

VIZAT *Inspectoratul Școlar Județean Ialomița*

INSPECTOR SCOLAR

VIZAT AGENT ECONOMIC

CURRICULUM IN DEZVOLTARE LOCALA,Clasa a-X-a

CICLUL INFERIOR AL LICEULUI,FILIERA TEHNOLOGICA,PROFIL: Servicii

Domeniul de pregătire de bază: COMERT Domeniul de pregătire generală: COMERT

Titlul CDL – „ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU ” **AUXILIAR CURRICULAR**

Tipul CDL-ului – Disciplina noua

Clasa a-Xa Învățământ liceal ,An școlar: 2021- 2022,Nr.ore: 90/an

Autorii: - Prof. CACIU LOIU FLORENTINA

Titlul CDL – „ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU ”-AUXILIAR CURRICULAR

Tipul CDL-ului - Rezultate ale învățării

Profilul/Domeniul de pregătire profesională: COMERT,Clasa a X-a A Număr ore : 90

Autorii: -Prof. CACIU LOIU FLORENTINA

MODULUL IV :CDL-SPP „ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU”-AUXILIAR CURRICULAR-

Corelarea dintre unitățile de rezultate ale învățării și module

Unitatea de rezultate ale învățării	
Unitatea de rezultate ale învățării - tehnice generale	Denumire modul
URI 5. Administrarea unitatilor din comert	MODULUL 4 ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU
URI 6 Utilizarea documentelor de evidenta operativa	MODULUL 4 ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU

Prin fișele de evaluare se urmărește mai ales demonstrarea competențelor practice, lucrul în echipă, asumarea de responsabilități, capacitatea de identificare și de completare a unor documente.

Modulul se studiază în clasa a X-a, având alocate un număr total de 90 ore, din care: instruire practică 90.

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

Unități de competențe cheie:

Competențe de comunicare în limba română

Competențe de bază de matematică, științe și tehnologie.

Competențe antreprenoriale

Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere

COMPETENȚE GENERALE/ UNITĂȚILE DE COMPETENȚĂ

URÎ 5. Administrarea unitatilor din comert

URÎ 6. Utilizarea documentelor de evidenta operativa

CURRICULUM IN DEZVOLTARE LOCALA,Clasa a-X-a

CICLUL INFERIOR AL LICEULUI,FILIERA TEHNOLOGICA,PROFIL: Servicii

Domeniul de pregătire de bază: COMERT Domeniul de pregătire generală: COMERT

Titlul CDL –„ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU ” **AUXILIAR CURRICULAR**

Tipul CDL-ului – **Rezultate ale învățării**

Clasa a-Xa Învățământ liceal ,An școlar: 2021- 2022,Nr.ore: 90/an

Autorii: - Prof. CACIULOIU FLORENTINA

Titlul CDL –„ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU ”-AUXILIAR CURRICULAR

Tipul CDL-ului - **Rezultate ale învățării**

Profilul/Domeniul de pregătire profesională: COMERT,Clasa a X-a A Număr ore : 90

Autorii:

-Prof. CACIULOIU FLORENTINA

MODULUL IV : „ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU”-AUXILIAR CURRICULAR

Corelarea dintre unitățile de rezultate ale învățării și module

Unitatea de rezultate ale învățării	
Unitatea de rezultate ale învățării - tehnice generale	Denumire modul
URI 5. Administrarea unitatilor din comert	MODULUL 4 ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU
URI 6 Utilizarea documentelor de evidenta operativa	MODULUL 4 ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU

Prin fișele de evaluare se urmărește mai ales demonstrarea competențelor practice, lucrul în echipă, asumarea de responsabilități, capacitatea de identificare și de completare a unor documente. Modulul se studiază în clasa a X-a, având alocate un număr total de 90 ore, din care: instruire practică 90.

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

Unități de competențe cheie:

Competențe de comunicarea în limba română

Competențe de bază de matematică, științe și tehnologie.

Competențe antreprenoriale

Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere

COMPETENȚE GENERALE/ UNITĂȚILE DE COMPETENȚĂ

URÎ 5. Administrarea unitatilor din comert

URÎ 6. Utilizarea documentelor de evidenta operativa

MODULUL IV : „ANTREPRENORIAL PRIN FIRMA DE EXERCITIU”-AUXILIAR CURRICULAR

Corelarea dintre unitățile de rezultate ale învățării și module

Unitatea de rezultate ale învățării	
Unitatea de rezultate ale învățării - tehnice generale	Denumire modul
URI 5. Administrarea unitatilor din comert	MODULUL 4 ANTREPRENORIAL PRIN FIRMA DE EXERCITIU
URI 6 Utilizarea documentelor de evidenta operativa	MODULUL 4 ANTREPRENORIAL PRIN FIRMA DE EXERCITIU

1.NOTA DE PREZENTARE

Modulul CURRICULUM ÎN DEZVOLTARE LOCALĂ- **Rezultate ale învățării** ANTREPRENORIAL PRIN FIRMA DE EXERCITIU face parte din cultura de specialitate aferentă domeniului de pregătire de bază *comerț*, clasa a IX-a , ciclul inferior al liceului ,filierea tehnologică și are alocat un număr de 90 de ore din care :90 ore – instruire practică = 3 săpt. x 5 zile x 6 ore /zi (stagii de pregătire practică)

Această programă este elaborată în școală cu consultarea agenților economici cu care sunt încheiate convenții și parteneriate pentru instruirea practică și are menirea de a veni în întâmpinarea nevoilor locale și a intereselor elevilor, în scopul de a diversifica și personaliza parcursurile de formare oferite.

În elaborarea curriculumu-ului se au în vedere următoarele: reperatele impuse de OMENCS 4121/2016 privind aprobarea Standardelor de pregătire profesională pentru calificările profesionale de nivel 3 și 4 al Cadrului Național al Calificărilor pentru care se asigură pregătirea prin IPT, de OMEN 3500/2018 privind aprobarea Planurilor de învățământ și a Programelor școlare pentru cultura de specialitate și pregătirea practică săptămânală din aria curriculară Tehnologii precum și pentru stagiile de pregătire practică - curriculum în dezvoltare locală CDL, pentru clasele IX-a și a X-a,, învățământ liceal filiera tehnologică.

