

Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM

„Aprob”



Directoarea Colegiului Național de Comerț al ASEM

BUDURIN-FURCULIȚĂ Cristina,

„ 16 ” iunie 2025

Curriculum la modulul

S.07.0.024 Activitatea comercială

Specialitatea: **0416.2 Comerț și activitate vamală**

Calificarea: **0416.2.1 Agent / agentă în servicii comerciale**

Aprobat:

La ședința Consiliului metodic – științific al Colegiului Național de Comerț al ASEM,
din „04” iunie 2025, proces – verbal nr. 6

Directoare adjunctă pentru instruire și educație Rotaru ROTARU Irina

La ședința catedrei „Comerț, Merceologie, Tehnologie”,

din „16” mai 2025, proces – verbal nr.11

Șefă catedră Nicolai NICOLAI Svetlana

Coordonat cu:

IP Colegiul Cooperatist din Moldova

IP Colegiul Agroindustrial din Rîșcani

Autori:

NICOLAI Svetlana, grad didactic superior, Colegiul Național de Comerț al ASEM

BRÎNZĂ Viorica , gradul didactic doi, IP Colegiul Cooperatist din Moldova

Recenzenți:

CIMPOIEȘ Liliana, dr., conf. univ., ASEM

JITARU Dorina, dr. conf. univ., ASEM

Cuprins:

I. Preliminarii	4
II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională.....	4
III. Competențele profesionale și rezultatele învățării	5
IV. Administrarea modulului.....	6
V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	7
VII. Studiul individual ghidat de profesor.....	10
VIII. Lucrările practice și/sau de laborator recomandate	11
IX. Sugestii metodologice.....	12
X. Sugestii de evaluare.....	13
XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării.....	15
XII. Resursele didactice recomandate elevilor	16

I. Preliminarii

Curriculumul modular **S.07.O.024 Activitatea comercială** este un document normativ și obligatoriu elaborat în baza Planului de învățământ aprobat prin Ordin MEC nr.1229/2024, nr. de înregistrare SC-32/24 din 03.09.2024, destinat realizării procesului de pregătire a viitorului specialist de la specialitatea **0416.2 Comerț și activitate vamală**, calificarea **0416.2.1 Agent / agentă în servicii comerciale**, care are drept scop formarea competențelor profesionale, consolidarea cunoștințelor teoretice însușite în cadrul orelor de curs și formarea/dezvoltarea/consolidarea abilităților practice în concordanță cu condițiile pieței libere. În perioada de constituire și de dezvoltare a relațiilor de piață, activitatea de comerț a cunoscut modificări esențiale, transformându-se dintr-o simplă totalitate de operațiuni, prin care se urmărea scopul de a livra produsele în punctele de desfacere și a le vinde consumatorilor, într-o activitate realizată pentru a pune produsul la dispoziția consumatorului pe piață, având ca scop satisfacerea multilaterală a necesităților lor de consum atât a celor reale, cât și a celor potențiale.

Curriculumul modular **S.07.O.024 Activitatea comercială** este un document normativ și obligatoriu pentru realizarea procesului de pregătire a agentului/agentei în servicii comerciale din învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, care vor activa în cadrul diverselor unități comerciale în conformitate cu sarcinile de lucru.

Scopul studierii acestei unități de curs constă în formarea și dezvoltarea competențelor elevilor în organizarea comerțului și activitatea comercială, asimilarea fundamentelor teoretice ale comerțului, mecanismelor de funcționare a comerțului în economia modernă, practicilor de comerț pe plan național și internațional în toată diversitatea formelor lor.

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

- U.03.O.005 Bazele legislației în comerț;
- F.02.O.009 Fundamentele științei mărfurilor și serviciilor;
- F.03.O.010 Organizarea și tehnologia comerțului;
- F.02.O.011 Baza tehnico-materială a întreprinderii;
- F.04.O.012 Securitatea muncii;
- F.05.O.013 Standardizarea, metrologie, certificarea mărfurilor și serviciilor;
- S.06.O.021 Logistica;
- P.06.O.030 Practica tehnologică II.

