

**Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova**

**Colegiul Național de Comerț al ASEM**

**„Aprob”**

Directoarea Colegiului Național de Comerț al ASEM

*Cristina*  
BUDURIN-FURCULIȚĂ Cristina

*12 iunie* 2025

**Curriculum la modulul**


**S.08.0.026 Tranzacții comerciale**

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 Irina

La ședința catedrei „Comerț, Merceologie, Tehnologie”,

din „30” mai 2025, proces – verbal nr.11

Șefă catedră  NICOLAI Svetlana

**Coordonat cu:**

IP Colegiul Cooperatist din Moldova

IP Colegiul Agroindustrial din Râșcani

**Autori:**

SADOVICI Oxana, grad didactic unu, 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:

<b>I. Preliminarii .....</b>	<b>4</b>
<b>II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională.....</b>	<b>4</b>
<b>III. Competențele profesionale și rezultatele învățării .....</b>	<b>5</b>
<b>IV. Administrarea modulului.....</b>	<b>6</b>
<b>V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....</b>	<b>6</b>
<b>VI. Unitățile de învățare .....</b>	<b>7</b>
<b>VII. Studiul individual ghidat de profesor.....</b>	<b>9</b>
<b>VIII. Lucrările și/sau de laborator recomandate .....</b>	<b>11</b>
<b>IX. Sugestii metodologice.....</b>	<b>12</b>
<b>X. Sugestii de evaluare .....</b>	<b>13</b>
<b>XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării.....</b>	<b>16</b>
<b>XII. Resursele didactice recomandate elevilor .....</b>	<b>17</b>

## I. Preliminarii

Curriculumul modular *S.08.O.026 Tranzacții comerciale* 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*, 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, de aceea este o necesitate ca cei care studiază și vor lucra în acest domeniu trebuie să cunoască operațiunile de vânzare cumpărare între agenții economici din diferite țări; factorii ce influențează tranzacțiile internaționale, principiile și tehnicile de derulare a tranzacțiilor internaționale, avantajele obținute din participarea firmei în tranzacții internaționale.

Curriculumul la unitatea de curs *S.08.O.026 Tranzacții comerciale* 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 acestui modul* constă în formarea și dezvoltarea competențelor elevilor în organizarea tranzacțiilor comerciale, asimilarea fundamentelor teoretice ale tranzacțiilor comerciale, identificarea factorilor ce influențează tranzacțiile comerciale, caracteristicile comerțului internațional, 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:

- F.01.O.008 Inițiere în economie
- F.02.O.009 Fundamentele științei mărfurilor și serviciilor
- F.02.O.011 Baza tehnico-materială a întreprinderii
- U.03.O.005 Bazele legislației în comerț
- F.03.O.010 Organizarea și tehnologia comerțului
- F.04.O.012 Securitatea muncii
- P.04.O.029 Practica tehnologică I
- U.05.O.006 Bazele antreprenorialului
- F.05.O.013 Standardizarea, metrologie, certificarea mărfurilor și serviciilor
- S.06.O.021 Logistica
- P.06.O.030 Practica tehnologică II
- F.07.O.014 Management
- F.07.O.015 Economia și gestiunea unităților economice
- S.07.O.024 Activitatea comercială

## II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională

Utilitatea studierii unității de curs *S.08.O.026 Tranzacții comerciale* este determinată de necesitatea de a pune la dispoziția elevilor un material care să-i ajute să însușească cunoștințe din domeniul tranzacțiilor necesare pentru a administra o afacere de succes și să-i pregătească pentru

viața profesională. Cunoștințele obținute la acest modul vor permite viitorilor specialiști *Agent/agentă în servicii comerciale* să cunoască cadrul legislativ-normativ cu privire la tranzacțiile comerciale, să cunoască tehnicile de derularea a tranzacțiilor comerciale, să gestioneze corect tranzacțiile comerciale, atât din punct de vedere legal cât și economic, să cunoască procedurile corecte de negociere și încheiere a contractelor, să gestioneze riscurile comerciale și să respecte reglementările legale în vigoare.

