



**Ministerul Educației al Republicii Moldova**

**Colegiul Național de Comerț al ASEM**

**Aprob:**

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM

Lidia Pleșca

2017



### **Curriculumul modular**

#### **S.03.O.020 Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale**

Specialitatea: 41620 **Comerț**

Calificarea: 332401 **Agent comercial**

Numărul de credite - 4

**Chișinău, 2017**

Curriculumul a fost elaborat în cadrul Proiectului *EuropeAid/133700/C/SER/MD/12*  
"Asistență tehnică pentru domeniul învățământ și formare profesională  
în Republica Moldova",  
implementat cu suportul financiar al Uniunii Europene



**Autor:**

**Nicolai Svetlana**, profesoară de discipline comerciale, grad didactic unu, Colegiul Național de Comerț al ASEM

**Aprobat de:**

Consiliul metodic-științific al Colegiului Național de Comerț al Academiei de Studii Economice din Moldova

Director \_\_\_\_\_

Lidia Pleșca

8 septembrie 2017  
proces-verbal nr. 5

**Recenzenți:**

1. *M. Cernavca, conf. univ., dr.*

2. *"Moldretail Group"*

**Adresa Curriculumului în Internet:**

Portalul național al învățământului profesional tehnic  
<http://www.ipt.md/ro/produse-educationale>

## Cuprinsul

1. Preliminarii.....	4
2. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională.....	5
3. Competențele profesionale specifice modulului.....	5
4. Administrarea modulului.....	6
5. Unitățile de învățare.....	6
6. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	9
7. Studiul individual ghidat de profesor.....	9
8. Lucrările practice recomandate.....	10
9. Sugestiile metodologice.....	11
10. Sugestiile de evaluare a competențelor profesionale.....	18
11. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	19
12. Resursele didactice recomandate elevilor.....	20

## I. Preliminarii

*Statutul Curriculumului.* Curriculumul modular “*Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale*” este un document normativ și obligatoriu pentru realizarea procesului de pregătire a agenților comerciali în învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, axat pe conceptul de a studia obiective, utilaje, agregate, mașini și inventar, utilizate în procesul tehnologic comercial, pentru a realiza operațiile comerciale, în conformitate cu regulile și cerințele actuale ale comerțului.

*Funcțiile Curriculumului.* Funcțiile de bază ale Curriculumului sunt:

- act normativ al procesului de predare/ învățare/ evaluare și certificare în contextul unei pedagogii axate pe competențe;
- reper pentru proiectarea didactică și desfășurarea procesului educațional din perspectiva unei pedagogii axate pe competențe;
- componentă de bază pentru elaborarea strategiei de evaluare și certificare;
- orientare a procesului educațional spre formare de competențe la elevi;
- componentă fundamentală pentru elaborarea manualelor tipărite, manualelor electronice, ghidurilor metodologice, testelor de evaluare.

*Beneficiarii Curriculumului.* Curriculumul este destinat:

- profesorilor din instituțiile de învățământ profesional tehnic postsecundar;
- autorilor de manuale și ghiduri metodologice;
- elevilor care își fac studiile la specialitatea în cauză;
- membrilor comisiilor pentru examenele de calificare;
- membrilor comisiilor de identificare, evaluare și recunoaștere a rezultatelor învățării, dobândite în contexte non-formale și informale.

*Scopul studierii acestui modul* constă în formarea și dezvoltarea competenței profesionale specifice asigurării întreprinderilor comerciale cu utilaj modern care va permite înlocuirea muncii fizice cu diverse mașini și mecanisme, automatizarea și computerizarea procesului comercial, utilizând-ule în conformitate cu cerințele de exploatare. Pregătirea trebuie pusă în centrul preocupărilor pentru a ne corespunde idealului „*fiecare persoană la locul ei de muncă să fie un specialist, ba chiar un expert în problematica de care se ocupă*”.

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

G.01.O.002 Bazele comerțului

F.01.O.009 Fundamentele merceologiei

F.02.O.010 Organizarea și tehnologia comerțului

## **II. Motivația, utilitatea modulului pentru dezvoltarea profesională**

Activitatea comercială se axează pe ideea de a satisface nevoile cumpărătorului cu ajutorul produsului și a întregului lanț de activități comerciale asociate creării, furnizării și consumului acestuia. Realizarea acestui concept este posibilă numai în corelare cu baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale și de achiziții, care trebuie să corespundă cerințelor moderne.

*Studierea acestui modul* va contribui la formarea și dezvoltarea de competențe profesionale ce corespund nivelului patru de calificare:

- cunoștințe factice, principii, procese și concepte generale din domeniul bazei tehnico-materiale a comerțului, ce cuprinde totalitatea mijloacelor fixe și utilaje comerciale necesare efectuării operațiunilor comerciale;
- abilități cognitive și practice necesare pentru selectarea mobilierului și a inventarului comercial la pregătirea, etalarea și deservirea consumatorilor, măsurarea și cântărirea produselor, calcularea și eliberarea bonului de consum, perfectarea documentației casierului – operator, crearea ”lanțului frigorific unic”, mecanizarea și automatizarea muncii, îmbunătățirea calității produselor și a condițiilor sanitaro – igienice de prelucrare a acestora, vânzarea mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului; asumarea responsabilității pentru organizarea locului de muncă, respectarea cerințelor igienice și a normelor cu privire la tehnica securității.

