

Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM



„Aprob”

Directoarea Colegiului Național de Comerț al ASEM

BUDURIN- FURCULIȚĂ Cristina

„26” iunie 2025

Curriculum la modulul

S.08.O.025 Comerț internațional

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 Rotely 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 Râșcani

Autori:

SITNICENCO Viorica, grad didactic superior, IP Colegiul Cooperatist din Moldova

SADOVICI Oxana, grad didactic unu, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Recenzenți:

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

JITARU Dorina, dr., conf. univ., ASEM

Cuprins:

| | |
|---|-----------|
| I. Preliminarii | 4 |
| II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională..... | 5 |
| III. Competențele profesionale și rezultatele învățării | 5 |
| IV. Administrarea modulului..... | 6 |
| V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare | 6 |
| VI. Unitățile de învățare | 7 |
| VII. Studiu individual ghidat de profesor..... | 10 |
| VIII. Lucrările practice și/sau de laborator recomandate | 11 |
| IX. Sugestiile metodologice..... | 13 |
| X. Sugestii de evaluare | 14 |
| XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării..... | 16 |
| XII. Resurse didactice recomandate elevilor | 17 |

I. Preliminarii

Curriculumul modular **S.08.O.025 Comerț internațional** 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 **PFPT 0416.2 Comerț și activitate vamală**, calificarea **0416.2.1 Agent / agentă în servicii comerciale**, axat pe una dintre disciplinele de specialitate ale învățământului economic, care se ocupă de studierea activităților comerciale legate de importul-exportul mărfurilor.

Activitatea de export-import a sporit considerabil în complexitate și în importanță. 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.

Importanța studierii unității de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** constă în:

- satisfacerea nevoilor de consum ale populației prin importul de mărfuri și susținerea exportului;
- dirijarea fluxului de intrare și ieșire a mărfurilor într-o țară și toate tehnicile și procedurile din toate domeniile activității;
- calcularea tarifului vamal;
- pregătirea specialiștilor în organizarea comerțului internațional.

Procesul de învățământ nu este numai o acțiune de transmitere a cunoștințelor din partea profesorului și de acumulare a acestora din partea elevului, dar și un proces social și psihosocial, având ca *scop pregătirea elevului pentru viață*. Din aceste considerente, scopul studierii acestei unități de curs constă în formarea și dezvoltarea abilităților de orientare, sistematizare, evidență a celor mai recente evoluții și tendințe de dezvoltare a activităților comerciale internaționale, aspectele comerțului internațional și este 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 că asigurarea pieței locale cu sortiment cât mai vast de produse și realizarea exportului de către întreprinderile de producere locale depinde de comerțul internațional.

Disciplinele ce în mod obligatoriu trebuie certificate până la demararea procesului de instruire la unitatea de curs vizată:

- F.03.O.010 Organizarea și tehnologia comerțului
- U.03.O.005 Bazele legislației în comerț
- U.04.O.006 Bazele antreprenoriatului
- F.04.O.011 Baza tehnico-materială a întreprinderii
- F.05.O.013 Standardizarea, metrologia, certificarea mărfurilor și serviciilor
- S.04.O.018 Merceologia mărfurilor de uz casnic
- S.05.O.019 Merceologia mărfurilor alimentare de origine vegetală
- S.06.O.020 Merceologia mărfurilor alimentare de origine animală

S.06.O.021 Logistica
F.07.O.014 Management
F.07.O.015 Economia și gestiunea unităților economice
S.07.O.022 Merceologia mărfurilor de social-culturale
S.07.O.024 Activitatea comercială

II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională

Studierea unității de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** va contribui la formarea și dezvoltarea de competențe profesionale ce corespund nivelului IV de calificare:

- *cunoștințe factice, principii, procese și concepte generale din domeniul comerțului internațional;*
- *organizarea și monitorizarea procesului de export-import a mărfurilor;*
- *asumarea responsabilității pentru întocmirea pachetului de documente, condiționarea mărfurilor și transportare în condiții optime.*

Unitatea de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** se centrează pe dezvoltarea abilităților profesionale necesare specialiștilor ce activează în comerț, oferind o bază solidă de cunoștințe și aptitudini din domeniul comerțului. Ea familiarizează viitorii specialiști cu toate aspectele ce se referă la procesul de organizare a exportului-importului de mărfuri și operațiile realizate. La studierea unității de curs elevii dobândesc cunoștințe teoretice și practice necesare activității lor curente și contribuie la formarea profesională.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul unității de curs vor fi necesare pentru realizarea stagiului de practică P.08.O.031 Practica ce anticipează probele de absolvire.