II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională

Utilitatea studierii unității de curs **S.07.O.024 Activitatea comercială** este determinată de necesitatea de a pune la dispoziția elevilor un material care să-i ajute să însușească cunoștințe din domeniul comerțului necesare pentru a administra o afacere de succes și să-i pregătească pentru viața profesională. Cunoștințele obținute la acest modul vor permite viitorilor specialiști **0416.2.1 Agent/agentă în servicii comerciale** să cunoască cadrul legislativ-normativ cu privire la activitatea comercială, să facă distincție între funcțiile, categoriile și noțiunile fundamentale ale activității comerciale, să explice problemele ce țin de realizarea activității de comerț, să cunoască sursele de aprovizionare în cadrul entităților cu mărfuri, să întocmească contracte de vânzare-cumpărare, să monitorizeze executarea comenzilor, să identifice problemele, riscurile și soluțiile de perfecționare a activității comerciale și luarea deciziilor ce vizează perfecționarea și optimizarea proceselor comerciale.

La finalizarea modulului elevii vor fi capabili să:

- cunoască conținutul activității comerciale;
- conștientizeze importanța informației comerciale;
- identifice sursele și formele de achiziționare a mărfurilor;
- determine structura contractului de vânzare-cumpărare, să se familiarizeze cu modalitatea de încheiere, modificare și reziliere a contractelor;
- noțiunea de risc, evaluarea riscurilor comerciale, stabilirea modalităților de minimizare a efectelor riscurilor comerciale.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul acestui modul vor fi necesare pentru studierea unității de curs orientate spre comercializarea mărfurilor în comerț, după cum urmează:

F.08.O.016 Negocierea comercială;

F.08.O.017 Marketing;

S.08.O.025 Comerț internațional;

S.08.O.026 Tranzacții comerciale;

S.08.O.027 Merchandising;

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

III. Competențele profesionale și rezultatele învățării

În cadrul unității de curs **S.07.O.024 Activitatea comercială** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice conform standardului de calificare al specialității **0416.2 Comerț și activitate vamală**, calificarea **0416.2.1 Agent / agentă în servicii comerciale**, aprobat prin Ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr.334 din 11.03.25, după cum urmează:

CP1. Organizarea procesului de muncă;

CP2. Colaborarea în punctul de vânzări;

CP5. Comercializarea mărfurilor și servicii către unități/entități de vânzare cu amănuntul, en-gros;

CP6. Cercetarea pieței locale, naționale, internaționale;

CP7. Comunicarea persuasivă în vânzări;

CP8. Aplicarea tehnicilor de gestionare a documentelor.

În cadrul unității de curs **S.07.O.024 Activitatea comercială** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe specifice:

CS1. Planificarea și organizarea procesului de muncă;

CS2. Menținerea și fidelizarea clienților;

CS3. Elaborarea ofertelor și comenzilor comerciale;

CS4. Elaborarea și întocmirea contractelor comerciale;

CS5. Cercetarea ofertei și a riscurilor în activitatea comercială;

CS6. Crearea unei comunicări eficiente în cadrul companiei;

CS.7 Cercetarea și informarea consumatorilor cu oferta de mărfuri;

CS.8 Perfectarea și gestionarea documentelor;

CS.9 Organizarea procesului de aprovizionare cu mărfuri a întreprinderii comerciale.

Rezultatele învățării derivă din competențele specifice unității de curs și sunt axate pe aptitudini ce vor avea un caracter predominant, iar cunoștințele teoretice propuse pentru a fi

asimilate de către elev vor fie aplicabile într-un mod direct la demonstrarea competențelor solicitate de piața muncii.

La finele studierii unități de curs *S.07.O.024 Activitatea comercială* elevul va fi capabil să:

