**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, 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:**

Firma SC Ca la mama SRL are ca obiect de activitate producerea și comercializarea de produse alimentare tradiționale.In judeţ există un număr mare de firme care produc și omercializează produse tradiționale.Firma oferă o gamă largă de produse. Materiile prime folosite sunt achiziționate de la producători selecționați din zonă. Produsele sunt de foarte bună calitate, respectă rețetele tradiționale și au prețuri competitive. Firma oferă transport gratuit pentru comenzi mari. Cererea pentru produse tradiționale este în creștere. Firma se confruntă cu o fluctuație de personal. Nu își face publicitate în mod constant. Conducerea firmei intenționează să deschidă în viitor două noi puncte de desfacere pe lângă cel existent. În zonă se organizează periodic târguri de produse tradiționale la care firma paricipă constant. A fost lansat un program european destinat producătorilor de produse tradiționale. Firma intenționează să acceseze fonduri prin acest program în vederea extinderii liniilor de fabricație.

**Sarcini de lucru:**

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

**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 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 |  |