III. Competențele profesionale și rezultatele învățării

În cadrul unității de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale conform standardului de calificare aprobat prin Ordinul MEC nr.334 din 11.03.2025 al **PFPT 0416.2 Comerț și activitate vamală**, calificarea **0416.2.1 Agent / agentă în servicii comerciale**, după cum urmează:

- CP3. Gestionarea produselor în stoc;
- CP4. Promovarea produselor
- CP5. Comercializarea mărfurilor și serviciilor către unități/entități de vânzare;
- CP8. Aplicarea tehnicilor de gestionare a documentelor
- CP9. Aplicarea principiilor managementului calității în vânzări.

În cadrul unității de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice:

- CS1. Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor, metodelor și tehnicilor de comercializare, identificarea instituțiilor și organizațiilor naționale și a celor internaționale în gestionarea și promovarea relațiilor internaționale;
- CS2. Identificarea etapelor de realizare a unei cercetări de piață;
- CS3. Stabilirea rolului valutei în decontările plăților internaționale și riscurilor ce pot apărea;
- CS4. Analiza atribuțiilor expeditorului internațional și utilizarea containerului în transportul internațional;
- CS5. Argumentarea necesității convențiilor interstatale în reglementarea relațiilor comerciale;
- CS6. Prezentarea atribuțiilor instituțiilor Uniunii Europene;

CS7. Identificarea procedurii de încheiere a contractului, specificarea rolului negociatorului în procesul de negociere comercială internațională.

Rezultatele învățării derivă în mod direct din standardul de calificare al programului de formare profesională și este axat pe aptitudini ce vor avea un caracter predominant, iar cunoștințele teoretice propuse pentru a fi asimilate de către elev vor fi aplicabile într-un mod direct la demonstrarea competențelor solicitate de piața muncii.

La finele studierii unități de curs *S.08.O.025 Comerț internațional* elevul va fi capabil să:

RÎ1. Determine posibilitățile și cerințele pieții internaționale pentru plasarea produselor;

RÎ2. Aplice tehnici promoționale, utilizând diferite instrumente de lucru pentru a promova produsele pentru clienții potențiali și cei existenți;

RÎ3. Estimeze riscurile posibile și prevenirea lor legate de plățile externe și transport;

RÎ4. Coordoneze transportarea pe piețele externe a mărfurilor, pregătind documentația de expediție;

RÎ5. Aplice în activitatea comercială la diferite procese și etape prevederile legale privind comerțul intern și extern, standardele și normele naționale și internaționale

RÎ6. Demonstreze beneficiile integrării Republicii Moldova pe piața Uniunii Europene și posibilele dezavantaje;

RÎ7. Analizeze cererea pentru a lansa oferte, comenzi în scopul atragerii noilor clienți, încheia contracte de vânzare-cumpărare aplicând tehnici de negociere, perfecteze documente privind activitatea de ofertare-contractare.

