

Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM



„Aprob”

Directoarea Colegiului Național de Comerț al ASEM

BUDURIN-FURCULIȚĂ Cristina,

” *[Signature]* ” 2025

Curriculum la disciplina

F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului

Specialitatea: **0416.3. Merceologie**

Calificarea: **0416.3.1 Merceolog / merceologă**

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 Refory ROTARU Irina

La ședința catedrei „Comerț, Merceologie, Tehnologie”,

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

Șefă catedră NICOLAI Svetlana

Coordonat cu:

Colegiul Cooperatist din Moldova

I. P. Centrul de Excelență în Viticultură și Vinificație din Chișinău

I. P. Colegiul Agroindustrial din Rîșcani

I. P. Colegiul Agroindustrial din Ungheni

I. P. Colegiul de Medicină Veterinară și Economie Agrară din Brătușeni

Autori:

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

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

DUMBRAVĂ Dorina, grad didactic unu, IP Colegiul Cooperatist din Moldova

Recenzenți:

TURCOV Elena, dr. hab., prof. univ., Academia de Studii Economice din Moldova

FEDORCIUCOVA Svetlana, conf. univ., dr., Academia de Studii Economice din Moldova

Cuprins:

I. Preliminarii	4
II. Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională	4
III. Competențele profesionale și rezultatele învățării specifice disciplinei.....	5
IV. Administrarea disciplinei	6
V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare	6
VI. Unitățile de învățare	8
VII. Studiul individual ghidat de profesor.....	11
VIII. Lucrările practice / de laborator recomandate.....	12
IX. Sugestii metodologice.....	14
X. Sugestii de evaluare	15
XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării	17
XII. Resursele didactice recomandate elevilor	18

I. Preliminarii

Curriculumul disciplinar ***F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului*** este un document normativ și obligatoriu elaborat în baza Planului de învățământ aprobat prin Ordin MEC nr.1229/2024, nr. de înregistrare SC-46/24 din 03.09.2024, destinat realizării procesului de pregătire a viitorului specialist de la specialitatea ***0416.3. Merceologie***, calificarea ***0416.3.1 Merceolog/merceologă***, axat pe cunoașterea proceselor principale și secundare, desfășurate simultan sau consecutiv într-o unitate comercială, generate de noi exigențe ale comerțului cu privire la aprovizionarea cu mărfuri, recepționarea după cantitate și calitate, amplasarea unității comerciale, imaginea magazinului, organizarea spațiului comercial și formele de vânzare practicate în comerțul modern.

Importanța studierii unității de curs ***F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului*** constă în:

- administrarea și dezvoltarea portofoliului de clienți și de furnizorii de mărfuri autohtoni și străini;
- însușirea procedeele de organizare a achiziționării, aprovizionării și vânzării mărfurilor;
- plasarea comenzilor de mărfuri de la furnizori pentru suplinirea stocurilor;
- promovarea și vânzarea stocurilor de mărfuri în conformitate cu standardele și politicile comerciale ale companiei;
- pregătirea specialiștilor pentru încadrarea în procesele comerciale ale entității.

Procesul educațional nu este numai o acțiune de transmitere a cunoștințelor din partea profesorului și de acumulare acestora din partea elevului, dar și un proces social și psihosocial, având ca scop *pregătirea elevului pentru viață*.

Unitățile de curs ce în mod obligatoriu trebuie certificate până la demararea procesului de instruire la disciplina în cauză sunt:

F.01.O.009 (P.01.O.005 Dual) Fundamentele merceologiei;

P.01.O.008 (Dual) Baza tehnico – materială a întreprinderi;

F.02.O.011 (P.01.O.009 Dual) Securitatea muncii.

II. Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională

În contextul economic actual, caracterizat de concurența acerbă dintre agenții economici de pe piață, determinată de globalizarea și extinderea marilor rețele comerciale, realizarea unui comerț modern și adaptat exigențelor consumatorilor necesită cunoașterea și utilizarea celor mai performante tehnologii comerciale. Organizarea activității comerciale în unitățile de comerț cu amănuntul și cu ridicata presupune un ansamblu de procese tehnologice, acțiuni organizatorice orientate spre asigurarea funcționării comerțului. Importanța organizării și desfășurării în cele mai bune condiții a acestor procese tehnologice comerciale în cadrul unei unități comerciale, este necesară pentru eficientizarea activității prestate în cadrul acesteia și pentru asigurarea satisfacerii clienților.

