

## **EXEMPLE DE BUNĂ PRACTICĂ**

### **PENTRU DISCIPLINA**

### **ADMINISTRAREA FIRMEI**

**(Laboratorul tehnologic prin firma de exercițiu)**

**(DESFĂȘURATE ONLINE)**



**Aria curriculară:** Tehnologii

**Profil** Servicii, Nivel 3

**Domeniul:** Economic, Administrativ, Comerț

**Calificarea:** Tehnician în activități economice/Tehician în administrație/Tehnician în comerț

**Disciplina:** M1 Administrarea firmei

**Clasa:** XI



## Activitatea 1

**Denumire:** Alegerea obiectului de activitate al FE

**Obiective:**

- ✓ identificarea nișelor de piață
- ✓ analizarea în grup a oportunităților de piață
- ✓ dezvoltarea spiritului de lucru în echipă, a capacității de a-i asculta pe ceilalți, și a capacității de a lua o decizie de comun acord;
- ✓ utilizarea instrumentelor și aplicațiilor online pentru realizarea unei forme grafice a ideilor

**Mod de lucru:** echipe, în colaborare.

**Tip de activitate:** Temă pentru acasă/ Activitate on line

**Resurse:** calculator, link-uri utile

**Desfășurare:**

Pregătire: Sarcina de lucru pentru elevi: Formați grupe de câte 5 elevi și imaginați-vă cum ați fi în postura de viitori antreprenori, parteneri în afacere. Alegeți-vă obiectul de activitate studiind <https://caen.ro/> și notați maxim 5 domenii principale de activități posibile și în subsidiar 5 domenii de activitate secundare, cât mai apropiate, care se potrivesc intențiilor aptitudinilor, hobby-urilor, capacităților voastre. Puneți aceste activități în WordArt, indicând, pentru fiecare, importanța acordată (prin stabilirea unui ordin de mărime). Puneți linkul la rezultatul obținut pe avizierul virtual al clasei <https://padlet.com/username> (creat de profesor în Padlet special pentru această temă).

Termen: următoarea săptămână, când veți prezenta „obiectul de activitate” on-line pe platforma Zoom în fața clasei, trebuie să fiți cât mai convingători, deoarece colegii voștri vor fi potențialii investitori.



**Realizare-** Aplicația destinată sarcinii de lucru poate fi denumită un instrument pentru generarea de "casete de cuvinte" din textul pe care îl oferiți. Casetele acordă o mai mare importanță cuvintelor care apar mai frecvent în textul sursă. Pot să își ajusteze casetele cu diferite fonturi și scheme de culori, folosind cât mai mult creativitatea. Așadar, fiecare elev își poate pune amprenta și să redea vizual sensuri diferite pentru o listă de activități. Punctul forte al aplicației este faptul că rezultate profesionale pot fi obținute în cel mai scurt timp, chiar și pentru utilizatorii fără cunoștințe anterioare privind designul grafic. Vor descoperi că este distractiv să se joace cu arta, experimentând cu o mulțime de opțiuni și văzând rezultatele după fiecare vizualizare.

**Evaluare și feedback:** următoarea săptămână după ce s-a încheiat procesul și s-au finalizat materialele, elevii vor prezenta „obiectul de activitate” on-line pe platforma Zoom în fața clasei, cât mai convingător; deoarece colegii lor pot reprezenta potențialii investitori.

La finalul activității se cere evilor să menționeze care dintre aceștia au cel puțin cinci idei de afaceri comune/apropiate ca domeniu de activitate; au loc dezbateri și discuții, aprecieri și critici constructive.



## Activitatea 2

Denumire: Înfiițarea unei firme de exercițiu

### Obiective:

- ✓ identificarea etapelor necesare pentru înființarea unei firme de exercițiu;
- ✓ întocmirea documentației de înființare

**Mod de lucru:** activitate pe grupe.

**Resurse:** flipchart; marker, link-uri utile

### Desfășurare:

**Realizare – pe baza fișei de documentare,** fiecare grupă completează pe o planșă câte o



etapă din procesul de înființare a unei FE din punctul de vedere al echipei pe care o reprezintă; profesorul moderator pregătește flipchart-ul; câte un reprezentant din fiecare grupă prezintă materialul elaborat și se realizează pe schema succesiunii etapelor din procesul de înființare; profesorul intervine în situații de neînțelegere pentru clarificare și realizează schema fluxului informațional pe flipchart.

