

**MINISTERUL EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII AL
REPUBLICII MOLDOVA
ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN REPUBLICA MOLDOVA
COLEGIUL NAȚIONAL DE COMERȚ AL ASEM**


Director CNC al ASEM, Lidia PLEȘCA



RAPORT ANALITIC, NR. 7 din 30 iunie 2021

cu privire la activitatea **Comisiei de examinare și calificare**
pentru susținerea examenului complex de calificare
și conferirea calificării absolvenților
Colegiului Național de Comerț al ASEM, municipiul Chișinău,
specialitatea 41620 „Comerț”, grupele COM-171, COM-172,
învățământ la zi, cu susținerea în limba română,
anul de învățământ 2020-2021

**Președintele Comisiei de Examinare și Calificare
la examenul complex de calificare, la specialitatea „Comerț”,
Director adjunct, SRL „Moldretail Group”**


Cimbir Iulian

Chișinău, 2021

CUPRINS:

Introducere

1. Analiza cantitativă și calitativă a contingentului de absolvenți la specialitatea „Comerț”.
2. Aprecierea pregătirii teoretice și practice a elevilor la disciplinele de examinare.
3. Date statistice cu privire la rezultatele obținute la probele de evaluare finală.
4. Propuneri de perfecționare a procesului educațional în general și a pregătirii profesioniste.
5. Concluzii asupra nivelului de pregătire a tinerilor specialiști și corespunderea pregătirii teoretice și practice a acestora cerințelor pieței muncii.

Introducere

Examenul complex de calificare la specialitatea 41620 „Comerț” s-a desfășurat în Colegiul Național de Comerț al ASEM în conformitate cu ordinul Ministerului Educației, Culturii și Cercetării al Republicii Moldova nr. 1127 din 25.07.2018 cu privire la aprobarea președinților la examenul complex de calificare, ordinul CNC al ASEM nr. 60-CNC-ST din 21.06.2021 „Despre admiterea elevilor la examenul complex de calificare” și a ordinului nr. 32-CNC din 28.05.2021 „Despre aprobarea Comisiilor la examenul complex de calificare în anul de învățământ 2020-2021”.

Examenul complex de calificare au fost desfășurate în conformitate cu Regulamentul de organizare și desfășurare a examenelor de absolvire aprobat prin ordinul Ministerului Educației, Culturii și Cercetării al Republicii Moldova nr. 1127 din 27.07.2018 și cu decizia Agenției Naționale de Asigurare a Calității în Educație și Cercetare nr. 376-01 din 07.06.2018, testele fiind elaborate în baza suportului metodologic cu privire la „Elaborarea programelor de examen în învățământul profesional tehnic”, conform ord. nr.644 din 13.07.2020.

Astfel comisia aprobată pentru susținerea examenului complex de calificare la specialitatea „Comerț” a fost formată din următorii membri:

Președintele comisiei: Cimbir Iulian, Director adjunct, SRL „Moldretail Group”

Vicepreședinte: Lazarev Natalia, șef secție „Comerț, Merceologie, Tehnologie”

Membru evaluator: Nazari Natalia, manager, SRL „Moldretail Group”,
reprezentant piața muncii

Membru evaluator: Nicolai Svetlana, profesoară de discipline comerciale,

Membru evaluator: Sadovici Oxana, profesoară de discipline merceologice.

Către susținerea examenului complex de calificare în anul de studii 2020-2021 la specialitatea "Comerț", în grupele COM-171, COM-172 au fost admiși 40 elevi, care au realizat integral planul de învățământ și programele de studii.

Comisia de examinare și calificare și elevii au fost avizați în termenii stabiliți conform Regulamentului de organizare și desfășurare a examenelor de absolvire cu privire la orarul și modalitatea de desfășurare a examenelor. Activitatea

Comisiei de Calificare s-a bazat pe suportul material întocmit de profesorii de la disciplinele de specialitate, fiind aprobate de șeful catedrei „Comerț, Merceologie, Tehnologie” – Herghelegiu Rodica și directorul adjunct pe instruire și educație – d-na Ina Țurcanu.

Membrii Comisiei de Examinare și Calificare au avut la dispoziție setul cu următoarele materiale:

- Testele, baremul de corectare, baremul de convertire a punctelor în note, matricea de specificare pentru examenele de profil/specialitate;
- borderourile de notare;
- borderoul reușitei elevilor pe perioada de studii;
- ordin referitor la componența Comisiei de Calificare;
- ordin cu privire la admiterea elevilor către examenul complex de calificare;
- orarul examenului complex de calificare .

Elevii au avut de susținut examenul de calificare la disciplinele:

- 1. Organizarea și tehnologia comerțului**
- 2. Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale**
- 3. Activitatea comercială la întreprindere**

Toate examenele au avut loc în incinta Colegiului Național de Comerț al ASEM, bl. C.

Din cei 40 de elevi admiși spre susținerea examenului complex de calificare toți, în proporție de 100% au reușit să îndeplinească cu succes planul de învățământ și au susținut examenul complex de calificare astfel obținând calificarea de Agent comercial și diploma de Colegiu.