La finalizarea modulului elevii vor fi capabili să:

- cunoască conținutul tranzacțiilor comerciale;
- conștientizeze importanța producătorului și firmei de comerț;
- identifice tehnicile de negociere în tranzacțiile comerciale;
- determine structura contractului de vânzare-cumpărare, să se familiarizeze cu modalitatea de încheiere, modificare și reziliere a contractelor în tranzacțiile comerciale;
- evalueze rolului zonelor offshor în formarea rețelelor complexe de tranzacții comerciale.

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

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

### III. Competențele profesionale și rezultatele învățării

În cadrul unității de curs *S.08.O.026 Tranzacții comerciale* vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale conform standardului de calificare aprobat prin Ordinul MEC nr.334 din 11.03.2025 al programului de formare profesională *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 disciplinei vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice:

CS1. Analizarea principalelor etape din evoluția tranzacțiilor comerciale la nivel național și internațional;

CS2. Identificarea formelor de realizare a tranzacțiilor comerciale și a structurilor organizatorice implicate;

CS3. Explicarea mecanismelor de transmitere a drepturilor de proprietate industrială în cadrul tranzacțiilor comerciale;

CS4. Redactarea și interpretarea elementelor esențiale ale unui contract de vânzare-cumpărare internațională de mărfuri;

CS5. Selectarea și aplicarea instrumentelor de plată corespunzătoare într-o tranzacție comercială internă sau internațională;

C6. Gestionarea etapelor de derulare a unei tranzacții comerciale, cu respectarea condițiilor contractuale;

CS7. Aplicarea tehnicilor specifice comerțului internațional în negocierea și încheierea tranzacțiilor comerciale.

Rezultatele învățării derivă în mod direct din standardul de calificare al programului de formare profesională **0416.2 Comerț și activitate vamală**, și este axat 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.08.O.026 Tranzacții comerciale** absolventul va fi capabil să:

RÎ1. Cunoască și să identifice principalele etape ale dezvoltării comerțului, de la schimbul în natură până la tranzacții comerciale moderne, recunoscând impactul evoluției economice, tehnologice și sociale asupra formelor de schimb;

RÎ2. Clasifice tipurile de tranzacții comerciale și explice rolul diferitelor structuri organizatorice în derularea acestora;

RÎ3. Identifice formele de transmitere a dreptului de proprietate industrială și explice impactul acestora asupra partenerilor comerciali;

RÎ4. Încheie, după caz, contracte de vânzare – cumpărare, urmărind realizarea lor, în condițiile și termenele stabilite între parteneri, interpretează corect obligațiile părților în cadrul contractului, rezolvând pe cale amiabilă reclamațiile venite de la clienți, îmbunătățind în permanență relațiile cu aceștia;

RÎ5. Selecteze și să utilizeze corect instrumentele și metoda de plată potrivită, în funcție de natura tranzacției comerciale (internă sau internațională), valoarea acesteia, relația cu partenerul comercial și riscurile implicate, demonstrând capacitatea de luare a deciziilor;

RÎ6. Planifice și să urmărească în mod logic și coerent etapele esențiale ale derulării unei tranzacții comerciale, incluzând pregătirea livrării, organizarea transportului, asigurarea mărfii, efectuarea formalităților vamale și respectarea clauzelor de răspundere contractuală, utilizând documentele comerciale și de transport corespunzătoare;

RÎ7. Aplice tehnici de negociere, redactare de documente comerciale și comunicare profesională în contextul unei tranzacții internaționale de tip reexport și franciză, respectând normele comerciale internaționale, cerințele culturale și juridice ale partenerilor și utilizând un limbaj comercial adecvat.

#### IV. Administrarea modului

Semestrul	Numărul de ore			Studiul individual	Forma de evaluare	Numărul de credite
	Total	Contact direct				
		Teorie	Practice/ Laborator			
8	90	36	24	30	Examen	3

#### 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.	Evoluția tranzacțiilor comerciale	10	4	2	4

2.	Modalități de realizare a tranzacțiilor comerciale și structuri organizatorice	12	4	4	4
3.	Transmiterea dreptului de proprietate industrială în tranzacțiile comerciale	12	4	4	4
4.	Principalele contracte comerciale	16	6	4	6
5.	Instrumente și modalități de plată în tranzacțiile comerciale	14	6	4	4
6.	Derularea tranzacțiilor comerciale	14	6	4	4
7.	Tehnici de realizare a tranzacțiilor comerciale internaționale	12	6	2	4
	<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>30</b>