IV. Administrarea modului

| Semestrul | Numărul de ore | | | | Forma de evaluare | Numărul de credite |
|-----------|----------------|----------------|------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| | Total | Contact direct | | Studiul individual | | |
| | | Teorie | Practică/ laborator | | | |
| 8 | 90 | 36 | 24 | 30 | Examen | 3 |

V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

| Nr. | Unități de învățare | Numărul de ore | | | |
|-----|--|----------------|----------------|------------------------|--------------------|
| | | Total | Contact direct | | Studiul individual |
| | | | Teorie | Practică/ laborator | |
| 1. | Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale, bursele și licitațiile | 10 | 6 | 2 | 2 |
| 2. | Activitatea marketingului internațional | 8 | 4 | 2 | 2 |
| 3. | Tehnici ale plăților internaționale și riscurile în relațiile internaționale | 14 | 6 | 4 | 4 |
| 4. | Expediția și transportul internațional | 14 | 4 | 4 | 6 |
| 5. | Politica comercială | 12 | 4 | 4 | 4 |
| 6. | Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb | 10 | 4 | 2 | 4 |

| | | | | | |
|----|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 7. | Procedura contractării și derulării exportului și importului, negocierea comercială internațională | 22 | 8 | 6 | 8 |
| | Total | 90 | 36 | 24 | 30 |

VI. Unitățile de învățare

| Unități de competență | Unități de conținut | Abilități |
|--|--|--|
| 1. Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale, bursele și licitațiile | | |
| UC1. Descrierea atribuțiilor organizațiilor naționale și internaționale și a intermediarilor ce susțin comerțul exterior | 1. Noțiuni generale și introductive în definirea conceptelor 2. Managementul în activitatea de comerț exterior 3. Intermediari și auxiliari în comerțul exterior 4. Organizații de promovare în comerțul internațional 5. Bursele de mărfuri și valori, definiția, elementele 6. Licitațiile: definirea, clasificarea, scurt istoric 7. Definirea și rolul târgurilor internaționale. Tipurile de târguri internaționale | A1. Definirea noțiunii comerț internațional, export, import, reexport, tranzit A2. Aplicarea cunoștințelor în organizarea și conducerea relațiilor internaționale a unei întreprinderi A3. Descrierea funcției și rolului intermediarilor și auxiliarilor în relațiile internaționale A4. Cunoașterea specificului regiunilor pentru comerțul internațional A5. Coordonarea activității în domeniul relațiilor externe cu organizațiile interne și externe A6. Participarea la bursele, licitațiile și târgurile internaționale |
| 2. Activitatea marketingului internațional | | |
| UC2. Descrierea particularităților de plasare a produselor pe piața internațională | 1. Internaționalizarea produsului 2. Cercetarea și analiza pieței internaționale 3. Politica produselor și produs nou 4. Politica promoțională 5. Formarea prețurilor 6. Categoriile de distribuție | A1. Cercetarea și analiza pieței internaționale pentru plasarea produselor A2. Realizarea procesului de lansare a produselor noi A3. Utilizarea mijloacelor de promovare pentru plasarea produselor pe diferite segmente de piață A4. Formarea prețului internațional bazat pe |

| Unități de competență | Unități de conținut | Abilități |
|---|---|--|
| | | legile economice A5. Organizarea distribuției mărfurilor pe piața externă |
| 3. Tehnici ale plăților internaționale și riscurile în relațiile internaționale | | |
| UC3. Caracterizarea modalităților de plată utilizate în comerțul internațional și prevenirea riscurilor | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sisteme monetare internaționale 2. Instrumente utilizate în plățile internaționale 3. Rolul băncilor în comerțul internațional 4. Modalități de plată: plata directă, schimbul de documente de plată, plata prin incasso documentar, credit documentar, plata în cont deschis 5. Categoriile de risc, aspect juridic 6. Căile de atenuare sau de evitare a riscurilor 7. Riscul bancar, de transport | <ol style="list-style-type: none"> A1. Caracterizarea sistemului monetar internațional A2. Utilizarea instrumentelor și modalităților de plată internațională A3. Explicarea rolului băncilor în realizarea operațiunilor de plată internațională A4. Monitorizarea și prevenirea situațiilor de risc în relațiile internaționale A5. Atenuarea riscului bancar, de transport |
| 4. Expediția și transportul internațional | | |
| UC4. Identificarea rolului transportului și expediției internaționale în distribuția mărfurilor | <ol style="list-style-type: none"> 1. Expediția internațională 2. Exploatarea terminalelor de containere 3. Transportul maritim, fluvial, feroviar, rutier, aerian | <ol style="list-style-type: none"> A1. Prestarea serviciilor de transport și expediție A2. Clasificarea și caracterizarea terminalelor de containere A3. Realizarea transportului de mărfuri internațional respectând regulile INCOTERMS |
| 5. Politica comercială | | |
| UC5. Recunoașterea componentelor politicii comerciale | <ol style="list-style-type: none"> 1. Componentele, obiectivele și principiile politicii comerciale 2. Convenții comerciale interstatale 3. Pârghii și măsuri de politică comercială 4. Structuri și funcționalități vamale 5. Sistemul comercial multilateral | <ol style="list-style-type: none"> A1. Descrierea componentelor și obiectivelor politicii comerciale A2. Aplicarea principiilor politicii comerciale A3. Caracterizarea intereselor reciproce realizate din convențiile interstatale A4. Utilizarea beneficiilor |