Studierea acestei unități de curs va contribui la formarea și dezvoltarea de competențe profesionale, ce corespund nivelului IV de calificare bazate pe:

- cunoștințe și principii generale din domeniul tehnologiilor comerciale ale unui punct de vânzare, care vor atrage consumatorii, vor face să între în magazin, vor face să cumpere și vor face să revină;
- abilități cognitive și practice necesare pentru aprovizionarea cu mărfuri, recepționarea acestora după cantitate și calitate, evaluarea factorilor de influență a amplasării magazinului, crearea unui design atractiv, organizarea interioară a spațiului magazinului și determinarea metodelor și tehnicilor de vânzare, pentru practicarea unui comerț modern;
- organizarea rațională a proceselor tehnologice în cadrul unităților comerciale prin studierea și implementarea tehnologiilor comerciale moderne.

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

F.03.O.013 Baza tehnico-materială a întreprinderii;
 P.02.O.029 Practica de inițiere în specialitate;
 P.02.O.013 (Dual) Marketing.

III. Competențele profesionale și rezultatele învățării specifice disciplinei

În cadrul unității de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice conform standardului de calificare al programului de studii **0416.3 Merceologie**, calificarea **0416.3.1 Merceolog/ merceologă**, aprobat prin Ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr.335 din 11.03.25, după cum urmează:

CP2. Crearea ambianței pentru vânzări;
 CP3. Monitorizarea recepționării și depozitării mărfurilor;
 CP5. Comunicarea cu superiorul, lucrătorii sălii, depozitului, furnizorii, consumatorii;
 CP6. Asigurarea acțiunilor promoționale în sala de comerț;
 CP7. Efectuarea comenzii de mărfuri către furnizori pentru completarea stocurilor;
 CP9. Aplicarea tehnicilor de gestionare a documentelor.

În cadrul unității de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe specifice:

CS1. Aplicarea în activitatea comercială a cadrului legislativ-normativ reglatoriu;
 CS2. Organizarea activității comerțului cu ridicata și distribuția mărfurilor;
 CS3. Determinarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata;
 CS4. Clasificarea comerțului cu amănuntul în baza Nomenclatorului-tip;
 CS5. Organizarea procesului de aprovizionare cu marfă, identificând rutele și grafice de aprovizionare;
 CS6. Planificarea proceselor tehnologice comerciale specifice locului de muncă în cadrul comerțului cu amănuntul;
 CS7. Amplasarea unității comerciale în funcție de caracteristicile socio demografice și cele economice;
 CS8. Evaluarea componentelor designului exterior și interior al suprafeței comerciale;
 CS9. Determinarea metodelor și tehnicilor de vânzare utilizate în comerțul modern.

Rezultatele învățării derivă în mod direct 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 **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** elevul va fi capabil să:

RÎ1. Aplice cadrul legislativ-normativ reglatoriu în activitatea comercială, operând cu noțiunile de bază din domeniul comerțului;

RÎ2. Selecteze canalele de distribuție pentru diferite produse în funcție de numărul de verigi intermediare;

RÎ3. Participe în procesul de recepționare și depozitare a mărfurilor în unitatea comercială, verificând obligațiunile transportatorilor legate de integritatea mărfurilor pe durata transportării și după necesitate va întocmi actul privind constatarea deficiențelor la recepție;

RÎ4. Selecteze unitățile comerciale cu amănuntul în baza Nomenclatorului – tip din Republica Moldova, identificând suprafața, forma de vânzare și sortimentul de marfă comercializat;

RÎ5. Identifice formele și metodele de aprovizionare, respectând cerințele și principiile de aprovizionare;

RÎ6. Verifice la recepție documentele ce atestă cantitatea/calitatea mărfurilor și modul în care furnizorul își îndeplinește obligațiunile asumate prin contract cu privire la calitate, sortiment, ambalare, marcare, preț;

RÎ7. Cerceteze caracteristicile socio-demografice și cele economice ale unei suprafețe comerciale locale, identificând factorii care influențează localizarea unității comerciale;

RÎ8. Evalueze componentele designului exterior și interior al suprafeței comerciale, exploatând la maxim spațiul de vânzare;

RÎ9. Selecteze metodele și tehnicile de vânzare eficiente în cadrul unei companii, relatând strategiile de comunicare cu cumpărătorii în unitățile comerciale.