**Evaluare și feedback** - fluxul se simulează de către reprezentanții grupurilor pentru a fixa conexiunile dintre cei 3 participanți: ROCT – profesor coordonator - elev.

**Tema pentru acasă** întocmirea documentației de înființare

**Mod de lucru:** echipe, în colaborare.

**Tip de activitate:** Temă pentru acasă

**Resurse:** calculator, link-uri utile/activitate on line

**Desfășurare:**

Pregătire: Sarcina de lucru pentru elevi: Formați grupe de câte 4 elevi, fiecare grupă reprezentând un centru( FE) și stabiliți-va sarcinile în cadrul echipei. Un elev se va ocupa de rezervarea denumirii firmei de exercițiu ([rezervare.denumire@roct.ro](mailto:rezervare.denumire@roct.ro)), cel de-al doilea de înregistrarea firmei de exercițiu pe platforma [www.roct.ro](http://www.roct.ro), cel de-al treilea de descărcarea documentelor de înființare de pe platforma ROCT și distribuirea lor către membrii echipei pentru completare, cel de-al patrulea are sarcina să valideze firma și să primească documentele oficiale ale firmei de exercițiu.

Elevii au ca temă realizarea de aviziere online, folosind aplicația Padlet, cu titlurile date, respectiv denumirile centrelor. Aceștia trebuie să identifice informații în mediul online și în materia predată, din fișa de documentare, noțiuni ale temelor date și să le noteze în avizier, împreună cu documentele realizate etc. În acest mod, se vor consolida cunoștințele predate. Fiind un avizier pe care îl realizează în colaborare, elevii fiecărei grupe vor schimba idei și vor argumenta valoarea resurselor pentru prezentarea temei date - exersând capacități de comunicare, negociere, dezvoltarea imaginației, a spiritului critic și a capacității de a-și exprima propria opinie, sinteză, rezolvare de probleme. De asemenea, vor putea consulta și ce au făcut celelalte echipe, apreciind activitatea acestora, exersând capacități de tip analiză și gândire critică .



### Activitatea 3

**Denumire:** Identificarea firmei mamă

**Obiective:**

- ✓ identificarea firmei mamă;
- ✓ analizarea obiectului de activitate și a modului de organizare al firmei mamă;
- ✓ încheierea parteneriatului cu firma parteneră.

**Mod de lucru:** activitate frontală și pe grupe.

**Resurse:** flipchart, markere; hârtie, imprimantă, PC; model de acord sau convenție de parteneriat; calculatoare conectate la internet pentru a identifica o firmă reală cu obiect de activitate similar obiectului de activitate al FE pe care elevii doresc să o înființeze, materiale studiate pe site-ul Registrului Comerțului Argeș (<https://portal.onrc.ro/>); documentare în zonă, în Pagini Aurii (<https://www.paginiaurii.ro/>); Camera de Comerț și Industrie Argeș (<https://ccia-arges.ro/>), Asociația Oamenilor de Afaceri Argeș (<https://www.aoaarges.ro/>), scrisori de intenție pentru încheierea unui parteneriat cu firma parteneră.

**Desfășurare:**

**Pregătire**-au loc discuții cu elevii privind potențialele firme partenere pe baza unei relații deja existente cu acestea (prin rețeaua de prieteni, rude, vecini, cunoștințe, membrii propriilor familii); administratorii potențialelor firme partenere sunt contactați telefonic sau față în față și li se face o propunere de parteneriat.

**Realizare**-se dă sarcina de lucru: să se prezinte pe flipchart potențialele firme partenere; elevii descriu firma/firmele care i-au oferit disponibilitatea de colaborare; se face analiza oportunităților oferite de fiecare firmă parteneră; se postează numele firmelor partenere potențiale prezentate de elevi pe flipchart/; fiecare elev este invitat să-și noteze și să voteze firma preferată; firma cu cel mai mare număr voturi acumulate este desemnată firmă parteneră; se redactează acordul de parteneriat, se semnează și se ștampilează.