Examenul complex de calificare a decurs într-o atmosferă binevoitoare, conform cerințelor adecvate pentru un examen. La examen a avut loc aprecierea cunoștințelor teoretice, precum și posibilitățile de aplicare a acestora în activitatea de profil. S-au demonstrat cunoștințele din instruirea practică realizată de elevii absolvenți pe perioada practicii tehnologice și practica ce precede probele de absolvire desfășurată în cadrul unităților economice din republică.

Hotărârile comisiei de calificare cu privire la evaluarea cunoștințelor la examenul complex de calificare au fost luate unanim.

1. Analiza cantitativă și calitativă a contingentului de absolvenți la specialitatea „Comerț”.

Pentru a realiza cu succes analiza cantitativă și calitativă a celor 40 de elevi ai specialității 41620 Comerț este necesar de analizat datele din borderourile generalizatoare a grupelor absolvente ce cuprind informația detaliată despre reușita acestora pentru toți cei 4 ani de studii. În tabelele ce urmează va fi reflectată situația școlară a elevilor absolvenți până la examenul complex de calificare și anume **Media generală pe anii de studii** ce a fost calculată din media de promovare la disciplinele de cultură generală și media de promovare la disciplinele fundamentale și de specialitate. O altă medie ce influențează nemijlocit media generală a absolventului este **Media de promovare a practicii**. Informația va fi reprezentată în tabel și va reflecta situația pentru fiecare grupă în parte.

Com-171 (21 elevi)

	Media generală pe anii de studii				
	Cuprinsă între notele:				
Note	9-10	8-9	7-8	6-7	5-6
Nr. de elevi	0	5	2	7	7
	Media de promovare a practicii				
	Cuprinsă între notele:				
Nr. de elevi	8	5	8	0	0

Com-172 (19 elevi)

	Media generală pe anii de studii				
	Cuprinsă între notele:				
Note	9-10	8-9	7-8	6-7	5-6
Nr. de elevi	1	5	4	5	4
	Media de promovare a practicii				
	Cuprinsă între notele:				
Nr. de elevi	4	8	6	0	1

Conform datelor prezentate de remarcat este faptul 10 elevi au reușit pe parcursul celor 4 ani de studii să acumuleze o Medie generală pe anii de studii mai mare de 8.00 ceea ce denotă faptul că contingentul de elevi de la specialitatea „Comerț” au o pregătire bună, competitivă ce le-a permis să acumuleze note bune la examenul complex de calificare și să reușească în final să ajungă la o Medie generală de studii înaltă.

Astfel Media generală de studii s-a calculat ca media între Media generală pe anii de studii + Media de promovare la practică + Media notelor de la examenele de absolvire. Iar aceste rezultate sunt prezentate sub formă de tabel și arată astfel:

Com-171 (21 elevi)

	Media generală de studii				
	Cuprinsă între notele:				
Note	9-10	8-9	7-8	6-7	5-6
Nr. de elevi	0	2	6	10	3

Com-172 (19 elevi)

	Media generală de studii				
	Cuprinsă între notele:				
Note	9-10	8-9	7-8	6-7	5-6
Nr. de elevi	0	4	7	5	3

Iar după datele analizate la finele examenului complex de calificare și a Mediei generale de studii note de la 8 în sus au acumulat 6 elevi.

2. Aprecierea pregătirii teoretice și practice a elevilor la disciplinele de examinare:

- 1. Organizarea și tehnologia comerțului**
- 2. Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale**
- 3. Activitatea comercială la întreprindere**

Procesul de instruire a elevilor la specialitatea „Comerț” se efectuează în baza planului de învățământ aprobat de următoarele instanțe:

- Directorul CNC al ASEM
- Catedra „Comerț, Merceologie, Tehnologie”
- Ministerul Educației al Republicii Moldova

Planurile corespund criteriilor formale în vigoare și includ graficele și planurile procesului de învățământ pentru 4 ani de studii.

Astfel grupele anului IV de studii și-au desfășurat procesul de instruire în baza planului de învățământ Nr. ME SC- 08/16 aprobat 05.07.2016. Acest plan include în total 44 de discipline, inclusiv:

- ✓ 11 discipline de cultură generală (25 %);
- ✓ 4 discipline de formare a competențelor profesionale generale (9,09%);
- ✓ 4 discipline de orientare socio-umanistice(9,09%);
- ✓ 11 discipline fundamentale (25 %);
- ✓ 9 discipline de specialitate (20,45%)
- ✓ 5 discipline opționale de specialitate (11,36%);

Pe lângă cursurile teoretice și practice pe care le-au frecventat elevii ei au petrecut pe parcursul celor 4 ani de studii să participe la instruirea prin stagii de practică ce au durat în total 20 săptămâni repartizate după cum urmează:

- Practica de inițiere în specialitate, sem II, durata 4 săptămâni,
- Practica de tehnologică I, sem IV durata 5 săptămâni,
- Practica de tehnologică II, sem VI cu durata de 2 săptămâni,
- Practica ce precede examenele de absolvire, sem VIII, durata 9 săptămâni.