Prezentul CDL răspunde la necesitatea de a oferi prin curriculum un răspuns mai adecvat cerințelor sociale și profesionale exprimată în termeni de achiziții finale ușor evaluabile de către agenții economici la finalul ciclului de pregătire.

Această ofertă curriculară, asigură cadrul pentru realizarea unei instruiți care să permită formarea în totalitate a competențelor tehnice de specialitate descrise în *Standardele de pregătire profesională*.

Curriculum-ul în dezvoltare locală a fost elaborat pe baza competențelor cheie din unitatea :,, . Competente antreprenoriale,, si “Competente digitale de utilizare a tehnologiei informatiei ca instrument de invatare si cunoastere”.

Proiectarea curriculumului pentru disciplina noua se subsumează principiilor de proiectare ale curriculumului național, dar este determinată de cele două scopuri fundamentale specifice dezvoltării de curriculum în învățământul profesional și tehnic:-dobândirea, de către absolvenți, a competențelor profesionale necesare pentru adaptarea în prezent și mai ales în viitor la cerințele unei piețe a muncii aflate într-o continuă și rapidă schimbare;

-dobândirea, de către absolvenți, a acelor competențe cheie transferabile necesare pentru integrarea socială, ca și pentru integrarea rapidă și cu succes pe piața muncii.

Curriculumul în dezvoltare locală dă nouă disciplină și presupune participarea și eforturile reunite ale mai multor factori implicați în procesul de educație: elevi, cadre didactice, părinți, parteneri sociali (agenți economici, instituții/organizații locale sau regionale, etc).

Opțiunea pentru o astfel de componentă a curriculumului se integrează strategiei de descentralizare, conform căreia autoritățile publice locale trebuie să joace un rol important în învățământul profesional și tehnic datorită responsabilității și angajamentelor pe care le au față de cetățeni.

Curriculumul de dezvoltare locală **ca Rezultate ale învățării** este elaborat într-un cadru de parteneriat între școală și agent economic și are în vedere:

- resursele locale pentru instruire (baza materială a școlilor, cadrul de colaborare cu agenți economici)
- cerințele locale pentru pregătirea în diverse calificări, care să servească activităților economice desfășurate în zonă.

Scopul curriculumului de dezvoltare locală- **Rezultate ale învățării** poate fi sintetizat în următoarele:

- dobândirea cunoștințelor și deprinderilor de dezvoltare a unei afaceri proprii pornind de la formarea profesională într-o calificare;
- promovarea valorilor democratice în curriculum, care să le permită viitorilor absolvenți să devină cetățeni responsabili ai unei societăți deschise.
- rezolvarea unor probleme reale, la locuri de muncă reale
- prin parcurgerea modulului elevii au posibilitatea să lucreze cu clienți reali, cu informații reale și cu resurse reale

Prin fișele de evaluare se urmărește mai ales demonstrarea competențelor practice, lucrul în echipă, asumarea de responsabilități, capacitatea de identificare și de completare a unor documente.

Modulul se studiază în clasa a X-a, având alocate un număr total de 90 ore, din care: instruire practică 90.

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

Unități de competențe cheie:

Competențe de comunicare în limba română

Competențe de bază de matematică, științe și tehnologie.

Competențe antreprenoriale

Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere

COMPETENȚE GENERALE/ UNITĂȚILE DE COMPETENȚĂ

URÎ 5. Administrarea unităților din comerț

URÎ 6. Utilizarea documentelor de evidență operativă

COMPETENȚE SPECIFICE/REZULTATELE ÎNVĂȚĂRII

Identifică modul de organizare a firmei prin activități de antreprenariat

Simulează activitatea firmei de exercițiu

Încadrează și respectă posturile din organigrama

Respecta regulamentul de la locul de munca

Asuma responsabilitati fata de sarcinile primite

Identifica procesele economice

Prezentarea echipamentelor, softurilor si documentelor de evidenta contabila

Inregistreaza tranzactii economice

Unitatea de competențe pentru abilități cheie „Competente antreprenoriale”,

C1 Aplicarea conceptelor de bază ale antreprenoriatului prin firma de exercitiu

C2 Manifestarea unei atitudini proactive în timpul desfasurarii orelor de practica

C.3. Analizează si identifica oportunitati pentru infiintarea firmei

C 4.. Identificarea componentelor organizarii procesuale si structurale pentru obiectul de activitate stabilit

C5.. Identificarea activitatilor si repartizarea sarcinilor in cadrul fiecarui departament.

C6. Evaluarea nivelului de pregătire în raport cu cerințele locului de muncă;

C7. Asumarea responsabilității față de sarcina primită;

„Competente digitale de utilizare a tehnologiei informatiei ca instrument de invatare si cunoastere”, cu următoarele competențe individuale:

C8. Utilizarea sistemelor de prelucrare automata a datelor

C9 . Identificarea si descrierea proceselor economice

C10. Inregistrarea operatiunilor patrimoniale cu ajutorul evidentei operative

URÎ 4 ANTREPRENORIAT PRIN FIRMA DE EXERCITIU

- Categoria de curriculum: Curriculum în dezvoltare locală-90 ore /an

2. Structura- Structură modul Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

COMPETENȚE GENERALE/ UNITĂȚILE DE COMPETENȚĂ

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
A. Administrarea unitatilor din comert		
1. Identifică modul de organizare a firmei de exercitiu	Identifică si simuleaza modalității de organizare a firmei de exercitiu Aplica concepte antreprenoriale pentru firma de exercitiu Utilizeaza limbajul de specialitate	Implicarea independentă și responsabilă în simularea ,delimitarea si identificarea modului de organizare a firmei de exercitiu Manifestarea receptivitatii in asimilarea conceptelor si trasaturilor specifice agentilor economici Implicarea responsabilă pentru utilizarea limbajul economic la desfasurarea activitații de pregatire practica
	Încadrează	Asumarea responsabilitatii conform