**Evaluare și feedback** – se stabilește un grup de 2 elevi care se vor prezenta la firma parteneră pentru semnarea parteneriatului sau va demara demersurile de semnare a parteneriatului utilizând mijloacele de comunicare online (mail, whatsapp, facebook, etc)



Este indicat ca profesorul și conducerea școlii să pregătească o mapă de prezentare a ofertei școlii și a rezultatelor FE din școală în scopul sensibilizării potențialelor firme partenere (atât format letric, cât și electronic).



#### Activitatea 4

**Denumire:** Recrutarea și selecția personalului în firma de exercițiu-Joc de rol-Interviul de angajare

**Obiective:**

- ✓ să găsească 3 tutoriale video pe youtube în care se prezintă modul de derulare a unui interviu de angajare
- ✓ să identifice greșelile comune care se fac atunci când un candidat se prezintă la interviu
- ✓ să simuleze procesul de angajare în cadrul firmei de exercițiu;
- ✓ să analizeze contribuția personală la realizarea performanței grupului pentru realizarea temei

**Mod de lucru:** se lucrează pe firma de exercițiu constituită

**Resurse:** camera de filmat, mape, calculator cu conexiune la internet.

**Desfășurare:**

**Pregătire**

1. identificarea și definirea situației, cu rezumarea datelor ce vor sta la baza activității.

FE. Bucătarul priceput SRL se ocupă cu producerea și distribuirea produselor de panificație, și a produselor de cofetărie patiserie prin intermediul unei rețele de vânzare dezvoltate la nivelul municipiului Pitești. În prezent, studiază posibilitatea înființării unei noi rețele de distribuție pe piața întregului județ, dar și județelor limitrofe. Pentru aceasta trebuie să angajeze:

- un director zonal de vânzări (subordonat directorului de vânzări);
- doi supervizori, piața din Pitești fiind împărțită în două zone;



• 4 agenți de vânzare.

2. modelarea situației și proiectarea scenariilor cu descrierea succintă, dar expresivă, a personajelor implicate.

### **Realizare**

Sarcina de lucru pentru elevi:

În echipe de câte 4, veți căuta pe Youtube tutoriale video care ilustrează tehnica interviului (ex. <https://www.youtube.com/watch?v=eUN8xWZlCkc> interviu de angajare ), apoi fiecare grupă va realiza un video în care va explica procedeele tehnice, greșelile pe care le observă că le fac candidații. La final, vă veți filma executând ceea ce trebuie și ceea ce nu trebuie să faceți atunci când vă prezentați la un interviu, jucând rolul candidatului „AȘA DA,, „AȘA NU,,.

Sarcinile de lucru vor fi împărțite individual în fiecare grupă.

**Veți posta filmările la avizierul online al clasei** (Link: <https://padlet.com/>) creat pentru această temă.

**Tip de activitate:** Temă pentru acasă/activitate on line

**Mod de lucru:** în colaborare

### **Desfășurarea activității:**

Elevii vor forma grupe de lucru de câte 4 elevi. Fiecare elev din grupă va primi o sarcină specifică:

- de căutare pe youtube a tutorialelor video pentru învățarea tehnicii interviului;
- de analizare a procedeele tehnice, a greșelilor pe care le observă că le fac candidații atunci când se prezintă la un interviu de angajare.

Fiecare elev va exersa individual rolul candidatului la angajare. Grupa va realiza un filmulet video în care elevii vor descrie fiecare etapă a procesului de recrutare și selecție a personalului, metodele de selecție, vor explica aspecte specifice tehnicii interviului, modul corect de prezentare la un interviu, greșelile frecvente facute la un interviu. În final, fiecare elev se va filma executând jucând rolul candidatului „AȘA DA,, „AȘA NU,,.

Filmulețele vor fi încărcate apoi pe avizierul creat pentru această temă. Elevii vor viziona filmările colegilor, vor comenta, vor putea da like-uri dacă le place materialul vizionat și vor acorda note pentru fiecare grupă.



## Activitatea 5

**Denumire:** Angajarea personalului în firma de exercițiu-Joc de rol

### Obiective:

- ✓ exersarea unor tehnici de moderare;
- ✓ simularea procesului de angajare în cadrul firmei de exercițiu;
- ✓ aplicarea unor tehnici de comunicare, prezentare, analiză și creativitate.