## VI. Unitățile de învățare

Unități de competențe	Unități de conținut	Abilități (A)
<b><i>I. Evoluția tranzacțiilor comerciale</i></b>		
UC1. Înțelegerea modului în care tranzacțiile comerciale s-au dezvoltat de-a lungul timpului, în funcție de contextul economic, juridic și tehnologic	1. Istoria tranzacțiilor comerciale 2. Noua economie mondială 2.1 Regionalizarea și integrarea economică 2.2 Globalizarea economiei mondiale 2.3 Economia electronică	A1. Analiza critică a proceselor economice și comerciale în contexte istorice și moderne A2. Compararea formelor de integrare economică și a impactului lor asupra tranzacțiilor comerciale A3. Identificarea și explicarea tendințelor globale în economia tradițională și digitală A4. Utilizarea surselor de informare economică pentru argumentarea punctelor de vedere în probleme comerciale actuale
<b><i>II. Modalități de realizare a tranzacțiilor comerciale și structuri organizatorice</i></b>		
UC2. Analizarea modalităților de realizare a tranzacțiilor comerciale	1. Taxonomia tranzacțiilor comerciale 2. Internaționalizarea afacerilor și factorii motivaționali 3. Modalități de referință în realizarea tranzacțiilor comerciale 3.1 Exportul direct 3.2 Exportul prin intermediari (Agent comercial, comisionar, consignatar) 3.3 Exportul indirect	A1. Clasificarea și compararea formelor de tranzacții comerciale și a metodelor de export A2. Identificarea factorilor care influențează internaționalizarea afacerilor A3. Analiza avantajelor și limitărilor diferitelor modalități de desfășurare a tranzacțiilor comerciale internaționale
<b><i>III. Transmiterea dreptului de proprietate industrială în tranzacțiile comerciale</i></b>		
UC3. Gestionarea	1. Componentele proprietății	A1. Identificarea

Unități de competențe	Unități de conținut	Abilități (A)
corectă a drepturilor de proprietate intelectuală în cadrul tranzacțiilor comerciale, cu respectarea legislației naționale și internaționale	intelectuale -dreptul de autor -dreptul proprietății industriale 2. Contextul european în raport cu cel global 3. Dreptul la exclusivitatea exploatării invenției 4. Transmiterea drepturilor privind invențiile 5. Probleme speciale privind cesiunea de marcă 6. Contractul de licență de marcă	componentelor proprietății intelectuale (drept de autor, marcă, brevet, desen industrial). A2. Explicarea diferențelor dintre dreptul de autor și dreptul de proprietate industrială. A3. Aplicarea noțiunilor de exclusivitate și protecție legală în cazul invențiilor și mărcilor. A4. Interpretarea corectă a prevederilor legale din contractele de licență și cesiune. A5. Analiza implicațiilor comerciale și juridice ale transmiterii drepturilor de proprietate intelectuală. A6. Compararea cadrului european și internațional privind protecția proprietății intelectuale
<b>IV. Principalele contracte comerciale</b>		
UC4. Elaborarea, analizarea și aplicarea corectă a contractelor comerciale în cadrul tranzacțiilor, cu respectarea prevederilor legale	1. Aspecte privind negocierea contractelor 2. Elementele componente ale contractelor 3. Contractul de vânzare-cumpărare comercială 4. Contractul de mandat comercial 5. Contract de expediție	A1. Aplicarea principiilor de negociere în stabilirea clauzelor contractuale A2. Identificarea și explicarea elementelor esențiale ale contractelor comerciale (părți, obiect, preț, termene) A3. Compararea tipurilor de contracte comerciale (vânzare-cumpărare, mandat, expediție) în funcție de scopul lor A4. Redactarea și completarea corectă a modelelor de contracte comerciale uzuale A5. Analiza drepturilor și obligațiilor părților implicate în derularea unui contract comercial
<b>V. Instrumente și modalități de plată în tranzacțiile comerciale</b>		
UC.5 Utilizarea corectă a instrumentelor și tehnicilor de plată în tranzacțiile comerciale, cu aplicarea principiilor	1. Instrumente de plată: cecul, cecul de călătorie, biletul la ordin, ordinul de plată, scrisoarea de garanție bancară) 2. Tehnici de plată uzuale în	A1. Identificarea și explicarea instrumentelor de plată folosite în tranzacții comerciale A2. Compararea tehnicilor de plată uzuale în funcție de risc și

