**Probe practice**

|  |  |
| --- | --- |
| **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:**

SC „Dunărea” SRL are obiect activitatea de catering , ce constă în comercializarea preparatelor culinare şi de cofetărie–patiserie pentru organizarea diferitelor mese festive.

În judeţ mai activează cu acelaşi obiect de activitate şi firma SC „Lupul de mare” SRL cu produse de calitate mai bună . Această firmă produce o gamă diversificată de produse iar SC „Dunărea ”SRL o gamă mai restrânsă.

Cele două firme oferă transport gratuit la domiciliul clienţilor.

Întrucât cererea este mare datorită puterii de cumpărare a populaţiei, aprovizionarea se face săptămânal cu mijloace de transport proprii celor două firme.

Preţurile sunt mari , făcând comparaţie cu preţurile medii practicate în ţară.

Publicitatea s-a făcut într-un ziar şi la un post de radio local.

Vânzările totale în anul 2006 pe piaţă au fost de 350 miliarde lei , din care firma SC „Dunărea ”SRL 40 miliarde lei şi firma SC ”Lupul de mare” SRL 60 miliarde lei

**Se cere:**

* Identificaţi elementele componente ale analizei SWOT
* Enumeraţi trei puncte tari și trei puncte 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 |  |