Conform planului de învățământ și a ședințelor catedrei de specialitate locul desfășurării practicilor tehnologice și de diplomă a fost stabilit că poate fi o Unitate economică.

La finele fiecărei practici elevii au susțin rapoarte de practică în fața unei comisii specializate după un grafic la fel stabilit de CNC al ASEM.

Studiile elevilor în Colegiul Național de Comerț al ASEM se finalizează cu susținerea Examenului complex de calificare la disciplinele de examinare:

1. Organizarea și tehnologia comerțului

2. Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale

3. Activitatea comercială la întreprindere


La Examenul complex de calificare elevii au dat dovadă de cunoștințe temeinice în diverse tematici ale organizării comerțului, tehnicilor de comercializare a mărfurilor și baza tehnico-materială.

Din cele 3 seturi de teste propuse, s-a ales de reprezentanții elevilor varianta I, în prezența Comisiei.

Nr.	Itemi	Punctaj
Proba teoretică		
1	Noțiunea de etalare definește: <ul style="list-style-type: none"> • un ansamblu de procedee și reguli de prezentare a mărfurilor; • partea vizibilă a stocului de prezentare. 	L L 0 0 1 1
2	Scrive cum se numește documentul emis de către unitatea producătoare prin care se atestă calitatea care a stat la baza fabricației unui produs potrivit standardelor legale, unde se indică obligatoriu: data producerii, termenul de valabilitate, gramajul, condițiile de păstrare (temperatura, umiditatea). <hr/>	L L 0 0 1 1
3	Indică care exemplar al facturii fiscale servește ca bază pentru achitare și se anexează de către transportator la contul pentru transportul efectuat: a) I exemplar b) II exemplar c) III exemplar d) IV exemplar e) V exemplar	L L 0 0 1 1
4	Relațiile comercianților cu producători reprezintă: <ul style="list-style-type: none"> a) formele pe care le îmbracă întâlnirile de negociere; b) relațiile contractuale și postcontractuale; c) ansamblul formelor organizatorice, tehnice și juridice care pregătesc și însoțesc actele de schimb dintre producător și consumator; d) formele și relațiile precontractuale și contractuale dintre partenerii de schimburi de mărfuri și servicii. 	L L 0 0 1 1
5	Selectează trăsăturile nespecifice funcțiilor mașinii de casă cu memoria fiscală: <ul style="list-style-type: none"> a) determinarea costului mărfii și a restului; b) taparea bandei de control concomitent cu bonul de casă; c) eliberarea bonurilor și a raportului de casă; d) calcularea totalurilor: intermediar și final; e) excluderea accesului la memoria fiscală fără ruperea sigiliului. 	L L 0 0 1 1 2 2
6	Definește noțiunea de <i>Registru mașinii de casă și control</i>: <hr/> <hr/> <hr/>	L L 0 0 1 1