Competențele formate și dezvoltate în cadrul acestui modul vor fi necesare pentru studierea unităților de curs orientate spre deservirea și comercializarea mărfurilor în comerț. De asemenea, ele vor fi de un real folos în activitatea profesională a agentului comercial, în special, în activitățile cerute la locul de muncă în cadrul unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.

## **III. Competențele profesionale specifice modulului**

*În cadrul modulului vor fi formate și dezvoltate următoarele competențe profesionale specifice:*

- CS.1 Asigurarea unui design plăcut, atractiv pentru atragerea atenției clienților în luarea deciziei de cumpărare
- CS.2 Identificarea articolelor de mobilă și a inventarului comercial destinat pentru păstrarea, etalarea, demonstrarea, achitarea, prestarea unor servicii post vânzare
- CS.3 Respectarea cerințelor și regulilor de pregătire și de exploatare a cântarelor comerciale
- CS.4 Efectuarea operațiilor de măsurare și cântărire a mărfurilor
- CS.5 Descrierea regimurilor de lucru ale mașinii de casă și control cu memorie fiscală
- CS.6 Pregătirea și exploatarea mașinilor de casă și control cu memorie fiscală
- CS.7 Încasarea banilor de la cumpărători pentru produsele vândute sau serviciile prestate și eliberarea bonului de consum
- CS.8 Perfectarea documentației casierului operator

CS.9 Selectarea utilajului frigorific necesar păstrării calității produselor ușor alterabile, demonstrării și vânzării lor

CS.10 Utilizarea diverselor dispozitive și agregate de tăiere, măcinare, ambalare

CS.11 Creșterea productivității muncii și a nivelului de cultură a deservirii consumatorilor

#### IV. Administrarea modului

Codul disciplinei	Denumirea modulului	Semestrul	Numărul de ore				Modalitatea de evaluare	Numărul de credite
			Total	Contact direct		Studiul individual		
				Teorie	Practică			
S.03.O.020	Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale	III	120	40	20	60	Examen	4

#### V. Unitățile de învățare

Competențele profesionale de bază	Unitățile de conținut/Cunoștințele	Abilitățile (A)
<b>1. Mobila și inventarul comercial</b>		
UC1. Dotarea unităților de comerț cu mobilă și inventar comercial corespunzător profilului de activitate	1.1 Rolul, funcțiile și clasificarea mobilei comerciale 1.2 Cerințele față de mobila comercială și utilajul nemecanic 1.3 Rolul, funcțiile și clasificarea inventarului comercial utilizat în unitățile comerciale	A1. Argumentarea necesității mobilierului și a inventarului comercial A2. Selectarea mobilierului pentru depozit și sala comercială A3. Determinarea necesarului de inventar comercial pentru desfășurarea activității comerciale
<b>2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț</b>		
UC2. Evidența mărfurilor și realizarea proceselor tehnologice secundare și principale în unitățile de comerț prin intermediul operațiilor de măsurare și cântărire a mărfurilor	2.1 Clasificarea, cerințele față de cântarele comerciale 2.2 Dispozitivele de măsură a greutății, lungimii și volumului 2.3 Cântarele de masă cu cadran, construcția, pregătirea pentru lucru, regulile de exploatare 2.4 Cântarele electronice, particularitățile constructive, pregătirea pentru lucru. Reguli de exploatare 2.5 Cântarele mobile și	A.1 Argumentarea necesității utilajelor de cântărire și măsurare în comerț A.2 Determinarea cerințelor față de cântarele comerciale A.3 Pregătirea cântarelor de masă cu cadran pentru lucru A.4 Simularea etapelor de lucru la cântarul de masă cu cadran A.5 Monitorizarea proceselor de programare a prețurilor, cântărirea produselor, calcularea prețului de vânzare, anularea prețurilor programate la balanța electronică A.6 Respectarea regulilor de exploatare a cântarelor comerciale

Competențele profesionale de bază	Unitățile de conținut/Cunoștințele	Abilitățile (A)
	staționare, destinația, construcția, regulile de exploatare	A.7 Documentarea privind modul de lucru a cântarelor mobile și staționare în comerț
<b>3. Mașinile de casă și control</b>		
UC3. Asigurarea evidenței corecte a încasărilor bănești de la consumatori pentru produsele comercializate în numerar sau prin carduri bancare	<p>3.1 Rolul mașinilor de casă și control în evidența încasărilor bănești de la populație</p> <p>3.2 Reglementările utilizării mașinilor de casă și control în procesul decontărilor bănești cu populația</p> <p>3.3 Clasificarea, funcțiile și cerințele față de mașinile de casă și control cu memorie fiscală</p> <p>3.4 Ordinea înregistrării mașinilor de casă și control cu memorie fiscală în organele fiscale teritoriale de stat</p> <p>3.5 Construcția mașinii de casă și control cu memorie fiscală, regulile de pregătire și de exploatare</p> <p>3.6 Perfectarea documentației casierului-operator în procesul de exploatare a mașinilor de casă și control cu memorie fiscală:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Registrul mașinii de casă și control cu memorie fiscală,</li> <li>- banda de control,</li> <li>- actul privind sumele de bani restituite cumpărătorilor pentru mărfurile și bonurile de casă întoarse,</li> <li>- act de predare a banilor încasatorului</li> </ul>	<p>A.1 Argumentarea necesității mașinilor de casă și control cu memorie fiscală pentru stat, întreprindere, consumator</p> <p>A.2 Determinarea modului de înregistrare a mașinilor de casă și control în organele abilitate</p> <p>A.3 Respectarea cerințelor tehnice față mașinile de casă și control</p> <p>A.4 Respectarea regulilor de exploatare a mașinilor de casă în procesul de lucru și de deservire a consumatorilor</p> <p>A.5 Determinarea funcțiilor tastelor mașinii de casă și control</p> <p>A.6 Pregătirea pentru lucru a mașinii de casă și control</p> <p>A.7 Alegerea regimurilor de lucru</p> <p>A.8 Eliberarea bonului de consum</p> <p>A.9 Imprimarea raportului nefiscal de tip -X și raportului fiscal de tip - Z</p> <p>A.10 Predarea banilor încasatorului</p> <p>A.11 Întocmirea actului privind sumele de bani restituite cumpărătorilor pentru mărfurile și bonurile de casă întoarse</p> <p>A.12 Completarea Registrului mașinii de casă și control cu memorie fiscală</p>
<b>4. Utilajul frigorific comercial</b>		
UC4. Dotarea cu utilaj și agregate frigorifice în conformitate cu sortimentul mărfurilor, cu cantitatea produselor comercializate și regimul de păstrare	<p>4.1 Noțiunea despre frig, răcire și congelare. Esența frigului în comerț. Lanțul frigorific unic.</p> <p>4.2 Agregate și mașini frigorifice, tipurile și clasificarea lor, reguli de exploatare a utilajului</p>	<p>A.1 Argumentarea necesității frigului în comerț</p> <p>A.2 Selectarea mașinilor frigorifice necesare păstrării, etalării și comercializării mărfurilor ușor alterabile în comerț</p> <p>A.3 Respectarea regulilor de exploatare a utilajului frigorific</p>



