

**CONCURSUL NAȚIONAL DE OCUPARE A POSTURILOR DIDACTICE/CATEDRELOR
VACANTE/REZERVATE ÎN ÎNVĂȚĂMÂNTUL PREUNIVERSITAR
29 iulie 2020**

**Probă scrisă
COMERȚ
PROFESORI**

Varianta 3

- **Toate subiectele sunt obligatorii. Se acordă 10 puncte din oficiu.**
- **Timpul de lucru efectiv este de 4 ore.**

SUBIECTUL I (30 de puncte)

1. Pentru a-și procura bunuri sau servicii, consumatorii intră în relații cu persoane fizice sau juridice care derulează activitatea de comerț. Răspundeți următoarelor cerințe:

- a. Prezentați căile de implicare a puterii publice în procesul de protecție a consumatorului.
- b. Menționați o modalitate de organizare a consumatorilor, ca formă proprie de protecție a drepturilor acestora. **15 puncte**

2. Calitatea produselor se realizează în procesul de producție, însă se constată în procesul de consumare a acestora. Răspundeți următoarelor cerințe:

- a. Precizați gruparea substanțelor native din compoziția chimică a mărfurilor.
- b. Clasificați produsele cosmetice pentru îngrijirea feței.
- c. Prezentați caracteristicile de calitate ale săpunului de toaletă. **15 puncte**

SUBIECTUL al II-lea (30 de puncte)

Elaborați un eseu cu titlul „*Caracteristicile prețului în marketing*”, după următoarea structură:

- a. Descrierea obiectivelor politicii de preț.
- b. Analiza alternativelor strategice ale politicii de preț.

SUBIECTUL al III-lea (30 de puncte)

III.1. Secvența de instruire de mai jos face parte din curriculumul pentru clasa a XI-a, ciclul superior al liceului – filiera tehnologică, calificarea profesională Tehnician în activități de comerț, domeniul de pregătire profesională Comerț, Anexa nr. 1 la OMEN nr. 3501/29.03.2018.

URI 8. Evaluarea oportunităților de piață			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Funcțiile marketingului: - Investigarea pieței, a necesităților de consum - Conectarea dinamică a întreprinderii la cerințele mediului său extern - Satisfacerea în condiții superioare a nevoilor de consum - Maximizarea eficienței economice, a profitului
8.1.4.	8.2.4.	8.3.1.	

Cunoștințe:

8.1.4. Descrierea funcțiilor marketingului

Abilități:

8.2.4. Corelarea funcțiilor marketingului pe baza raționamentelor logice

Atitudini:

8.3.1. Manifestarea interesului și inițiativei în fundamentarea unor noțiuni de marketing

Proiectați, pe baza conținuturilor învățării, o activitate didactică centrată pe elev, prin care se pot dobândi rezultatele învățării (cunoștințe, abilități și atitudini) precizate în secvența din curriculum, având în vedere următoarele cerințe:

- a. menționarea unei metode centrate pe elev, care poate fi utilizată în cadrul activității propuse, precizând două caracteristici ale acesteia;
- b. prezentarea unui exemplu de utilizare a metodei centrate pe elev (argumentarea utilizării metodei în cadrul activității propuse, menționarea formei/formelor de organizare a activității, precizarea sarcinilor de lucru date elevilor, a activităților desfășurate de către elevi, precum și a activităților profesorului);
- c. menționarea a două mijloace de învățământ care pot fi integrate în procesul de predare-învățare din cadrul activității didactice propuse, precizând, pentru fiecare, secvența didactică în care este utilizat, cu argumentarea utilizării în secvența respectivă;
- d. precizarea unei metode complementare de evaluare, care poate fi utilizată pentru evaluarea rezultatelor învățării, cu menționarea unui avantaj și a unei limite ale utilizării acestei metode.

24 de puncte

III.2. Prezentați caracteristicile evaluării sumative (cumulative).

6 puncte