



Ministerul Educației, Culturii și Cercetării al Republicii Moldova

Colegiul Național de Comerț al ASEM

Aprob:
Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM
_____ Lidia Pleșca
_____ 2017



Curriculumul disciplinar

F.03.O.012 Baza tehnico-materială a întreprinderilor comerciale

Specialitatea: 41630 **Merceologie**

Calificarea: 331305 **Tehnician merceolog**

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:

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

Dumbrava Dorina, profesoară de discipline comerciale, grad didactic doi, Colegiul Cooperatist din Moldova

Aprobat de:

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

Directorul Colegiului Național de Comerț al ASEM



Recenzenți:

1. Ciorici Stela, Manager de formare, SRL „MOLDRETAIL GROUP”, str. Muncești 121, MD 2002
2. Leancă Aureliu, Director, SRL „PAN-CAR-LEAN”, str. Miciurin 35, or. Durlești, MD 2003

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.....	8
7. Studiul individual ghidat de profesor.....	8
8. Lucrările practice recomandate.....	9
9. Sugestiile metodologice.....	10
10. Sugestiile de evaluare a competențelor profesionale.....	18
11. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	19
12. Resursele didactice recomandate elevilor.....	19

I. Preliminarii

Într-o lume în continuă schimbare, învățarea devine din ce în ce mai mult o necesitate și o prioritate, este cheia pentru angajabilitate, pentru succesul economic și permite elevilor să participe deplin la viața socială.

Corelarea dintre cererea pieței forței de muncă și oferta educațională va avea un impact considerabil asupra dezvoltării economice. Importanța parteneriatului dintre sistemul educațional și piața muncii trebuie să conducă la generarea unei oferte educaționale care să corespundă cantitativ, calitativ și structural cererii de forță de muncă.

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

Funcțiile de bază ale Curriculumului “*Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale*” 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.

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-u-le 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:

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 curs va contribui la formarea și dezvoltarea de competențe profesionale ce corespund nivelului patru de calificare:

- cunoștințe faptice, 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 curs 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 merceologului, 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 cursului 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 documentăției 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 disciplinei	Semestrul	Numărul de ore				Modalitatea de evaluare	Numărul de credite
			Total	Contact direct		Studiul individual		
				Teorie	Practică			
F.03.O.012	Baza tehnico - materială a întreprinderilor comerciale	III	90	36	24	30	Examen	3

V. Unitățile de învățare

Unitățile de învățare/ Unitățile de competență	Unitățile de conținut
1. Mobila și inventarul comercial	
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
2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	
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 staționare, destinația, construcția, regulile de exploatare
3. Mașinile de casă și control	
UC3. Asigurarea evidenței corecte a încasărilor bănești de la consumatori pentru produse comercializate în numerar sau prin carduri bancare	3.1 Rolul mașinilor de casă și control în evidența încasărilor bănești de la populație 3.2 Reglementările utilizării mașinilor de casă și control în procesul decontărilor bănești cu populația 3.3 Clasificarea, funcțiile și cerințele față de mașinile de casă și control cu memorie fiscală 3.4 Ordinea înregistrării mașinilor de casă și control cu memorie fiscală în organele fiscale teritoriale de stat