Competențele profesionale de bază	Unitățile de conținut/Cunoștințele	Abilitățile (A)
	frigorific.	
<b>5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț</b>		
UC5. Utilizarea dispozitivelor și agregatelor de tăiere și măcinare în procesul de pregătire și vânzare a mărfurilor	5.1 Esența și clasificarea utilajului de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț 5.2 Mașini și agregate pentru tăiat și măcinat produsele în unitățile comerciale 5.3 Utilajul pentru ambalare și dozarea produselor în unitățile de comerț	A.1 Argumentarea necesității utilajului de tăiat, măcinat și ambalat mărfurile în comerț A.2 Simularea operațiilor de tăiere, măcinare și ambalare a produselor A.3 Determinarea modului de lucru a mașinii de feliat salam, afumături, cașcaval A.4 Structurarea elementelor componente ale feliatorului A.5 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de tăiat, măcinat și ambalat mărfuri și a măsurilor de securitate a muncii
<b>6. Utilajele și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale</b>		
UC6. Realizarea operațiunilor de încărcare, descărcare, manipulare cu marfă în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul	6.1 Rolul și funcțiile utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor în cadru magazinelor și depozitelor 6.2 Clasificarea utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor 6.3 Mașini și mecanisme pentru ridicarea încărcăturilor, diversificarea lor 6.4 Mașini și mecanisme pentru încărcare, descărcare, diversificarea lor 6.5 Utilaje și agregate auxiliare	A.1 Argumentarea necesității utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor în cadru magazinelor și a depozitelor A.2 Clasificarea utilajului de încărcare, descărcare și transportare a mărfurilor A.3 Simularea activităților de încărcare, descărcare și manipulare a mărfurilor în depozit, sala comercială A.4 Respectarea regulilor de exploatare a utilajelor și agregatelor de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale a și a tehnicii securității
<b>7. Automatele comerciale</b>		
UC7. Efectuarea vânzării mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului în procesul de vânzare	7.1 Esența automatelor comerciale în organizarea comerțului modern 7.2 Clasificarea, construcția automatelor comerciale 7.3 Cerințele tehnice și regulile de exploatare a automatelor comerciale	A.1 Argumentarea necesității automatelor comerciale în organizarea comerțului modern A.2 Determinarea elementelor componente ale automatului comercial A.3 Respectarea regulilor de exploatare a automatelor comerciale



## VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unitățile de învățare

Nr. crt.	Unitățile de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
1.	Mobila și inventarul comercial	20	6	4	10
2.	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	20	8	4	8
3.	Mașinile de casă și control	26	8	8	10
4.	Utilajul frigorific comercial	16	6	2	8
5.	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	14	4	2	8
6.	Utilajele și agregatele de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	14	4	-	8
7.	Automatele comerciale	12	4	-	8
	<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>60</b>

## VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
<b>1. Mobila și inventarul comercial</b>			
1.1. Selectarea mobilierului, utilajului nemecanic și a inventarului comercial din cadrul unui magazin alimentar sau nealimentar	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 1
<b>2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț</b>			
1.1. Selectarea cântarelor cu posibilitatea imprimării etichetei de preț din incinta unei întreprinderi comerciale	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 2
1.2. Examinarea conținutului indicatorului de preț	Aplicație practică	Prezentarea studiului	Săptămâna 3
<b>3. Mașinile de casă și control</b>			
3.1. Examinarea conținutului bonului de consum pentru fiecare cumpărătură efectuată în cadrul unei unități comerciale	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 4
3.2. Completarea documentației casierului - operator	Informarea documentară	Prezentarea documentelor	Săptămâna 5
<b>4. Utilajul frigorific comercial</b>			
4.1. Determinarea principiului de funcționare a mașinii frigorifice cu compresor	Referatul	Prezentarea referatului	Săptămâna 6
4.2. Selectarea agregatelor și mașinilor frigorifice	PPT	Demonstrarea PPT	Săptămâna 7