| Unități de competență | Unități de conținut | Abilități |
|---|--|---|
| | | acordate de stat pentru susținerea comerțului internațional A5. Cunoașterea procedurii vămuirii mărfurilor și aplicării tarifului vamal |
| 6. Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb | | |
| UC6. Descrierea caracteristicilor specifice Uniunii Europene | 1. Istoricul apariției și dezvoltării Uniunii Europene 2. Caracteristici rezultate din tratate 3. Instituțiile Uniunii Europene 4. Norme juridice rezultate din dispozițiile comune 5. Instituționalizări rezultate din dreptul comunitar 6. Asociații ale liberului schimb | A1. Explicarea principiilor rezultate din tratatele UE A2. Cunoașterea instituțiilor UE și atribuțiile lor A3. Aplicarea normelor juridice rezultate din dispozițiile comune A4. Adaptarea normelor de drept național la cele comunitare A5. Descrierea beneficiilor acordurilor de liberalizare a schimburilor |
| 7. Procedura contractării și derulării exportului și importului, negocierea comercială internațională | | |
| UC7. Identificarea procedurii de încheiere a contractului: lansarea ofertei, primirea comenzi, negocierea, organizarea expedierii și rolul negocierii | 1. Procedura contractării și derulării exportului 1.1. Oferta și lansarea ei 1.2. Negocierea contractului 1.3. Îndeplinirea formalităților de vămuire 1.4. Emiterea documentelor necesare derulării exportului 2. Procedura contractării și derulării importului 2.1. Produsele importate 2.2. Bunuri supuse controlului vamal 2.3. Calcularea prețului optim de import 2.4. Derularea operațiunilor de import 3. Contracte comerciale | A1. Lansarea ofertei, primirea și analiza comenzii A2. Negocierea clauzelor contractuale A3. Realizarea procedurii vamale A4. Caracterizarea procedurii derulării importului A5. Emiterea documentelor aferente mărfurilor importate și exportate A6. Aplicarea obiectivelor negocierii în realizarea intereselor comune A7. Pregătirea și desfășurarea negocierii A8. Ocrotirea intereselor |

| Unități de competență | Unități de conținut | Abilități |
|-----------------------|---|--|
| | Internaționale 4 Obiective ale negocierilor comerciale internaționale 5 Principii ale negocierilor comerciale internaționale 6 Psihologia negociatorului, stiluri de negociere | întreprinderii și modelarea psihologiei negociatorului |