Unitățile de învățare/ Unitățile de competență	Unitățile de conținut
	3.5 Construcția mașinii de casă și control cu memorie fiscală, regulile de pregătire și de exploatare 3.6 Perfectarea documentației casierului-operator în procesul de exploatare a mașinilor de casă și control cu memorie fiscală: - <i>Registrul mașinii de casă și control cu memorie fiscală,</i> - <i>banda de control,</i> - <i>actul privind sumele de bani restituite cumpărătorilor pentru mărfurile și bonurile de casă întoarse,</i> - <i>act de predare a banilor încasatorului</i>
4. Utilajul frigorific comercial	
UC4. Dotarea cu utilaj și agregate frigorifice în conformitate cu sortimentul mărfurilor, cu cantitatea produselor comercializate și regimul de păstrare	4.1 Noțiunea despre frig, răcire și congelare. Esența frigului în comerț. Lanțul frigorific unic 4.2 Agregatele și mașinile frigorifice, tipurile și clasificarea lor, regulile de exploatare a utilajului frigorific
5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	
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 Mașinile și agregatele pentru tăiat și măcinat produsele în unitățile comerciale 5.3 Utilajul pentru ambalare și dozarea produselor în unitățile de comerț
6. Utilajele și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	
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 Mașinile și mecanismele pentru ridicarea încărcăturilor, diversificarea lor 6.4 Mașinile și mecanismele pentru încărcare, descărcare, diversificarea lor 6.5 Utilajele și agregatele auxiliare
7. Automatele comerciale	
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

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.	Mobila și inventarul comercial	15	6	4	5
2.	Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	16	6	6	4
3.	Mașinile de casă și control	21	8	8	5
4.	Utilajul frigorific comercial	12	4	4	4
5.	Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț	10	4	2	4
6.	Utilajele și agregatele de încărcare, descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale	8	4	-	4
7.	Automatele comerciale	8	4	-	4
	Total	90	36	24	30

VII. Studiul individual ghidat de profesor

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
1. Mobila și inventarul comercial			
1.1. Selectarea mobilierului, utilajului nemecanic și a inventarului comercial din cadrul unui magazin alimentar sau nealimentar	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 1
2. Utilajul pentru măsurarea și cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț			
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
3. Mașinile de casă și control			
3.1. Examinarea conținutului bonului de consum pentru fiecare cumpărătură efectuată în cadrul unei unități comerciale	Studiul de caz	Prezentarea studiului	Săptămâna 4

Materiile pentru studiul individual	Produsele de elaborat	Modalitățile de evaluare	Termenii de realizare
3.2. Completarea documentației casierului - operator	Informarea documentară	Prezentarea documentelor	Săptămâna 5
4. Utilajul frigorific comercial			
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
5. Utilajele și agregatele de tăiat, măcinat și ambalare a mărfurilor în comerț			
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
6. Utilajul și agregatele de încărcare-descărcare și manipulare cu marfa în unitățile comerciale			
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
7. Automatele comerciale			
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	6

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 celui 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	4
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
	În total		24

IX. Sugestiile metodologice

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.

Unitatea 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, asigurând mobilitate și sporind șansele de avansare profesională pe piața muncii. Caracterul disciplinar 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 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.

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.

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 merceolog 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, dezbaterea, 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.

Profesorul va utiliza următoarele metode, procedee și tehnici de predare-învățare:

- prelegerea, explicația, conversația euristică, dialogul;
- observația (vizite la agenți economici de profil);
- munca independentă;
- simularea (a diverselor situații întâlnite în activitatea și viața reală);
- jocul de rol (situații concrete legate de organizarea unităților comerciale);
- exercițiul, discuțiile în grup care stimulează critica;
- învățarea prin proiecte (elaborarea unor mini proiecte cu teme date și o anumită structură sugerată de către cadrul didactic);
- studiul de caz;
- navigarea pe internet pentru a descoperi aspecte specifice activităților în unitățile de comerț;
- studierea materialelor de specialitate (tipărituri, materiale pe suport electronic, materiale promoționale, documente specifice, etc.);

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

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 instructiv-educative de tipul: Evocare, Realizarea sensului, Reflecție, Extindere.

Variatatea 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.