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
<b>5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț</b>			
5.1. Selectarea utilajelor și a agregatelor de tăiat, măcinat și ambalat mărfuri, produse alimentare utilizate în comerț cu amănuntul	Portofoliul	Prezentarea portofoliului	Săptămâna 8
<b>6. Utilajul și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale</b>			
6.1. Selectarea agregate pentru ridicarea mărfurilor la înălțime	Referatul	Prezentarea referatului	Săptămâna 9
6.2. Selectarea agregatelor pentru transportarea mărfurilor în unitățile de comerț	Portofoliul	Prezentarea portofoliului	Săptămâna 10
6.3. Selectarea agregatelor pentru încărcarea – descărcarea mărfurilor în comerț	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 11
<b>7. Automatele comerciale</b>			
7.1. Ilustrarea constructivă și a principului de funcționare a automatelor comerciale	Portofoliul	Prezentarea schemei	Săptămâna 12

### VIII. Lucrările practice recomandate

Nr. d/o	Unitățile de învățare	Lista lucrărilor practice	Ore
1.	Mobila și inventarul comercial	1. Dotarea unității comerciale cu mobila pentru recepționarea, păstrarea și pregătirea mărfurilor pentru vânzare și selectarea mobilei ambalaj	2
		2. Dotarea unității comerciale cu inventarul comercial după destinația sa funcțională: despachetarea, verificarea calității, pregătirea mărfurilor pentru vânzare, vânzarea și deservirea consumatorilor, etalarea, reclamarea și selectarea mărfurilor de către cumpărători etc.	2
2.	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	Memorarea prețurilor, anularea prețurilor din memoria balanței, cântărirea produselor, determinarea valorii sumare a cumpărăturilor și anularea din memoria balanței a prețurilor	4
3.	Mașinile de casă și control	1. Utilizarea mașinii de casă și control cu memorie fiscală pentru efectuarea operațiunilor de încasare și eliberare a bonului de consum, imprimarea raportului periodic de tip X și aceluși financiar de tip Z	6
		2. Perfectarea documentației casierului – operator și completarea Registrului mașinii de casă și control cu memorie fiscală	2
4.	Utilajul frigorific comercial	Dotarea unității comerciale cu utilaj frigorific destinat depozitării, păstrării, demonstrării și comercializării mărfurilor	2
5.	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	Dotarea unității comerciale cu mașini de tăiat, măcinat și tocat produse alimentare	2
	<b>În total</b>		<b>20</b>

## IX. Sugestiile metodologice

**Specificul demersului educațional.** Pentru desfășurarea activității de comerț în condițiile moderne, firmele comerciale trebuie să asigure un grad sporit de competitivitate, care presupune, și dotarea unităților de comerț cu utilaj comercial corespunzător profilului, care ar asigura realizarea proceselor și procedeele comerciale în conformitate cu cerințele actuale referitor la organizarea deservirii clienților în mod operativ și calitativ. Organizarea rațională a procesului de servire a consumatorilor în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul depinde în mare măsură și de utilajul cu care sunt dotate aceste unități comerciale.

**1. Abordarea modulară** a unității de curs „Baza tehnico-materială a întreprinderii comerciale” oferă posibilitatea parcurgerii treptate a conținuturilor ocupaționale, de la simplu la complex, în vederea obținerii unei calificări comerciale la finele fiecărei etape de instruire. Formarea pe module asigură mobilitate și sporește șansele de avansare profesională pe piața muncii. Caracterul modular a unității de curs „Baza tehnico-materială a întreprinderii comerciale” asigură receptivitate la schimbările de pe piața muncii și flexibilitate în structurarea ofertelor de instruire pentru diverse categorii de beneficiari.

În comerț progresul tehnico-științific include factorii care asigură sporirea productivității muncii, sporirea capacității de deservire a consumatorilor, sporirea circulației mărfurilor, sporirea veniturilor și îmbunătățirea condițiilor de muncă.

Elaborarea curriculumului modular a unității de curs „Baza tehnico-materială a întreprinderii comerciale” permite predarea eșalonată a conținuturilor, prin urmărirea predării anumitor teme.

Predarea elementelor de conținut va fi axată pe rezolvarea unor sarcini concrete legate de următoarele activități comerciale:

- mecanizarea și automatizarea operațiunilor comerciale care necesită un volum mare de muncă: transportarea, încărcarea, descărcarea, cântărirea, pregătirea prealabilă a mărfurilor către vânzare;
- implementarea tehnologiilor moderne de deservire a cumpărătorilor;
- automatizarea evidenței contabile în cadrul întreprinderii comerciale;
- automatizarea operațiunilor de casă și control, trecerea la sistemul de achitare prin carduri bancare, prin virament;
- industrializarea transportării mărfurilor utilizând sistemul de paletizare;
- automatizarea procesului de vânzare a mărfurilor.

Elevul va dobândi cunoștințe, pornind de la necesitatea realizării unei sarcini concrete. Se vor îmbina judicios cunoștințelor teoretice cu cele practice. Deoarece nivelul de calificare îi solicită absolventului competențe concrete, un rol aparte au abilitățile, iar exersarea în ateliere de lucru rămâne modalitatea cea mai eficientă de învățare. În cadrul abordării modulare se creează condiții prielnice de axare a procesului de formare profesională pe cel ce învață.

2. *Orientarea spre finalități de învățare* orientează procesul didactic de instruire către rezultate scontate, ce reflectă ceea ce se așteaptă de la un elev să cunoască, să înțeleagă și să fie capabil să execute la finalizarea programului de pregătire profesională.