VII. Studiu individual ghidat de profesor

| Materii pentru studiul individual | Produse de elaborat | Modalități de evaluare | Număr de ore |
|---|--|--|--------------|
| <i>RÎ 1. Elevul va fi capabil să determine posibilitățile și cerințele pieții internaționale pentru plasarea produselor</i> | | | |
| 1. Componentele pieții mondiale în funcție de obiectul de afacere 2. Acordul CEFTA-avantaje, dezavantaje pentru Republica Moldova 3. Rolul burselor, licitațiilor și târgurilor în comerțul internațional | Harta conceptuală PPT | Prezentarea proiectelor Comunicări | 2 ore |
| <i>RÎ 2. Elevul va fi capabil să aplice tehnici promoționale, utilizând diferite instrumente de lucru pentru a promova produsele pentru clienții potențiali și cei existenți</i> | | | |
| 1. Acțiunile realizate referitor la dezvoltarea produsului 2. Specificul campaniilor publicitare realizate pe piețele externe | Harta conceptuală Prezentări în PPT Proiect individual | Prezentarea PPT | 2 ore |
| <i>RÎ 3. Elevul va fi capabil să estimeze riscurile posibile și prevenirea lor legate de plățile externe și transport</i> | | | |
| 1. Relația Fondului Monetar Internațional cu Republica Moldova 2. Sistemul monetar al Republicii Moldova integrat în sistemul monetar internațional 3. Modalități de prevenire și atenuare a riscurilor în comerțul internațional | Harta conceptuală Studiu de caz Prezentare Tabel | Comunicări Prezentarea PPT Prezentarea tabelelor Interpretarea studiului de caz | 4 ore |
| <i>RÎ 4. Elevul va fi capabil să coordoneze transportarea pe piețele externe a mărfurilor, pregătind documentația de expediție</i> | | | |
| 1. Etapele realizării transportului maritim și cel | Harta conceptuală Proiect | Comunicări Prezentarea | 4 ore |

| Materii pentru studiul individual | Produse de elaborat | Modalități de evaluare | Număr de ore |
|--|--|--|---------------------|
| feroviar 2. Răspunderea cărașului rutier, feroviar, naval și aerian | | proiectelor | |
| RI 5. Elevul va fi capabil să aplice în activitatea comercială la diferite procese și etape prevederile legale privind comerțul intern și extern, standardele și normele naționale și internaționale | | | |
| 1. Procesul de aderare a Moldovei la Orgaizația Mondială a Comerțului 2. Beneficiile Republicii Moldova ca membru a OMC 3. Procedura vămuirii mărfurilor în vama R. Moldova | Prezentări în PPT Harta conceptuală Plan de idei Analiza SWOT | Derularea prezentării Prezentarea opiniilor personale bazate pe o analiză | 6 ore |
| RI 6. Elevul va fi capabil să demonstreze beneficiile integrării Republicii Moldova pe piața Uniunii Europene și posibilele dezavantaje | | | |
| 1. Acordul de Asociere dintre UE și Republica Moldova 2. Avantajele și dezavantajele Republicii Moldova în calitate de membru a Uniunii Europene | Harta conceptuală Prezentări în PPT Studiu de caz | Prezentarea proiectelor Explicarea | 4 ore |
| RI 7. Elevul va fi capabil să analizeze cererea pentru a lansa oferte, comenzi în scopul atragerii noilor clienți, încheia contracte de vânzare-cumpărare aplicând tehnici de negociere, perfecteze documente privind activitatea de ofertare-contractare | | | |
| 1. Descrierea etapelor de extindere pe piața internațională a unei întreprinderi de producere 2. Contracte internaționale speciale 3. Stilurile de negociere pentru planificarea corectă a tratativelor internaționale 4. Clauzele generale și speciale în contractual internațional de vânzare-cumpărare | Prezentări în PPT Harta conceptuală Plan de idei Analiza SWOT | Comunicări Prezentarea opiniei personale Prezentarea proiectelor | 8 ore |

VIII. Lucrările practice și/sau de laborator recomandate

| Nr. d/o | Unități de învățare | Lista activităților practice |
|----------------|--|--|
| 1. | Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale, bursele și licitațiile | Lucrare practică nr. 1 Descrierea unei afaceri care utilizează serviciile unui intermediar folosind sursele inteligenței artificiale |