IV. Administrarea disciplinei

Semestrul	Total	Numărul de ore				Forma de evaluare	Numărul de credite
		Contact direct			Studiul individual		
		Teorie	Practică	Laborator			
2	90	18	12	-	60	Examen	3
1 (Dual)	150	20	30	10	90	Examen	5

V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total ore	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică/ laborator	
1.	Comerțul în economia contemporană	8	2	-	6
2.	Organizarea comerțului cu ridicata și distribuția mărfurilor	8	2	-	6

3.	Organizarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata	12	2	2	8
4.	Organizarea comerțului cu amănuntul	12	2	4	6
5.	Organizarea și tehnologia aprovizionării unităților comerciale	10	2	-	8
6.	Organizarea proceselor comercial – tehnologice în unitățile de comerț cu amănuntul	12	2	4	6
7.	Amplasarea unităților de comerț	8	2	-	6
8.	Designul punctelor de vânzare	12	2	2	8
9.	Formele de vânzare	8	2	-	6
	Total	90	18	12	60

Nr.	Unități de învățare	Total ore	Numărul de ore (Dual)			
			Contact direct			Studiul individual
			Teorie	Practică	Laborator	
1.	Comerțul în economia contemporană	14	2	2	-	10
2.	Organizarea comerțului cu ridicata și distribuția mărfurilor	16	2	4		10
3.	Organizarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata	18	2	4	2	10
4.	Organizarea comerțului cu amănuntul	18	2	4	2	10
5.	Organizarea și tehnologia aprovizionării unităților comerciale	20	4	4	2	10
6.	Organizarea proceselor comercial – tehnologice în unitățile de comerț cu amănuntul	20	2	4	4	10
7.	Amplasarea unităților de comerț	16	2	4	-	10
8.	Designul punctelor de vânzare	14	2	2	-	10
9.	Formele de vânzare	14	2	2		10
	Total	150	20	30	10	90

VI. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut	Activități de învățare recomandate
1. Comerțul în economia contemporană		
UC1. Definirea conceptelor, noțiunilor privind comerțul	1. Aspecte conceptuale privind comerțul 2. Repere istorice în evoluția comerțului 3. Rolul și funcțiile comerțului	A1. Operarea cu termenii de specialitate A2. Descrierea etapelor de dezvoltare a comerțului A3. Identificarea funcțiilor și conținutului activității de comerț A4. Analiza site-urilor de date statistice pentru a aborda rolul comerțului ca sistem socioeconomic
2. Organizarea comerțului cu ridicata și distribuția mărfurilor		
UC2. Stabilirea rolului, funcțiilor, conținutului activității de comerț cu ridicata și selectarea canalelor de distribuție	1. Conținutul, rolul și funcțiile activității de comerț cu ridicata 2. Rolul, funcțiile și canalele de distribuție a mărfurilor	A1. Reproducerea noțiunilor specifice domeniului de activitate A2. Explicarea rolului, funcțiilor și conținutului activității de comerț cu ridicata A3. Selectarea canalelor de distribuție pentru diferite produse A4. Elaborarea schemelor circuitelor de distribuție în funcție de numărul de verigi intermediare
3. Organizarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata		
UC3. Monitorizarea procesului de recepționare, stocare, păstrare și pregătire pentru expediere și livrare a mărfurilor de la depozit	1. Componentele secvențiale ale procesului tehnologic dintr-un depozit angro 2. Organizarea procesului de recepționare a mărfurilor după cantitate și calitate 3. Tehnologia stocării, păstrării, pregătirii pentru expediere și livrării mărfurilor de la depozit	A1. Selectarea unităților comerciale cu ridicata în baza Nomenclatorului – tip A2. Analizarea impactului tehnologiilor moderne asupra proceselor comercial tehnologice privind simplificarea și raționalizarea tehnologiei comerciale A3. Simularea procesului de recepționare a mărfurilor conform cantității și calității mărfurilor în comerț cu ridicata A4. Schițarea proceselor tehnologice comerciale principale și secundare din cadrul unităților de comerț cu ridicata A5. Perfectarea documentelor la recepția mărfurilor A6. Organizarea depozitării și păstrării mărfurilor în depozit
4. Organizarea comerțului cu amănuntul		

