**Probă practică**

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

**Mod de organizare a activităţii:**

* Activitate pe grupe

**Resurse materiale:**

* Foi de hârtie
* Foi de flipchart

**Durată: 45 minute**

**Desfăşurare:**

**- Pregătire:**

* Se organizează elevii în grupe de câte 4-5 persoane pe criteriul ales de profesor

**Activitate:**

S.C. “Blonda Impex” SRL are ca obiect de activitate comercializarea de produse alimentare. Lângă unitatea sa, cu acelaşi obiect de activitate, se află şi firma S.C.”Poftă Bună” SRL cu produse de o calitate mai bună. Firma “Blonda Impex” SRL oferă servicii de porţionare, ambalare şi livrare la domiciliul clienţilor în nevoie (acesta din urmă contra cost).

Întrucât cererea este în ascensiune datorită creşterii puterii de cumpărare a populaţiei, aprovizionarea unităţilor se face săptămânal cu mijloacele de transport proprii celor două firme.

Deşi ambele firme au făcut publicitatea într-un ziar şi la un post de radio local, preţurile mari, făcând comparaţie cu preţurile medii practicate în ţară, îndepărtează clienţii care apelează din ce în ce mai mult la hypermarketul din cartier.

Ştiind că vânzările totale în sem. I a.c. pe piaţa locală a produselor alimentare au fost de 230 miliarde lei, din care firma “Blonda Impex” a realizat 20 miliarde lei, iar firma “Poftă Bună” 30 miliarde lei, se cere:

* Identificaţi elementele componente ale analizei SWOT
* Enumeraţi punctele tari și punctele slabe pe care le pot avea cele două firme
* Agumentați alegerea făcută

**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 flipchart, 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 a celor două firme. | 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 |  |
| Indicarea corectă a asemănărilor și deosebirilor | 20% | 6 p |  |