



Ministerul Educației al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprob:

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM


Lidia Pleșca
 2017

Curriculumul disciplinar

F.07.O.018 Comerț internațional

Specialitatea: 41620 Comerț

Calificarea: 332401 Agent comercial

Numărul de credite - 3

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



Autori:

Sitnicenco Viorica, profesoară de discipline comerciale, grad didactic superior, Colegiul Cooperatist

Sadovici Oxana, profesoară de discipline comerciale, grad didactic doi, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Antoci Ana, profesoară de discipline comerciale, grad didactic doi, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprobat:

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

Director

Lidia Pleșca
Lidia Pleșca
2017,
procedural

Recenzenți:

1. *M. Cernavoe, conf. dr.*
2. *Moldretail Group*

Adresa Curriculumului în Internet:

Portalul național al învățământului profesional tehnic

<http://www.ipt.md/ro/produse-educationale>

Cuprinsul:

I.	Preliminarii.....	4
II.	Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională.....	5
III.	Competențe profesionale specifice disciplinei.....	6
IV.	Administrarea modulului.....	6
V.	Unitățile de învățare.....	7
VI.	Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare.....	10
VII.	Studiul individual ghidat de profesor.....	11
VIII.	Lucrările practice recomandate.....	13
IX.	Sugestii metodologice.....	15
X.	Sugestii de evaluare a competențelor profesionale.....	17
XI.	Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studiu.....	20
XII.	Resursele didactice recomandate elevilor.....	21

I. Preliminarii

În condițiile aplicării prevederilor Codului Educației al Republicii Moldova, cât și a Planului-cadru aprobat de Ministerul Educației al R.Moldova, Curriculum unității de curs „Comerț internațional”, proiectează dimensiunile și statutul acestuia în raport cu oferta educațională a instituțiilor de învățământ profesional-tehnic postsecundar.

Unitatea de curs „Comerț internațional” prevede studierea activităților comerciale legate de importul-exportul mărfurilor.

Conceptele de bază ale disciplinei sunt importul și exportul ca niște componente-cheie ale comerțului internațional. În comerțul internațional o importanță deosebită o are aplicarea cunoștințelor teoretice, care reprezintă o viziune complexă a raționalizării activității comerciale prin intermediul optimizării proceselor legate de aceste activități.

Activitatea de export/import a sporit considerabil în complexitate și în importanță. Profiturile, dar și riscurile însemnate ale acestei activități, reclamă prezența unor profesioniști cu un înalt grad de pregătire teoretică și practică. Politica comercială se definește prin ansamblul de norme legislative referitoare la reglementarea raporturilor comerciale ale unui stat cu străinătatea, precum și cele referitoare la reglementarea comportamentului persoanelor autorizate ale statului respectiv, în relațiile lor comerciale internaționale. Normele legislative ale statului pentru reglementarea relațiilor internaționale sunt alcătuite în principal din norme fiscale, vamale și administrative. La baza acestora trebuie să stea normele de etică comercială.

Studierea unității de curs „Comerț internațional” contribuie la formarea la elevi a competențelor și aptitudinilor pentru a realiza activitățile comerciale legate de relațiile internaționale. Pentru formarea competențelor specifice unității de curs în cauză, elevul trebuie să cunoască bazele comerțului, fundamentele merceologiei, logistica.

Unitatea de curs se constituie ca o disciplină fundamentală, destinată elevilor anului IV, specialitatea „Comerț”, profilul real, beneficiind de 60 de ore contact direct și 30 ore de studiu individual, în semestrul VII, cu un număr de 3 credite obținute ca finalitate. Pentru accentuarea caracterului practic – aplicativ al disciplinei „Comerț internațional” se va face apel la:

- experiența de viață a elevilor;

- exemple din economia reală a Republicii Moldova, accentuând domeniul de pregătire a elevilor - cel de agent comercial;
- analiza unor fapte, procese economice de interes general-economic și, îndeosebi a modalităților de organizare și realizare a activității comerciale.