- RÎ1. Planifice obiective și sarcini pentru punctele de vânzare prelucrând rapoartele letrice și/sau electronice recepționate de la manageri permițând organizarea procesului de muncă;
- RÎ2. Stabilească o relație profesională cu vânzătorii, furnizorii de produse sau servicii pentru a menține permanent legătura cu clienții existenți și pentru fidelizarea acestora în vânzarea diferitor bunuri și servicii, urmărind obținerea succesului reciproc și a satisfacției clienților;
- RÎ3. Analizeze vânzările și spațiul comercial pentru a elabora oferte comerciale (zilnice, săptămânale, lunare), comenzi și contracte de vânzare-cumpărare respectând legislația în vigoare în scopul de atragere de noi clienți;
- RÎ4. Încheie, după caz, contracte de vânzare – cumpărare, urmărind respectarea lor, în condițiile și termenele stabilite între parteneri, soluționând pe cale amiabilă reclamațiile parvenite de la clienți, îmbunătățind în permanență relațiile cu aceștia;
- RÎ5. Cerceteze ofertele promoționale și indicii de preț ale concurenților pentru a stabili punctele forte și slabe ale entității în raport cu piața, identificând oportunitățile și riscurile în activitatea firmei și propune soluții de îmbunătățire;
- RÎ6. Utilizeze eficient tehnici, metode și tehnologii de comunicare în relațiile cu furnizorii, consumatorii, membrii echipei de lucru pentru a asigura o comunicare persuasivă, soluționând conflictele și propune mijloace de înlăturare;
- RÎ7. Informeze consumatorii despre caracteristicile produselor și raporta reacțiile acestora către furnizori și producători în scopul îmbunătățirii caracteristicilor și calității mărfurilor, identificând factorii care influențează cererea și oferta de mărfuri în formarea sortimentului de mărfuri;
- RÎ8. Perfecțeze documente privind activitatea de ofertare - contractare, distribuție și a celei de vânzări, protejând datele cu caracter personal, asigurând un proces eficient de gestionare a documentelor de livrare, încasare și plată în numerar sau prin virament;
- RÎ9. Elaboreze un plan de achiziție a mărfurilor identificând forma potrivită de achiziție a mărfurilor, respectând procedurile și reglementările legale specifice fiecărei forme.

IV. Administrarea modulului

Semestrul	Numărul de ore			Studiul individual	Forma de evaluare	Numărul de credite
	Total	Contact direct				
		Teorie	Practică/laborator			
7	120	54	36	30	Examen	4

V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică/ laborator	
1.	Activitate comercială: esență, conținut, organizare	12	6	4	2
2.	Piața mărfurilor și serviciilor – mediu pentru activitatea comercială	8	4	2	2
3.	Consumul, cererea și oferta – coordonate ale activității comerciale	12	4	4	4
4.	Formele de vânzare în comerț	18	8	6	4
5.	Serviciile comerciale	14	6	4	4
6.	Informația comercială și protecția ei	14	6	4	4
7.	Formele de achiziție a mărfurilor	18	8	6	4
8.	Organizarea și reglarea rapoartelor contractuale	14	6	4	4
9.	Riscurile comerciale și metode de atenuare a acestora	10	6	2	2
	Total	120	54	36	30

VI. Unitățile de învățare

Unități de competențe	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități (A)
1. Activitate comercială: esență, conținut, organizare		
UC1. Explicarea esenței, funcțiilor, structurii activităților comerciale și principiilor de organizare eficientă a acestora	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conținutul activității comerciale 2. Clasificarea comercianților 3. Funcțiile realizate în cadrul activității comerciale 4. Clasificarea operațiilor comerciale 5. Structura activității comerciale 6. Principiile de organizare a activității comerciale 	<ol style="list-style-type: none"> A1. Analizarea conținutului activității comerciale A2. Descrierea funcțiilor realizate în cadrul activității comerciale A3. Clasificarea operațiilor comerciale A4. Identificarea principiilor de organizare a activității comerciale
2. Piața mărfurilor și serviciilor – mediu pentru activitatea comercială		
UC2. Identificarea principalelor categorii de parteneri prezenți în cadrul pieței	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conținutul și structura pieței. 2. Elementele care influențează dinamica pieței 3. Categoriile de parteneri prezenți în cadrul pieței 	<ol style="list-style-type: none"> A1. Descrierea principalelor elemente care determină dinamica pieței A2. Studiul conținutului și structurii pieței

