

Aprobat

Ministerul Muncii, Protecției
Sociale și Familiei

„10” 2016



Aprobat 11.10.2016

Ministerul Educației
al Republicii Moldova

„10.10” 2016



Coordonat
SRL “ALSEDAR STUDIO”

„10” 01 2016

G. Gribun



Plan de învățământ

Domeniu de formare: instruire primară – vânzări engross (cu ridicata) și cu amănuntul

Calificarea/ocupația: - Vânzător (cod 416003)

Numărul total de ore: - 432 ore

Baza admiterii: - studii gimnaziale, liceale

Limba de instruire: română

Forma de organizare: - la zi

Soroca, 2016

Notă explicativă
pentru calificativul „Vînzător” în domeniul de
instruire primară - vînzări engross (cu ridicată) și cu amănuntul

1. Concepția formării și destinația specialistului

Pregătirea de instruire primară a subiecților la meseria „Vînzător”, durata de studii 3 luni se realizează în cadrul orelor de curs, seminare, laboratoare, lucrări individuale, lucrări practice.

Scopul și obiectivele instruirii primare a subiecților se vor localiza pe obținerea competențelor în vederea executării lucrărilor de aprovizionare a unităților comerciale cu produse alimentare: de recepționare a mărfurilor după calitate și cantitate; calcularea prețului de vînzare a produselor; determinarea valorii TVA; pregătirea mărfurilor în vederea vînzării; efectuarea operațiilor de încasare a plăților și a operațiilor de inventariere în unitatea comercială; perfectarea raportului de gestiune.

În cadrul cursului, seminarelor, laboratoarelor, practicilor subiecților li se va solicita atenție sporită, acuratețe și punctualitate, formarea capacităților de rezistență la condițiile de lucru relativ dificile - comunicare excesivă, lucru în picioare, etc.

Comerțul este o ramură importantă a oricărei economii naționale, un complex de activități cu importanță socială care trebuie să corespundă nivelului general de dezvoltare și de civilizație a comunității pe care o deservește.

Evoluția serviciilor comerciale are drept scop introducerea procesului tehnico - științific, perfecționarea managementului, diversificarea formelor de vînzare și creșterea profesionalismului.

Comerțul s-a dovedit a fi o activitate adecvată introducerii cuceririlor științifice și tehnice, chiar și în pofida faptului că o mare parte a tranzacțiilor sunt și vor rămîne personalizate prin contractul „vînzător – cumpărător”.

Progresul tehnic în comerț înseamnă modificări cantitative și calitative prin aplicarea tehnologiilor informaționale:

- automatizarea procesului tehnologic;
- folosirea de utilaje performante;
- introducerea sistemului de prelucrare automată a datelor.

În ceea ce privește, acest sistem este introducerea codificării mărfurilor și citirea prin scanare a simbolurilor, ceea ce a constituit adevărata revoluție în domeniul gestiunii stocurilor și asortimentul ofertei de piață.

Gradul comerțului se datorează accesului la tehnologiile moderne, constrîngerile socio-economice cît și deficiențele de management a firmelor comerciale.

Introducerea progresului tehnico - științific rămîne în aceste condiții o necesitate pentru dezvoltarea activității comerciale.

2. Destinația acestui specialist: programul de instruire primară vizează formarea unor profesioniști

în cariera de succes în care sunt puse pe aspectele ce țin de meseria de „Vînzător”, specializării în domeniul de formare vînzător engross (cu ridicată) și cu amănuntul.

Succesul derivă, în mare măsură, și din modul cursului teoretic, seminarelor și practicilor, care reprezintă baza evoluției ascendente a unei cariere la nivelul de calificare, specificul activității profesionale, care constă în rezolvarea sarcinilor prin îndeplinirea competențelor de formare și demonstrare în procesul de instruire, garantează calitatea activității pe piața muncii.

