



Unitatea de învățământ: ” COLEGIUL ECONOMIC ”VIRGIL MADGEARU,,
Operator economic:
Tipul CDL: rezultate ale învățării suplimentare care răspund nevoilor
operatorului economic/ instituției publice partener
Domeniul : Comerț
Calificarea profesională : Tehnician în achiziții și contractări
Număr de ore : 66

Autori :

Lazăr Corina Roxana -profesor , Gr.I, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Municipiul Ploiești
Petrache Simona Florina- profesor , Gr.I, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Municipiul
Ploiești
Drăgan Daniel -profesor , Gr.I, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Municipiul Ploiești
Ciutacu Lavinia - profesor , Gr.II, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Municipiul Ploiești
Badea Florentina - profesor , Gr.I, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Municipiul Ploiești
Stanciu Mihaela, reprezentat SC Mika Travel SRL

Curriculum În Dezvoltare Locală

CLASA a XI a

Ciclul superior al liceului – filiera tehnologică
Aria curriculară Tehnologii

AN ȘCOLAR 2020-2021

1. NOTĂ DE PREZENTARE

Curriculum în dezvoltare locală pentru modulul „ Abordarea comerțului în context european”, a fost realizat conform Ordinul MEN nr. 3502 din 29.03.2018 și elaborate în cadrul proiectului EEA GRANTS, CURRICULUM ÎN DEZVOLTARE LOCALĂ ADAPTAT CONTEXTULUI EUROPEAN, 2018-EY-PCVET-R2-0003. Identificarea alităților și atitudinilor necesare a se forma elevilor, stabilirea cunoștințelor și conținuturilor învățării, precum și prezentarea situațiilor de învățare s-au realizat de către o echipă de lucru formată din profesori de specialitate (Lazăr Corina Roxana, Petrache Simona Florina, Drăgan Daniel, Ciutacu Lavinia), participanți la vizita de studiu din Oslo, Norvegia (activitate componentă a proiectului menționat anterior). Echipa a fost completată de profesor Badea Florentina, cu scopul diseminării și implementării rezultatelor proiectului, cât mai repede, asupra unui număr cât mai mare de profesori.

Acest modul este parte a planului de învățământ și a programei școlare pentru calificarea profesională Tehnician în achiziții și contractări, domeniul - Comerț și face parte din cultura de specialitate, aferente clasei a XI-a, învățământ liceal-filiera tehnologică.

Numărul de ore alocat modulului: 66 (2 ore/săptămână), conform planului de învățământ în vigoare, aprobat prin Anexa nr. 2 la Ordinul 3500/29.03.2018, are ca scop dobândirea, de către absolvenți, a rezultatelor învățării necesare adaptării și integrării pe piața europeană a muncii aflate într-o continuă și rapidă schimbare. Curriculum este transdisciplinar și realizat pe baza bunelor practice dobândite în urma vizitei de studio din Oslo, abordând și conținuturi privind medierea conflictelor, formând abilități minime de comunicare profesională, prin utilizarea termenilor specifici atât în limba română cât și în limba engleză.

Modulul „Abordarea comerțului în context European”, implementat elevilor de clasa a XI a are rolul de a realiza o pregătire de specialitate care să extindă oportunitățile ocupaționale ale elevilor. S-a optat pentru parcurgerea lui în acest an de studiu, întrucât se consideră ca la acest moment elevii au dobândit maturitate și suficiente cunoștințe economice care să le ofere o bază a înțelegerii conținuturilor ce vor fi abordate prin acest modul. Prin conținuturile pe care le propune, modulul dezvoltă competențele identificate de Uniunea Europeană, cum sunt competențele lingvistice, antreprenoriale, digitale, științifice și sociale.

Modulul este centrat pe rezultate ale învățării care nu sunt prevăzute în standardul de pregătire profesională, dar care au apărut din necesitatea formării profesionale a elevilor. În grupul de lucru, pe lângă profesorii de specialitate, a lucrat și reprezentantul Mika Travel SRL, Mihaela Stanciu, implicată în proiect.

Curriculum se adresează profesorilor de discipline tehnice care pot realiza o proiectare didactică personală, în concordanță cu propunerile existente în prezentul curriculum și situațiile concrete de predare-învățare, prin valorificarea experienței personale a elevilor și adecvarea demersului didactic la particularitățile de vârstă și specificul clasei.