II. Motivația, utilitatea disciplinei pentru dezvoltarea profesională

Unitatea de curs „Comeț internațional” are un rol important în formarea specialistului în domeniul comerțului. Activitatea în domeniul comerțului internațional e multilaterală. Ea include dirijarea fluxului de intrare și ieșire a mărfurilor într-o țară și toate tehnicile și procedurile din toate domeniile activității

Comerțul internațional este primul flux al circuitului mondial și el cuprinde mișcarea bunurilor și serviciilor dintr-o țară în alta, prin trecerea frontierelor vamale ale țării respective. Comerțul internațional are două componente: export și import. Exportul exprimă ieșirea de pe teritoriul vamal al unei țări a mărfurilor și serviciilor. Exportul implică încasări valutare pentru țara exportatoare. Importul se referă la intrarea pe teritoriul vamal al unei țări a bunurilor și serviciilor din alte țări și el implică un efort valutar din partea țării importatoare.

Specialiștii din domeniu trebuie să cunoască și să înțeleagă toate procesele comerțului internațional, precum și cerințele față de aceste procese. Ei trebuie să posede deprinderea de a coordona cu activitățile ce reglementează comerțul internațional, trebuie să interpreteze corect problemele comerciale și de antreprenoriat în întregime, trebuie să țină cont că deciziile adoptate, ce pot influența relațiile comerciale în ansamblu. Însușind acest curs, elevii vor obține cunoștințe reale, care le va ajuta să participe independent la desfășurarea activităților de comerț cu comercianți din străinătate.

Fiind enumerate la rîndul lor, totalitatea abilităților și competențelor profesionale obținute în urma studierii unității de curs „Comeț internațional”, vor servi drept suport pentru formarea profesională a elevilor la următoarele unități de curs, după cum urmează:

- G.01.O.002 Bazele comerțului;
- F.02.O.010 Fundamentele merceologiei;
- S.04.O.022 Logistica comercială.

III. Competențele profesionale specifice disciplinei

Competența profesională din descrierea calificării: Capacitatea de efectuare a studiului de piață în scopul asigurării adaptabilității la cerințele pieții. Competențele profesionale constituie un rezultat cumulativ al autodeterminării reflexive a omului și al interacțiunii sale cu profesia.

Competențe profesionale specifice disciplinei:

CS1. Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor, metodelor și tehnicilor de comercializare, tranzacții comerciale, de plăți și investiții pe piețele internaționale.

CS2. Identificarea instituțiilor și organizațiilor moldovenești și a celor internaționale în gestionarea și promovarea relațiilor internaționale.

CS3. Identificarea etapelor de realizare a unei cercetări de piață.

CS4. Stabilirea rolului valutei în decontările plăților internaționale.

CS5. Analiza atribuțiilor expeditorului internațional.

CS6. Argumentarea necesității convențiilor interstatuale în reglementarea relațiilor comerciale.

CS7. Prezentarea caracteristicilor specifice Uniunii Europene.

CS8. Sesizarea căilor de atenuare a riscului în activitățile comerciale.

CS9. Identificarea procedurii de încheiere a contractului.

CS10. Specificarea rolului negociatorului în procesul de negociere comercială internațională și atenuării riscurilor ce pot interveni.

IV. Administrarea disciplinei

Codul disciplinei	Denumirea disciplinei	Semestrul	Numărul de ore				Modalitatea de evaluare	Nr credite
			Total	Contact direct		Studiul individual		
				Teorie	Practică			
F.07.O.018	Comerț internațional	VII	90	40	20	30	Examen	3