Obiectivul fundamental al programului se bazează pe sistemul de cunoștințe, abilități și atitudini care contribuie la realizarea unor sarcini individuale sau de grup stabilite de activități profesionale. În acest sens sunt cuprinse competențele:

- Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor generale, teoriilor și metodelor de bază aplicate în comerț;
- Analiza critică, sintetizarea și evaluarea problemelor complexe din domeniul comerțului, din perspectiva managerială;
- Raportarea elementelor semnificative din societate, știință și tehnologie la caracteristicile de calitate ale produselor;
- Dobîndirea unor priceperi, deprinderi, metode și tehnici generale de învățare, care să faciliteze o pregătire permanentă în domeniul comerțului;
- Dobîndirea unor competențe sociale, interpersonale, interculturale, civice și antreprenoriale pe baza studierii comerțului.

Competențele nominalizate mai sus, conform planului cadru se formează la studierea unităților de curs fundamentale – 136 de ore, unităților de curs de specialitate –152 de ore, stagii de practică –144 de ore. Evaluarea finală se va realiza prin susținerea examenului în fața comisiei legifera de minister, în baza propunerii Directorului Instituției.

3.Specialistul cu studii de instruire primară poate activa în calitate de:

Specialist în domeniul vînzări engross (cu ridicata) și cu amănuntul:

- Organizații din mediul de stat, agent vînzări prin telefon
- Organizații din mediul privat, în cadrul magazinului
- Firme care oferă servicii de consultanță în domeniul vînzărilor
- Cabinete și laboratoare pe lîngă magazine
- Firme care oferă servicii de consultanță în comerț
- Practicieni independenți, în cabinete individuale sau colective
- Alte posturi în domeniul vînzărilor

4. Finalitățile de studii conform Ghidului utilizatorului ECTS

4.1. Specialistul cu studii de instruire primară al programului vînzări engross (cu ridicata) și cu amănuntul va cunoaște:

- Denumiri de marfa;

- Explicații a marcii;
- Explicații a termenul de garanție și termenul de valabilitate al produselor;
- Rolul și importanța activității comerciale;
- Noțiunile generale despre ambalarea și marcarea mărfii;
- Termenul de garanție și termenul de valabilitate a mărfurilor;
- Legea privind protecția consumatorului;
- Dezvoltarea relațiilor de afaceri cu agenții economici și tipurile de agenți;
- Cerințele sanitaro-igienice față de locul de muncă;
- Întocmirea documentelor legate de activitatea comercială (adausul comercial, raportul de gestiune, primirea mărfurilor etc.)

4.2. Specialistul cu studii de instruire primară al programului *vânzări engross (cu ridicata)* și cu amănuntul va fi capabil să:

- Clasifice mărfurile după diferite criterii;
- Negocieze câștig/câștig
- Soluționeze conflicte
- Propune un plan de afacere/ antreprenoriat
- Calculeze adausul comercial
- Utilizeze utilajele moderne
- Aplice mijloacele de comunicare ca: telefonul, mail, internet, telefon fax.
- Relaționare client-vînzător
- Contabilizeze câștigurile și pierderile
- Interpreteze rolul proprietăților în determinarea calității mărfurilor;
- Prezinte caracteristicile de calitate ale mărfurilor
- Prezinte metodele psiho-senzoriale de determinare a calității mărfurilor;
- Definească noțiunile de “ambalaj” și “ambalare”;
- Identifice rolul, funcțiile și clasificarea ambalajelor;
- Compare și să argumenteze tipurile de material utilizate ca ambalaj;
- Evidențieze aspectele controlului periodic și ocazional al calității mărfurilor în magazine și în depozit;
- Înțeleagă necesitatea protecției consumatorilor;
- Identifice funcțiile comerțului;
- Clasifice unitățile comerciale;
- Formeze lotul comercial în vederea expedierii către beneficiar;
- Efectueze calcule simple pentru formarea lotului comercial;
- Manevreză instrumentele de lucru pentru formarea partizelor de mărfuri.