2. Încadrează componentele organizării procesuale și structurale pentru obiectul de activitate stabilit	Componentele organizării procesuale-functiuni, activități, atribuții și sarcini Identifică departamentele și stabilește activitățile în cadrul acestora	fisei postului Manifestarea receptivității în desfășurarea activităților în cadrul departamentelor
3. Evaluarea nivelului de pregătire în raport cu cerințele locului de muncă;	Identifică particularitățile locului de muncă Pregătește locul de muncă cu materialele, echipamentele și resursele necesare	Asumarea responsabilității în organizarea locului de muncă Manifestarea receptivității în asigurarea resurselor necesare desfășurării activității
B. Utilizarea documentelor de evidență operativă		
1 Prezentarea echipamentelor, softurilor și documentelor de evidență contabilă	Identifică și descrie procesele economice Aplică tehnici de evidență operativă cu ajutorul softurilor Asigură efectuarea virtuală de tranzacții comerciale respectând uzanțele comerciale din țară	Asumarea responsabilității în utilizarea echipamentelor fiscale, softurilor și documentelor de evidență contabilă. Argumentarea în mod concis și veridic a informațiilor cu privire la formele evidenței economice

Lista minimă de resurse materiale (echipamente, unelte și instrumente, machete, materii prime și materiale,

documentații tehnice, economice, juridice etc.) necesare dobândirii rezultatelor învățării (existente în școală sau la operatorul economic)

Printre mijloacele de învățământ ce cuprind mesaj didactic, specifice pentru Modul IV - CDL: se numără: literatură de specialitate și documente specifice: formulare, documente tipizate și netipizate, reviste de specialitate, etc;

alte resurse materiale identificate de cadrele didactice ca fiind necesare pentru activitățile planificate; mobilier, echipamente și obiecte de inventar specifice;

tabla, cretă, marker, flipchart; calculator; documente evidente videoproiector; imprimantă; softuri educaționale; on-line activități și lecții pe platforma google classroom și pe whatsapp;

alte echipamente și mijloace de învățământ, identificate de cadrele didactice ca fiind necesare pentru activitățile planificate.

4. Modalități de evaluare

Evaluarea competențelor specifice curriculumului se va realiza prin observarea și monitorizarea comportamentului elevului pe parcursul desfășurării stagiului de pregătire practică comasată și prin probe practice care urmăresc certificarea competențelor prevăzute de curriculum, conform criteriilor de performanță și în condițiile de aplicabilitate specificate de Standardele de pregătire profesională (SPP). Pentru a realiza un feedback eficient, evaluarea va fi efectuată atât de tutorele de practică, în funcție de îndeplinirea sarcinilor trasate, cât și de cadrul didactic.

Evaluarea efectuată de reprezentantul agentului economic (tutorele de practică) va indica nivelul de pregătire al elevului în raport cu potențialul loc de muncă pe care îl poate ocupa în firma unde efectuează practica și cu șansele de integrare viitoare pe piața forței de muncă. Evaluarea efectuată de cadrul didactic îi certifică gradul de îndeplinire a competențelor prevăzute de SPP și curriculum, asigurându-i pregătirea de specialitate reflectată în obținerea certificatului de calificare profesională.

Procesul de evaluare trebuie să urmărească gradul de dobândire a competențelor și nu nivelul de cunoștințe acumulate. Înregistrarea performanțelor elevului se va realiza într-o fișă de observare completată, atât de cadrul didactic, cât și de reprezentanții operatorului economic unde se efectuează stagiul de pregătire practică comasată (tutorele de practică).

Procesul de evaluare se poate realiza și on-line în funcție de parcurgerea materiei.

Criteriile specifice de evaluare vor fi preluate din Standardul de pregătire profesională de către îndrumătorul de practică și vor fi aduse la cunoștința elevilor. Aceștia vor fi implicați în evaluarea propriei activități, consolidând astfel, capacitatea de autoevaluare și sporind transparența notării.

Promovarea modulului este demonstrată prin atingerea tuturor competențelor specificate de curriculum și de Standardele de pregătire profesională. Competențele specifice acestui CDL nu vor fi supuse evaluării în cadrul altor module, deși pot fi exersate și dezvoltate și prin parcurgerea altor module.

Evaluarea sumativă a competențelor trebuie realizată în concordanță cu precizările incluse în Standardul de pregătire profesională (SPP) și se poate realiza cu ajutorul portofoliului de practică.

Portofoliul de practică poate fi utilizat ca instrument de evaluare a atingerii competențelor de către elev, împreună cu fișa de observație a activității elevului întocmită de îndrumătorul de practică și tutorele de practică. Portofoliul de practică va cuprinde: jurnalul de practică, fișe de observație, studii de caz, miniproiecte, fișe de evaluare (concepute de îndrumătorul de practică)

5. Resurse materiale minime necesare parcurgerii modulului

Pentru desfășurarea în condiții optime a procesului de predare învățare sunt necesare următoarele resurse:-
computere,conexiune la internet, flipchart,calculator;documente evidenta
videoproector;imprimantă;softuri educaționale;
on-line activități și lecții pe platforma google classroom și pe whatsapp;
alte echipamente și mijloace de învățământ, identificate de cadrele didactice ca fiind necesare pentru activitățile planificate.

Evaluarea trebuie sa utilizeze instrumente care sa-i permita profesorului sa evalueze eficient nu numai cunostintele teoretice, ci si priceperile si deprinderile, abilitatile de practician ale elevului.

Se oferă câteva sugestii referitoare pentru utilizarea metodei de evaluare prin proiect:, Proiectul este o activitate complexă de învățare care se pretează foarte bine a fi folosită și ca instrument de evaluare, atât formativă, cât și sumativă. Si se poate realiza on-line.