Produsele recomandate pentru măsurarea competenței cognitive

Nr. d/o	Unitățile de învățare	Produsele recomandate pentru măsurarea competenței
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	Harta noțională, argumentarea orală, referat, investigația,

	cântărirea mărfurilor în unitățile de comerț	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	• Punerea în evidență a subiectului general • Elaborarea corectă a tabelii (schemei), de la noțiunile de bază spre cele specifice domeniului • Organizarea corectă a informației despre subiectul solicitat • Corectitudinea logică a formulărilor • Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Originalitatea expunerii noțiunilor subiectului propus
2.	Demonstrarea	• Corectitudinea ipotezei • Corectitudinea concluziei • Corectitudinea metodei de demonstrație • Originalitatea metodei de demonstrație • Corectitudinea raționamentelor • Calitatea prezentării textuale și grafice
3.	Problematizarea	• Înțelegerea problemei • Documentarea în vederea identificării informațiilor necesare în rezolvarea problemei • Formularea și testarea ipotezelor • Stabilirea strategiei rezolutive • Prezentarea și interpretarea rezultatelor
5.	Argumentarea orală	• Corespunderea formulărilor temei • Selectarea și structurarea logică a argumentelor în corespundere • Produse pentru măsurarea competenței Criterii de evaluare a

		produselor cu tezele puse în discuție • Apelarea la propria experiență în argumentarea tezelor puse în discuție • Utilizarea unui limbaj adecvat și bogat, respectarea normelor literare • Utilizarea corectă și adecvată a mijloacelor orale de exprimare (intonația, gesturile, vocabularul etc.)
6.	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 - gradul de noutate pe care-l aduce proiectul în abordarea temei sau în soluționarea problemei
7.	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 • Nivelul de erudiție • Modul de structurare a lucrării • Justificarea ipotezei legate de tema referatului • Analiza în detaliu a fiecărei surse de documentare
8.	Rezumatul oral	• Expune tematica lucrării în cauză • Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării supuse rezumării • Expunerea orală este concisă și structurată logic • Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză • Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/3 din textul inițial
9.	Rezumatul scris	• Expune tematica lucrării în cauză • Utilizează formulări proprii, fără a distorsiona mesajul lucrării supuse rezumării • Textul rezumatului este concis și structurat logic • Folosește un limbaj bogat, adecvat tematicii lucrării în cauză • Fidelitatea: înțelegerea esențialului și reproducerea lui, nu trebuie să existe contrasens • Coerența: rezumatul are o unitate și un sens evidente, lizibile pentru cei care nu cunosc textul sursă • Progresia logică: înlanțuirea ideilor, prezentarea argumentelor sunt clare și evidente • Angajamentul autorului, aptitudine critică corect evaluată și

		transpusă • Respectarea modalităților de enunțare a textului sursă: rezumatul este o oglindă micșorată dar fidelă textului sursă • Muncă pertinentă de reformulare: rezumatul nu este un colaj de citate • Respectarea coeficientului de reducere a textului: 1/4 din textul inițial • Stăpânirea normelor sintactice la nivel de prezentare logică a ideilor, frazelor, paragrafelor textului • Text formatat citet, lizibil; plasarea clară în pagină
10.	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 • Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Utilizarea adecvată a terminologiei în cauză • Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz • Punerea în evidență a subiectului, problematicii și formularea. • Logica sumarului • Referința la programe • Completitudinea informației și coerența între subiect și documentele studiate • Noutatea și valoarea științifică a informației • Exactitudinea rezultatelor și rigoarea probelor • Capacitatea de analiză și de sinteză a documentelor, adaptarea conținutului • Originalitatea studiului, a formulării și a realizării • Personalizarea (să nu fie lucruri copiate) • Aprecierea critică, judecată personală a elevului • Corectitudinea interpretării studiului de caz propus • Calitatea soluțiilor, ipotezelor propuse, argumentarea acestora • Corespunderea soluțiilor, ipotezelor propuse pentru rezolvarea adecvată a cazului analizat • Corectitudinea lingvistică a formulărilor • Rezolvarea corectă a problemei, asociate studiului analizat de caz
11.	Investigarea	• Definirea și înțelegerea problemei investigate • Folosirea diverselor procedee pentru obținerea datelor necesare • Colectarea și organizarea datelor obținute • Formularea și verificarea ipotezei cu privire la problema luată în studiu • Alegerea și descrierea metodelor folosite pentru investigație • Prezentarea metodelor de cercetare/laborator în ordinea în care au fost utilizate • Comentariul comparativ al surselor de documentare • Descrierea observațiilor • Interpretarea personală a rezultatelor cercetării • Realizarea de desene, grafice, diagrame, tabele