3. *Integrarea teoriei cu practica* orientează profesorii să-i pună pe elevi în situația de a utiliza cunoștințele teoretice dobândite în realizarea unor sarcini de învățare cu caracter aplicativ în timpul lecțiilor, în efectuarea unor teme pentru acasă sau în realizarea unor activități practice de cântărire, achitare, deservire a consumatorilor, asigurând dobândirea competențelor profesionale specifice specialității.

4. *Centrarea pe cerințele pieței muncii* are ca scop racordarea ofertei instituției de învățământ atât la necesitățile și așteptările angajatorilor, cât și la specificul noilor tehnologii comerciale, ce contribuie la integrarea eficientă a absolvenților în câmpul muncii și la creșterea numărului de agenți comerciali calificați în domeniul comerțului.

5. *Centrarea pe elev*, se referă la adoptarea unui demers de învățare activă prin realizarea unor activități individuale sau în grup, în care elevul acționează independent, ia decizii și își asumă responsabilitate pentru propriile acțiuni.

6. *Perspectiva integrării profesionale* presupune utilizarea în calitate de metode de instruire a studiilor de caz, proiectelor, lucrărilor practice, și, în special, îndeplinirea unor sarcini concrete de lucru. Accentul se va pune pe stimularea gândirii critice, pe dinamizarea procesului de învățare, pe formarea de competențe profesionale specifice agentului comercial, ce vor asigura absolvenților șanse sporite de angajare în câmpul muncii și oportunități de realizare profesională.

**Orientarea strategiilor didactice spre formarea de competențe necesare elevului.** În procesul de instruire orientat spre formarea competențelor profesionale la unitatea de curs, „Baza tehnico-materială a întreprinderii comerciale”, vor fi aplicate metodele de predare-învățare ce asigură dezvoltarea și consolidarea celor trei componente ale competențelor: cunoștințe, abilități și atitudini.

Componenta **cunoștințe** reprezintă înțelegerea teoretică sau practică a unor cunoștințe din domeniul comerțului pentru a face față cerințelor unui loc de muncă, care să-l ajute pe viitorul specialist la angajarea în câmpul muncii.

Componenta **abilități** va dezvolta capacități de exersare pentru a îndeplini sarcini specifice locului de muncă în cadrul unei unități comerciale. Capacitatea de a comunica și comercializa poate fi o abilitate atâta timp cât reușește un agent comercial să își conducă echipa sau să convingă clienții să cumpere un produs. În acest caz, cele mai recomandate strategii au un caracter aplicativ și formează la elevi **abilități acțional - practice**.

Componenta **atitudini** orientează elevii spre succes, deschidere spre a învăța, cooperare, responsabilitate, leadership, orientare spre munca în echipă. În acest scop, se vor aplica strategii care

formează la elevi valori și atitudini personale: studiul de caz, interviul, jocul de rol, dezbaterile, asaltul de idei etc.

**Strategiile, metodele și tehnicile** utilizate în procesul de formare a competențelor se vor realiza în cadrul unor forme de organizare a acțiunii didactice, cum ar fi: *activități frontale, activități în grup și activități individuale*.

Aceste forme de activitate prezintă anumite valențe formative: activitatea în grup contribuie la formarea competenței de comunicare, dezvoltând și abilități de parteneriat, de cooperare, colaborare, luare de decizii etc., iar activitatea individuală dezvoltă abilități de acțiune independentă, autoinstruire, responsabilitate etc.

**Utilizarea pe scară largă a metodelor activ-interactive de instruire** va forma competențe necesare aplicării mai multor metode, procedee, acțiuni și operații, care se structurează, în funcție de o serie de factori, într-un grup de activități. Procesul didactic se va baza pe activitățile de învățare/predare cu un caracter activ, interactiv și centrat pe elev, cu pondere sporită a activităților de învățare și nu a celor de predare, pe activitățile practice și mai puțin pe cele teoretice, pe activitățile care asigură formarea și dezvoltarea abilităților sociale.

În scopul învățării centrate pe elev, cadrele didactice vor adapta strategiile de predare la stilurile de învățare ale elevilor (auditiv, vizual, practic) și vor diferenția sarcinile și timpul alocat efectuării lor prin:

- individualizarea și creșterea treptată a nivelului de complexitate a sarcinilor propuse fiecărui elev în funcție de progresul acestuia;
- stabilirea unor sarcini deschise, pe care elevii să le abordeze la niveluri diferite de complexitate;
- diferențierea sarcinilor în funcție de abilități, pentru indivizi sau pentru grupuri diferite;
- prezentarea sarcinilor în mai multe moduri (explicație orală, text scris, conversație, grafic);
- utilizarea unor metode active-interactive (învățare prin descoperire, învățare problematizată, învățare prin cooperare, joc de rol, simulare).