Proiectul este o activitate individuală și/sau în grup, dar sunt de preferat proiectele de grup deoarece încurajează cooperarea și dezvoltă competențe de lucru în echipă. Un avantaj important al proiectului este că dă posibilitatea elevilor de a lucra în ritm propriu, de a-și folosi mai bine stilul propriu de învățare și permite învățarea și de la colegi.

Proiectul pune elevii în situația de a lua decizii, de a comunica și negocia, de a lucra și învăța în cooperare, de a realiza activități în mod independent, de a împărtăși celorlalți cele realizate / învățate, într-un cuvânt, îl ajută să participe direct la propria lui formareMetoda proiectului presupune lucrul pe grupe și necesită pregătirea profesorului și a elevilor în ideea lucrului în echipă, prin cooperare, atât în clasă, cât și în afara clasei.

Etapel realizării unui proiect sunt:

Alegerea temei;

Planificarea activității;

Stabilirea obiectivelor proiectului;

Alegerea subiectului în cadrul temei proiectului de către fiecare elev/grup;

Distribuirea responsabilităților în cadrul grupului;

Identificarea surselor de informare (manuale, proiecte mai vechi, cărți de la bibliotecă, presă, internet, persoane specializate în domeniul respectiv, instituții, organizații guvernamentale etc.);

Cercetarea propriu-zisă.

Realizarea materialelor.

Prezentarea rezultatelor cercetării și/sau a materialelor create.

Evaluarea (cercetării în ansamblu, a modului de lucru, a produsului realizat).

Este foarte important ca instrucțiunile emise de profesor să fie clare, specifice și să conțină și o limită de timp pentru îndeplinirea obiectivelor.Este foarte eficient să se scrie instrucțiunile pe tablă, foi de hârtie și să se precizeze rolurile în grup (de ex. secretar – scrie ideile emise de participanți; mediator – asigură participarea tuturor membrilor grupului la discuții; timer – urmărește încadrarea în limitele de timp stabilite; raportor – prezintă întregii clase concluziile grupului).

Esența proiectului constă:

Într-un scop concret care să permită formarea competențelor dorite;

Într-o responsabilitate comună a elevilor și a profesorului în planificare și execuție;

Într-o sarcină concretă în care activitățile teoretice și activitățile practice se întrepătrund;

În dobândirea unei experiențe concrete, practice extinsă dincolo de clasă.

Evaluarea cu ajutorul proiectului. Elevii pot fi notați pentru modul de lucru, pentru modul de prezentare și/sau pentru produsul realizat.

Activitatea în proiect a elevilor poate fi evaluată pe trei dimensiuni:

operarea cu fapte, concepte, deprinderi rezultate din învățare (dacă cerința este ca elevii să-și elaboreze proiectul pe baza cunoștințelor și înțelegerii dobândite în școală, ei au ocazia astfel să-și selecteze și să decidă ce date, fapte, concepte, deprinderi doresc să includă în proiect);

competențele tehnice – se pot urmări diverse categorii de competențe tehnice atât pe perioada elaborării proiectului, cât și la prezentarea acestuia;

competențele cheie și gradul lor de dezvoltare pot fi evaluate mai ales prin evaluarea realizată pe durata desfășurării proiectului;

Exemple de metode de predare și învățare adecvate modulului :

Tema 1: Fișa de lucru-Profilul întreprinzătorului

Întreprinzătorului îi pot fi atribuite funcții majore:

să furnizeze, să procure capitalul necesar firmei;

conducător și organizator al întreprinderii;

să-și asume risc și responsabilități

Folosind expresiile de mai jos alcătuiți profilul întreprinzătorului:

Încrezător în sine; Întreprinzător; Arogant; Modest; Exploatator; Amuzant; Ambițios; Competitiv; Ezitant;

Nemilos; Obsesiv; Deschis la schimbare; Generos; Tolerant; Vizionar; Comunicativ; Iresponsabil; Care

încurajează; Concentrat; Cu viziune îngustă; Convingător; Indiferent; Visător; Profesionist, Realist, Invidios;

Bun negociator.

Calități	Noncalități (defecte)

Argumente Pro și argumente Contra pentru a fi întreprinzător, folosind expresiile de mai jos:

a câștiga mai mult; șanse mici de concediu; a fi propriul tău șef; ore suplimentare lucrate; a fi șeful altora; siguranța locului de muncă; a pune în aplicație propriile idei; a acumula experiență; discontinuitatea veniturilor; satisfacție profesională; risc financiar ridicat, necesitatea învățării permanente, îndeplinirea unor sarcini mai puțin plăcute, timp mai puțin petrecut cu familia /prietenii; aprecierea celorlalți; ia singur deciziile; a învăța din propriile greșeli, a activa într-un domeniu plăcut, consumarea timpului cu detalii minore.

Argumente Pro	Argumente Contra

Soluția Fișei de lucru- Profilul întreprinzătorului

Întreprinzătorului ii pot fi atribuite funcții majore:

să furnizeze, să procure capitalul necesar firmei;

conducator și organizator al întreprinderii;

să-și asume risc și responsabilități

1.Folosind expresiile de mai jos alcătuiți profilul întreprinzătorului:

Încrezător în sine; Întreprinzător; Arogant; Modest; Exploatator; Amuzant; Ambițios; Competitiv; Ezitant; Nemilos; Obsesiv; Deschis la schimbare; Generos; Tolerant; Vizionar; Comunicativ; Iresponsabil; Care încurajează; Concentrat; Cu viziune îngustă; Convingător; Indiferent; Visător; Profesionist, Realist, Invidios; Bun negociator.