		• Selectarea și oportunitatea surselor bibliografice • Rezumarea celor constatate într-o concluzie exprimată succint și raportată la ipoteza inițială • Modul de prezentare
12.	Brainstorming-ul	• Definirea problemei. • Investigarea definiției – problemă • Definirea scopului ca soluție a problemei • Identificarea resurselor și limitelor (constrângerilor) • Identificarea strategiilor care sunt similare sau au legătură unele cu altele • Rezumarea deciziilor de grup
13.	Creativitatea	• Persoanele creative tind să fie independente, nonconformiste în gândire și acțiune, sunt relativ neinfluențate de alții • 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 • Aptitudinea de a lăsa la o parte sistemele ferm structurate și stabilite • Dizolvarea sintezelor existente și de a utiliza elementele și concepțiile în afara contextelor inițiale, pentru a crea noi combinații, noi sisteme de relații • Prezentarea originalității în gândire și idei, vederea lucrurilor în modalități noi • Persoanele creative sunt curioase, entuziaste, optimiste
14.	Simularea didactică	• Experimentarea prin observarea comportamentului „unui model” la modificările unor parametri • Rezultatele simulării pot fi comparate cu cele ale modelului real • Reproducerea realității, printr-o modelare a comportamentului sistemului, aparatului, echipamentului care urmează a fi cercetat • Dezvoltarea gândirii creatoare și inovatoare • Dezvoltarea spiritului competitiv • Dezvoltarea moralei și a motivației • Dezvoltarea sentimentului responsabilității • Întărirea cunoștințelor și competențelor proprii • Creșterea gradului de înțelegere a subiectului de cercetare • Creșterea gradului de încredere în forțele proprii • Creșterea competențelor de comunicare și de operare cu termeni specifici disciplinei de studiu și specializării • Dezvoltarea personalității
	Lucrarea practică	• 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.
	Demonstrarea cu ajutorul mijloacelor tehnice	• Demonstrarea practică cu ajutorul mijloacelor tehnice • Participarea activă a elevilor folosind tehnica prezentării pe secvențe asociată cu explicații practice sau conversații • Elaborarea și folosirea algoritmilor și a descrițiilor algoritmice în scopul transmiterii cunoștințelor, formării deprinderilor, calităților și însușirii rolurilor în timp scurt și cu eficiență

		ridicată.
	Exersarea	• Executarea în mod repetat și conștient, a unei acțiuni în vederea automatizării ei • Anunțarea acțiunii care urmează să se transforme în deprindere și a inversei acesteia

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.

Probe 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 competenței** 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 competenței 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

Cerințe față de sălile de curs: Tablă sau proiector multimedia.

Cerințe 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

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul în care poate fi consultată/ accesată/ procurată resursa	Numărul de exemplare disponibile
1.	Feodosie Pitușcan , Alexandru Scutaru "Baza material tehnică a întreprinderilor comerciale", -Chișinău: ed. UCCM, 2008.	Biblioteca CNC al ASEM ASEM, CCM	1manual - 1 elev
2.	Feodosie Pitușcan, Alexandru Scutaru "Organizarea și tehnica comerțului" – Chișinău: ed. UCCM, 2015	Biblioteca CNC al ASEM ASEM, CCM	1manual - 1 elev
3.	Mirela Octavia " Tehnologii comerciale" – București: ed. Expert , 2002	Biblioteca CNC al ASEM, ASEM, CCM	1manual - 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 În 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 În cabinet de specialitate	pe fiecare bancă