		2 2															
7	Selectează procesele tehnologice secundare din cadrul depozitului unui magazin: a) pregătirea mărfurilor către comercializare; b) prezentarea și vânzarea mărfurilor; c) depozitarea mărfurilor; d) încasarea și eliberarea mărfurilor; e) recepția mărfurilor.	L L 0 0 1 1 2 2 3 3															
8	Stabilește conexiunea dintre coloana A și B. Indică litera corespunzătoare răspunsului corect în spațiul liber: <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%; text-align: center;">A</td> <td style="width: 33%; text-align: center;">B</td> </tr> <tr> <td>1. _____</td> <td>1. Hipermagazin</td> <td>a) 3000-30000 m²</td> </tr> <tr> <td>2. _____</td> <td>2. Magazin combinat</td> <td>b) 850-22000 m²</td> </tr> <tr> <td>3. _____</td> <td>3. Centru comercial</td> <td>c) 300-1500 m²</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>d) 1500-20000 m²</td> </tr> </table>		A	B	1. _____	1. Hipermagazin	a) 3000-30000 m ²	2. _____	2. Magazin combinat	b) 850-22000 m ²	3. _____	3. Centru comercial	c) 300-1500 m ²			d) 1500-20000 m ²	L L 0 0 1 1 2 2 3 3
	A	B															
1. _____	1. Hipermagazin	a) 3000-30000 m ²															
2. _____	2. Magazin combinat	b) 850-22000 m ²															
3. _____	3. Centru comercial	c) 300-1500 m ²															
		d) 1500-20000 m ²															
9	Determină direcția de amplasare a produselor pe raft prin metoda de etalare orizontală (stânga, dreapta, mijloc) în funcție de cerințele indicate: a) produsele cele mai scumpe _____ b) produsele cele mai ieftine și cu dimensiuni mici _____ c) produsele cu cerere mare _____	L L 0 0 1 1 2 2 3 3															
10	Enumeră fluxurile de circulație din cadrul unei săli comerciale: 1. _____ 2. _____ 3. _____	L L 0 0 1 1 2 2 3 3															
11	Identifică tipul de mobilă din coloana 2 ce se potrivește descrierii din coloana 1 înscriind termenul corespunzător în spațiul rezervat, astfel încât să existe o conexiune logică: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 60%;">Coloana 1</th> <th style="width: 40%;">Coloana 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. _____ se utilizează pentru demonstrarea și păstrarea mărfurilor alimentare și nealimentare.</td> <td>Standul</td> </tr> <tr> <td>2. _____ sunt destinate pentru demonstrarea mostrelor de marfă în sala comercială sau în sala de expoziție a modelelor în bazele en-gross</td> <td>Tejghelele</td> </tr> <tr> <td>3. _____ se folosesc pentru demonstrarea, etalarea, ambalarea inclusiv pentru achitarea mărfurilor procurate</td> <td>Vitrinele</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Rafturile</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Stelajele</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Mobilă-ambalaj</td> </tr> </tbody> </table>	Coloana 1	Coloana 2	1. _____ se utilizează pentru demonstrarea și păstrarea mărfurilor alimentare și nealimentare.	Standul	2. _____ sunt destinate pentru demonstrarea mostrelor de marfă în sala comercială sau în sala de expoziție a modelelor în bazele en-gross	Tejghelele	3. _____ se folosesc pentru demonstrarea, etalarea, ambalarea inclusiv pentru achitarea mărfurilor procurate	Vitrinele		Rafturile		Stelajele		Mobilă-ambalaj	L L 0 0 1 1 2 2 3 3	
Coloana 1	Coloana 2																
1. _____ se utilizează pentru demonstrarea și păstrarea mărfurilor alimentare și nealimentare.	Standul																
2. _____ sunt destinate pentru demonstrarea mostrelor de marfă în sala comercială sau în sala de expoziție a modelelor în bazele en-gross	Tejghelele																
3. _____ se folosesc pentru demonstrarea, etalarea, ambalarea inclusiv pentru achitarea mărfurilor procurate	Vitrinele																
	Rafturile																
	Stelajele																
	Mobilă-ambalaj																
12	Indică ce prevăd următoarele principii de aprovizionare: a) planificarea _____ _____ b) ritmicitatea _____ _____ c) economicitatea _____ _____ d) aprovizionarea centralizată _____ _____	L L 0 0 1 1 2 2 3 3 4 4															
13	Completează enunțurile cu termenii corespunzători:	L															

	<p>1. Rafturile de expunere personalizate cu sigla producătorului și a produselor se numesc _____.</p> <p>2. Numărul rândurilor de gondole pe mijlocul suprafeței de vânzare trebuie să fie _____.</p> <p>3. Lungimea canalului de distribuție depinde de _____.</p> <p>4. Banda de hârtie pe care mașina de casă și control imprimă copiile bonurilor de casă eliberate pe parcursul zilei de muncă se numește _____.</p> <p>5. Dispunerea în formă grilă a sălii de vânzare are o formă _____.</p> <p>6. Activitatea de aprovizionare cu mărfuri a întreprinderilor comerciale se încheie cu _____.</p>	<p>L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p> <p>5 5</p> <p>6 6</p>												
14	<p>Asociază opțiunile strategice ale punctului de vânzare cu asortimentul – tip corespunzător:</p> <p>1. <i>Asortiment restrâns și puțin profund</i></p> <p>2. <i>Asortiment restrâns și profund</i></p> <p>3. <i>Asortiment larg și puțin profund</i></p> <p>4. <i>Asortiment larg și profund</i></p> <p>a) constituie articole puțin numeroase, care corespund câtorva nevoi bine definite;</p> <p>b) gama de articole este largă și destinată să acopere nevoile clienței chiar în manifestările lor curente;</p> <p>c) este specific unui magazin specializat care oferă o gamă de articole ce răspund unor nevoi precise;</p> <p>d) asigură o mare posibilitate de alegere a articolelor prezentate în game diferite.</p> <p>Răspunsul: 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____</p>	<p>L</p> <p>L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p>												
15	<p>Enumeră cerințele de oformare către Registrul mașinii de casă și control:</p> <p>1 _____</p> <p>2 _____</p> <p>3 _____</p> <p>4 _____</p> <p>5 _____</p>	<p>L</p> <p>L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p> <p>5 5</p>												
16	<p>Citește atent afirmația și urmărește cuvântul subliniat. Dacă afirmația este adevărată încercuiește DA. Dacă afirmația este falsă, încercuiește NU și scrie în spațiul liber termenul corect ca afirmația să devină adevărată.</p> <p>DA NU _____ Se recomandă ca înălțimea medie a rafturilor să fie de <u>180-200 cm.</u></p> <p>DA NU _____ Pentru a face față cererii de cumpărare fără întrerupere, șefii unităților de comerț trebuie să creeze stocuri de garanție pentru <u>1 zi</u> de lucru pentru mărfurile cu termen lung de păstrare.</p> <p>DA NU _____ Cantitatea de pierderi care depășește normele perisabilității naturale se achită de persoanele vinovate la prețurile <u>de achiziție.</u></p>	<p>L</p> <p>L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p> <p>5 5</p>												
17	<p>Scrie litera A, dacă afirmația este adevărată și litera F, dacă afirmația este falsă.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nr</th> <th>Conținutul enunțului</th> <th>A/F</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Lungimea canalului nu depinde de numărul verigilor, ci de distanța în spațiu între intermediari.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Certificatul de conformitate este emis de către unitatea producătoare prin care atestă calitatea care a stat la baza fabricației unui produs potrivit standardelor legale.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Decontarea pierderilor în limita normelor se efectuează conform prețurilor de primire.</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Nr	Conținutul enunțului	A/F	1	Lungimea canalului nu depinde de numărul verigilor, ci de distanța în spațiu între intermediari.		2	Certificatul de conformitate este emis de către unitatea producătoare prin care atestă calitatea care a stat la baza fabricației unui produs potrivit standardelor legale.		3	Decontarea pierderilor în limita normelor se efectuează conform prețurilor de primire.		<p>L</p> <p>L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p>
Nr	Conținutul enunțului	A/F												
1	Lungimea canalului nu depinde de numărul verigilor, ci de distanța în spațiu între intermediari.													
2	Certificatul de conformitate este emis de către unitatea producătoare prin care atestă calitatea care a stat la baza fabricației unui produs potrivit standardelor legale.													
3	Decontarea pierderilor în limita normelor se efectuează conform prețurilor de primire.													