### **Produsele recomandate pentru măsurarea competențelor cognitive**

<b>Nr. d/o</b>	<b>Unitățile de învățare</b>	<b>Produsele recomandate pentru măsurarea competențelor</b>
1	Mobila și inventarul comercial	Harta noțională, brainstorming-ul, investigarea, harta conceptuală, problematizarea, studiul de caz, lucrarea practică, simularea, jocul didactic, creativitatea
2	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	Harta noțională, argumentarea orală, referat, investigația, harta conceptuală, brainstorming-ul, lucrare practică, simularea, jocul didactic, demonstrarea cu ajutorul mijloacelor tehnice, exersarea
3	Mașinile de casă și control	Problematizarea, studiul de caz, informarea documentară, argumentarea orală, exercițiul, lucrare practică, simularea,

		jocul didactic, demonstrarea cu ajutorul mijloacelor tehnice, exersarea
4	Utilajul frigorific comercial	Expunerea, proiectul, referat, investigația, studiul de caz, lucrare practică, simularea, jocul didactic
5	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	Expunerea, harta noțională, argumentare orală, investigarea, studiul de caz, cercetarea, lucrarea practică, simularea
6	Utilajul și agregatele de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	Expunerea, brainstorming-ul, interviul de grup, proiectul, studiul de caz, cercetarea, harta conceptuală, simularea, investigarea, jocul didactic, lucrarea practică
7	Automatele comerciale	Expunerea, demonstrarea, argumentarea scrisă, investigarea, studiul de caz, cercetarea, proiectul, simularea, scheme, jocul didactic

### Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive

Nr. d/o	Produsele pentru măsurarea competențelor	Criteriile de evaluare a produselor
1.	Harta noțională	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Punerea în evidență a subiectului general</li> <li>• Elaborarea corectă a tabelii (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului</li> <li>• Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat</li> <li>• Corectitudinea logică a formulărilor</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus</li> </ul>
2.	Demonstrarea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea ipotezei</li> <li>• Corectitudinea concluziei</li> <li>• Corectitudinea metodei de demonstrație</li> <li>• Originalitatea metodei de demonstrație</li> <li>• Corectitudinea raționamentelor</li> <li>• Calitatea prezentării textuale și grafice</li> </ul>
3.	Problematizarea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Înțelegerea problemei</li> <li>• Documentarea în vederea identificării informațiilor necesare în rezolvarea problemei</li> <li>• Formularea și testarea ipotezelor</li> <li>• Stabilirea strategiei rezolutive</li> <li>• Prezentarea și interpretarea rezultatelor</li> </ul>
4.	Argumentarea orală	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea formulărilor temei</li> <li>• Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere</li> <li>• Produse pentru măsurarea competenței</li> <li>• Criterii de evaluare a produselor cu tezele puse în discuție</li> <li>• Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție</li> <li>• Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare</li> <li>• Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.)</li> </ul>
5.	Proiectul	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Validitatea proiectului - gradul în care acesta acoperă unitar și</li> </ul>

		<p>coerent, logic si argumentat tema propusa</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Elaborarea si structura proiectului - acuratețea, rigoarea si coerenta demersului științific, logica si argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor</li> <li>• Calitatea materialului folosit in realizarea proiectului, bogăția si varietatea surselor de informare, relevanta si actualitatea acestora, semnificația datelor colectate s.a.</li> <li>• Creativitatea - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul in abordarea temei sau in soluționarea problemei</li> </ul>
6.	Referatul	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corespunderea referatului temei</li> <li>• Profunzimea și completitudinea dezvoltării temei</li> <li>• Adecvarea la conținutul surselor primare</li> <li>• Coerența și logica expunerii</li> <li>• Utilizarea dovezilor din sursele consultate</li> <li>• Gradul de originalitate și de noutate</li> <li>• Nivelul de erudiție</li> <li>• Modul de structurare a lucrării</li> <li>• Justificarea ipotezei legate de tema referatului</li> <li>• Analiza in detaliu a fiecărei surse de documentare</li> </ul>
7.	Rezumatul oral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expune tematica lucrării în cauză</li> <li>• Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării supuse rezumării</li> <li>• Expunerea orală este concisă și structurată logic</li> <li>• Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză</li> <li>• Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/3 din textul inițial</li> </ul>
8.	Rezumatul scris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expune tematica lucrării în cauză</li> <li>• Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării supuse rezumării</li> <li>• Textul rezumatului este concis și structurat logic</li> <li>• Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză</li> <li>• Fidelitatea: înțelegerea esențialului și reproducerea lui, nu trebuie să existe contrasens</li> <li>• Coerența: rezumatul are o unitate și un sens evidente, lizibile pentru cei care nu cunosc textul sursă</li> <li>• Progresia logică: înlănțuirea ideilor, prezentarea argumentelor sunt clare și evidente</li> <li>• Angajamentul autorului, aptitudine critică corect evaluată și transpusă</li> <li>• Respectarea modalităților de enunțare a textului sursă: rezumatul este o oglindă micșorată dar fidelă textului sursă.</li> <li>• Muncă pertinentă de reformulare: rezumatul nu este un colaj de citate</li> <li>• Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/4 din textul inițial</li> <li>• Stăpânirea normelor sintactice la nivel de prezentare logică a</li> </ul>