Unități de competențe	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități (A)
		A3. Analiza principalelor categorii de parteneri
3. Consumul, cererea și oferta – coordonate ale activității comerciale		
UC3. Formarea sortimentului de marfă în unitățile de comerț în dependență de cererea și oferta de mărfuri	<ul style="list-style-type: none"> 6. Consumul, nevoile de consum, structura consumului 7. Cererea de mărfuri 8. Oferta de mărfuri 9. Factorii ce influențează formarea sortimentului de mărfuri în unitățile de comerț 10. Formarea sortimentului de mărfuri în unitățile de comerț 11. Indicii ce caracterizează sortimentul de mărfuri în unitățile de comerț 	<ul style="list-style-type: none"> A1. Analizarea consumului și nevoilor de consum A2. Studiarea cererii de mărfuri și a factorilor ce o influențează A3. Determinarea ofertei de mărfuri A4. Identificarea factorilor ce influențează formarea sortimentului de mărfuri în unitățile de comerț A5. Descrierea procesului de formare a sortimentului de mărfuri în unitățile de comerț A6. Analizarea indicilor ce caracterizează sortimentul de mărfuri în unitățile de comerț
4. Formele de vânzare în comerț		
UC4. Identificarea formelor de vânzare specifice unității de comerț cu amănuntul în dependență de caracteristicile lor specifice	<ul style="list-style-type: none"> 1. Forme și metode de vânzare a mărfurilor în comerțul cu amănuntul 2. Forme de vânzare a mărfurilor în afara magazinelor 3. Organizarea vânzării mărfurilor cu achitarea în rate 4. Organizarea vânzării mărfurilor în magazine de consignație 	<ul style="list-style-type: none"> A1. Descrierea formelor și metodelor de vânzare a mărfurilor în comerțul cu amănuntul A2. Caracterizarea formelor de vânzare a mărfurilor în afara magazinelor A3. Analizarea organizării vânzării mărfurilor cu achitarea în rate A4. Aprecierea organizării vânzării mărfurilor în magazinele de consignație
5. Serviciile comerciale		
UC5. Organizarea serviciilor comerciale în susținerea activității comerciale	<ul style="list-style-type: none"> 1. Rolul serviciilor în activitatea comercială 2. Tipologia serviciilor comerciale 3. Caracteristicile serviciilor comerciale 4. Alimentația publică - sector al comerțului 	<ul style="list-style-type: none"> A1. Argumentarea rolului serviciilor în activitatea comercială A2. Studiarea tipologiei serviciilor comerciale A3. Însușirea caracteristicilor serviciilor comerciale A4. Caracteristica serviciilor de alimentației publice
6. Informația comercială și protecția ei		
UC6. Stabilirea surselor de informație	<ul style="list-style-type: none"> 1. Semnificația și funcțiile informației comerciale în 	<ul style="list-style-type: none"> A1. Însușirea rolului informației comerciale în programarea și

Unități de competențe	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități (A)
comercială aplicând măsurile legale, tehnice pentru a asigura confidențialitatea și securitatea informațiilor comerciale	<p>programarea și promovarea actelor de comerț</p> <p>2. Caracteristica informației utilizate în activitatea de comerț</p> <p>3. Sursele de informare în cadrul activității de comerț</p>	<p>promovarea actelor de comerț</p> <p>A2. Analiza surselor de informații în cadrul activității de comerț</p>
7. Formele de achiziție a mărfurilor		
UC7. Identificarea formelor de achiziție a mărfurilor și organizarea proceselor esențiale pentru efectuarea tranzacțiilor comerciale eficiente	<p>1. Formele de achiziție a mărfurilor</p> <p>2. Organizarea și derularea afacerii comerciale în cadrul legăturilor directe dintre contragenți</p> <p>3. Achiziția mărfurilor la iarmaroacele en – gros</p> <p>4. Negoțul (vânzarea) „tender” – ca mijloc de achiziție a mărfurilor</p> <p>5. Achiziția mărfurilor la bursele de mărfuri: conținut, organizare</p> <p>6. Licitații: conținut și organizare</p>	<p>A1. Descrierea formelor de achiziție a mărfurilor.</p> <p>A2. Caracteristica procesului de achiziție a mărfurilor la iarmaroacele en-gros</p> <p>A3. Descrierea tenderului ca proces de achiziție a mărfurilor</p> <p>A4. Caracteristica procesului de achiziție a mărfurilor la bursele de mărfuri</p> <p>A5. Caracteristica procesului de achiziție a mărfurilor la licitații</p>
8. Organizarea și reglarea rapoartelor contractuale		
UC8. Elaborarea și negocierea clauzelor contractuale, monitorizarea, executarea acestora, rezolvarea disputelor, revizuirea contractelor și asigurarea conformității legale și etice	<p>1. Formele relațiilor contractuale</p> <p>2. Contractele de vânzare – cumpărare: noțiune, aspecte fundamentale</p> <p>3. Conținutul contractului de vânzare – cumpărare</p> <p>4. Adaptarea, modificarea, suspendarea și rezilierea contractelor de vânzare - cumpărare</p>	<p>A1. Studiarea conținutului contractului de vânzare-cumpărare.</p> <p>A2. Însușirea elementelor component ale unui contract de vânzare cumpărare</p> <p>A3. Caracteristica contractelor de vânzare indirect</p>
9. Riscurile comerciale și metode de atenuare a acestora		
UC9. Monitorizarea și identificarea metodelor orientate spre controlul riscurilor	<p>1. Noțiunea de risc și caracteristicile lui</p> <p>2. Clasificarea riscurilor</p> <p>3. Metode de atenuare a riscurilor</p>	<p>A1. Definirea noțiunii de risc și caracteristica lui.</p> <p>A2. Stabilirea criteriilor de clasificare a riscurilor.</p> <p>A3. Identificarea metodelor de atenuare a riscurilor.</p>