	4	În zona „metrilor morți” ai fluxului cumpărătorilor trebuie să se găsească așa numitele produse de impuls.		5 5 6 6 7 7																					
	5	LIFO reprezintă o metodă de gestiune a stocurilor unde marfa cumpărată ultima este destinată a fi vândută înaintea oricăror altor mărfuri cumpărate anterior.																							
	6	Vânzarea clasică nu presupune servirea directă a clienților prin intermediul vânzătorilor .																							
	7	Comerțul en-gross cumpără în cantități foarte mari și vinde în cantități mici sau la bucată.																							
18	Stabilește elementele componente al designului exterior și interior a unei entități în baza caracteristicilor enumerate mai jos:			L L 0 0 1 1 2 2 3 3 4 4 5 5 6 6																					
	<i>Elementele designului</i>	<i>Efectele asupra consumatorului</i>																							
		Cartea de vizită a magazinului, convinge clientul să între în magazin																							
		Funcția sa principală constituie: comunicarea, informarea, avertizarea.																							
		Influențează dispoziția și starea de spirit al clienților, ridică pofta de mâncare																							
		Definește numele și marca unității sau a comerciantului																							
		Determină pe client să între în magazin																							
		Are rol de a îmbunătăți condițiile de efectuare a pauzei unității comerciale pe timpul nopții																							
Probă practică																									
19	Realizează sarcina după algoritmul propus:			L L 0 0 1 1 2 2 3 3 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 9 9 10 10 11 11 12 12 13 13 14 14 15 15 16 16 17 17 18 18 19 19																					
	1. Stabilește veridicitatea codului cu bare:																								
	Expune concluzia: _____ _____	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nr. d/o</th> <th>Scrie acțiunile</th> <th>Realizează acțiunea</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>5</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>6</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		Nr. d/o	Scrie acțiunile	Realizează acțiunea	1			2			3			4			5			6			
Nr. d/o	Scrie acțiunile	Realizează acțiunea																							
1																									
2																									
3																									
4																									
5																									
6																									
	2. Identifică tipul codului cu bare: _____ _____																								
	 4 607009 520018	3. Explică structura codului cu bare:																							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nr. d/o</th> <th>Scrie caracterele numerice</th> <th>Explică semnificația lor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	Nr. d/o	Scrie caracterele numerice	Explică semnificația lor	1			2			3			4											
Nr. d/o	Scrie caracterele numerice	Explică semnificația lor																							
1																									
2																									
3																									
4																									

20 20
21 21
22 22

20 Specifică consecutiv informația imprimată obligatoriu pe bonul de consum:



L L
0 0
1 1
2 2
3 3
4 4
5 5
6 6
7 7
8 8
9 9
10 10

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

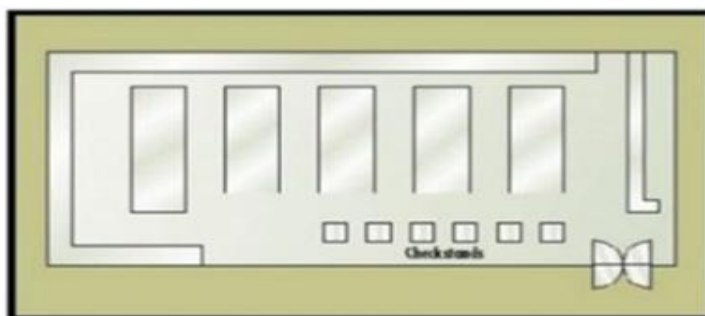
7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