V. Unitățile de învățare

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
1.Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale.	
UC1. Descrierea atribuțiilor organizațiilor de naționale și internaționale și a intermediarilor ce susțin comerțul exterior	1.1. Noțiuni generale și introductive în definirea conceptelor 1.2. Managementul în activitatea de comerț exterior 1.3. Intermediari și auxiliari în comerțul exterior 1.4. Organizații de promovare în comerțul internațional
2.Activitatea marketingului internațional.	
UC2. Descrierea particularităților de plasare a produselor pe piața internațională	2.1.Internaționalizarea produsului 2.2.Cercetarea și analiza pieții internaționale 2.3.Politica produselor și produs nou 2.4.Politica promoțională 2.5.Formarea prețurilor 2.6.Categorii de distribuție
3. Tehnici și modalități ale plăților internaționale	
UC3. Caracterizarea modalităților de plată utilizate în comerțul internațional.	3.1.Sisteme monetare internaționale 3.2.Instrumente utilizate în plățile internaționale 3.3.Rolul băncilor în comerțul internațional 3.4.Modalități de plată: plata directă, schimbul de documente de plată, plata prin incasso documentar, credit documentar, plata în cont deschis

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
4. Expediția și transportul internațional	
UC4. Identificarea rolului transportului și expediției internaționale în distribuția mărfurilor	4.1.Expediția internațională 4.2.Exploatarea terminalelor de containere 4.3.Transportul maritim, fluvial, feroviar, rutier, aerian
5. Politica comercială	
UC5. Recunoașterea componentelor politicii comerciale	5.1.Componentele, obiectivele și principiile politicii comerciale 5.2.Convenții comerciale interstatale 5.3.Pîrghii și măsuri de politică comercială 5.4.Structuri și funcționalități vamale 5.5.Sistemul comercial multilateral
6. Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	
UC6. Descrierea caracteristicilor specifice Uniunii Europene	6.1.Istoricul apariției și dezvoltării Uniunii Europene 6.2.Caracteristici rezultate din tratate 6.3.Instituțiile Uniunii Europene 6.4.Norme juridice rezultate din dispozițiile comune 6.5.Instituționalizări rezultate din dreptul comunitar 6.6.Asociații ale liberului schimb

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
7.Riscul în relațiile internaționale	
UC7. Identificarea pericolelor ce pot surveni în relațiile internaționale	7.1.Categoriile de risc, aspect juridic 7.2.Căile de atenuare sau de evitare a riscurilor 7.3.Riscul bancar 7.4.Riscul de transport
8.Procedura contractării și derulării exportului și importului	
UC8. Identificarea procedurii de încheiere a contractului: lansarea ofertei, primirea comenzi, negocierea, organizarea expeditiei	8.1.Procedura contractării și derulării exportului 8.1.1.Oferta și lansarea ei 8.1.2.Negocierea contractului 8.1.3.Îndeplinirea formalităților de vămuire 8.1.4.Emiterea documentelor necesare derulării exportului 8.2.Procedura contractării și derulării importului 8.2.1.Produsele importate 8.2.2.Bunuri supuse controlului vamal 8.2.3.Calcularea prețului optim de import 8.2.4.Derularea operațiunilor de import 8.3.Contracte comerciale internaționale
9.Negocierile comerciale internaționale	
UC9. Distingerea rolului negocierii în relațiile internaționale	9.1.Obiective ale negocierilor comerciale internaționale 9.2.Principii ale negocierilor comerciale internaționale 9.3.Psihologia negociatorului, stiluri de negociere 9.4.Negocierea tranzacției de vânzare – cumpărare

Unitățile de competență	Unitățile de conținut
10. Operațiuni comerciale combinate	
UC10. Caracterizarea compensațiilor utilizate în relațiile comerciale externe	10.1.Operațiunile în contrapartidă: definire, factori determinanți. Formele contrapartidei 10.2.Barterul și cliringul (cu două conturi și un singur cont) 10.3. Reexportul: clasificarea, tipurile
11.Bursele și licitațiile internaționale	
UC11. Descrierea particularităților organizării bursei, licitației, târgurilor internaționale	11.1.Bursele de mărfuri și valori, definiția. elemnetele 11.2.Licitatiile: definirea, clasificarea, scurt istoric 11.3.Definirea și rolul târgurilor internaționale. Tipurile de târguri internaționale