UC4. Selectarea unităților comerciale cu amănuntul în baza Nomenclatorului-tip, identificând caracteristicile specifice sectoarelor comerțului cu amănuntul	1. Conceptul, rolul și funcțiile comerțului cu amănuntul 2. Sectorizarea comerțului cu amănuntul 3. Nomenclatorului-tip al unităților comerciale 4. Reguli specifice de desfășurare a comerțului cu amănuntul	A1. Argumentarea rolului, funcțiilor și conținutului activității de comerț cu amănuntul A2. Analizarea pieței locale privind sectorizarea comerțului cu amănuntul dintr-o localitate A3. Analizarea avantajelor și dezavantajelor fiecărei formelor de vânzare A4. Selectarea unităților comerciale cu amănuntul în baza Nomenclatorului – tip din Republica Moldova A5. Familiarizarea cu conținutul actelor legislative normativ aplicate în comerț cu amănuntul A6. Vizitarea unui magazin local și observarea respectării reglementărilor specifice din domeniul comerțului A7. Cercetarea indicatorilor de preț pe piața de desfacere, indicând conținutul și modul corect de întocmire
5. Organizarea și tehnologia aprovizionării unităților comerciale		
UC5. Organizarea eficientă a procesului de aprovizionare, identificând metodele și sursele de aprovizionare în conformitate cu graficele și rutele	1. Noțiune, rol și esența aprovizionării cu mărfuri a unităților comerciale 2. Principiile și cerințele organizării procesului de aprovizionare 3. Formele și metodele de aprovizionare cu mărfuri 4. Sursele de aprovizionare, elaborarea rutelor și graficelor de aprovizionare	A1. Familiarizarea cu conținutul actelor legislative normativ aplicate în comerț A2. Analizarea metodelor de aprovizionare a unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul A3. Reflectarea principiilor și cerințelor de organizare a procesului de aprovizionare A4. Vizitarea unui depozit sau centru de distribuție și monitorizarea gestionării produselor de la primirea comenzii până la livrarea către unitățile comerciale A5. Elaborarea unui chestionar cu referire la tehnologiile de aprovizionare a unității de comerț
6. Organizarea proceselor comercial – tehnologice în unitățile de comerț cu amănuntul		
UC6. Planificarea și organizarea proceselor tehnologice comerciale specifice locului de muncă	1. Concept, componente secvențiale ale procesului tehnologic din cadrul unităților comerciale 2. Recepția mărfurilor conform cantității și calității	A1. Familiarizarea cu conținutul actelor legislative normativ aplicate în comerț A2. Simularea procesului de recepționare a mărfurilor conform cantității și calității

	3. Obligațiunile și responsabilitățile furnizorului, cărașului la expedierea și recepționarea mărfii de către beneficiar	mărfurilor A3. Examinarea documentelor necesare recepției mărfurilor A4. Descrierea conținutului facturii fiscale A5. Analizarea unui flux comercial-tehnologic dintr-un magazin A6. Gestionarea unei crize în procesele comerciale-tehnologice printr-un joc de rol
7. Amplasarea unităților de comerț		
UC7. Determinarea amplasamentului potențial al unui punct de vânzare în funcție de caracteristicile socio-demografice și economice	1. Importanța și factorii de influență a poziției magazinului 2. Aria de atracție comercială	A1. Selectarea caracteristicilor socio-demografice și economice ale unei suprafețe comerciale, identificând factorii care influențează localizarea unității comerciale A2. Intervievarea antreprenorilor locali care dețin unități comerciale în zona locală cu privire la factorii ce influențează reușita comercială a întreprinderii
8. Designul punctelor de vânzare		
UC8. Proiectarea atributelor unui punct de vânzare	1. Designul exterior al magazinelor – imaginea magazinului 2. Designul interior al magazinului	A1. Caracterizarea elementelor designului exterior/interior al unei suprafețe comerciale A2. Crearea unui design pentru un magazin fictiv A3. Cercetarea localității privind avantajele/dezavantajele designului exterior ale suprafețelor comerciale ca factor pentru a atrage sau a respinge clientul
9. Formele de vânzare		
UC9. Identificarea formelor de vânzare specifice unității de comerț cu ridicata/ cu amănuntul în corespundere cu caracteristicile lor specifice	1. Clasificarea formelor de vânzare 2. Vânzările de contact 3. Vânzările impersonale 4. Tehnici de vânzare destinate să atragă clientela	A1. Caracteristica formelor de vânzare utilizate în comerțul modern A2. Vizitarea unui magazin care utilizează mai multe forme de vânzare, indicând formelor de vânzare specifice acestei unități A3. Compararea formelor de vânzare de contact și impersonale A4. Simularea unui proces complet de vânzare prin diferite metode de a atrage un client A5. Elaborarea unor tehnici de vânzare destinate să atragă clientela