Unități de competențe	Unități de conținut	Abilități (A)
de securitate și eficiență financiară	tranzacții comerciale -Plata în avans și plata după livrare -Incasso-ul documentar -Acreditivul documentar	siguranță A3. Selectarea metodei de plată potrivite în funcție de tipul tranzacției comerciale A4. Aplicarea corectă a procedurilor pentru instrumentele și tehnicile de plată
<b>VI. Derularea tranzacțiilor comerciale</b>		
UC6. Gestionarea procesului de derulare a tranzacțiilor comerciale	1. Pregătirea livrării mărfurilor la export 2. Expediția internațională 3. Asigurarea mărfurilor 4. Vămuirea 5. Răspunderea contractuală	A1. Planificarea corectă a livrării mărfurilor la export A2. Organizarea expediției internaționale A3. Aplicarea principiilor de asigurare a mărfurilor pentru acoperirea riscurilor pe durata transportului A4. Completarea documentelor necesare și respectarea procedurilor de vămuire a mărfurilor A5. Analiza răspunderii contractuale în cazul nerespectării obligațiilor comerciale
<b>VII. Tehnici de realizare a tranzacțiilor comerciale internaționale</b>		
UC7. Alegerea tehnicilor de realizare a tranzacțiilor internaționale	1. Operațiunile comerciale combinate -contrapartida -reexportul -lohnul 2. Operațiunile comerciale complexe -franciza -leasingul	A1. Analizarea operațiunilor comerciale combinate A2. Descrierea operațiunilor comerciale complexe

### VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
<i><b>RÎ 1.</b> Elevul va fi capabil să cunoască și să identifice principalele etape ale dezvoltării comerțului, de la schimbul în natură până la tranzacții comerciale moderne, recunoscând impactul evoluției economice, tehnologice și sociale asupra formelor de schimb</i>			
1. Evoluția comerțului: de la troc la tranzacțiile comerciale moderne 2. Compararea formelor de comerț din trecut și prezent	Referat Tabel comparativ sau un infografic	Comunicarea Prezentarea Explicarea tabelului	4 ore

<b>Materii pentru studiul individual</b>	<b>Produse de elaborat</b>	<b>Modalități de evaluare</b>	<b>Număr de ore</b>
<b>RÎ 2.</b> <i>Elevul va fi capabil să clasifice tipurile de tranzacții comerciale și explică rolul diferitelor structuri organizatorice în derularea acestora</i>			
1. Clasificarea tranzacțiilor comerciale în funcție de criterii economice și teritoriale 2. Rolul structurilor organizatorice în realizarea tranzacțiilor comerciale	Schemă clasificarea tranzacțiilor Studiu de caz	Prezentarea și argumentarea Prezentarea	4 ore
<b>RÎ 3.</b> <i>Elevul va fi capabil să identifice formele de transmitere a dreptului de proprietate industrială și explice impactul acestora asupra partenerilor comerciali</i>			
1. Licențierea drepturilor de proprietate industrială: avantaje și riscuri pentru titular și licențiat 2. Franciza ca formă de transmitere a know-how-ului și a mărcilor înregistrate 3. Cesiunea drepturilor de proprietate industrială: mecanisme și implicații economice	Proiect PPT Studiu de caz Fișă de cercetare	Prezentarea PPT Prezentarea studiului de caz Prezentarea	4ore
<b>RÎ 4.</b> <i>Elevul va fi capabil să încheie, după caz, contracte de vânzare – cumpărare, urmărind realizarea lor, în condițiile și termenele stabilite între parteneri, interpretează corect obligațiile părților în cadrul contractului, rezolvând pe cale amiabilă reclamațiile venite de la clienți, îmbunătățind în permanență relațiile cu aceștia</i>			
1. Redactarea și încheierea corectă a unui contract de vânzare-cumpărare 2. Drepturile și obligațiile părților în cadrul unui contract comercial 3. Soluționarea amiabilă a reclamațiilor clienților	Proiect Harta conceptuală Fișă de cercetare	Prezentarea proiectului Prezentarea Explicarea Comunicarea	6 ore
<b>RÎ 5.</b> <i>Elevul va fi capabil să selecteze și să utilizeze corect instrumentele și metoda de plată potrivită, în funcție de natura tranzacției comerciale (internă sau internațională), valoarea acesteia, relația cu partenerul comercial și riscurile implicate, demonstrând capacitatea de luare a deciziilor</i>			
1. Metode de plată în tranzacțiile comerciale interne și internaționale: caracteristici, avantaje și riscuri	Cercetare Studiu de caz	Comunicare	4 ore
2. Selectarea metodei de plată în funcție de valoarea și riscul tranzacției	Fișă de observare Analiză SWOT	Explicare Argumentare	
<b>RÎ 6.</b> <i>Elevul va fi capabil să planifice și să urmărească în mod logic și coerent etapele esențiale ale derulării unei tranzacții comerciale, incluzând pregătirea livrării, organizarea transportului, asigurarea mărfii, efectuarea formalităților vamale și respectarea clauzelor de răspundere contractuală, utilizând documentele comerciale și de transport corespunzătoare</i>			