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produce de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
<i>RÎ1. Elevul va fi capabil să planifice obiective și sarcini pentru punctele de vânzare prelucrând rapoartele letrice și/sau electronice recepționate de la manageri permițând organizarea procesului de muncă</i>			
1. Planificarea obiectivelor pentru punctele de vânzare 2. Organizarea procesului de muncă	Proiect Portofoliu	Prezentarea proiectului, portofoliului	2 ore
<i>RÎ2. Elevul va fi capabil să stabilească o relație profesională cu vânzătorii, furnizorii de produse sau servicii pentru a menține permanent legătura cu clienții existenți și pentru fidelizarea acestora în vânzarea diferitor bunuri și servicii, urmărind obținerea succesului reciproc și a satisfacției clienților</i>			
1. Tehnici de fidelizare a clienților 2. Comunicarea eficientă cu furnizorii și vânzătorii	Studiu de caz Proiect Referat	Prezentarea studiului individual	4 ore
<i>RÎ3. Elevul va fi capabil să analizeze vânzările și spațiul comercial pentru a elabora oferte comerciale (zilnice, săptămânale, lunare), comenzi și contracte de vânzare-cumpărare respectând legislația în vigoare în scopul de atragere de noi clienți</i>			
1. Oferte comerciale zilnice, săptămânale și lunare 2. Spațiul comercial și influența sa asupra vânzărilor	Studiu de caz Proiect PPT Portofoliu	Prezentarea portofoliului Interpretarea studiului de caz	4 ore
<i>RÎ4. Elevul va fi capabil să încheie, după caz, contracte de vânzare – cumpărare, urmărind realizarea lor, în condițiile și termenele stabilite între parteneri, rezolvând pe cale amiabilă reclamațiile venite de la clienți, îmbunătățind în permanență relațiile cu aceștia</i>			
1. Contractul de vânzare-cumpărare 2. Legislația comercială aplicabilă vânzărilor	Proiect Harta conceptuală Harta noțională	Prezentarea studiului individual	4 ore
<i>RÎ5. Elevul va fi capabil să cerceteze ofertele promoționale și indicii de preț ale concurenților pentru a stabili punctele forte și slabe ale entității în raport cu piața, identificând oportunitățile și riscurile în activitatea firmei și propune soluții de îmbunătățire</i>			
1. Oferte promoționale ale concurenților 2. Punctele forte și slabe ale unității comerciale în raport cu piața	Studiu de caz Analiză SWOT Schemă	Prezentarea studiului individual	4 ore
<i>RÎ6. Elevul va fi capabil să utilizeze eficient tehnici, metode și tehnologii de comunicare în relațiile cu furnizorii, consumatorii, membrii echipei de lucru pentru a asigura o comunicare persuasivă, soluționând conflictele și propune mijloace de înlăturare</i>			
1. Comunicarea nonverbală în relațiile profesionale 2. Tehnici de comunicare eficientă în relațiile cu furnizorii și consumatorii	Studiu de caz Portofoliu PPT Harta noțională	Interpretarea studiului de caz	2 ore

RÎ7. Elevul va fi capabil să informeze consumatorii despre caracteristicile produselor și raporta reacțiile acestora către furnizori și producători în scopul îmbunătățirii caracteristicilor și calității mărfurilor, identificând factorii care influențează cererea și oferta de mărfuri în formarea sortimentului de mărfuri

1. Cererea și oferta de mărfuri 2. Sortimentul de mărfuri	Proiect Studiu de caz PPT	Prezentarea studiului individual	4 ore
--	---------------------------------	--	-------

RÎ8. Elevul va fi capabil să perfecteze documente privind activitatea de ofertare - contractare, distribuție și a celei de vânzări, protejând datele cu caracter personal, asigurând un proces eficient de gestionare a documentelor de livrare, încasare și plată în numerar sau prin virament

1. Crearea documentelor de ofertare 2. Protecția datelor personale în documentele de vânzare (ghid)	Studiu de caz Proiect PPT Referat	Interpretarea studiului de caz Prezentarea studiului individual	4 ore
--	--	---	-------

RÎ9. Elevul va fi capabil să elaborez un plan de achiziție a mărfurilor identificând forma potrivită de achiziție a mărfurilor, respectând procedurile și reglementările legale specifice fiecărei forme

1. Forma potrivită de achiziție a mărfurilor	Proiect PPT	Prezentarea studiului individual	2 ore
--	----------------	--	-------

VIII. Lucrările practice și/sau de laborator recomandate

Nr. d/o	Unități de învățare	Lista activităților practice
1.	Activitate comercială: esență, conținut, organizare	Lucrare practică nr.1 Studierea legislației aferente activității comerciale
		Lucrare practică nr.2 Studierea principiilor de organizare a activității comerciale
1.	Piața mărfurilor și serviciilor – mediu pentru activitatea comercială	Lucrare practică nr.3 Analiza cererii și ofertei pe piață
3.	Consumul, cererea și oferta – coordonate ale activității comerciale	Lucrare practică nr.4 Studierea factorilor ce influențează consumul, cererea și oferta în activitatea comercială
		Lucrare practică nr.5 Analiza indicilor ce caracterizează sortimentul de mărfuri în unitățile de comerț
4.	Formele de vânzare în comerț	Lucrare practică nr.6 Studierea formelor de vânzare a mărfurilor în comerț
		Lucrare practică nr.7 Studierea vânzării mărfurilor cu achitarea în rate
		Lucrare practică nr.8 Studierea Regulilor comerțului de consignație
5.	Serviciile comerciale	Lucrare practică nr.9 Analiza serviciilor comerciale prestate în unitățile de comerț

		Lucrare practică nr.10 Analiza serviciilor de alimentației publice
6.	Informația comercială și protecția ei	Lucrare practică nr.11 Studierea tipurilor de informație comercială
		Lucrare practică nr.12 Studierea Legii cu privire la secretul comercial
7.	Formele de achiziție a mărfurilor	Lucrare practică nr.13 Studierea modalității de derulare a afacerii comerciale directe între contragenți
		Lucrare practică nr.14 Studierea achiziției mărfurilor la iarmaroace și tendere
		Lucrare practică nr.15 Studierea achiziției mărfurilor la burse de mărfuri și licitații
8.	Organizarea și reglarea rapoartelor contractuale	Lucrare practică nr.16 Studierea actelor ce atestă cantitatea și calitatea mărfurilor, perfectarea facturii fiscale
		Lucrare practică nr.17 Întocmirea unui contract de vânzare-cumpărare
9.	Riscurile comerciale și metode de atenuare a acestora	Lucrare practică nr.18 Analiza metodelor de atenuare a riscurilor

IX. Sugestii metodologice

Curriculumul modular *S.07.O.024 Activitatea comercială* are drept scop formarea și dezvoltarea competențelor profesionale ale elevilor, iar finalitățile procesului de instruire sunt materializate prin competențe. Curriculumul centrat pe competențe va răspunde mai bine cerințelor actuale ale vieții sociale și profesionale, ale pieței muncii, prin centrarea demersurilor didactice pe achizițiile concrete ale elevului. În cadrul procesului de învățământ se vizează formarea și dezvoltarea de competențe educaționale funcționale, de bază, necesare elevilor pentru a-și continua studiile și/ sau pentru a se încadra pe piața muncii. Competențele formate pe parcursul educației de bază răspund condiției de a fi necesare și benefice pentru individ și pentru societate în același timp. Acest curriculumul pune accentul pe dimensiunea acționară în formarea personalității elevilor și focalizarea pe achiziții finale ale învățării.