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
R11. Elevul va fi capabil să aplice cadrul legislativ-normativ reglatoriu în activitatea comercială, operând cu noțiunile de bază din domeniul comerțului			
1. Legea „cu privire la comerțul interior”, nr. 231 din 23.09.2010 2. Hotărârea Guvernului Nr.931 din 08.12.2011 „cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul” 3. Hotărârea Guvernului Nr.1068 din 20.10.2000 despre aprobarea Regulamentului cu privire la recepționarea mărfurilor conform cantității și calității în Republica Moldova 4. Nomenclatorul-tip al unităților comerciale din Republicii Moldova	Harta noțională Harta conceptuală PPT Portofoliu Tabel Schemă	Prezentarea studiului individual	6 ore (10 ore Dual)
R12. Elevul va fi capabil să selecteze canalele de distribuție pentru diferite produse în funcție de numărul de verigi intermediare			
1. Activitatea de comerț cu ridicata 2. Distribuția mărfurilor 3. Canalele de distribuție, dimensiunile acestora 4. Tipuri de distribuitori	Harta conceptuală Harta noțională Prezentări în PPT Proiect individual Schemă la calculator	Prezentarea studiului individual	6ore (10 ore Dual)
R13. Elevul va fi capabil să participe în procesul de recepționare și depozitare a mărfurilor în unitatea comercială, verificând obligațiunile transportatorilor legate de integritatea mărfurilor pe durata transportării și după necesitate va întocmi actul privind constatarea deficiențelor la recepție			
1. Recepția mărfurilor conform cantității și calității 2. Operațiuni de recepționare a mărfurilor livrate pe cale ferată, în vagoane, cu transportul auto 3. Obligațiunile și responsabilitățile furnizorului, cărașului la expedierea și recepționarea mărfii de către beneficiar 4. Metode de aranjare a mărfurilor în depozit	Harta conceptuală Studiu de caz Prezentări Proiect în grup Tabel Schemă	Prezentarea tabelelor și schemelor Interpretarea studiului de caz	8ore (10 ore Dual)
R14. Elevul va fi capabil să selecteze unitățile comerciale cu amănuntul în baza Nomenclatorului – tip din Republica Moldova, identificând suprafața, forma de vânzare și sortimentul de marfă comercializat			
1. Nomenclatorul-tip al unităților comerciale din Republicii Moldova 2. Sectoarele comerțului cu amănuntul 3. Structura formelor de vânzare	Harta conceptuală Studiu de caz Prezentări Proiect în grup	Prezentarea studiului individual	6 ore (10 ore Dual)
R15. Elevul va fi capabil să identifice formele și metodele de aprovizionare, respectând cerințele și principiile de aprovizionare			
1. Formele și metodele de aprovizionare	Schemă Harta conceptuală	Prezentarea studiului	8ore