2. Tabel de corelare dintre rezultatele învățării și conținuturile învățării

DOMENIUL COMERȚ				
Rezultate ale învățării suplimentare/ Rezultate ale învățării propuse spre aprofundare/extindere¹			Conținuturile învățării²	Situații de învățare
1.1 Cunoștințe	Abilități	Atitudini		
1.1.1 Prezentarea noțiunilor privind desfășurarea activității comerciale la nivel european	1.1.1 Identificarea criteriilor necesare desfășurării activității comerciale în context european	Manifestarea unei atitudini pozitive privind organizarea activității comerciale europene	<p>1. Condiții necesare desfășurării activității comerciale la nivel european</p> <p>1.1 Activitatea comercială: definire, obligații</p> <p>1.2 Cerințe și criterii necesare prestării activității comerciale</p> <p>1.3 Organizarea magazinului la nivel european</p>	<p>Elevul identifică sub îndrumarea profesorului cerințele și criteriile necesare unui lucrător comercial în organizarea magazinului.</p> <p>Elevul asistă și completează sub îndrumarea profesorului documentele necesare organizării activității comerciale.</p>
2.2.2 Prezentarea noțiunilor privind tehnicile de vânzare în diferite spații comerciale	Identificarea tehnicilor și particularităților în diferite structuri	Asumarea responsabilității privind vânzarea mărfurilor în diferite structuri comerciale	<p>2. Tehnici de vânzare și structuri de vânzare</p> <p>2.1 Tipologia spațiilor comerciale</p> <p>2.2 Modalități de prezentare a mărfurilor</p> <p>2.3 Strategii de promovare privind</p>	<p>Elevul identifică tehnicile de vânzare și particularitățile acestora în diferite structuri comerciale.</p> <p>Elevul urmărește tendințele în promovarea tehnicilor</p>

¹Se vor preciza, după caz, rezultate ale învățării suplimentare exprimate în termeni de cunoștințe, abilități și atitudini sau codurile corespunzătoare rezultatelor învățării propuse spre aprofundare/extindere, conform SPP

² Conținuturile învățării – se vor preciza acele conținuturi ale învățării agreate împreună cu operatorul economic, corelate cu cunoștințele, abilitățile și atitudinile menționate

	de vânzare	e	informarea completă și corectă a consumatorului european.	de vânzare, online. Elevul realizează sub îndrumarea profesorului, materiale publicitare.
Prezentarea noțiunilor legate de practicile și regulile de comercializare , conform standardelor europene	Identifica rea tipurilor de vânzări și a regulilor de comercia lizare, conform standard elor de calitate	Asumarea responsab ilității privind obligativit atea standarde lor în diferite practici comercial e	3. Practici comerciale și reguli de comercializare conform standardelor 3.1 Practici comerciale utilizate în diferite structuri de vânzare. 3.2 Reguli generale privind comercializarea conform normelor europene.	Elevul identifică practicile comerciale utilizate în diferite structuri de vânzare. Elevul asista și completează sub îndrumarea profesorului documente/fișe de lucru privind practicile comerciale abuzive.
Prezentarea relațiilor comerciale în raport cu integrarea (incl uziunea) la locul de muncă a lucrătorului comercial	Identifica rea relațiilor și a modalită ților de incluziun e la locul de muncă în context europea n	Colaborar ea personalu lui în vederea reducerii eventualel or conflicte	4. Responsabilitatea comerciantului și integrarea (incluziunea) la locul de muncă 4.1 Etică și integritate profesională privind medierea conflictelor. 4.2 Incluziunea la locul de muncă la nivel european. 4.3 Obligațiile comerciantului privind igiena și securitatea alimentară.	Elevul identifică și utilizează tehnici de medierea conflictelor ce pot apărea la locul de muncă. Elevul completează sub îndrumarea profesorului, fișe de lucru privind securitatea alimentară.
Prezentarea noțiunilor legate de comerțul electronic	Diferenți erea comerțul ui electroni c în funcție de	Formarea capacitații or de diferenție re a comerțulu i	5. Comerțul electronic 5.1. Tipologia formelor de comerț electronic 5.2. Modele de comerț electronic	Elevul identifica dispozitive folosite într-un sistem electronic de plăți.

	criteriile date	electronic	5.3. Dispozitive folosite într-un sistem electronic de plăți 5.4. Avantaje și dezavantaje ale comerțului electronic. 5.5. Terminologia în limba engleză	
--	--------------------	------------	--	--

3. LISTA MINIMĂ DE RESURSE:

- Calculator,
- Echipamente și ustensile de lucru
- Fișe de documentare, Fișe de lucru, Chestionare de evaluare (realizate pentru fiecare capitol și cuprinse în Compendiul cu instrumente de lucru pentru elevi)

4. SUGESTII METODOLOGICE

Conținuturile modulului „ Abordarea comerțului în context european” trebuie să fie abordate într-o manieră integrată, corelată cu particularitățile și cu nivelul de pregătire al elevilor. Numărul de ore alocat fiecărei teme rămâne la latitudinea profesorului care preda modulul.

Se recomandă abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activități de învățare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învățare ale fiecărui elev, inclusive adaptarea la elevii cu CES.

5. SUGESTII PRIVIND EVALUAREA

Evaluarea urmărește măsura în care elevii și-au achiziționat rezultatele învățării propuse în curriculum, pentru extinderea celor din SPP. Se recomandă ca pentru toate momentele evaluării (inițială, de progres, finală) să se imbine probele teoretice/scrise/ practice, astfel în cât să se țină cont de modalitățile de învățare eficiente pentru fiecare elev.

BIBLIOGRAFIE:

1. Tehnici comerciale moderne, Virgil Adascalitei
2. Tehnici de vânzare eficiente, Marc Corcos, ed. Polirom
3. Comerțul electronic, Răzvan Șerbu
4. Medierea, o perspectivă asupra soluționării conflictelor, Freddie Strasser, Paul Randolph

<http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte>