|  |  |
| --- | --- |
| **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** |

**PROBĂ PRACTICĂ**

**Rezultatele învățării**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cunoştinţe** | **Abilităţi** | **Atitudini** |
| 8.1.5. Descrierea diferitelor categorii de pieţe şi a dimensiunilor acestora  8.1.6. Prezentarea concurenţei directe şi indirecte că etapă majoră în analiza concurenţei | 8.2.6. Analizarea concurenţilor direcţi şi indirecţi ce acţionează pe piaţă. | 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 identifice furnizori pentru firma de exercițiu

O2. Măsura în care elevul este capabil identifice clienți pentru firma de exercițiu

O3. Măsura în care elevul este capabil identifice concurenți ai firmei de exercițiu

O4. 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, Markere

**Durată: 120 minute**

**Desfăşurare:**

**Pregătire:**

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

**Activitate**

Realizaţi un studiu al pieței pentru firma voastră de exercițiu. Folosiţi ca surse:

* Internetul : [www.roct.ro](http://www.roct.ro); [www.econet-see.com](http://www.econet-see.com); [www.buct.bg](http://www.buct.bg); [www.act.at](http://www.act.at)
* Resurse interne( dosarele din anii anteriori) ai FE.

Identificaţi:

1. Minim 10 potenţiali furnizori ai propriei FE;
2. Minim 10 potenţiali clienţi ai FE:
3. Minim 5 concurenţi ai FE;

Completaţi cu datele de mai sus următoarele fişe:

**Fişierul furnizorilor**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Firma de exerciţiu | Obiect de activitate | Ţara | Adresa | Contact |
|  |  |  |  |  |

**Fişierul clienţilor**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Firma de exerciţiu | Obiect de activitate | Ţara | Adresa | Contact |
|  |  |  |  |  |

**Fişierul concurenţilor**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Firma de exerciţiu | Obiect de activitate | Ţara | Adresa | Contact |
|  |  |  |  |  |

**GRILA DE EVALUARE**

**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 a identifica furnizori, clienți, concurenți. | 60% | 18 p |  |
| Alegerea instrumentelor de lucru: foi de flipchart, marker, site uri dedicate | 40% | 12 p |  |
| 2. | Realizarea sarcinii de lucru | 40% | Respectarea etapelor prezentate de cadrul didactic | 25% | 10 p |  |
| Identificarea numărului minim de furnizori, clienți, concurenți ai FE | 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 |  |