<b>Materii pentru studiul individual</b>	<b>Produse de elaborat</b>	<b>Modalități de evaluare</b>	<b>Număr de ore</b>
1. Planificarea livrării și organizarea transportului în tranzacțiile comerciale 2. Asigurarea mărfii: tipuri de polițe și importanța protecției în tranzacții	Studiu de caz Proiect PPT	Prezentarea studiului de caz Comunicarea	4 ore
<b>RÎ 7. Elevul va fi capabil să aplice tehnici de negociere, redactare de documente comerciale și comunicare profesională în contextul unei tranzacții internaționale de tip reexport și franciză, respectând normele comerciale internaționale, cerințele culturale și juridice ale partenerilor și utilizând un limbaj comercial adecvat</b>			
1. Tehnici eficiente de negociere în tranzacțiile internaționale 2. Comunicarea profesională în context internațional	Proiect PPT	Prezentarea	4 ore

### VIII. Lucrările și/sau de laborator recomandate

<b>Nr.</b>	<b>Unități de învățare</b>	<b>Lista activităților practice</b>
1.	Evoluția tranzacțiilor comerciale	<b>Lucrare practică nr.1</b> Studierea legislației aferente activității comerciale
2.	Modalități de realizare a tranzacțiilor comerciale și structuri organizatorice	<b>Lucrare practică nr.2</b> Simularea unei tranzacții comerciale – roluri și documente într-o structură organizatorică
		<b>Lucrare practică nr.3</b> Realizarea unei tranzacții comerciale într-o firmă mică o structură multinațională (Studiu comparativ )
3.	Transmiterea dreptului de proprietate industrială în tranzacțiile comerciale	<b>Lucrare practică nr.4</b> Analiza formelor de transmitere a dreptului de proprietate industrială în tranzacțiile comerciale
		<b>Lucrare practică nr.5</b> Redactarea unui contract de licență pentru un brevet de invenție (Simulare )
4.	Principalele contracte comerciale	<b>Lucrare practică nr.6</b> Clasificarea și analiza principalelor contracte comerciale
		<b>Lucrare practică nr.7</b> Redactarea unui contract de vânzare-cumpărare (Simulare)
5.	Instrumente și modalități de plată în tranzacțiile comerciale	<b>Lucrare practică nr.8</b> Modalități de plată în tranzacții interne și internaționale (Studiu comparative)
		<b>Lucrare practică nr.9</b> Alegerea metodei de plată în funcție de tranzacție (Simulare )
6.	Derularea tranzacțiilor comerciale	<b>Lucrare practică nr.10</b> Simularea unei tranzacții comerciale complete între două firme
		<b>Lucrare practică nr.11</b> Analiza etapelor esențiale ale unei tranzacții comerciale internaționale

7.	Tehnici de realizare a tranzacțiilor comerciale internaționale	<b>Lucrare practică nr.12</b> Tranzacție internațională pas cu pas (Studiu de caz)
----	--	---

## IX. Sugestii metodologice

Curriculumul la modulul **S.08.O.026 Tranzacții comerciale** 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 traducerea 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 disciplinei **S.08.O.026 Tranzacții comerciale** 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.

Studiile individuale pot fi încărcate pe platforme online, inclusiv MOODLE, Google Classroom.

