.....	5
IV.	Administrarea stagiului de practică	6
V.	Descrierea procesului de desfășurare a stagiului de practică.....	6
VI.	Sugestii metodologice.....	7
VII.	Sugestii de evaluare a stagiului de practică.....	8
VIII.	Cerințe față de locurile de practică.....	9
IX.	Resursele didactice recomandate elevilor.....	10

I. Preliminarii

Stagiul de practică reprezintă o parte integrantă și obligatorie a procesului educațional, care se realizează cu scopul de a dezvolta competențe profesionale necesare la orientarea elevilor în domeniul ales. Realizarea acestui stagiul va contribui la aprofundarea cunoștințelor teoretice acumulate de elevi pe parcursul unui an de studiu, la socializarea lor profesională, la dezvoltarea abilităților profesionale.

P.02.O.027 Practica de inițiere în specialitate va urmări realizarea obiectivelor generale:

- consolidarea cunoștințelor teoretice și practice studiate;
- familiarizarea cu conceptele de bază ale specialității;
- obținerea unor deprinderi primare specifice specialității.

Pentru formarea competențelor specifice practicii de inițiere în specialitate elevul trebuie să dețină cunoștințe și abilități achiziționate la disciplinele studiate până la demararea procesului de instruire a stagiului de practica de inițiere în specialitate precum:

U.O1.0.005 – Bazele legislației

F.02.0.008 – Protecția muncii

F.02.0.009 – Bazele comerțului

Activitățile planificate pe perioada stagiului de practică includ nivelul primar de cunoaștere și deținere de abilități luându-se în considerație vârsta și experiența personală a elevilor în realizarea sarcinilor și a produsului. Orele de practică se vor desfășura în sălile de curs cu posibilitatea de vizita entitățile economice sub formă de excursii colective sau vizite de lucru individuale pentru îndeplinirea unor sarcini concrete. La sfârșitul practicii elevul va prezenta un caiet cu sarcini completat sau portofoliu/raport cu produsele efectuate.

II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională

P.02.O.027 Practica de inițiere în specialitate este o posibilitate de dezvoltare a creativității elevilor, a gândirii critice prin situațiile de problemă și condiții de lucru apropiate modelelor concrete din economia reală.

P.02.O.027 Practica de inițiere în specialitate oferă elevului oportunitatea de a face față situațiilor cotidiene concrete, de a soluționa probleme și situații de lucru, de a se integra profesional în câmpul muncii precum și în economia reală. Atitudinile și comportamentele caracteristice viitorului specialist, formate în cadrul practicii, vor contribui la desfășurarea unei activități independente și la o carieră de succes. La fel practica, prin sarcinile adaptate nivelului, contribuie la formarea abilităților necesare profilului ocupațional cum ar fi: documentarea evenimentelor conform prevederilor cadrului normativ-legislativ, efectuarea negocierilor cu beneficiarii, monitorizarea clienților și satisfacția acestora, ș.a. Vor fi prezentate argumente în favoarea efectuării stagiului de practică în cauză: rolului lui în formarea competențelor profesionale, impactul pe care îl va avea efectuarea stagiului de practică

în crearea precondițiilor de studiere a viitoarelor unități de curs și/sau module prevăzute de Planul de învățământ, în dezvoltarea unei cariere profesionale de succes.

III. Competențele profesionale specifice stagiului de practică

- CS.1. Aplicarea prevederilor legale referitoare la Securitate și Sănătate în Muncă;
 CS.2. Organizarea eficientă a procesului de lucru;
 CS.3. Organizarea rațională a locului de lucru;
 CS.4. Coordonarea activităților de lucru cu superiorii, colegii, subalternii;
 CS.5. Întocmirea/completarea documentelor specifice activităților de vânzare;
 CS.6. Organizarea și desfășurarea proceselor și activităților de marketing în cadrul întreprinderii;
 CS.7. Dezvoltarea capacității de analiză și de gândire critică.

IV. Administrarea stagiului de practică

Codul stagiului de practică	Denumirea stagiului de practică	Sem.	Numărul de săptămâni	Numărul de ore	Perioada	Modalitatea de evaluare	Numărul de credite
P.02.O.027	Practica de inițiere în specialitate	II	4	120	Mai-iunie	Caiet sarcini/ Portofoliu/ Raport/Agendă	4

V. Descrierea procesului de desfășurare a stagiului de practică

Activități/Sarcini de lucru	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Durata de realizare
1. Prevederi legislative a activității comerciale din Republica Moldova.			
UC.1 Legea cu Specifi la comerțul interior, nr. 231 din 23 septembrie 2010: - cerințele de bază ale comerțului interior; - organizarea activităților în comerț; - desfășurarea activităților în comerț; - lista activităților în comerțul cu amănuntul și cu ridicata cu produse alimentare, nealimentare și prestări de servicii în baza Clasificatorului Activităților din Economia Moldovei (CAEM). UC.2 Cerințele ocupaționale ale agentului de vânzări în comerț. UC.3 Legea cu Privire la publicitate UC.4 Legea cu Specifi la protecția muncii UC.5. Legea cu Specifi la protecția consumatorului	1.1 Fișa de lucru privind comerțul interior; Reguli generale de comercializare a mărfurilor și serviciilor	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	4 ore
	1.2 Fișa de observare al organizării și desfășurării activităților de comerț.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	4 ore
	1.3 Poster în grup Atribuțiile agentului de vânzări	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	4 ore
	1.4. Fișă de lucru Tipuri de publicitate în baza legii cu Specifi la publicitate.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	2 ore