Prin aplicarea strategiilor didactice se urmărește transpunerea în practică a principiilor generale de proiectare a activității de formare-dezvoltare. Acestea oferă ocazii benefice de instruire ușoară, captivantă, dar și temeinică; creează un mediu adecvat comunicării și învățării cooperante, având, un pronunțat caracter activ-participativ. Utilizarea preponderentă a unor strategii didactice de tip interactiv și metacognitiv îl plasează pe elev în centrul procesului instructiv-educativ, stimulându-l să se implice plenar în derularea activităților, punându-l în situația de a-și valorifica spiritul de inițiativă, independența și potențialul creator, de a aplica capacitățile de investigare și reglare a propriilor procese cognitive, afective, motivaționale.

De asemenea una dintre cerințele majore ale învățământului modern este aceea a formării la elevi a deprinderilor de studiu individual, care să fructifice capacitatea de a gândi și acționa liber și creativ. Drept urmare, predarea-învățarea se va realiza prin activarea și utilizarea celor mai adecvate metode, procedee și mijloace didactice care să provoace și să stimuleze gândirea și trăsăturile elevului.

Astfel, metodele didactice aplicate în procesul de predare a unității de curs **S.07.O.024 Activitatea comercială** vor fi indicate în proiectele didactice elaborate de profesor în funcție de nivelul de pregătire și progresul demonstrat atât de grupa de elevi în ansamblu, cât și fiecare elev în parte. Opțiunea pentru o metodă sau alta este în strânsă legătură și cu personalitatea profesorului și gradul de pregătire, predispoziția și stilurile de învățare ale grupului de elevi cu care se lucrează.

La alegerea metodelor didactice se recomandă să se țină cont de următorii factori: scopul și obiectivele trasate; conținuturile stabilite; resursele didactice; nivelul de pregătire inițială și capacitățile elevilor, competențele ce trebuie dezvoltate.

În activitatea de predare-învățare a acestei discipline vor predomina metodele cu caracter activ-participativ care vor contribui la sporirea potențialului intelectual al elevilor. Se recomandă utilizarea a trei grupe de metode:

- a) Centrate pe acțiunea profesorului: discurs, prelegerea, descriere, explicație;
- b) Centrate pe acțiunea profesorului și elevilor: *dialog didactic argumentat, conversație euristică, discuție colectivă*;
- c) Centrate, cu precădere, pe acțiunea elevilor: *problematizarea, studiu de caz, situații de integrare, tema de cercetare, jocul de rol, argumentarea și contraargumentarea*.

În contextul digitalizării procesului educațional vor fi valorificate instrumentele Google. La proiectarea didactică de lungă și scurtă durată profesorul se va ghida de prezentul curriculum, atât la compartimentul competențe, cât și la conținuturile recomandate.

X. Sugestii de evaluare

Activitățile de evaluare la unitatea de curs **S.07.O.024 Activitatea comercială** 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 **S.07.O.024 Activitatea comercială** 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 și condițiile de realizare a fiecărei evaluări. Evaluările tematice vor fi realizate sub formă de teste de evaluare elaborate de către profesor în conformitate cu rigorile metodologice. În cadrul evaluării curente profesorul se va axa pe utilizarea următoarelor modalități de evaluare: *prezentarea în plan a sarcinilor date pentru acasă și în clasă, analiza studiilor de caz, problematizarea, testele, prezentarea proiectelor individuale etc.*

Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr. d/o	Produse / sarcini	Criterii/descriptorii de evaluare a produselor/sarcini
1.	Harta noțională	<ul style="list-style-type: none"> • 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;

		<ul style="list-style-type: none"> • Corectitudinea logică a formulărilor; • Corectitudinea lingvistică a formulărilor; • Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus.
2.	Proiect	<ul style="list-style-type: none"> • 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.	Referat	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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;

		<ul style="list-style-type: none"> • 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.	PPT	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectele de diapozitiv conțin formatare, poziționare și substituenți pentru tot conținutul care apare pe diapozitiv; • Substituții 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.	Schemă	<ul style="list-style-type: none"> • 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.
7.	Harta conceptuală	<ul style="list-style-type: none"> • Reprezintă graficul relațiilor dintre concepte/idei și ajută la organizarea și structurarea informației, pregătirea pentru o prezentare, planificarea unui proiect etc.

XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor ce trebuie formate și dezvoltate în cadrul unității de curs *S.07.O.024 Activitatea comercială*, trebuie asigurat un mediu de învățare autentic, relevant și centrat pe elev. Sala de curs va fi dotată cu mobilier școlar, tablă interactivă sau proiector multimedia și să aibă condiții ergonomice adecvate.

Standardul de dotare a sălii de curs

Suprafața totală a sălii de curs – nu mai puțin de 30 m²

Suprafața pentru un elev – 1,0 m²

Numărul de locuri de lucru – 1 elev la o bancă

Nr. crt.	Denumirea	Cantitatea per elev	Cantitatea per sală de curs
a) Echipamente			
1.	Tablă		1
2.	Calculator, laptop		1
3.	Proiector		1

4.	Router Wi-Fi și acces internet		1
5.	Sistem audio (boxe, microfon)		1
6.	Imprimantă		1
b) Mobilier și tehnică sanitară			
7.	Mese	1	30
8.	Scaune	1	30
9.	Dulapuri pentru materiale didactice	1	
c) Utilaj tehnologic			
10.	<ul style="list-style-type: none"> • Rafturi • Vitrine • Tejghea • Casă de marcat și POS • Cântare • Exemple de documente comerciale • Mostre de mărfuri • Materiale de simulare: pliante, acte normative, fișe de calcul, tabele 		1 1 1 1 1 1 1 1
d) Instrumente și dispozitive			
11.	Tablă magnetică cu set de magneți		1
12.	Flipchart-uri și markere		1
e) Inventar și ustensile			
13.	Seturi de instrumente de scris și materiale consumabile (pixuri, coli, rigle)		1

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa
1	NIȚA V., CORDONEANU AGHEORGHIESEI D., <i>Merckandising</i> . Iași: Ed.Tehnopress, 2008	Biblioteca științifică ASEM
2	OCTAVIA M., <i>Tehnologii comerciale</i> . București: ed. Expert, 2002	Biblioteca științifică ASEM
3	PATRICHE D., STANESCU I. <i>Bazele comerțului</i> . București: Ed. Economica, 1999	Biblioteca științifică ASEM
4	PITUȘCAN F., SCUTARU A., <i>Organizarea și tehnologia comerțului</i> . Chișinău: Ed. UCCM, 2015	Biblioteca științifică ASEM
5	RISTEA Ana Lucia, TUDOSE C. <i>Tehnologii comerciale</i> . București: Ed. Expert, 1996	Biblioteca științifică ASEM
6	RISTEA Ana Lucia. <i>Distribuția mărfurilor</i> . București: 1996.	Biblioteca științifică ASEM
7	ȘAVGA L., SITNICENCO V., <i>Organizarea și tehnologia comerțului</i> . Chișinău: Ed. UCCM, 2016	Biblioteca științifică ASEM

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa
8	VASILE D., <i>A vinde cu succes</i> . Buzău: Ed. ALPHA, 2002.	Biblioteca științifică ASEM
9	Legea „cu privire la comerțul interior” , nr. 231 din 23.09.2010, Monitorul Oficial nr.206-209/681 din 22.10.2010	Navigare prin internet
10	Legea „cu privire la vânzarea de mărfuri”, nr.134 din 03.06.1994, publicat în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr 16-17, art. 177	Navigare prin internet
11	Legea „privind protecția consumatorilor”, nr. 105-XV din 13.03.2003 , republicat: Monitorul Oficial al R.Moldova nr.176 181/513 din 21.10.2011, Monitorul Oficial al R.Moldova nr.126-131/507 din 27.06.2003	Navigare prin internet
12	Legea „cu privire la secretul comercial”, nr. 171 din 06.07.1997.	Navigare prin internet
13	Legea „privind bursele de mărfuri”, nr. 1117 din 26-02-1997, publicat : 25-07-1998 în Monitorul Oficial Nr. 70 art. 464, modificat LP79 din 24.05.18, MO195-209/15.06.18 art.338	Navigare prin internet
14	<i>Regulile comerțului de consignație</i> , Hotărâre Nr. 1010 din 31-10-1997, Publicat : 02-12-1997 în Monitorul Oficial Nr. 79-80 art. 814	Navigare prin internet