		<p>ideilor, frazelor, paragrafelor textului</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Text formatat citeț, lizibil; plasarea clară în pagină</li> </ul>
9.	Studiul de caz	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</li> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> <li>• Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză</li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</li> <li>• Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea</li> <li>• Logica sumarului</li> <li>• Referința la programe</li> <li>• Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate</li> <li>• Noutatea și valoarea științifică a informației</li> <li>• Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor</li> <li>• Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului</li> <li>• Originalitatea studiului, a formulării și a realizării</li> <li>• Personalizarea (să nu fie lucruri copiate)</li> <li>• Aprecierea critică, judecată personală a elevului</li> <li>• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus</li> <li>• Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora</li> <li>• Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat</li> <li>• Corectitudinea lingvistică a formulărilor</li> <li>• Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz</li> </ul>
10.	Investigarea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definirea și înțelegerea problemei investigate</li> <li>• Folosirea diverselor procedee pentru obținerea datelor necesare</li> <li>• Colectarea și organizarea datelor obținute</li> <li>• Formularea și verificarea ipotezei cu privire la problema luată în studiu</li> <li>• Alegerea și descrierea metodelor folosite pentru investigație</li> <li>• Prezentarea metodelor de cercetare/laborator în ordinea în care au fost utilizate</li> <li>• Comentariul comparativ al surselor de documentare</li> <li>• Descrierea observațiilor</li> <li>• Interpretarea personală a rezultatelor cercetării</li> <li>• Realizarea de desene, grafice, diagrame, tabele</li> <li>• Selectarea și oportunitatea surselor bibliografice</li> <li>• Rezumarea celor constatate într-o concluzie exprimată succint și raportată la ipoteza inițială</li> <li>• Modul de prezentare</li> </ul>
11.	Brainstorming-ul	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definirea problemei</li> <li>• Investigarea definiției - problemă</li> <li>• Definirea scopului ca soluție a problemei</li> <li>• Identificarea resurselor și limitelor (constrângerilor)</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificarea strategiilor care sunt similare sau au legătură unele cu altele</li> <li>• Rezumarea deciziilor de grup</li> </ul>
12.	Creativitatea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persoanele creative tind să fie independente, nonconformiste în gândire și acțiune, sunt relativ neinfluențate de alții</li> <li>• Capacitatea de a observa ceea ce este neobișnuit și diferit, de a vedea potențiale nerealizate în situații date, de a observa asemănări și analogii în experiențe diferite</li> <li>• Aptitudinea de a lăsa la o parte sistemele ferm structurate și stabilite</li> <li>• Dizolvarea sintezelor existente și de a utiliza elementele și concepțiile în afara contextelor inițiale, pentru a crea noi combinații, noi sisteme de relații</li> <li>• Prezentarea originalității în gândire și idei, vederea lucrurilor în modalități noi</li> <li>• Persoanele creative sunt curioase, entuziaste, optimiste</li> </ul>
13.	Simularea didactică	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experimentarea prin observarea comportamentului „unui model” la modificările unor parametri</li> <li>• Rezultatele simulării pot fi comparate cu cele ale modelului real</li> <li>• Reproducerea realității, printr-o modelare a comportamentului sistemului, aparatului, echipamentului care urmează a fi cercetat</li> <li>• Dezvoltarea gândirii creatoare și inovatoare, spiritului competitiv, moralei și a motivației</li> <li>• Dezvoltarea sentimentului responsabilității</li> <li>• Întărirea cunoștințelor și competențelor proprii</li> <li>• Creșterea gradului de înțelegere a subiectului de cercetare</li> <li>• Creșterea gradului de încredere în forțele proprii</li> <li>• Creșterea competențelor de comunicare și de operare cu termeni specifici disciplinei de studiu și specializării</li> <li>• Dezvoltarea personalității</li> </ul>
14.	Lucrarea practică	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ansamblu de acțiuni cu caracter practic și aplicativ, conștient și sistematic executate de elevi în scopul adâncirii înțelegerii și consolidării cunoștințelor dobândite, verificării și corectării lor, precum și al însușirii unor priceperi și deprinderi practice, aplicative, al cultivării dragostei pentru munca.</li> </ul>
15.	Demonstrarea cu ajutorul mijloacelor tehnice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demonstrarea practică cu ajutorul mijloacelor tehnice</li> <li>• Participarea activă a elevilor folosind tehnica prezentării pe secvențe asociată cu explicații practice sau conversații</li> <li>• Elaborarea și folosirea algoritmilor și a descripțiilor algoritmice în scopul transmiterii cunoștințelor, formării deprinderilor, calităților și însușirii rolurilor în timp scurt și cu eficiență ridicată.</li> </ul>
16.	Exersarea	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Executarea în mod repetat și conștient, a unei acțiuni în vederea automatizării ei</li> <li>• Anunțarea acțiunii care urmează să se transforme în deprindere și a inversei acesteia</li> </ul>

## **X. Sugestiile de evaluare a competențelor profesionale**

Într-o piață concurențială a muncii, instituția de învățământ are obligația să-l ajute pe fiecare dintre elevii săi să-și formeze o imagine corectă despre sine și să-și stabilească scopuri în viață (în carieră, îndeosebi) în raport cu posibilitățile lui reale. În aceste condiții, evaluarea se face pe parcursul activităților de predare/învățare pentru a cunoaște care este stadiul formării profesionale și la ce nivel se situează ea, în raport cu obiectivele proiectate și cu așteptările.

Axarea procesului de învățare/predare/evaluare pe competențe presupune efectuarea evaluării pe parcursul întregului proces de instruire structurată în trei tipuri de evaluări: **inițială**, **formativă** și **sumativă**.

Activitățile de evaluare la unitatea de curs "Baza tehnico - materială a întreprinderii comerciale" vor fi orientate spre motivarea elevilor și obținerea unui feedback continuu, fapt ce va permite corectarea operativă a procesului de învățare, stimularea autoevaluării și a evaluării reciproce, evidențierea succeselor, implementarea evaluării selective sau individuale.

**Evaluarea inițială** va fi realizată la începutul unui program de instruire (an școlar, semestru, unitate de învățare), prin intermediul probelor orale (dialogul), elevii având posibilitatea să-și argumenteze răspunsul. Evaluarea inițială destinată identificării capacităților de învățare ale elevilor, nivelului de pregătire al acestora, motivația pentru învățare, nivelul la care s-au format deprinderile de muncă intelectuală și gradul de dezvoltare al acestora, vocabularul comercial format, disponibilitățile de comunicare și relaționare etc.