VI. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. Crt	Unitățile de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Studiul individual
			Teorie	Practică	
1.	Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale	4	2	-	2
2.	Activitatea marketingului internațional	8	4	2	2
3.	Tehnici ale plăților internaționale	8	4	2	2
4.	Expediția și transportul internațional	10	4	2	4

5.	Politica comercială	8	4	2	2
6.	Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	10	4	2	4
7.	Riscul în relațiile internaționale	8	4	2	2
8.	Procedura contractării și derulării exportului și importului	14	6	4	4
9.	Negocierile comerciale internaționale	10	4	2	4
10.	Operațiuni comerciale combinate	6	2	2	2
11.	Bursele și licitațiile internaționale	4	2	-	2
	Total	90	40	20	30

VII. Studiul individual ghidat de profesor la Comerț internațional

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
Unitatea de învățare 1. Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale			
1.1.Componentele pieții mondiale în funcție de obiectul de afacere	Comunicare	Prezentarea informației din comunicare	Săptămîna 1
1.2.Organizarea unei întreprinderi de comerț exterior	Prezentare grafică	Schema	Săptămîna 1

Unitatea de învățare 2. Activitatea marketingului internațional			
2.1.Realizarea studiului pieții	Structurarea informației în formă de tabel	Prezentare și comunicare	Săptămâna 2
2.2.Acțiunile legate de dezvoltarea politicii produsului	Referat	Prezentarea referatului	Săptămâna 2
Unitatea de învățare 3. Tehnici ale plăților internaționale			
3.1.Relația Fondului Monetar Internațional cu Republica Moldova	Eseu	Prezentarea eseului	Săptămâna 3
Unitatea de învățare 4. Expediția și transportul internațional			
4.1.Etapele realizării transportului maritim și cel feroviar	Realizarea tabelului	Descrierea etapelor din tabel	Săptămâna 4
4.2.Răspunderea cărașului rutier și aerian	Realizarea tabelului.		Săptămâna 5
Unitatea de învățare 5. Politica comercială			
5.1.Procesul de aderare a Moldovei la Orgaizația Mondială a Comerțului	Referat	Prezentarea referatului	Săptămâna 6
Unitatea de învățare 6. Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb			
6.1. Acordul de Asociere dintre UE și Republica Moldova	Comunicare	Prezentarea comunicării	Săptămâna 7 Săptămâna 8
Unitatea de învățare 7. Riscul în relațiile internaționale			
7.1.Acoperirea riscului în transportul internațional prin	Rezumat scris	Descrierea procedurii de	Săptămâna 9

asigurarea la o companie de asigurări		asigurare	
Unitatea de învățare 8. Procedura contractării și derulării exportului și importului			
8.1.Contracte internaționale speciale	Prezentarea proiectelor	Prezentarea PPT	Săptămâna 10 Săptămâna 11
Unitatea de învățare 9. Negocierile comerciale internaționale			
9.1.Cunoașterea stilurilor de negociere pentru planificarea corectă a tratativelor internaționale	Comunicare	Argumentare a	Săptămâna 12 Săptămâna 13
Unitatea de învățare 10. Operațiuni comerciale combinate			
10.1.Cliringul – compensație financiară internațională	Proiect în grup: descrierea tipurilor de cliring	Susținerea proiectului	Săptămâna 14
Unitatea de învățare 11. Bursele și licitațiile internaționale			
11.1.Rolul burselor în comerțul internațional	Portofoliu: descrierea tipurilor de burse	Prezentarea portofoliului	Săptămâna 15

VIII. Lucrările practice recomandate

Nr.	Unitățile de învățare	Lucrările practice	Ore
1	Activitatea marketingului internațional	Planificarea publicității comerciale în baza unui produs. (activitate în grup)	2
2	Tehnici ale plăților internaționale	Analiza codurilor monetare ISO, convertirea valutarilor străine în valuta națională la ziua de curs.	2