Calități	Noncalități (defecte)
Încrezător în sine; Întreprinzător	Arogant;
Modest; ; Amuzant; Ambițios; Competitiv;	Exploatator;
Deschis la schimbare;	Ezitant;
Comunicativ; Vizionar;	Iresponsabil;
Care încurajează; Concentrat;	Cu viziune îngustă;
Convingător;	Indiferent; Visător;
Profesionist, Realist,	Invidios;
Bun negociator.	Obsesiv;
Generos; Tolerant;	Nemilos;

Argumente Pro și argumente Contra pentru a fi întreprinzător, folosind expresiile de mai jos:
 a câștiga mai mult; șanse mici de concediu; a fi propriul tău șef; ore suplimentare lucrate; a fi șeful altora;
 siguranța locului de muncă; a pune în aplicație propriile idei; a acumula experiență; discontinuitatea
 veniturilor; satisfacție profesională; risc financiar ridicat, necesitatea învățării permanente, îndeplinirea
 unor sarcini mai puțin plăcute, timp mai puțin petrecut cu familia /prieteni; aprecierea celorlalți; ia singur
 deciziile; a învăța din propriile greșeli, a activa într-un domeniu placut, consumarea timpului cu detalii
 minore.

Argumente Pro	Argumente Contra
a câștiga mai mult;	șanse mici de concediu;
a fi propriul tău șef;	ore suplimentare lucrate
a fi șeful altora; siguranța locului de muncă;	discontinuitatea veniturilor; risc financiar ridicat, îndeplinirea unor sarcini mai puțin plăcute,
satisfacție profesională	timp mai puțin petrecut cu familia /prieteni;
aprecierea celorlalți; ia singur deciziile; a învăța din propriile greșeli	consumarea timpului cu detalii minore.
a activa într-un domeniu placut,	necesitatea învățării permanente

INFIIINTARE

ACTIVITATE 1

CDL - Clasa a X-a

Subiectul lecției: Caracterizarea elementelor de identificare a firmei.

Tipul lecției: de formare de priceperi și deprinderi.

Durata:30 minute on line

Unitatea de competență generală – UC 12

Competența – Pași de urmat pentru înfiintarea unitatii economice

I. Conținutul tematic

- 1.1. Elementele care ajută la înfiintarea unitatii economice ;
- 1.2. Elementele de identificare ale unei firme;
- 1.3;Documente intocmite
- 1.4. Descrierea elementelor de identificare ale unor firme.

II. Competențe specifice:

- 2.1. Promovează imaginea firmei.

III. Activitatea de învățare

- Enumeră elementele care ajută la identificarea etapelor care trebuie parcurse pentru înfiintarea unitatii economice ;
- Caracterizează firma selectată din perspectiva elementelor de identificare specifice: denumire, logo, slogan publicitar, culori.

ACTIVITATE 2 IDEI SI PLANURI DE AFACERI

1. ALEGETI UN OBIECT DE ACTIVITATE.

2. IN FUNCTIE OBIECTUL DE ACTIVITATE PROMOVATI UN ANUMIT PRODUS PE PIATA.

Domeniul de activitate.....

Piata pe care preconizati sa actionati :

Produs

Zona geografica.....

Pret

Concurenti prezenti pe aceasta piata :

 1.....

 2.....

 3.....

 4.....

Clase de concurenti :

 1.....

 2.....

Incercati sa promovati produsul viitorilor clienti prin niste intrebari simple despre produs.

.....
.....
.....

ACTIVITATE 3

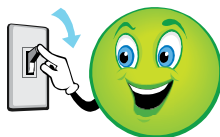
Denumirea activității: **Analiza comparativă a ofertei de produse / servicii a concurenților companiei / firmei / societății comerciale ... – proiect**

- Timpul alocat efectuării activității: **o lună**
- Obiectivul activității: **să realizeze un proiect de 10 pagini, respectându-se cerințele date și să îl susțină cu ajutorul unei prezentări PowerPoint**
- Numele elevului:

Activitatea 4

- Denumirea activității: **Identificarea instrumentelor de promovare**
- Timpul alocat efectuării activității: **50 minute**
- Obiectivul activității: **să identifice instrumentele de promovare utilizate de un agent economic**

- Numele elevului:
- Data:



Alegeți o firmă și studiați, enumerați și descrieți instrumentele de promovare pe care aceasta le utilizează, după următoarea structură:

1. publicitatea: prin mass-media, exterioară, directă, gratuită;
2. promovarea vânzărilor;
3. relațiile publice;
4. forța de vânzare;
5. participarea la târguri și expoziții.

Intocmiți un portofoliu cu materiale (articole, afișe, pliante, cataloage, înregistrări etc) care se referă la instrumentele de promovare utilizate de firma aleasă.

Activitatea 5 : Întocmirea facturilor în firma de exercițiu Scop:

Exemplificarea circuitului facturării și a întocmirii facturilor într-o firmă de exercițiu, pentru a crea baza de pornire și de orientare pentru firmele de exercițiu care vor fi înființate în viitor și pentru a crea o perspectivă asupra acestui proces care poate astfel fi înțeles și îmbunătățit de către firmele de exercițiu existente.

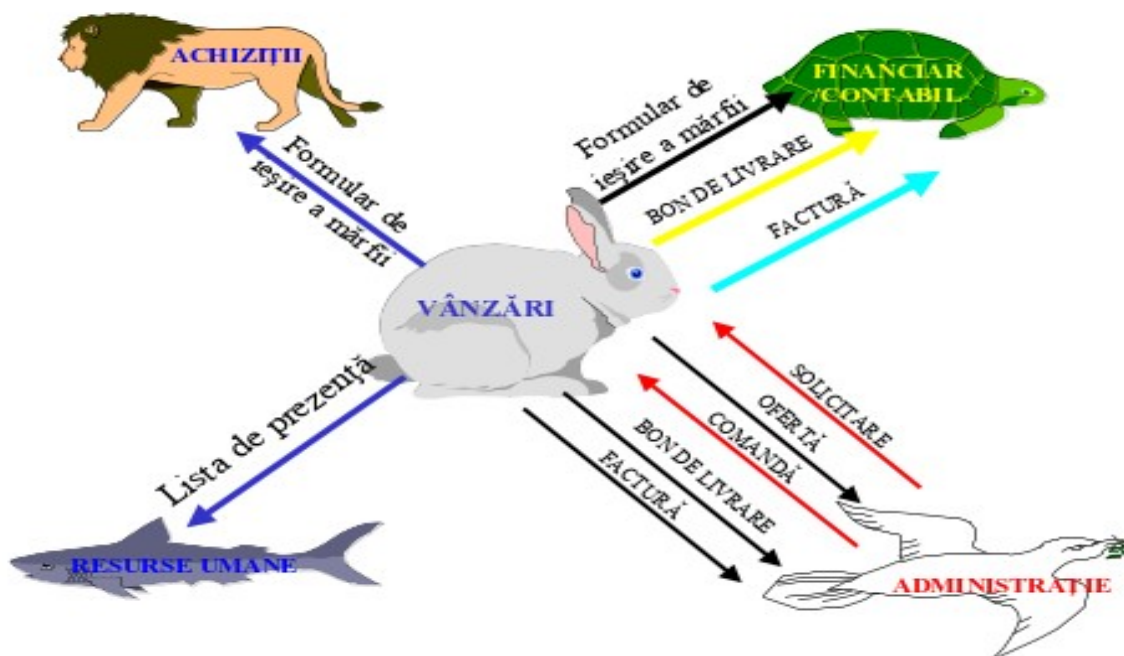
Model :întocmire facturi :