- Cunoască igiena muncii în sfera comerțului;
- Respecte igiena locului de muncă;
- Gestioneze circuitul produselor alimentare și nealimentare;
- Clasifice utilajul commercial;
- Utilizeze utilajul comercial;
- Cunoască regulile de exploatare și de funcționare a utilajului comercial;

4.3. Specialistul cu studii de instruire primară al vânzării engross (cu ridicata) și cu amănuntul va fi capabil să aplice:

- sortimentul de mărfuri alimentare și nealimentare;
- elementele de marcare a mărfurilor alimentare și nealimentare;
- diferențierea mărfurilor alimentare și nealimentare pentru vânzare;
- etalarea mărfurilor alimentare și nealimentare.

4.4. Condițiile de realizare a programului de instruire primară

Instituția “ALSEDAR STUDIO” SRL, catedrele didactice posedă o baza materială și didactică satisfăcătoare pregătirii specialiștilor în acest domeniu. Laborator la cantina Intreprinderii Individuale “Stavița Elena”, care se află în incinta Școlii Profesionale din Soroca a MOLDCOOP. *Instituția “ALSEDAR STUDIO” SRL dispune de literatură de specialitate în domeniile vizate. Mai mult de 50% din cadrele didactice sunt cu grade didactice de gradul doi.

Există posibilități de perfecționare a cadrelor didactico-științifice în baza contractelor de colaborare cu: Colegiul Pedagogic “Mihai Eminescu” din Soroca, Colegiul Tehnic Agricol din Soroca, Filiala Universității “Constantin Stere” din Soroca; SRL “Arol”, UNIVERSALCOOP Soroca, SRL “Domiancom”, “De&Di Art Group” SRL.

În aceste instituții beneficiarii vor avea posibilitatea să efectueze și stagiile de practică.

4.5. Exigențe pentru acordarea titlului de *certificat de instruire primară*, Titlul de vânzător prin decizia Comisiei de Stat se acordă beneficiarilor care au demonstrat:

- cunoștințe și competențe avansate în comerț;
- aptitudini de aplicare a cunoștințelor în comerț;
- capacități de analiză și de soluționare a problemelor în domeniul comerțului;
- aptitudini de colectare, interpretare și analiză a datelor relevante din literatură fundamentală și literatura periodică de specialitate, aptitudini de analiză a manualelor folosite la orele de curs;
- competențe de lucru în echipă și de comunicare atât cu specialiștii în domeniul comerțului, cât și profesioniști din variate domenii de specialitate;
- tendința de perfecționare continuă în domeniu de autoinstruire;
- capabil să prelungească studiile la universități, colegii.

5. Calendarul activităților

Perioada de studii	Activități didactice		Sesiuni de examene		Stagii de practică	
La formarea grupelor	I	II	I	II	I	II
	2	2	3	3	1	1

6. Planul de învățământ

Nr. crt.	Denumirea unității de curs/modulului	Total ore			Numărul de ore pe tipuri de activități				Forma de evaluare
		Total	Contac t direct	Studiu indiv dual	C	S	L	P	
1	Merceologia mărfurilor alimentare	32	16	16	9	2	5	16	examen
2	Merceologia mărfurilor nealimentare	32	16	16	13	2	1	16	examen
3	Tehnologia procesului comercial	40	20	20	7	3	10	20	examen
4	Bazele fiziologiei, sanitariei și igienei	24	12	12	6	6		12	colocviu
5	Comportament și etica profesională	24	12	12	4	4	4	12	colocviu
6	Evidența și calculul în comerț	24	12	12	4	2	6	12	colocviu
7	Utilaj comercial	24	12	12	6	6		12	colocviu
8	Bazele antreprenoriatului	24	12	12	4	4	4	12	examen
9	1C Contabilitate	48	24	24	6	6	12	24	colocviu
10	Tehnici de comunicare în limba modernă	24	12	12	8		4	12	colocviu
	Total	296	148	148	67	35	46	136	

Notă: C – curs, S – seminar, L – laborator, P – practice

7. Stagiile de practică

Stagiile de practică	Durata: numărul de săptămâni/ ore			Perioada
1. Stagiul de practică de specialitate (vînzător)	3 săptămâni	8 ore	136 ore	Ianuarie - decembrie
Total			136 ore	

Directorul Instituției
„ALSEDAR STUDIO” SRL

G. Ciobanu

Galina Ciobanu