		Analiza modalităților de plată în situații concrete menționate în contract.	
3	Expediția și transportul internațional	Analiza documentelor ce se emit la transportarea mărfurilor pentru diferite moduri de transport.	2
4	Politica comercială	Descrierea procedurii vămuirii mărfurilor și documentelor de însoțire.	2
5	Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	Stabilirea și argumentarea avantajelor și dezavantajelor integrării Moldovei în UE.	2
6	Riscul în relațiile internaționale	Analiza asigurării împotriva riscurilor în diferite situații.	2
7	Procedura contractării și derulării exportului și importului	Descrierea procedurii contractării și completarea contractului de vânzare internațională. Studierea tipurilor speciale de contracte internaționale: contractele de comision-intermediere, contractul de mandat comercial, contractul de depozit, consignație, contractul de concesiune, contractul de licență, contractul de forfaiting.	4
8	Negocierile comerciale internaționale	Simularea diferitor stiluri de negociere	2
9	Operațiuni comerciale combinate	Descrierea procedurii de derulare a barterului, clearingului	2

IX. Sugestii metodologice

Tehnologiile didactice aplicate în procesul instructiv educativ vor fi indicate explicit în proiectele didactice elaborate de fiecare profesor, în funcție de nivelul de pregătire și progresul demonstrat atât de grupa de elevi în ansamblu, cât și de fiecare elev în parte. La selectarea metodelor și tehnicilor de predare-învățare-evaluare se va promova o abordare specifică, bazată, în esență, pe stimularea, pe individualizarea, pe motivarea elevului și dezvoltarea încrederii în sine.

La alegerea strategiilor didactice se va ține cont de următorii factori: scopurile și obiectivele propuse, conținuturile stabilite, resursele didactice, nivelul de pregătire inițială și capacitățile elevilor, competențele ce trebuie dezvoltate. Se recomandă o abordare didactică flexibilă, care lasă loc adaptării la particularitățile de vârstă și individuale ale elevilor, conform opțiunilor metodologice ale fiecărui cadru didactic. Profesorul va utiliza următoarele metode, procedee și tehnici de predare-învățare: prelegerea, explicația, conversația euristică, dialogul etc., precum și forme de lucru: frontal, individual și în echipă.

În proiectarea didactică de lungă și scurtă durată profesorul se va ghida de prezentul curriculum, atât la compartimentul competențe, cât și la conținuturile recomandate. În corespundere cu cerințele didactice, profesorul va planifica ore de sinteză și evaluare, precum și activități practice.

Cadrul didactic va stabili coerența între competențele specifice disciplinei, conținuturi, activități de învățare, resurse, mijloace și tehnici de evaluare. De asemenea, în cadrul lecțiilor, profesorul va utiliza mijloace instructionale de tipul: Evocare, Realizarea sensului, Reflecție, Extindere.

Varietatea metodelor de predare-învățare-evaluare va asigura asimilarea mai lesne a materiei și servește ca instrument de stimulare a interesului elevilor față de disciplină și specialitate.

Studiul individual ghidat de profesor va fi realizat pentru fiecare unitate de conținut, propunându-le elevilor în acest scop sarcini individualizate. Se recomandă aplicarea metodelor interactive de lucru cu elevii, cum ar fi discuția, comunicarea reciprocă, prezentarea.

Metodele recomandate pentru fiecare din unitățile de învățare sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Nr.ctr.	Tema	Metode de predare-învățare
1.	Fundamentarea relațiilor comerciale internaționale	Prelegerea, învățarea prin descoperire, gândirea critică