21 Caracterizează sistemul de amenajare indicat în imagine după algoritmul propus:




L L
0 0
1 1
2 2
3 3
4 4
5 5
6 6
7 7
8 8
9 9
10 10
11 11
12 12

a) scrie denumirea sistemului de amenajare: _____

b) indică tipul unității comerciale în care se poate implementa acest sistem de amenajare: _____

c) identifică numărul de gondole: _____

d) argumentează avantajul sau dezavantajul numărului de gondole: _____

	<p>d) relatează 4 caracteristici ale acestui sistem de amenajare:</p> <p>1 _____</p> <p>2 _____</p> <p>3 _____</p> <p>4 _____</p>	
22	<p style="text-align: center;">Studiul de caz</p> <p>În magazinul „SRL Linella” a fost recepționată o cantitate de marfă cu prețuri noi. Programează prețurile noi la cântarul electronic BS-15D1.3T și simulează schematic cântărirea produselor și anularea prețurilor programate, în baza condițiilor indicate mai jos:</p> <p>Se dă :</p> <p>1 produs (ceapă) – M5 -10.00 lei</p> <p>2 produs (morcov) – M7 - 8.50 lei</p> <p>3 produs (cartofi) – M15-18.00 lei</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>a) Programează schematic prețurile în memoria balanței BS -15 D1.3T.:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>b) Afișează prețurile programate în memoria balanței BS -15 D1.3T.:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>c) Cântărește schematic produsele:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>e) Anulează prețurile programate din memoria balanței BS -15 D1.3T. și pregătește balanța pentru următorul consumator:</p> <p>1. _____</p> <p>2. _____</p> <p>3. _____</p> <p>4. _____</p>	<p>L L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p> <p>5 5</p> <p>6 6</p> <p>7 7</p> <p>8 8</p> <p>9 9</p> <p>10 10</p> <p>11 11</p> <p>12 12</p>
23	<p style="text-align: center;">Studiul de caz</p> <p>a) Analizează studiul de caz și răspunde la condițiile indicate mai jos:</p> <p><i>Cumpărătoarea:</i> Aș dori un articol pentru un bărbat de 45 de ani.</p> <p><i>Vânzătoarea:</i> Uite-te și tu drăguță și vezi ce-ți place!</p> <p><i>Cumpărătoarea:</i> Îmi plac mai multe produse dar nu mă pricep să aleg. Știi, e ziua tatălui meu și vreau să-i ofer un cadou. Nu știu ce i-ar plăcea.</p> <p><i>Vânzătoarea:</i> Păi dacă e ziua tatălui tău, de unde să știu eu de ce ar avea el nevoie!</p> <p><i>Cumpărătoarea:</i> Nu pot să mă hotărâsc! Să-i iau o cravată, un fular de lână, poate chiar o cămașă? Dumneavoastră ce mă sfătuiți?</p> <p><i>Vânzătoarea:</i> Păi, știu eu, drăguță, ce i-ar plăcea tatălui tău? Dacă tu n știi, eu ce</p>	<p>L L</p> <p>0 0</p> <p>1 1</p> <p>2 2</p> <p>3 3</p> <p>4 4</p> <p>5 5</p> <p>6 6</p> <p>7 7</p> <p>8 8</p> <p>9 9</p> <p>10 10</p> <p>11 11</p>

pot să-ți spun! Gândește-te și tu!
Cumpărătoarea: Dați-mi o cravată.
Vânzătoarea: Care cravată?
Cumpărătoarea: Nu știu exact. Una frumoasă, care vă place dumneavoastră!
Vânzătoarea : Mie îmi plac toate. Și cravata nu e necesar să fie frumoasă ci să se asorteze la costum. Pe care o vrei?
Cumpărătoarea: Nu-mi dau seama care se asortează cu costumele tatei! Nu-mi puteți da una care se asortează la mai multe costume.
Vânzătoarea: Așa ceva nu se poate. Măi domnișoară, decide-te că mai așteaptă lumea la rând. Uite ce domnișoară, du-te acasă, vorbește cu mama dumitale, sfătuiește-te cu ea și pe urmă vii să cumperi!
Cumpărătoarea: Voiam să cumpăr singură ceva, să-i fac o surpriză și tatei și mamei. Sunt așa tristă că nu am reușit. Buna ziua!

b) Pentru fiecare exercițiu în parte, precizează:

✚ comportamentul vânzătoarei (atât aspectele pozitive, cât și cele negative)

1 _____
 2 _____
 3 _____
 4 _____

✚ tipul de client și comportamentul acestuia

1 _____
 2 _____
 3 _____

✚ cum ai fi procedat dacă ai fi fost vânzător ?

