**PROBA PRACTICA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Domeniul de pregătire profesională** | **Economic - Comerț** |
| **Calificarea profesională** | **Tehnician în activități economice, Tehnician în administrație, Tehnician în activități de comerț, Tehnician în achiziții și contractări, Tehnician în turism, Tehnician în hotelărie, Tehnician în gastronomie, Tehnician în banqueting** |
| **Modul** | **Marketing** |
| **Clasa** | **a XI-a** |

**Rezultatele învățării**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cunoştinţe** | **Abilităţi** | **Atitudini** |
| 8.1.7. Descrierea principalelor metode de evaluare a activităţii unui agent economic | 8.2.7. Realizarea analizei SWOT în vederea elaborării strategiei de marketing a agentului economic | 8.3.2. Colaborarea cu membrii echipei pentru a anticipa fenomenele de impact asupra activităţii agentului economic |

**Obiective:**

O1.Măsura în care elevul este capabil să identificaţi elementele componente ale analizei SWOT

O2. Măsura în care elevul este capabil identifice punctele tari și punctele slabe pe care le pot avea cele două firme, oportunitățile și amenințările

O3. Măsura în care elevul este capabil să argumenteze alegerea făcută

**Mod de organizare a activităţii:**

* Activitate în perechi

**Resurse materiale:**

* Foi de hârtie

**Durată: 40 minute**

**Desfăşurare:**

**- Pregătire:**

* Se organizează elevii în perechi pe criteriul ales de profesor

**Activitate:**

**Elevilor le este prezentată următoarea situație:**

S.C. Compas S.R.L. este o firmă care are ca obiect de activitate comercializarea de produse electronice. În judeţ nu mai este nici un alt agent economic care comercializează produse electronice. Firma oferă transport gratuit la domiciliul clienţilor, instalare gratuită şi service gratuit pe o perioada de doi ani. Preţurile practicate sunt mari, în comparaţie cu preturile medii practicate în alte judeţe, iar linia de produse este limitată. Din cauza situatiei financiare nu tocmai bună, firma nu și-a făcut publicitate.Firma intenționează să își diversifice gama de produse. Luna viitoare se va deschide un nou magazin de comercializare a produselor electronice în localitate de către ALTEX. În ultima hotărâre a Guvernului, s-a decis sprijinirea comercianţilor de produse electronice, prin reducerea taxelor în cazul importurilor. Se înregistrază în ultima perioadă o recesiune economică în zonă. Veniturile populației scad și piața stagnează.

**Sarcini de lucru:**

* Identificaţi elementele componente ale analizei SWOT
* Enumeraţi punctele tari și punctele slabe pe care le are firma SC Compas
* Precizați oportunitățile și amenințarile din mediul extern
* Agumentați alegerea făcută
* Prezentați analiza voastră SWOT colegilor

**Criterii de realizare şi ponderea acestora**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt. | Criterii de realizare şi ponderea acestora | | Indicatorii de realizare şi ponderea acestora | | Punctaj max | Punctaj acordat |
| 1. | Primirea şi planificarea sarcinii de lucru | 30% | Selectarea informaţiilor necesare pentru elementele componente ale analizei SWOT. | 60% | 18 p |  |
| Alegerea instrumentelor de lucru: foi de hârtie, marker | 40% | 12 p |  |
| 2. | Realizarea sarcinii de lucru | 40% | Respectarea etapelor prezentate de cadrul didactic | 25% | 10 p |  |
| Identificarea elementele componente ale analizei SWOT și enumerarea punctelor tari si punctelor slabe ale firmei | 50% | 20 p |  |
| Utilizarea corectă a noțiunilor științifice. | 25% | 10 p |  |
| 3. | Prezentarea şi promovarea sarcinii realizate | 30% | Folosirea corectă a terminologiei de specialitate | 20% | 6 p |  |
| Prezentarea unei aprecieri globale a muncii realizate. | 20% | 6 p |  |
| Argumentarea alegerii facute | 40% | 12 p |  |
| Prezentarea analizei făcute corect | 20% | 6 p |  |