| | | |
|----|--|--|
| | | (ChatGPT) |
| 2. | Activitatea marketingului internațional | Lucrare practică nr. 2 Realizarea campaniei de promovare a produselor unei întreprinderi pe piața internațională (activitate în grup) |
| 3. | Tehnici ale plăților internaționale și riscurile în relațiile internaționale | Lucrare practică nr. 3 Analiza codurilor monetare ISO, convertirea valutelor străine în valuta națională la cursul zilei. Analiza modalităților de plată în situații concrete menționate în contract |
| | | Lucrare practică nr.4 Analiza asigurării ca modalitate de atenuare a riscului |
| 4. | Expediția și transportul internațional | Lucrare practică nr.5 Analiza documentelor ce se emit la transportarea mărfurilor pentru diferite moduri de transport |
| | | Lucrare practică nr.6 Simularea organizării transportării loturilor de mărfuri pentru diferite moduri de transport în funcție de condițiile specificate |
| 5. | Politica comercială | Lucrare practică nr.7 Studiu de caz: Instrumente de politică comercială de natură tarifară Calcularea indicatorilor de măsurare a gradului de integrare în comerțul internațional |
| | | Lucrare practică nr.8 Simularea procedurii vămii mărfurilor și documentelor de însoțire |
| 6. | Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb | Lucrare practică nr.9 Beneficiile și dezavantajele integrării Moldovei în Uniunea Europeană și expunerea părerii proprii |
| 7. | Procedura contractării și derulării exportului și importului, negocierea comercială internațională | Lucrare practică nr.10 Descrierea procedurii contractării și completarea contractului de vânzare internațională |
| | | Lucrare practică nr.11 Studierea tipurilor speciale de contracte internaționale: contractele de comision-intermediere, contractul de mandat comercial, contractul de depozit, consignație, contractul de concesiune, contractul de licență ș.a |
| | | Lucrare practică nr.12 Simularea stilurilor de negociere pentru diferite țări |

IX. Sugestiile metodologice

Curriculumul modular **S.08.O.025 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.025 Comerț internațional** asigură receptivitate la schimbările de pe piața muncii și flexibilitate în structurarea ofertelor de instruire pentru diverse categorii de beneficiari.

Formarea deprinderilor constituie obiectivul dominant al fiecărei ore, realizarea căruia se va asigura printr-un proces educativ continuu. Elaborarea curriculumului modular al unității de curs **S.08.O.025 Comerț internațional** permite predarea eșalonată a conținuturilor.

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. Profesorul are rolul de facilitator, comunicator, colaborator, implicând activ pe cel ce învață. Se vor promova metode activ – participative, centrate pe elev, care dezvoltă gândirea, încurajează participarea elevilor, dezvoltă creativitatea și realizează o comunicare multidirecțională.

Avantajele învățării centrate pe elev:

- creșterea motivației elevilor, deoarece aceștia sunt conștienți că pot influența procesul de învățare;
- eficacitatea mai mare a învățării și a aplicării celor învățate, deoarece aceste abordări folosesc învățarea activă;
- înțelegerea mai bună;
- posibilitatea mai mare de includere – poate fi adoptată în funcție de potențialul fiecărui elev, ținând cont de faptul că fiecare elev are o capacitate de a învăța și exprimare diferită.

Profesorul va utiliza următoarele metode, procedee și tehnici de predare-învățare:

- prelegerea, explicația, conversația euristică, dialogul;
- observația (vizite la agenți economici de profil), munca independentă;
- simularea (a diverselor situații întâlnite în activitatea și viața reală);
- jocul de rol (situații concrete legate de organizarea unităților comerciale);
- exercițiul, discuțiile în grup care stimulează critica;
- învățarea prin proiecte;
- studiul de caz;
- simularea;
- navigarea pe internet pentru a descoperi aspecte specifice activităților în unitățile de comerț;
- studierea materialelor de specialitate (tipărituri, materiale pe suport electronic, materiale promoționale, documente specifice, etc.);

În proiectarea didactică de lungă și scurtă durată profesorul se va ghida de prezentul curriculum, atât la compartimentul competențe, cât și la conținuturile recomandate. În

corespondere cu cerințele didactice, profesorul va planifica ore de sinteză și evaluare, precum și activități practice.

Cadrul didactic va stabili coerența între competențele specifice disciplinei, conținuturi, activități de învățare, resurse, mijloace și tehnici de evaluare. De asemenea, în cadrul lecțiilor, profesorul va utiliza mijloace instructive de tipul: Evocare, Realizarea sensului, Reflecție, Extindere.