1 _____
 2 _____
 3 _____
 4 _____

24

Problemă:

Completează Factura fiscală la data 05 martie 2021, în baza studiului de caz indicat mai jos:

1. Furnizor: Î.C.S. LAPMOL S.R.L., or. Călărași, str.Ștefan Neaga 15, IBAN BF2470301268,

c/b BSOCMD2X, c.f./nr.TVA 10003600084426 / 0600613

2. Cumpărător: SA Fidesco, m.Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 44, IBAN 22UY70301196,

c/b BSOCMD2X , c.f./nr.TVA 1002600026999 / 0200377

3. Foaia de parcurs: DAA218870 din 04 martie 2021

4. Documente anexate: certificat de calitate

Furnizorul a livrat:

Chefir 2,5%, 0,5 kg, polietilenă – 20 buc., la preț unitar – 6.70 lei

Lapte 2,5%, 900 ml, polietilenă – 15 buc., la preț unitar – 8,30 lei

Smântână 10 %, 450 gr, polietilenă – 10 buc., la preț unitar - 10,40 lei

L L

0 0

1 1

2 2

3 3

4 4

5 5

6 6

7 7

8 8

9 9

1010

1111

1212

1313

FACTURĂ FISCALĂ Seria, Nr. AB435T8

8. Foaia de parcurs seria: _____ număr: _____ data _____

Data eliberării /data livrării _____ / _____

9. Transportator

c.f./ nr.TVA

1. Furnizor:										c.f./ nr.TVA	
2. Cumpărător:										c.f./ nr.TVA	
3. Delegație data _____ delegatul					4. Documente anexate						
5. Punct încărcare				6. Punct descărcare				7. Redirișări			
10.1 Denumirea mărfurilor, serviciilor și cod nomenclator al mărfii	10.2 Unitate de măsură	10.3 Cantitatea mărfurilor, volumul serviciilor	10.4 Preț unitar fără TVA, lei	10.5 Valoarea totală fără TVA, lei	10.6 Cota TVA,%	10.7 Suma totală a TVA, lei	10.8 Valoarea mărfurilor, serviciilor, lei	10.9 Altă informație	10.10 Tip ambalaj	10.11 Număr locuri	10.12 Masa brută, tone
1. TOTAL (pe pagină)						x		x	x	x	
2. Total (pe factură fiscală)											

25	Perfectează Registrul mașinii de casă și control în baza datelor indicate în tabelul de mai jos:							L	L
	Data raportului de închidere zilnică	Valoarea totală a rulajului pe zi	Valoarea totală a rulajului pe cota A	Valoarea totală a rulajului pe cota B	Suma restituită consumatorilor	Suma achitată prin alte documente	Vărsământul de serviciu	0	0
	22.03.21	3500.00	2500.00	1000.00	100.00	1500.00	500.00	2	2
	23.03.21	2000.00	1200.00	800.00	200.00	1000.00	600.00	3	3
								4	4
								5	5
								6	6
								7	7
								8	8
								9	9
								10	10

Registrul mașinii de casă și control cu memorie fiscală

Nr. d/o	Nr. raportului de închidere zilnică Data raport.	Valoarea totală a rulajului înregistrat de la începutul anului gestionar Valoarea totală a TVA	Rulajul (lei) înregistrat, conform cu raportul de închidere zilnică emis la sfârșitul perioadei de gestiune / Valorile T.V.A. (lei) pe cotele aferente				Suma predată în casierie/ încasatorul în timpul perioadei de gestiune	Suma restituită consumatorilor în timpul perioadei de gestiune Nume, prenume, semnătura de predare	Suma achitată (confirmată) cu (prin) alte instrumente (documente) de plată primire	Soldul de numerar din caseta de bani a MCC la sfârșitul perioadei de gestiune	A predat/ primit gestiunea, inclusiv mijloacele bănești	
			Valoarea totală a rulajului/ Valoarea totală a T.V.A.	Valoarea rulajului pe cota A/ Valoarea T.V.A. pe cota A (6)	Valoarea rulajului pe cota B/ Valoarea T.V.A. pe cota B (13,5)	Vărsământ de serviciu de numerar în caseta de bani a MCC					Nume, prenume, semnătura de predare	Nume, prenume, semnătura de primire
1	01	3488.30	3488.30	3470.30	18.00	500.00	3488.00		0.30			
	21.03.21	579.71	579.71	578.38	1.33							

Toți itemii au fost realizați de elevi atât la nivel teoretic cât și aplicativ, în special cei ce vizează mărfurile și termenii economici ce au fost abordate și în practica ce precede proba de absolvire au fost răspunse cu exemple concrete, argumentate cu acte și informație reală de la locurile de desfășurare a practicii.

De remarcat este faptul că în curriculumul unităților de curs vizate sunt incluse studii de caz la fiecare temă și se alocă suficient timp pentru discutarea în detaliu a modelelor, situațiilor ce pot parveni în viața de zi cu zi a unui viitor agent comercial. Discipline incluse în examenul de calificare, prin conținutul lor tematic și partea aplicativă au putut contribui la formarea competențelor, abilităților și cunoștințelor necesare unui tânăr specialist.

