

EXAMENUL NAȚIONAL DE DEFINITIVARE ÎN ÎNVĂȚĂMÂNT
24 iulie 2019

Probă scrisă
COMERȚ
(PROFESORI)

Varianta 3

- Toate subiectele sunt obligatorii. Se acordă 10 puncte din oficiu.
- Timpul de lucru efectiv este de 4 ore.

SUBIECTUL I **(60 de puncte)**

1. Abordarea de marketing a pieței folosește o serie de criterii și instrumente pentru a-i stabili conținutul concret și dimensiunile sale principale. **20 de puncte**

- a. Definiți piața efectivă și piața potențială.
- b. Descrieți doi indicatori de evaluare a capacității potențiale a pieței.
- c. Definiți segmentarea pieței.
- d. Descrieți relațiile (raporturile) între piața unui produs și piețele celorlalte produse.

2. Un rol important în cadrul sistemelor de distribuție a mărfurilor revine comerțului cu amănuntul. **20 de puncte**

- a. Prezentați trei elemente ce dau profilul alimentației publice, formă a comerțului cu amănuntul.
- b. Descrieți specializarea monoclientelă.
- c. Prezentați o formă de vânzare electronică întâlnită în practica comercială.
- d. Enumerați două tendințe în evoluția de ansamblu a activității comerciale.

3. Peștele este un aliment valoros datorită calităților gustative, a gradului de asimilare și a conținutului nutritiv ridicat. **20 de puncte**

- a. Enumerați șase sortimente de conserve sterilizate din pește.
- b. Descrieți cinci caracteristici de calitate ale peștelui proaspăt.
- c. Enumerați patru defecte de calitate ale peștelui proaspăt, refrigerat sau congelat.

SUBIECTUL al II-lea **(30 de puncte)**

Secvența de instruire de mai jos face parte din programa școlară pentru clasa a XI-a liceu– filiera tehnologică, domeniul: Comerț, Anexa nr. 1 la OMEN nr. 3501 din 29.03.2018

URÎ 13. GESTIONAREA UNITĂȚII COMERCIALE			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
Cunoștințe	Abilități	Atitudini	
13.1.8. 13.1.9.	13.2.10.	13.3.3.	Forme de vânzare tradiționale [...] Caracteristici ale formelor de vânzare tradiționale [...]

(Cunoștințe:

13.1.8. Precizarea formelor de vânzare tradiționale

13.1.9. Enumerarea caracteristicilor diferitelor forme de vânzare

[...]

Abilități:

13.2.10. Aplicarea formelor de vânzare conform sortimentului de mărfuri și tipului unității comerciale

Atitudini:

13.3.3. Manifestarea responsabilității în aplicarea formelor de vânzare specifice punctului de vânzare/ magazinului/ suprafeței comerciale.)

Sistemul metodologic de evaluare a performanțelor elevilor cuprinde mai multe forme de verificare/metode și procedee de examinare.

- a. Enumerați cinci metode complementare de evaluare;
- b. Descrieți o metodă complementară de evaluare;
- c. Exemplificați pentru secvența curriculară de mai sus o metodă complementară de evaluare a rezultatelor învățării.

Notă: Se punctează corectitudinea din punct de vedere științific a informațiilor de specialitate.

- d. Proiectați, pentru evaluarea rezultatelor învățării din secvența curriculară de mai sus, cinci tipuri de itemi diferiți: item cu alegere multiplă, item cu alegere duală, item tip pereche, item cu răspuns scurt și întrebări structurate.

Notă: Se punctează pentru fiecare tip de item:

- proiectarea corectă a itemilor;
- corectitudinea răspunsului așteptat (baremul de evaluare și de notare)