2.	Activitatea marketingului internațional	Discuția generalizată, problematizarea, brainstormingul
3.	Tehnici ale plăților internaționale	Demonstrația teoretică, studiul de caz, discuția generalizată
4.	Expediția și transportul internațional	Știu, vreau să știu, am învățat, învățarea prin descoperire, dezbateră
5.	Politica comercială	Discuția didactică, problematizarea, harta conceptuală ierarhică
6.	Uniunea Europeană și Organizațiile liberului schimb	Demonstrația teoretică, gândirea critică, studiul de caz
7.	Riscul în relațiile internaționale	Conversația euristică, învățarea prin descoperire, expunerea, dezbateră
8.	Procedura contractării și derulării exportului și importului	Discuția didactică, gândirea critică, problematizarea, portofoliul
9.	Negocierile comerciale internaționale	Demonstrația teoretică, studiul de caz, gândirea critică
10.	Operațiuni comerciale combinate	Expunerea, demonstrația, dezbateră, învățarea prin descoperire
11.	Bursele și licitațiile internaționale	Prelegerea, dezbateră, proiectul, harta conceptuală ierarhică

De astfel, în desfășurarea procesului educațional profesorul va juca un rol esențial. Acesta trebuie să-și pună în joc toate cunoștințele sale și întreaga lui pricepere, nu pentru a transmite pur și simplu cunoștințe care urmează a fi însușite mecanic, ci pentru a insufla elevilor săi dorința de a le dobândi, prin ei înșiși, printr-un studiu cât mai activ și mai intens. Rolul profesorului se va rezuma la organizarea procesului de predare-învățare, de a susține efortul elevilor și de a nu lua asupra lui, integral sau parțial, timpul destinat procesului educațional.

X. Sugestii de evaluare a competențelor profesionale

Pedagogia axată pe competențe orientează vectorul evaluării spre o evaluare continuă/ formativă:

- prin motivarea elevilor și realizarea feedback-ului;
- prin stimularea la elevi a efortului de autoevaluare formativă (autoevaluarea formativă reprezintă procesul prin care elevul însuși este pus să judece calitatea lucrului său în raport cu obiectivele definite și cu criteriile de apreciere propuse);
- prin formarea deprinderilor de evaluare reciprocă (evaluarea reciprocă constituie un proces de interacțiune evaluativă orientat spre emiterea unor judecăți de valoare în baza unor criterii prestabilite);
- prin evidențierea succesului, realizând astfel principiul centrării pe personalitatea celui evaluat.

Evaluarea reprezintă un proces complex de comparare a rezultatelor activității instructiv educative cu obiectivele planificate (evaluarea calității), cu resursele utilizate (evaluarea eficienței) sau cu rezultatele anterioare (evaluarea progresului).

Evaluarea profesorului va constitui actul didactic complex, integrat întregului proces de învățămînt, ce va asigura evidențierea cantității cunoștințelor dobândite și valoarea (nivelul, performanțele și eficiența) acestora la un moment dat – în mod curent, periodic și final.

- Evaluarea inițială e realizată la începutul procesului de predare – învățare;
- Evaluarea continuă sau evaluarea verbală va fi realizată în timpul procesului de predare-învățare, utilizând diverse metode, strategii și procedee didactice;
- Evaluarea formativă constă în formarea permanentă, continuă a competențelor la elevi reflectate în standardele educaționale.

În acest context, în activitatea didactică va reuși acel profesor care va oferi la fiecare lecție un set de sarcini didactice pe nivele, elaborate în contextul taxonomiilor corespunzătoare, fapt ce va permite valorificarea la maximum a potențialului intelectual al fiecărui elev. În procesul de evaluare continuă la clasă în cadrul lecțiilor de „ Comerț internațional ” se vor folosi atât metode tradiționale de evaluare: chestionare orale și scrise, cât și metode interactive: investigația, studiul de caz, portofoliul etc. utilizate în vederea evaluării capacității elevilor de a aplica anumite cunoștințe teoretice, precum și a gradului de stăpînire a priceperilor și deprinderilor de ordin practic.

Toate aceste metode permit profesorului să obțină puncte de reper și să adune informații asupra

derulării activității elevului, oferindu-i astfel elevului posibilitatea de a arăta ceea ce știe într-o varietate de contexte și situații. Pe baza acestor informații profesorul își fundamentează judecata de valoare într-o apreciere obiectivă a achizițiilor elevilor și a progreselor înregistrate.