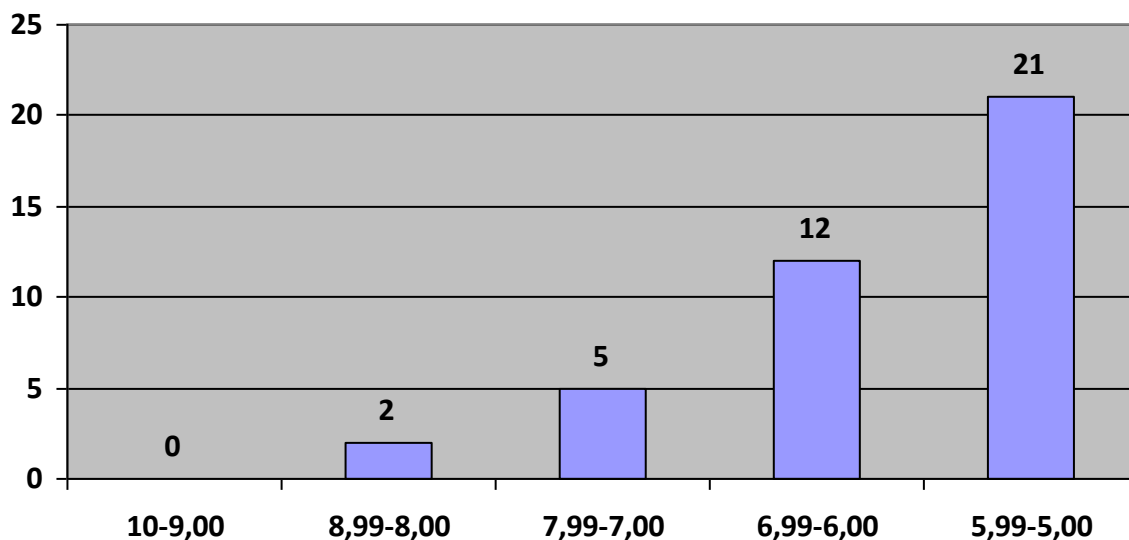
3. Date statistice cu privire la rezultatele obținute la proba de evaluare finală.

Toți elevii specialității 41620 Comerț au susținut examenul complex de calificare, iar rezultatele acestora au fost înscrise în borderourile de examinare și reflectă următoarea informație:

Examenul / Grupa COM-171	Nr. de elevi	Au susținut cu nota de:										Media notelor
		10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
Examenul de calificare	21	0	0	0	3	5	13	-	-	-	-	5,52

Examenul / Grupa COM-172	Nr. de elevi	Au susținut cu nota de:										Media notelor
		10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
Examenul de calificare	19	0	0	2	2	7	8	-	-	-	-	5,89

Procentul însușitei elevilor la specialitatea 41620 Comerț privind susținerea examenului complex la calificare 40 elevi



Rezultatele obținute de absolvenți la Examenul complex de calificare confirmă atitudinea serioasă și pregătirea respectivă din punct de vedere teoretic și practic pentru a deveni în viitor specialiști de performanță care se datorează muncii asidue a profesorilor din cadrul CNC al ASEM.

Ca concluzie se poate menționa faptul că din cei 40 elevi admiși la susținerea examenului de calificare, toți au reușit să susțină Examenul complex de calificare astfel obținând calificarea de Agent comercial și diploma de studii medii de specialitate.

4. Propuneri de perfecționare a procesului educațional în general și a pregătirii profesionale.

Pe parcursul zilei de susținere a examenului complex de calificare și a discuțiilor suplimentare cu membrii administrației CNC al ASEM și a membrilor catedrei de specialitate se poate de remarcat faptul că în mare parte Examenul complex de calificare a decurs într-o atmosferă calmă, lucrativă și foarte constructivă. Majoritatea răspunsurilor au fost complete și argumentate. Dar ca concluzie se propun următoarele:

- Programele de studii să fie vizate de o comisie de agenți economici, profesioniști, ce vor alinia cunoștințele teoretice cu cele practice cerute de piața muncii;
- Pe parcursul instruirii să se țină cont de modificările legislative ce parvin în domeniul comerțului;
- În cadrul orelor de curs să fie abordată mai pe larg componenta legislativă;
- Să se pună accent mai mare pe aspectul practic-aplicativ în procesul de instruire;
- Să se încheie mai multe contracte și convenții cadru cu unitățile economice din domeniu pentru repartizarea elevilor la practică cu scopul ușurării monitorizării acestora;

5. Concluzii asupra nivelului de pregătire a tinerilor specialiști și corespunderea pregătirii teoretice și practice a acestora cerințelor pieței muncii.

Dacă ar fi să analizăm nivelul de pregătire a tinerilor specialiști ce tocmai au intrat în rândurilor celor ce formează cererea pe piața muncii ar fi de remarcat faptul că cunoștințele, abilitățile, competențele căpătate pe parcursul celor 4 ani de studii le sunt utile. Deoarece partea cea mai importantă în încadrarea în câmpul muncii o constituie experiența de muncă pe care tinerii specialiști o pot căpăta pe parcursul stagiilor de practică, în special în ultimul an de studii, și anume practica ce precede probele de absolvire a demonstrat acest fapt.