2. Principiile și cerințele de aprovizionare în procesul de gestionare a mărfurilor 3. Tabelul minim de sortiment obligatoriu, rutele și graficele de aprovizionare	Tabele	individual	(10 ore Dual)
RÎ6. Elevul va fi capabil să verifice la recepție documentele ce atestă cantitatea/calitatea mărfurilor și modul în care furnizorul își îndeplinește obligațiunile asumate prin contract cu privire la calitate, sortiment, ambalare, marcare, preț			
1. Conținutul Facturii fiscale în baza Ord. Nr. 118 din 28-08-2017 cu privire la aprobarea formularului tipizat de document primar cu regim special „Factura fiscală” și a Instrucțiunii privind completarea acestuia 2. Documentele ce atestă calitatea mărfurilor 3. Indicatoare de preț	Studiu de caz Factura fiscală Certificate de calitate Harta conceptuală	Prezentarea actelor ce atestă cantitatea și calitate	6ore (10 ore Dual)
RÎ7. Elevul va fi capabil să cerceteze caracteristicile socio-demografice și cele economice ale unei suprafețe comerciale locale, identificând factorii care influențează localizarea unității comerciale			
1. Factorii de influență a poziției magazinului 2. Criteriile socio-demografice și cele economice în reușita comercială a unei întreprinderi 3. Aria de piață și de atracție comercială	Studiu de caz Prezentări în PPT Eseu nestructurat Tabel Harta conceptuală	Prezentarea studiului individual	6 ore (10 ore Dual)
RÎ8. Elevul va fi capabil să evalueze componentele designului exterior și interior al suprafeței comerciale, exploatând la maxim spațiul de vânzare			
1. Designul exterior și interior al suprafeței comerciale 2. Forma și mărimea sălii de vânzare	Studiu de caz Prezentări în PPT Eseu nestructurat Analiza SWOT	Prezentarea studiului individual	8ore (10 ore Dual)
RÎ9. Elevul va fi capabil să selecteze metodele și tehnicile de vânzare eficiente în cadrul unei companii, relatând strategiile de comunicare cu cumpărătorii în unitățile comerciale			
1. Formele de vânzare în funcție de distribuție: de contact și impersonale 2. Metodele și tehnicile de comercializare active în cadrul unităților comerciale destinate să atragă clientela 3. Sistemului AIDAS	Harta conceptuală Schema Prezentări în PPT Studiu de caz Cataloge Pliante	Prezentarea studiului individual	6ore (10 ore Dual)

VIII. Lucrările practice / de laborator recomandate

Nr.	Unități de învățare	Lista activităților practice
1.	Organizarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata	Lucrare practică nr.1 Identificarea metodelor de aranjare a mărfurilor la păstrare în depozit
2.	Organizarea comerțului cu amănuntul	Lucrare practică nr.2 Selectarea unităților comerciale în baza Nomenclatorului - tip

		Lucrare practică nr.3 Descrierea unităților comerciale în baza Nomenclatorului - tip
3.	Organizarea proceselor comercial– tehnologice în unitățile de comerț cu amănuntul	Lucrare practică nr.4 Examinarea actelor legislative, ce atestă calitatea mărfurilor recepționate de la furnizor sau producător Lucrare practică nr.5 Examinarea actelor legislative, ce atestă cantitatea mărfurilor recepționate de la furnizor sau producător
4.	Designul punctelor de vânzare	Lucrare practică nr.6 Evaluarea aspectului exterior și interior al unei unități comerciale

Nr.	Unități de învățare	Lista lucrărilor practice/de laborator	Ore Dual
1.	Comerțul în economia contemporană	Lucrare practică nr.1 Familiarizarea cu conținutul actelor legislative normativ aplicate în comerț cu amănuntul	2
2.	Organizarea comerțului cu ridicata și distribuția mărfurilor	Lucrare practică nr.2 Selectarea canalelor de distribuție pentru diferite produse Lucrare practică nr.3 Elaborarea schemelor circuitelor de distribuție în funcție de numărul de verigi intermediare	2 2
3.	Organizarea proceselor comercial-tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata	Lucrare practică nr.4 Identificarea metodelor de aranjare a mărfurilor la păstrare în depozit Lucrare practică nr.5 Perfectarea documentelor la recepția mărfurilor Lucrare de laborator nr.1 Simularea procesului de recepționare a mărfurilor conform cantității și calității mărfurilor în comerț cu ridicata	2 2 2
4.	Organizarea comerțului cu amănuntul	Lucrare practică nr.6 Descrierea unităților comerciale în baza Nomenclatorului - tip Lucrare practică nr.7 Enumerarea regulilor specifice de desfășurare a comerțului cu amănuntul Lucrare de laborator nr.2 Cercetarea indicatorilor de preț pe piața de desfacere, indicând conținutul și modul corect de întocmire	2 2 2
5.	Organizarea și tehnologia aprovizionării unităților comerciale	Lucrare practică nr.8 Reflectarea principiilor și cerințelor de organizare a procesului de aprovizionare Lucrare practică nr.9 Identificarea surselor de aprovizionare, indicând furnizorii de marfă Lucrare de laborator nr.3 Elaborarea rutelor și graficelor de aprovizionare	2 2 2