**Mod de lucru:** se lucrează pe firma de exercițiu constituită

**Resurse:** mape, creioane colorate, hârtie, flipchart, calculator cu conexiune la internet, imprimantă.

**Tip de activitate:** activitate în clasă/on-line platforma Microsoft Teams

### Desfășurare:

#### Pregătire

1. identificarea și definirea situației

FE. Alfredo SRL se ocupă cu distribuția produselor alimentare prin intermediul unei rețele de vânzare dezvoltate la nivel local. În prezent, studiază posibilitatea înființării unei noi rețele de distribuție pe piața întregului județ, dar și județelor limitrofe. Pentru aceasta trebuie să angajeze:

- un șef birou marketing (subordonat directorului comercial);
- 9 supervizori, piața din județul Argeș fiind împărțită pe cele 6 orașe mai mari-Cîmpulung Muscel; Curtea de Argeș, Mioveni, Ștefănești, Costești și Topoloveni și 3 județe limitrofe Brașov, Dâmbovița și Vâlcea
- 7 agenți de vânzare.

2. modelarea situației și proiectarea scenariilor

#### Realizare

Departamentul de Resurse Umane se ocupă de recrutarea, selecția și angajarea personalului.

Se iau în considerare două situații:

a) să se dea anunțuri pe piața forței de muncă din Pitești privind posturile vacante și să se organizeze interviuri de selecție, cei selectați fiind ulterior angajați (recrutare externă);





b) să se promoveze în aceste posturi (în special pentru poziția de director zonal și cele de supervizare, personal prin recrutare internă.

Personaje implicate sunt:

- managerul de resurse umane, care coordonează întreaga activitate de recrutare și selecție a personalului;
- doi asistenți ai managerului de resurse umane: unul se ocupă de căutarea posibililor candidați și celălalt de organizarea interviurilor;
- directorul de vânzări, care va lua decizia de angajare a șefului biroului marketing, a supervizorilor și agenților de vânzări;
- 15 candidați – câte unul pentru fiecare post.

3. alegerea și instruirea jucătorilor.

Descrierea rolurilor:

*Managerul de resurse umane:*

- convoacă asistenții pentru a discuta necesitatea angajării de personal;
- stabilește tipul de recrutare (internă sau externă), prezentând avantajele și dezavantajele fiecăruia;
- aprobă conținutul anunțului de recrutare;
- prezidează juriul de selecție, din care fac parte și cei doi asistenți și directorul național de vânzări.

*Asistenții managerului de resurse umane:*

- compun anunțul de recrutare;
- organizează materialul de selecție;
- fac parte din juriul de selecție (pun întrebări);
- concep programul de integrare profesională a noilor angajați.

*Directorul de vânzări:*

- face parte din juriul de selecție;
- ia decizia de angajare (argumentează).

*Candidații:*

- vor întocmi dosarul de candidatură care va cuprinde: formularul de candidatură, CV, scrisoare de intenție, referințe, o fotografie recentă.
- se prezintă la interviu;
- răspund întrebărilor, încercând să-și pună cât mai bine în valoare calitățile și experiența în domeniul vânzărilor;



- cei aleși iau parte la procesul de integrare profesională.
4. distribuirea sau alegerea rolurilor de către elevi;
  5. învățarea rolurilor;
  6. interpretarea rolurilor.

Ceilalți elevi (publicul) urmăresc jocul pentru a putea răspunde apoi la întrebări cum sunt: a fost interpretarea conformă cu scopurile? Cum ai fi procedat? Ce a lipsit?

7. discutarea și evaluarea situației în mod global, pentru înțelegerea mai clară a situației respective.

Conducătorul jocului(profesorul) intervine cu precizări și întrebări suplimentare, pentru ca obiectivele propuse să fie atinse.

**Evaluare și feedback** - are loc o prezentare în cadrul firmelor de exercițiu constituite printr-un joc de rol; spațiul este amenajat astfel încât să permită desfășurarea interviului în bune condiții: mese și scaune pentru comisia de realizare a interviului și pentru intervievați; pe parcursul perioadei de desfășurare a interviului, un reprezentant al firmei angajatoare are calitatea de observator.