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.08.O.026 Tranzacții comerciale** vor fi orientate spre motivarea elevilor și obținerea unui feedback continuu, fapt ce va permite corectarea operativă a procesului de învățare, stimularea autoevaluării și a evaluării reciproce, evidențierea succeselor, implementarea evaluării selective sau individuale. Axarea procesului de învățare/predare/evaluare pe competente presupune efectuarea evaluării pe parcursul întregului proces de instruire structurată în trei tipuri de evaluări: *inițială, formativă și sumativă.*

Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs **S.08.O.026 Tranzacții comerciale** 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. 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. În cadrul studiilor individuale elevii vor fi evaluați elaborând prezentări, rapoarte de analiză, analizând studiile de caz.

**Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor sunt prezentate în tabelul următor:**

Nr. d/o	Produse pentru măsurarea competenței	Criterii de evaluare a produselor
1.	Harta noțională	<ul style="list-style-type: none"><li>• Punerea în evidență a subiectului general</li><li>• Elaborarea corectă a tabelii (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului</li><li>• Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat</li><li>• Corectitudinea logică a formulărilor</li><li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li><li>• Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus</li></ul>
2.	Proiect	<ul style="list-style-type: none"><li>• Validitatea proiectului - gradul în care acesta acoperă unitar și coerent, logic și argumentat tema propusă</li><li>• 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</li><li>• Elaborarea și structura proiectului - acuratețea, rigoarea și</li></ul>

Nr. d/o	Produse pentru măsurarea competenței	Criterii de evaluare a produselor
		<p>coerenta demersului științific, logica și argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Calitatea materialului folosit în realizarea proiectului, bogăția și varietatea surselor de informare, relevanța și actualitatea acestora, semnificația datelor colectate ș.a.</li> <li>• Creativitatea - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul în abordarea temei sau în soluționarea problemei</li> </ul>
3.	Referat	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea referatului temei</li> <li>• Profunzimea și completitudinea dezvoltării temei</li> <li>• Adecvarea la conținutul surselor primare</li> <li>• Coerența și logica expunerii</li> <li>• Utilizarea dovezilor din sursele consultate</li> <li>• Gradul de originalitate și de noutate</li> <li>• Nivelul de erudiție</li> <li>• Modul de structurare a lucrării</li> <li>• Justificarea ipotezei legate de tema referatului</li> <li>• Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare</li> </ul>
4.	Studiu de caz	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</li> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> <li>• Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză</li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</li> <li>• Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea</li> <li>• Logica sumarului</li> <li>• Referința la programe</li> <li>• Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate</li> <li>• Noutatea și valoarea științifică a informației</li> <li>• Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor</li> <li>• Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului</li> <li>• Originalitatea studiului, a formulării și a realizării</li> <li>• Personalizarea (să nu fie lucruri copiate)</li> <li>• Aprecierea critică, judecată personală a elevului</li> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</li> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</li> </ul>
5.	Diapozitivul PPT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectele de diapozitiv conțin formatare, poziționare și substituenți pentru tot conținutul care apare pe diapozitiv.</li> <li>• Substituenții sunt containerele din aspecte care adăpostesc conținut precum text (inclusiv text corp, liste cu marcatori și titluri), tabele, diagrame, ilustrații SmartArt, filme, sunete,</li> </ul>