6.	Organizarea proceselor comerciale – tehnologice în unitățile de comerț cu amănuntul	Lucrare practică nr.10 Examinarea actelor legislative, ce atestă calitatea mărfurilor recepționate de la furnizor sau producător	2
		Lucrare practică nr.11 Examinarea actelor legislative, ce atestă cantitatea mărfurilor recepționate de la furnizor sau producător	2
		Lucrare de laborator nr.4 Simularea procesului de recepționare a mărfurilor conform cantității mărfurilor	2
		Lucrare de laborator nr.5 Simularea procesului de recepționare a mărfurilor conform calității mărfurilor	2
7.	Amplasarea unităților de comerț	Lucrare practică nr.12 Selectarea caracteristicilor socio–demografice și economice ale unei suprafețe comerciale, identificând factorii care influențează localizarea unității comerciale	2
		Lucrare practică nr.13 Intervievarea antreprenorilor locali care dețin unități comerciale în zona locală cu privire la factorii ce influențează reușita comercială a întreprinderii	2
8.	Designul punctelor de vânzare	Lucrare practică nr.14 Evaluarea aspectului exterior și interior al unei unități comerciale	2
9.	Formele de vânzare	Lucrare practică nr.15 Identificarea formelor de vânzare specifice unității de comerț cu ridicata/ cu amănuntul în corespundere cu caracteristicile lor specifice	2
În total			30/10

IX. Sugestii metodologice

Unitatea de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** oferă posibilitatea parcurgerii treptate a conținuturilor ocupaționale, în vederea obținerii unei calificări comerciale la finele fiecărei etape de instruire pentru a asigura șansele de avansare profesională pe piața muncii a viitorilor specialiști. Caracterul unității de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** asigură receptivitate la schimbările de pe piața muncii și flexibilitate în structurarea ofertelor de instruire pentru diverse categorii de beneficiari.

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, în grup și 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. La alegerea strategiilor didactice se va ține cont de următorii factori: scopurile și obiectivele propuse; conținuturile stabilite; resursele didactice, nivelul de pregătire inițială și capacitățile elevilor, competențele ce trebuie dezvoltate. Se recomandă utilizarea într-o cât mai mare măsură a *învățării centrate pe elev*. Se vor promova

metode activ – participative, centrate pe elev, care dezvoltă gândirea, încurajează participarea elevilor, dezvoltă creativitatea și realizează o comunicare multidirecțională.

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, studiul de caz (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;
- 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 corespundere cu cerințele didactice, profesorul va planifica ore de sinteză și evaluare, precum și activități practice.

Studiul individual ghidat de profesor va fi realizat pentru fiecare rezultat al învățării, propunându-le elevilor în acest scop sarcini individualizate.

X. Sugestii de evaluare

Activitățile de evaluare la unitatea de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** 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 două tipuri de evaluări: *formativă și sumativă*. Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului** este **examen**. Pentru a eficientiza procesele de evaluare, înainte de a demara evaluările propriu-zise, se va aduce la cunoștința elevilor tematica lucrărilor, modul de evaluare (bareme/grile/criterii de notare) și condițiile de realizare a fiecărei evaluări.

Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr. d/o	Produse/sarcini	Criterii/descriptorii de evaluare a produselor/sarcinii
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.	Proiect	- Validitatea proiectului - gradul in care acesta acoperă unitar si coerent, logic si argumentat tema propusa; - Completitudinea proiectului - felul in care au fost evidențiate conexiunile si perspectivele interdisciplinare ale temei; competentele si abilitățile de ordin teoretic si practic si maniera in care acestea servesc conținutului științific; - Elaborarea si structura proiectului - acuratețea, rigoarea si coerența demersului științific, logica si argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor; - Calitatea materialului folosit in realizarea proiectului, bogăția si varietatea surselor de informare, relevanta si actualitatea acestora, semnificația datelor colectate s.a.; - Creativitatea - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul in abordarea temei sau in soluționarea problemei.
3.	Referat	- Coresponderea referatului temei; - Profundimea și completitudinea dezvoltării temei; - Adecvarea la conținutul surselor primare; - Coerența și logica expunerii; - Utilizarea dovezilor din sursele consultate; - Gradul de originalitate și de noutate; - Nivelul de erudiție; - Modul de structurare a lucrării; - Justificarea ipotezei legate de tema referatului; - Analiza in detaliu a fiecărei surse de documentare.
4.	Studiul de caz	- Corectitudinea interpretării studiului de caz propus; - Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora; - Coresponderea 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; - 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	- Aspectele de diapozitiv conțin formatare, poziționare și substituenți pentru tot conținutul care apare pe diapozitiv; - Substituenții sunt containerele din aspecte care adăpostesc conținut precum text (inclusiv text corp, liste cu marcatori și titluri), tabele, diagrame, ilustrații SmartArt, filme, sunete, imagini și clip grafic; - Un aspect conține și tema (culori tematice, fonturi tematice, efecte tematice și fundalul) unui diapozitiv.
6.	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.
7.	Schemă	- Reprezentarea grafică simplificată a elementelor sau caracteristicilor structurii unui aparat, ale unei mașini, ale unei instalații, ale unui proces etc.; - Reprezentarea grafică a schemelor este determinată de tipul de schemă, dependent de numărul elementelor de conținut și relațiile pe care le stabilesc acestea; - Elaborarea unei scheme determină elevul să fie atent la: ordonarea conținutului în pagină, conexiunea între blocurile de conținut (prin linii sau săgeți), direcția săgeților, culoarea blocurilor de conținut, mărimea caracterelor etc.
8.	Harta conceptuală	Reprezintă graficul relațiilor dintre concepte/idei și ajută la organizarea și structurarea informației, pregătirea pentru o prezentare, planificarea unui proiect etc.

XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor ce trebuie formate și dezvoltate în cadrul unității de curs **F.02.O.010 (P.01.O.006 Dual) Organizarea și tehnologia comerțului**, 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 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.	• 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)		

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată resursa
1.	Biblioteca comerțului românesc <i>Meseria de comerciant</i> , - București, 1995.	Biblioteca științifică ASEM
2.	DINU V., <i>A vinde cu succes</i> . Buzău: ed. ALPHA, 2002	Biblioteca științifică ASEM
3.	NIȚA V., CORDONEANU AGHEORGHIESEI D. , <i>Merckandising</i> . Iași: ed. Tehnopress, 2008	Biblioteca științifică ASEM
4.	NICOLAI S. <i>Organizarea și tehnologia comerțului</i> . Chișinău: ed. ASEM, 2021	Biblioteca științifică ASEM
5.	OCTAVIA M. <i>Tehnologii comerciale</i> . București: ed. Expert, 2002	Biblioteca științifică ASEM
6.	ȘAVGA L., SITNICENCO V., <i>Organizarea și tehnologia comerțului</i> . Chișinău: ed.UCCM,2016	Biblioteca științifică ASEM
7.	PITUȘCAN F., Scutaru A., <i>Organizarea și tehnica comerțului</i> . Chișinău: ed. UCCM, 2015	Biblioteca științifică ASEM

Nr.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată resursa
8.	PATRICHE D., STANESCU I., <i>Bazele comerțului</i> . București: ed. Economica, 1999	Biblioteca științifică ASEM
9.	RISTEA A. L., CONSTANTIN T. <i>A fi sau nu a fi comerciant</i> . București: ed. Didactica și pedagogica, 1996	Biblioteca științifică ASEM
10.	RISTEA A. L., CONSTANTIN T. <i>Tehnologii comerciale</i> . București: ed. Expert, 1996	Biblioteca științifică ASEM
11.	HOTĂRÂRE Nr. 206 din 12-04-2023 cu privire la aprobarea regulamentelor și a regulilor din comerțul interior și abrogarea unor hotărâri ale Guvernului https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=145420&lang=ro#	Navigare pe internet
12.	Hotărârea Guvernului Nr.931 din 08.12.2011 „cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul”, Monitorul Oficial din 16.12.2011, Nr. 222-226, art Nr: 1017 https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=137076&lang=ro#	Navigare pe internet
13.	Hotărârea Guvernului Nr.1068 din 20.10.2000 despre aprobarea Regulamentului cu privire la recepționarea mărfurilor conform cantității și calității în Republica Moldova, publicat : 27.10.2000 în Monitorul Oficial Nr. 137 https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=137070&lang=ro#	Navigare pe internet