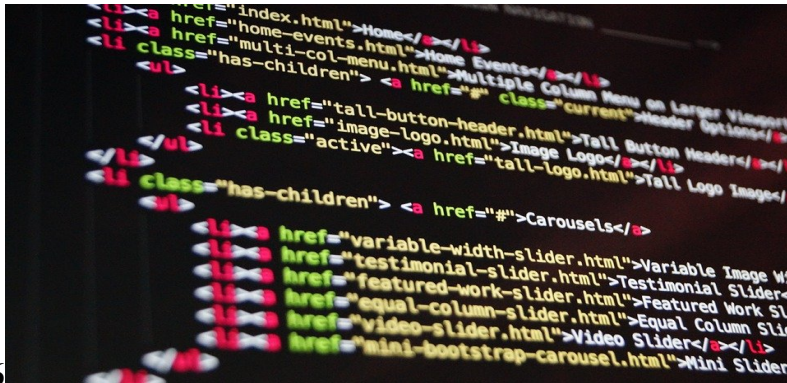
În final, elevii care au participat la această simulare vor primi puncte de la 1 la 5 în funcție de prestația lor:

- |                      |                   |
|----------------------|-------------------|
| 1p – nesatisfăcător; | 4p – foarte bine; |
| 2p – satisfăcător;   | 5p – excepțional. |
| 3p – bine;           |                   |

Avantajele metodei: pe lângă însușirea cunoștințelor aferente temei, elevii:

- vor înțelege cum se desfășoară efectiv un proces de recrutare și selecție;
- își vor exprima propriile opțiuni față de situația simulată;
- își dezvoltă gândirea critică, aptitudinea de exprimare, capacitatea de adaptare și aptitudinea empatică;
- își formează deprinderi care le vor fi utile atunci când vor întâlni situații reale similare (de exemplu, să întocmească un C.V., cum să se prezinte la un interviu).

Observații: elevii trebuie să fie conștienți că „jocul” reprezintă o *situație de învățare* și de aceea primează aspectul cognitiv și educativ (și nu cel de amuzament); rolul profesorului este cel de coordonare (alege subiectul, stabilește obiectivele didactice și educative, problemele de rezolvat); uneori, este indicat să se schimbe rolurile, pentru a le da ocazia elevilor să cunoască sub mai multe aspecte situația dată.



## Activitatea 6

**Denumire: Crearea paginilor web: Structura, aspectul și conținutul unei site utilizând metoda Învățarea prin descoperire**

### Obiective:

- ✓ identificarea elementelor de structură, aspect și conținut a unui site web, pe exemplele date
- ✓ aplicarea elementelor limbajului HTML pentru a crea pagini/site web
- ✓ utilizarea resurselor on-line pentru investigarea și căutarea informațiilor pentru o temă dată.
- ✓ promovarea afacerii;
- ✓ realizarea paginilor web ale firmelor de exercițiu

**Mod de lucru** pe grupe, activitate în colaborare

**Tip de activitate:** Temă pentru acasă/activitate online

**Desfășurarea activității:**

**Sarcina de lucru:**

Având la dispoziție adresele de internet a două site-uri a două firme ce au obiecte de activitate asemănătoare cu cele ale firmelor de exercițiu din clasă, analizați și descoperiți, prin studiu comparativ, asemănările și deosebirile structurale și de conținut existente între site-uri.

Elementele care trebuie studiate: structura paginilor web, conținutul, design, ergonomie, interactivitate, utilitate.



Veți lucra în echipă de câte trei–patru elevi. Prezentați rezultatele, comparativ (în două coloane), într-o pagină web creată cu Google sites; linkul la pagina voastră va fi postat pe pagina Padlet creată de profesor (se dă adresa).

Profesorul creează cadrul problematizant, prezintă elevilor adresele de Internet ale celor două site-uri, și se trece la dezbateră pe marginea elementelor care trebuie studiate: design, ergonomie, funcționalitate, interactivitate, utilitate. Elevii lucrează pe grupe; ei explorează siturile, paginile componente, studiind comparativ elementele indicate. Fiecare grupa de elevi prezintă elementele referitoare la paginile/siteurile web studiate, sunt ascultate și analizate părerile fiecăruia, sunt prezentate concluzii.

Învățarea prin descoperire este o strategie complexă de predare învățare care oferă elevilor posibilitatea de a dobândi cunoștințe prin efort personal.

Fiind o metodă de factură euristică, constă în crearea condițiilor de reactualizare a experiențelor și capacităților individuale, în vederea rezolvării unor situații problemă.

Învățarea prin descoperire asigură o învățare bazată pe problematizare, experimentare și cercetare, pe experiența directă și concretă, creativă, susținută cu efort personal.