**Evaluare formativă** va fi realizată pe tot parcursul semestrului, asigurând o periodicitate eficientă procesului de formare profesională, destinată identificării punctelor tari și slabe ale instruirii, determinând o analiză suficient de obiectivă a mecanismelor și cauzelor eșecului sau succesului școlar, prin intermediul testelor, studiului de caz, referatelor, lucrărilor practice și realizării de proiecte din domeniul activității comerciale.

**Evaluarea sumativă sau finală** va fi realizată la sfârșitul perioadei de instruire (semestru, an academic). Principalul scop al oricărei evaluări sumative este evidențierea efectelor, eficienței, rezultatelor globale ale învățării. Acest tip de evaluare evidențiază nivelul și calitatea pregătirii elevilor prin raportare la finalitățile stabilite pentru formarea profesională. Forma de evaluare conform planului de învățământ la unitatea de curs "Baza tehnico - materială a întreprinderii comerciale" 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.

**Probele de evaluare a competențelor**, în baza situațiilor de problemă de la viitoarele locuri de muncă:

- selectarea mobilierului și a inventarului comercial la pregătirea, etalarea și deservirea consumatorilor,
- construcția și principul de funcționare a utilajului comercial,
- pregătirea utilajului comercial pentru lucru,
- măsurarea și cântărirea produselor,
- calcularea și eliberarea bonului de consum,
- perfectarea documentației casierului – operator,
- selectarea utilajului frigorific necesar depozitării, etalării și comercializării mărfurilor ușor alterabile
- mecanizarea și automatizarea muncii,
- îmbunătățirea calității produselor și a condițiilor sanitaro – igienice la prelucrarea felierii, măcinarea și ambalarea produselor,
- vânzarea mărfurilor fără participarea directă a vânzătorului,
- organizarea locului de muncă, respectarea cerințelor igienice și a normelor cu privire la tehnica securității.

În calitate de **produse pentru măsurarea competențelor** se vor folosi, după caz:

- acte normative ce reglementează cerințele tehnice și de exploatare a utilajului comercial,
- pașaportul tehnic și de exploatare a utilajelor comerciale,
- documentația normativ tehnică conform specificațiilor propuse,
- mobila comercială: vitrină, raft, tezghea - dulap, tezghea - casă etc.,
- inventar comercial conform specificațiilor propuse,
- mașini de casă și control conform specificațiilor propuse,
- cântare comerciale conform specificațiilor propuse,
- utilajul frigorific conform specificațiilor propuse,
- mașini și mecanisme de tăiere, filiere, ambalare conform specificațiilor propuse,
- utilajul de ridicare, transportare, manipulare cu marfa conform specificațiilor propuse,
- automatele comerciale conform specificațiilor propuse

**Criteriile de evaluare a produselor** pentru măsurarea competențelor vor include:

- corespunderea specificațiilor tehnice,
- productivitatea muncii,
- respectarea cerințelor ergonomice,
- respectarea cerințelor de securitate la locul de muncă,
- claritate în întocmirea documentelor,

- corectitudinea interacțiunii cu colegii și superiorii,
- corectitudinea interacțiunii cu consumatorii

## **XI. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii**

**Cerințele față de sălile de curs:** Tablă sau proiector multimedia.

**Cerințele față de atelierul de lucru:** Câte un loc pentru fiecare elev, dotat cu:

- mobilier comercial,
- inventar comercial,
- mostre de produse alimentare și nealimentare,
- cântare comerciale: de masă și mobil,
- dispozitive de măsură a greutatei, volumului și a lungimii,
- mașini de casă și control cu memorie fiscală,
- mașini și mecanisme de tăiat, măcinat, ambalat produsele.

## **XII. Resursele didactice recomandate elevilor**

<b>Nr. crt.</b>	<b>Denumirea resurselor</b>	<b>Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa</b>	<b>Numărul de exemplare disponibile</b>
1.	Feodosie Pitușcan , Alexandru Scutaru "Baza material tehnică a întreprinderilor comerciale", - Chișinău: ed. UCCM, 2008.	Biblioteca CNC al ASEM ASEM, CCM	1 manual - 1 elev
2.	Feodosie Pitușcan, Alexandru Scutaru "Organizarea și tehnica comerțului" – Chișinău: ed. UCCM, 2015	Biblioteca CNC al ASEM ASEM, CCM	1 manual - 1 elev
3.	Mirela Octavia " Tehnologii comerciale" – București: ed. Expert , 2002	Biblioteca CNC al ASEM, ASEM, CCM	1 manual - 1 elev
4.	Legea Republicii Moldova "Cu privire la metrologie" Nr.647 – XII de la 17 noiembrie 1995. Monitorul Oficial nr. 13, 1996	Biblioteca CNC În cabinet de specialitate	pe fiecare bancă
5.	Regulamentul "cu privire la cerințele tehnice către mașinile de casă și control", Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca CNC În cabinet de specialitate	pe fiecare bancă
6.	Regulamentul "Cu privire la înregistrarea și controlul utilizării mașinilor de casă și control", Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca CNC In cabinet de specialitate	pe fiecare bancă
7.	Regulamentul "Cu privire la exploatarea mașinilor de casă și control cu memorie fiscală, Monitorul Oficial nr. 109-110, 1998	Biblioteca CNC In cabinet de specialitate	pe fiecare bancă