Descrierea și reprezentarea grafică a circuitului facturilor pentru fiecare departament.

Formulare utilizate de fiecare departament în parte

	Conținut	Pagina
1.	Prezentarea firmei de exercițiu	04
2.	Organigramă	05
	DEPARTAMENTUL ACHIZIȚII	
3.	Descrierea procesului de lucru în departamentul achiziții	06
4.	Schema fluxului facturilor între departamentul achiziții și celelalte departamente	07
5.	Cererea de ofertă	09
6.	Comanda	10
7.	Bonul de intrare a mărfii (în depozit)	11
8.	Registrul achizițiilor încheiate	12

DEPARTAMENTUL VÂNZĂRI		
9.	Descrierea procesului de lucru în departamentul vânzări	13
10.	Schema fluxului facturilor între departamentul vânzări și celelalte departamente	14
11.	Oferta	16
12.	Buletinul de livrare	17
13.	Factura	18
14.	Bonul de ieșire a mărfii (din depozit)	19



DEPARTAMENTUL ACHIZIȚII

Depozitul anunță că numărul produselor e insuficient. De aceea trebuie achiziționate produs pe stoc. Document (Fișa de articol)

Departamentul formulează de ofertă către furnizori. Model (Cerere de ofertă)

Furnizorii transmit o ofertă. Model (Oferta).

Compararea ofertelor. Selectare.

Formularea comenzii. Model (Comandă).

Înregistrarea comenzilor efectuate. Model (Registrul comenzilor efectuate).

Marfa comandată sosește, însoțită de buletinul de livrare și de factură. Model (Buletin de livrare, factură).

După ce s-a verificat validitatea documentelor urmează întocmirea bonului de intrare a mărfii în depozit. Model (bon de intrare a mărfii).

Bonul de intrare a mărfii este înregistrat în fișa produsului după care marfa este trecută în registrul depozitului. Model (Registrul de depozit).

Factura se ștampilează și se predă împreună cu o copie a bonului de intrare a mărfii mai departe către departamentul contabilitate.

FIȘA PRODUSULUI

DENUMIRE NR

UNITATE

PREȚ

NR	DESCRIERE	INTRARE	IEȘIRE	STOC ACTUAL

[DATELE DESTINATARULUI]

, data:.....

[REFERITOR LA]

Stimate doamne, stimați domni!

Suntem interesați de următoarele produse din catalogul dvs. datat:..... (de pe site-ul dumneavoastră de internet):

Nr	DENUMIREA ARTICOLULUI	CANTITATE
1		
2		
3		

Așteptăm cu interes oferta dumneavoastră.

Cu deosebit respect

[DATELE DESTINATARULUI

, data:.....

[REFERITOR LA]

Stimate doamne, stimați domni!

Dorim să comandăm de la dumneavoastră următoarele produse conform ofertei dumneavoastră din

Nr	Produs/articol	Cant./Unitate	Preț unitar (Euro)	Preț total (Euro)

Vă rugăm să ne livrați aceste produse imediat conform condițiilor de livrare stabilite.

Viramentul va avea loc după primirea mărfii.

Cu deosebit respect

Activitatea 6 CORESPONDENTA

Pentru a vă familiariza cu diverse documente rezultate în urma comunicării scrise întocmiți un proiect.

În acest scop colectați de la firma în care vă desfășurați activitatea sau pregătirea practică documentele cum ar fi: scrisori de fidelizare, pliante, broșuri, prospecte etc.

Analizați elementele ce conferă identitate vizuală firmei:

- * **Numele.**
- * **Logo ul.**
- * **Culorile folosite.**
- * **Fonturile folosite.**
- * **Alte elemente specifice.**
- * **Întocmiți un referat pe baza celor observate.**

Activitatea 7 FISA DE EVALUARE

TITLUL ACTIVITĂȚII: IDENTITATEA VIZUALĂ A FIRMEI DE EXERCİȚIU

LOCUL DE DESFĂȘURARE: CABINET FIRMĂ DE EXERCİȚIU –ON LINE

FIȘĂ DE LUCRU -evaluare

IDENTITATEA VIZUALĂ A FIRMEI DE EXERCİȚIU

Obiectiv:

- Să realizeze elementele specifice identității vizuale pentru firma de exercițiu: antet, siglă, slogan, misiune, viziune.