X. Sugestii de evaluare

Activitățile de evaluare curentă/sumativă la unitatea de curs **S.08.O.025 Comerț internațional**, 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.

Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs **S.08.O.025 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 Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat Corectitudinea logică a formulărilor Corectitudinea lingvistică a formulărilor Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus |
| 2. | Argumentarea orală | Corespunderea formulărilor temei Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere Produse pentru măsurarea competenței Criterii de evaluare a produselor cu tezele puse în discuție Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.) |
| 3. | Proiect | 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 |

| Nr. d/o | Produse pentru măsurarea competențelor | Criterii de evaluare a produselor |
|---------|--|--|
| | | <p>coerenta demersului științific, logica și argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor</p> <p>Calitatea materialului folosit în realizarea proiectului, bogăția și varietatea surselor de informare, relevanța și actualitatea acestora, semnificația datelor colectate ș.a.</p> <p>Creativitatea - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul în abordarea temei sau în soluționarea problemei</p> |
| 4. | Referat | <p>Corespunderea referatului temei</p> <p>Profundimea și completitudinea dezvoltării temei</p> <p>Adecvarea la conținutul surselor primare</p> <p>Coerența și logica expunerii</p> <p>Utilizarea dovezilor din sursele consultate</p> <p>Gradul de originalitate și de noutate</p> <p>Nivelul de erudiție</p> <p>Modul de structurare a lucrării</p> <p>Justificarea ipotezei legate de tema referatului</p> <p>Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare</p> |
| 5. | Studiu de caz | <p>Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</p> <p>Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</p> <p>Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză</p> <p>Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea</p> <p>Logica sumarului</p> <p>Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate</p> <p>Noutatea și valoarea științifică a informației</p> <p>Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor</p> <p>Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului</p> <p>Originalitatea studiului, a formulării și a realizării</p> <p>Personalizarea (să nu fie lucruri copiate)</p> <p>Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</p> <p>Corectitudinea lingvistică a formulărilor</p> <p>Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</p> |
| 6. | Diapozitivul PPT | <p>Aspectele de diapozitiv conțin formatare, poziționare și substituenți pentru tot conținutul care apare pe diapozitiv.</p> <p>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.</p> <p>Un aspect conține și tema (culori tematice, fonturi tematice,</p> |

| Nr. d/o | Produse pentru măsurarea competențelor | Criterii de evaluare a produselor |
|---------|--|---|
| | | efecte tematice și fundalul) unui diapozitiv. |
| 7. | Tabel | 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. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor în cadrul unității de curs *S.08.O.025 Comerț internațional* 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 |

| Nr. crt. | Denumirea | Cantitatea per elev | Cantitatea per sală de curs |
|--|---|---------------------|-----------------------------|
| 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 | | |
| d) Instrumente și dispozitive | | | |
| 11. | Tablă magnetică cu set de magneți | - | 1 |
| 12. | Flipchart-uri și markere | - | 1 |
| 13. | Exemple de documente comerciale, acte normative | 1 | 30 |
| e) Inventar și ustensile | | | |
| 14. | Seturi de instrumente de scris și materiale consumabile (pixuri, coli, rigle) | - | 1 |

XII. Resurse didactice recomandate elevilor

| Nr. crt. | Denumirea resurselor | Locul în care poate fi consultată/ accesată resursa |
|----------|---|---|
| 1. | DRAGAN Gabriela, Conf.univ.dr., Fundamentele comerțului internațional; | http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2 |
| 2. | Osadci Valentin, Comerț internațional, Note de curs Ediția 1, Chișinău, 1999 | Biblioteca științifică ASEM |
| 3. | Stoian Ion, Dragne Emilia, Stoian Mihai, Comerț internațional, vol. I,II, Editura Caraiman, 2001 | Biblioteca științifică ASEM |
| 4. | Stoian Ion, Cartea specialistului în comerț exterior, vol. I,II, Editura Caraiman, București, 1994 | Biblioteca științifică ASEM |
| 5. | https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=115800&lang=ru | Navigarea pe internet |