	1.5. Cerințe esențiale pentru protecția muncii	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	2 ore
	1.6. Drepturile de bază ale consumatorilor. Prevederi privind responsabilitățile vânzătorului față de consumator.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	2 ore
2. Comunicarea-cheia succesului profesional.			
UC.6 .Comunicare interactivă: -formele și mijloacele de comunicare folosite; -transmiterea și primirea informațiilor. UC.7 Participarea la discuții pe teme profesionale: - rezolvarea problemelor profesionale; -soluționarea divergențelor apărute; - identificarea relațiilor precontractuale, contractuale și postcontractuale ale comerciantului cu producătorii;	2.1 Fișa de lucru. Acte specific corespondenței de afaceri în comerț. Noțiuni generale de comunicare în afaceri.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	2.2 Joc de rol. Simularea unor situații a transmiterii rapide a informațiilor. Etapele procesului de vânzare-cumpărare;	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	2.3 Studiu de caz. Comunicarea la locul de muncă. Gestionarea conflictelor.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
3. Organizarea și planificarea activității profesionale.			
UC.8. Dezvoltare profesională: -identificarea necesităților proprii în corelație cu cerințele la locul de muncă; -aplicarea autoinstruirii. UC.9. Planificarea activității profesionale: - Stabilirea traseului zilnic; -Respectarea managementului timpului.	3.1 Exerciții de autoanaliză și autoevaluare a propriei personalități. Identificarea calităților unui agent de vânzări de succes.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	3.2 Fișa de lucru. Planificarea activității de birou ce se realizează în funcție de natura problemelor profesionale. Gestionarea conflictelor la locul de muncă.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
UC.10. Promovarea imaginii entității: -transmiterea informațiilor către terți; - identificarea componentelor imaginii entității; - Identificarea elementelor culturii organizaționale.	3.3 Proiect individual privind elaborarea elementelor de identitate corporativă. Identificarea elementelor culturii organizaționale.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore

4. Inițierea în activitatea de marketing.

UC.11. Prospectarea pieței: -identificarea potențialilor clienți; -culegerea de date privind produsele/entitățile/tehnicele de vânzare concurente.	4.1.Studiu de caz. Descrierea profilului clientului; 4.2.Investigația privind nevoile clienților folosind Anchetele/sondajele de cercetare.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.3.Prezentare Power Point. Analiza informațiilor privind produsele de vânzare concurente.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
UC.12. Derularea vânzării produselor specifice: - crearea condițiilor de vânzare; - prezentarea obiectului vânzării; - încheierea tranzacției.	4.4.Fișa de observație. Crearea condițiilor de vânzare.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.5.Proiect individual. Elaborarea materialelor promoționale aferente obiectului vânzării.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.6.Proiect individual. Perfectarea unui model de contract de vânzare-cumpărare.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.7.Jocul de rol. Prezentarea obiectului vânzării și încheierea tranzacției.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
UC.13. Desfășurarea activității de merchandising: -identificarea punctelor cheie pentru amplasarea materialelor promoționale la locul vânzării; -aranjarea produselor în sala comercială.	4.8.Fișa de observație. Amplasarea diferitor materiale promoționale la locul vânzării și amenajarea vitrinelor.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.9.Fișa de lucru. Aranjarea produselor pe raft.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
UC.14. Asigurarea de servicii postvânzare: - măsurarea gradului de satisfacție a clientului; - simularea asistenței de specialitate în perioada post-vânzare.	4.10.Fișă de observație Elaborarea unui chestionar pentru evaluarea nivelului de satisfacție a clientului.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
	4.11.Joc de rol. Simulare în oferirea asistenței de specialitate în perioada post-vânzare.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore

	4.12.Studiu de caz. Soluționarea divergențelor sesizate de client.	Caiet de sarcini, Portofoliu, Raport	6 ore
Total ore			120 ore