Produsele recomandate pentru evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor cognitive sunt prezentate în tabelul de mai jos:

Nr. ctr.	Produsele pentru măsurarea competenței	Criteriile de evaluare a produselor
1.	Comunicarea	• Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere cu tematica pusă în discuție. • Apelarea la propria experiență în argumentarea comunicării. • Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare. • Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.).
2.	Exercițiul rezolvat	• Înțelegerea enunțului exercițiului. • Corectitudinea formulării ipotezelor. • Corectitudinea raționamentelor. • Corectitudinea testării ipotezelor. • Corectitudinea strategiei rezolutive. • Corectitudinea rezultatelor. • Modul de prezentare a rezultatelor. • Modul de interpretare a rezultatelor.
3.	Problema rezolvată	• Înțelegerea problemei.

		• Documentarea în vederea identificării informațiilor necesare în rezolvarea problemei. • Formularea și testarea ipotezelor. • Stabilirea strategiei rezolutive. • Prezentarea și concluzionarea rezultatelor.
4.	Proiectul	• Validitatea proiectului - gradul în care acesta acoperă unitar și coerent, logic și argumentat tema propusă. • Completitudinea proiectului - felul în care au fost evidențiate conexiunile și perspectivele interdisciplinare ale temei, competențele și abilitățile de ordin teoretic și practic și maniera în care acestea servesc conținutului științific. • Elaborarea și structura proiectului - acuratețea, rigoarea și coerența demersului științific, logica și argumentarea ideilor, corectitudinea concluziilor. • Calitatea materialului folosit în realizarea proiectului, bogăția și varietatea surselor de informare, relevanța și actualitatea acestora, semnificația datelor colectate s.a. • Creativitatea și gradul de noutate pe care-l aduce proiectul în abordarea temei sau în soluționarea problemei.
5.	Referatul	• Corespunderea referatului temei. • Profunzimea și completitudinea dezvoltării temei. • Adecvarea la conținutul surselor primare. • Coerența și logica expunerii. • Utilizarea dovezilor din sursele consultate. • Gradul de originalitate și de noutate.

		• Modul de structurare a lucrării. • Justificarea ipotezei legate de tema referatului. • Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare.
6.	Studiul de caz	• Corectitudinea interpretării studiului de caz propus. • Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora. • Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat. • Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză. • Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz. • Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea. • Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului. • Originalitatea studiului, a formulării și a realizării. • Personalizarea (să nu fie lucruri copiate). • Aprecierea critică, judecată personală a elevului.

XI. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studiu

Pentru a realiza cu succes formarea competențelor în cadrul disciplinei „Comerț internațional” trebuie asigurat un mediu de învățare autentic, relevant și centrat pe elev.

Sala de curs va fi dotată cu mobilier școlar ce va avea condiții ergonomice adecvate.

Lucrările practice se vor desfășura în sălile de clasă. Cabinetul va fi dotat cu materiale necesare pentru realizarea lucrărilor practice.

Lista de materiale necesare pentru realizarea lucrărilor practice: legislația Republicii Moldova referitoare la comerțul internațional, ghiduri metodologice.

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa
1.	DRAGAN Gabriela, Conf.univ.dr., Fundamentele comerțului internațional;	http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2
2.	Osadci Valentin, Comerț internațional, Note de curs Ediția 1, Chișinău, 1999;	Biblioteca științifică ASEM Biblioteca CNC al ASEM
3.	Stoian Ion, Dragne Emilia, Stoian Mihai, Comerț internațional, vol. I,II, Editura Caraiman, 2001;	Biblioteca științifică ASEM Biblioteca CNC al ASEM
4.	Stoian Ion, Cartea specialistului în comerț exterior, vol. I,II, Editura Caraiman, București, 1994;	Biblioteca științifică ASEM Biblioteca CNC al ASEM
5.	Comerț_internațional, Curs_;	https://www.academia.edu/7017621/
6.	Comert-international,uniunile vamale-curs.	http://biblioteca.regielive.ro/cursuri/-7-34331.html