Mod de organizare a activităților:

- Activitate pe platforma on line- Google classroom

Materiale

- Fișa de lucru "Stabilirea elementelor de identitate vizuală specifice firmei de exercițiu;
- Folositi materialele de la firma de exercitiu pe care le-ati realizat in anul trecut scolar

Activitate:

– realizați identitatea vizuală a firmei voastre de exercițiu conform domeniului de activitate ales:

a) Alegeți **Numele** – primul pas spre crearea unui brand

b) Alegeți culorile firmei de exercițiu și realizați

i **Logo-ul** – elementul distinctiv al fiecărei firme

c) Stabiliți **Sloganul** – exprimă identitatea și însoțește logo-ul

Durata : 50 minute

Desfășurare:

Pregătire

Realizare

REGULI DE REALIZARE:

Logo-ul

• Realizare grafică : cu cât mai simplu și mai ușor de înțeles este un logo, cu atât impactul lui este mai mare; scopul lui este de a transmite instantaneu un mesaj despre firmă sau produs ;

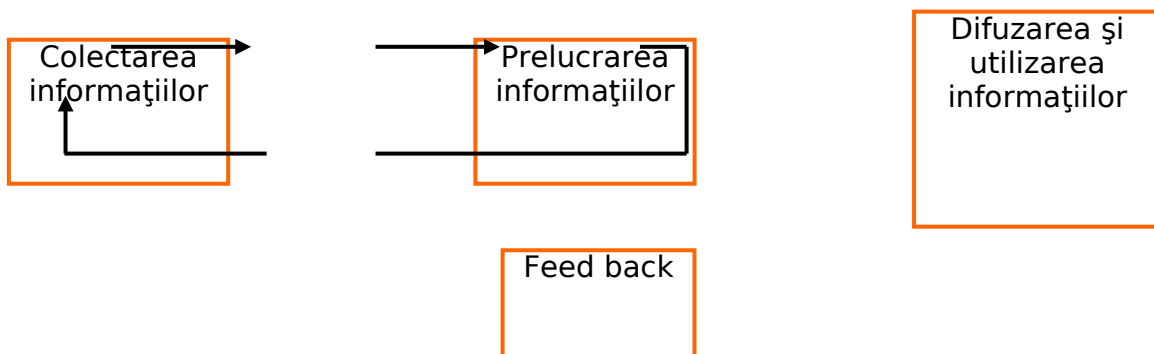
Culorile

• Alegerea culorilor (paletei de culori) este elementul esențial: culorile vii atrag atenția și stârnesc interesul oamenilor; culoarea creează identități diferite și ajută la diferențierea pe piață. Culorile apar în toate materialele realizate(banner, pliante, catalog, broșuri, fluturași, materiale publicitare, documente, etc.)

Sloganul

• Scopul unui slogan este acela de a sprijini identitatea unei firme sau al unui produs alături de logo. Trebuie să fie cât mai scurt și concis, de maxim 7 cuvinte, dar sugestiv, atrăgător.

Notă:Toate elementele de identitate vizuală a firmei de exercițiu trebuie să aibă coerență grafică, pentru a fi identificată ușor firma de exercițiu în raport cu celelalte firme de exercițiu.



Circular pentru comunicarea inaugurării unei activități

Cererea continua de.....ne-a determinat să inaugurăm o nouă activitate în acest domeniu.

Astfel, pe toată durata anului firma noastră pune la dispoziția cliențilorde calitate la prețuri avantajoase.

Fiind convinși că firma noastră vă poate fi de un real ajutor, avem plăcerea să vă informăm că avem sediul la următoarea adresă:

FE.

Str.....

România

Cu speranța că ne veți contacta cât mai curând posibil, profităm de această ocazie pentru a vă transmite salutări.

Circular pentru promovarea de produse pe o piață nouă

FE..... este o societate lider și de avangardă în Calitatea este superioară și satisface pe scară largă marea majoritate a cererii provenite din partea solicitanților pentru de acest gen. Recentul „Târg al firmelor de exercițiu „la care am participat ca expozanți, ne-a oferit posibilitate cunoașterii directe a realității pieței externe.

Așadar, evaluăm posibilitatea de a desfacenoastre înși, mai ales, urmărim inițierea unei colaborări fructuoase cu firma dumneavoastră care va fi în beneficiul ambelor părți.

Suntem într-adevăr informați de faptul că și în dumneavoastră există o cerere mare de astfel de noi. Acesta este motivul pentru care contactăm firma dumneavoastră cu care, de altfel avem deja relații foarte bune materializate la alte târguri ale firmelor de exercițiu.

Trimitem anexat prezentei, catalogul general al produselor noastre. Aceste vi le va prezenta mult mai bine decât o poate face o simplă scrisoare.

Dacă socotiți, că este în interesul dv. Inițierea unei relații de afaceri cu firma noastră de exercițiu, vă rugăm să ne aduceți la cunoștință dorința dv.de a concretiza acest fapt.

În așteptarea răspunsului dv.,vă transmitem salutări.

Circular pentru comunicarea noilor condiții de vânzare

Suntem firme de exercițiu.....având ca obiect de activitate..... Ca de obicei, actualizăm anual listele noastre de prețuri, corelându-le cu costurile actuale.

Din păcate, anul acestei revizuirii s-a prelungit mai mult decât era prevăzut, deoarece la sfârșitul lui..... a trebuit să luăm anumite hotărâri pentru a limita costurile.

După cum puteți observa, prețurile au suferit o micșorareși în unele cazuri nici măcar nu au fost modificate. Considerând că vor fi valabile pe întregul an.....(în afara cazurilor excepționale care pot apărea pe piață), credem că am luat o decizie pe care o veți aprecia. Pentru a evita neînțelegerile, anexăm listele noastre acualizate cu reducerile corespunzătoare.

Vă invităm să luați la cunoștințăde aceste prețuri;ele vor intra în vigoare de la data de.....

Mulțumindu-vă pentru colaborare, vă trimitem salutările noastre cordiale.

Anexă: liste de prețuri

Oferta ulterioara intalnirii la targ

Va multumim pentru vizitarea standului nostru la “TARGUL INTERNATIONAL AL FIRMELOR DE EXERCITIU”.Stim ca realizarea unui spot publicitar prin care sa promovam produsele dumneavoastra va intereseaza si va propunem cele mai bune preturi:

- 1.Spot publicitar animat 30 secunde-.....lei
- 2.Spot publicitar filmat 60 secunde-.....lei

Suntem incantati sa va acordam o reducere de% pentru realizarea tuturor materialelor promotionale ale firmei.