Nr. d/o	Produse pentru măsurarea competenței	Criterii de evaluare a produselor
		<p>imagini și clip grafic.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un aspect conține și tema (culori tematice, fonturi tematice, efecte tematice și fundalul) unui diapozitiv.</li> </ul>
6.	Poster	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un poster este o coală mare de hârtie imprimată ce se lipește pe un perete, pe suprafețe ale structurilor de reclamă stradală sau pe o suprafață verticală. În mod obișnuit posterele sunt compuse atât din elemente grafice cât și din text, deși un poster poate fi complet grafic sau complet compus din text.</li> <li>• Titlul: trebuie să fie scurt și interesant; vizibil de la distanță.</li> <li>• Scrierea: trebuie să fie suficient de mare și de lizibilă. Dacă folosești un computer, nu folosi prea multe fonturi. Scrie propoziții scurte, care sunt vizibile de la distanță.</li> <li>• Imagini, fotografii, grafice: acestea ar trebui să susțină ceea ce ai de spus și să facă posterul interesant. Limitează-te la câteva imagini care impresionează.</li> <li>• Prezentare: unde vei poziționa titlurile, simbolurile, marcatorii, căsuțele, fotografiile și imaginile? Fă o schiță a posterului înainte de a începe.</li> <li>• Pune împreună totul cu atenție: posterul ar trebui să completeze formatul ales dar ar trebui să nu fie înghesuit.</li> </ul>
7.	Tabel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O foaie cuprinzând nume, cifre și date, introduse în rubrici cu specificații amănunțite, pentru a servi unui anumit scop</li> <li>• Această reprezentare grafică permite a se introduce text, date, formule etc. (conținut variat) și clasarea informației pe rubrici.</li> <li>• Gradul de complexitate al tabelului este determinat de numărul de coloane, rubrici</li> </ul>
8.	Schemă	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reprezentarea grafică simplificată a elementelor sau caracteristicilor structurii unui aparat, ale unei mașini, ale unei instalații, ale unui proces etc.</li> <li>• Reprezentarea grafică a schemelor este determinată de tipul de schemă, dependent de numărul elementelor de conținut și relațiile pe care le stabilesc acestea</li> <li>• 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.</li> </ul>
9.	Harta conceptuală	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reprezintă graficul relațiilor dintre concepte/idei și ajută la organizarea și structurarea informației, pregătirea pentru o prezentare, planificarea unui proiect etc.</li> </ul>
10.	Diagrama	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mod de reprezentare concentrată a datelor într-o manieră clară și simplă</li> <li>• Oferă elevilor posibilitatea de a vizualiza evoluția datelor conform unui model, consemnarea unor date pe axa timpului, compararea între două sau mai multe mărimi</li> </ul>

## 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.08.O.026 Tranzacții comerciale*, 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 ai puțin de 30 m<sup>2</sup>

Suprafața pentru un elev – 1,0 m<sup>2</sup>

Numărul de locuri de lucru – 1 elev la o bancă

Nr. crt.	Denumirea	Cantitatea per elev	Cantitatea per sală de curs
<b>a) Echipamente</b>			
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>b) Mobilier și tehnică sanitară</b>			
7.	Mese	1	30
8.	Scaune	1	30
9.	Dulapuri pentru materiale didactice	-	1
<b>c) Utilaj tehnologic</b>			
10.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rafturi</li><li>• Vitrine</li><li>• Tejghea</li><li>• Casă de marcat și POS</li><li>• Cântare</li></ul>		
<b>d) Instrumente și dispozitive</b>			
11.	Tablă magnetică cu set de magneți	-	1
12.	Flipchart-uri și markere	-	1
13.	Materiale de simulare: acte normative, fișe de calcul, tabele, formulare de documente comerciale	1	30
<b>e) Inventar și ustensile</b>			
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	Botescu I., Tranzacții comerciale internaționale. Constanța: Ed. Ex.Ponto, 2005, ISBN: 973-644-403-1	Biblioteca
2	Ciobanu Gh., Tranzacții economice internaționale. Cluj Napoca, Ed. RISOPRINT, 2009	Biblioteca
3	Dorobanțu Fl., Tranzacții comerciale. București: Ed. Lumina Lex, 2006	Biblioteca
4	Gribincea A., Tranzacții internaționale. Chișinău: Ed. ARC, 2008	Biblioteca
5	Lobanov N., Tranzacții comerciale internaționale: (curs.univ.) Chișinău: Ed. ASEM, 2012	Biblioteca
6	Cerchez O., Eficiența economică a comerțului exterior. București: Ed. Logos, 2007	Biblioteca digitală
7	Mionel O., Tranzacții comerciale. De la national la international. București: Ed. Univesritară, 2017, ISBN: 978-606-28-0579-1	Biblioteca digitală
8	Mionel O., Orheian O. M., Tranzacții comerciale. Aplicații și studii de caz. București: Ed. Univesritară, 2018, ISBN: 978-606-28-0579-1	Biblioteca digitală
9	Popa I. Tranzacții comerciale internaționale: Ed. Economică, 1997, ISBN: 973-9198-87-2	Biblioteca digitală
10	Regulile INCOTERMS 2024	Biblioteca digitală