VI. Sugestii metodologice

Demersul didactic pe parcursul practicii se axează pe elev. Poziția lui nu este inertă, ci una activ participativă. Dintre recomandările cu privire la practicarea metodelor de desfășurare a practicii ar fi utilizarea șirului de metode ca **simularea**, dat fiind specificul de a plasa elevul în contextul realității prin a imita, reproduce în mod artificial situațiile pe care le va întâlni viitorul specialist sau antreprenor. Cu ajutorul simulării se formează și se pot dezvolta abilități de operare cu teoria însușită. În vederea familiarizării cu specialitatea și a obține primele deprinderi în cadrul practicii de inițiere în specialitate este recomandabil aplicarea **jocului didactic**, unde elevii vor practica rolurile necesare unei formări de comportament specific specialității. Prin intermediul **problematizării** se obține facilitatea utilizării experienței personale, educația transformându-se în autoinstruirea mediată de profesor. Coordonatorul practicii alege strategiile, metodele, procedeele, tehnici didactice în corespundere cu situațiile de învățare apropiate de viața reală și a particularităților grupei academice. Direcțiile de bază în alegerea strategiilor didactice vor fi:

- metodele active: învățarea prin descoperire, învățarea problematizată, învățarea prin cooperare, exercițiul, simularea, jocul de roluri;
- realizarea unor observații: observarea sistematică și independent, studiul de caz, elaborarea unor planuri de acțiuni;
- operarea cu diferite alternative explicative: interpretarea unor fapte, fenomene sau procese, elaborarea de proiecte individuale sau de grup, a portofoliilor, a prezentărilor PowerPoint, posterelor etc.

Activitățile în cadrul practicii ar fi util să se organizeze prin ședințele de tip proiect. Dintre acestea fac parte ședințe de prezentare a temei și de inițiere în studiul ei, unde cadrul didactic va recomanda investigația în sala de practică, pe teren, sursele utilizate pentru soluționare, modalitatea de culegere de date, interpretarea lor, ședință de lucru la proiect și ședințe de susținere a proiectului. Elevul realizează sarcinile conform obiectivelor în vederea formării competențelor specifice și profesionale, asumându-și responsabilități, manifestând gândire critică și creativă. Coordonatorul practicii îndrumă frontal sau individual derularea activităților în funcție de desfășurarea ședințelor.

VII. Sugestiile de evaluare a stagiului de practică de inițiere în specialitate

În cadrul practicii cadrul didactic va evalua elevul cu note pentru sarcinile propuse. Astfel:

Nr.	Categoria de produs	Criterii de evaluare a produsului
1	Actele specifice	- corespunderea standardelor de perfectare;

	corespondenței de afaceri în comerț	- corectitudinea formulării conținutului; - ținuta lingvistică - ținuta grafică - respectarea termenilor de elaborare ș.a.
2	Investigație	- relevanța - veridicitatea - corectitudinea - completitudinea - respectarea normelor prestabilite, - productivitatea
3	Studii de caz	- corectitudinea interpretării - corectitudinea lingvistică - originalitatea, personalizarea - valoarea științifică
4	Proiectul elaborat	- validitatea proiectului - completitudinea proiectului - elaborarea și structura proiectului - calitatea materialului folosit - creativitatea
5	Fișe de observații	- relevanța - veridicitatea - corectitudinea - completitudinea - respectarea normelor prestabilite - productivitatea
6	Prezentări	- corectitudinea ipotezelor - corectitudinea concluziei - originalitatea metodei de demonstrare - calitatea prezentării textuale și grafice

Toate produsele pot fi înregistrate în Caietul de sarcini care se evaluează pe parcurs, Portofoliu sau Raportul stagiului de practică împreună cu agenda formării profesionale.

VIII. Cerințe față de locurile de practică

Activitatea de practică de inițiere în specialitate se desfășoară în sălile de clasă, cu ieșirile pentru investigări în afara claselor în dependență de sarcinile primite, la unități economice, centre comerciale, magazine, contactând cu mediu real.

Sala de clasă trebuie să fie înzestrată cu mese școlare, scaune, tablă, ecran, proiector pentru prezentări, acoperire Wi-fi.

IX. Resursele didactice recomandate elevilor

N r. / o	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa
1	Raisa Borcoman, Tendințe actuale ale evoluției limbajului terminologic de afaceri, Economie, 2015.	Biblioteca
2	Ștefan Pruteanu, Manual de comunicare și negociere în afaceri, Iași, 2006.	Biblioteca
3	Ștefan Pruteanu, Corneliu Munteanu Inteligența marketing, Iași, 2007.	
4	Letiția Baldrige, Codul manierelor în afaceri, București, 2014.	Biblioteca
5	Viorelia Lungu, Etica profesională, Suport de curs, Centrul Editorial- Poligrafical USM, Chișinău 2009.	Biblioteca; https://elibrary.ceiti.md/files/12/Teleuca/Servicii%20administrative/Etica%20profesionala%20Viorelia%20Lungu.pdf
6	ROȘCA NICOLAE. BAIEȘ, SERGIU. Dreptul afacerilor. Volumul I., Chișinău, 2014, 453 p.	Biblioteca
7	ROȘCA NICOLAE. BAIEȘ, SERGIU. Dreptul afacerilor. Volumul II., Chișinău, 2015, 432 p.	Biblioteca
8.	Mirela Cătălina Turkeș, Bazele marketingului, București, 2017	https://www.ujmag.ro/economie/marketing/bazele-marketingului-editie-revazuta-si-adaugita