Daca doriti si alte informatii, va rugam sa ne contactati fara ezitare.

In asteptarea raspunsului dv.,va multumim pentru colaborare.

OFERTA GENERALA DE PRODUSE/ SERVICII

Suntem una dintre cele mai importante firme de exercitiu care.....

Deoarece suntem siguri ca.....pe care le..... sunt in atentiea dv si avand in vedere si intentia noastra de crestere a retelei de vanzare a produselor noastre, va propunem sa studiatii intreaga noastra gama de produse.

Pentru a va face idee despre eficienta organizatiei noastre,va trimitem anexate un catalog ilustrat complet sic ea mai recenta lista de preturi.

Dorim sa va atragem atentiea atat asupra calitatii..... noastre ,cat si asupra preturilor si conditiilor avantajoase de furnizare.

Asteptam raspunsul dv. si va transmitem salutari cordiale.

Oferta generala cu expedierea listei de preturi

In atentiea.....

Avem placerea a va trimite alaturat lista de preturi nr.....

pentru

de firma noastra de exercitiu.

In situatia in care aveti nevoie de o livrare rapida pentru.....aveti o reducere de.....% la preturile din lista.

Cu siguranta va dati seama ca intentia noastra nu este de a ne substitui furnizorilor obisnuiti,dar credem ca ar fi interesant sa stiti ca

amintite sunt disponibile imediat ,gata sa va satisfaca posibilele urgente.

Cu speranta ca va vom putea fi de folos,va transmitem salutarile noastre cele mai cordiale.

INVITATIE LA TARG

Pentru al treilea an consecutiv.....va sponsoriza reuniunea de.....in domeniul.....care va avea loc pe.....Reuniunea ofera managerilor si oamenilor de afaceri posibilitatea de a se pune la current cu:

- noile tehnologii de varf si competitivitatea lor potentiala fata de produsele existente ;
- firme noi cu tehnologie brevetata care isi prezinta produsele si strategia evaluate ulterior de catre potentialii parteneri in afaceri sau actionari ;
- schimbari strategice si competitive pe pietele europene importante ;
- segmente noi de piata.

Va puteti face rezervari la adresa noastra

Daca ati participat deja,cunoasteti importanta acestei intruniri .

Daca inca nu v-ati gandit la aceasta posibilitate, va rugam sa luati in considerare eventualitatea participarii in acest an.

Sperand ca va vom intalni la,va transmitem cordiale salutari.

Evaluare prin proiect

Proiectul - prin care se evaluează metodele de lucru, utilizarea corespunzătoare a bibliografiei, materialelor și echipamentelor, acuratețea tehnică, modul de organizare a ideilor și materialelor într-un raport

. Poate fi abordat individual sau de către un grup de elevi;

Exemplu: **Realizați un proiect cu tema**

„ **Promovarea produselor firmei de exercițiu**” având următorul conținut:

- a. crearea unui mesaj publicitar;
- b. realizarea de materiale promoționale;
- c. întocmirea unui buget promoțional necesar participării firmei la un târg al firmelor de exercițiu

exercițiu

Evaluarea va fi realizată pe baza următoarei grile:

Grila de evaluare a proiectului

1. Conținut

- Conținutul proiectului aduce informații semnificative și utile pentru tema aleasă- 10p
- Informațiile culese sunt bine organizate și interpretate - 10p
- Informațiile din întregul proiect sunt corecte și actuale - 10 pct.
- Sunt stabilite clar concluziile cercetării --10 pct.
- Proiectul este complet (cuprinde toate piesele cerute de profesor la începutul unității de învățare)-10 pct.

2.Design-20PC

- Informațiile sunt ușor de citit iar spațiul este folosit într-un mod corespunzător și efectiv- 10pct.
- Înlănțuirea informațiilor și secțiunilor prezentării sunt clare și logice-5pct.
- Prezentarea este interesantă și reușește să capteze atenția audienței- 5 pct.

3. Creativitate

- Atât proiectul cât și prezentarea conțin componente și caracteristici cu elemente de originalitate-10 pct.

4. Colaborare în cadrul echipei

- Toți membrii echipei s-au sprijinit reciproc și au participat la realizarea pieselor proiectului-5 pct.

Sarcinile în cadrul echipei au fost distribuite în mod echitabil-5 p

Studiul de caz - care constă în descrierea unui produs, a unei imagini sau a unei înregistrări electronice care se referă la o anumită tehnică de promovare;

Portofoliul - care oferă informații despre rezultatele școlare ale elevilor, activitățile extrașcolare, etc.

Rezultatele învățării/ competențele cheie dobândite se evaluează integrat în situațiile în care s-a realizat agregarea acestora în unitățile respective și separat în situațiile în care pot fi individualizate în contextul profesional.

BIBLIOGRAFIE

Sursele de informație

-Maria Popan, Contabilitate, Manual pt licee, clasa aX-a, filiera tehnologica, profilul servicii, Ed. Oscar Print, Bucuresti, 2006

-Danut Tiberius Epure, Intreprinderea, Componente economice Ed. Universitaria Craiova, 2007

- Niculescu G. – Conducerea si organizarea mediului de afaceri, Ed. Oscar Print, Bucuresti, 2007

Olivesi S. – Comunicare manageriala: Ed. Universitaria Bucuresti, 2007

Peretti A. – Tehnici de comunicare, Ed. Universitaria Craiova, 2007

Popa D. – Comunicare si publicitate, Ed. Oscar Print, Bucuresti, 2006

www.roct.ro este site-ul Departamentului ROCT - Departamentul de Coordonare al Firmelor de Exercițiu din învățământul preuniversitar din România.

www.leducat.rowww.afaceri.netwww.cnipmmr.ro

<http://www.cenittim.ro/roct><http://www.econet-see.com>www.economicsoftware.ro/yatg

www.ase.ro/bibliotecavirtuala

postari on-line ,activități și lecții pe platforma google classroom și pe whatsapp;

Motoare de cautare

www.business.com/www.accountingnet.comwww.altavistawww.google