

CENTRUL JUDEȚEAN DE EXCELENȚĂ NR. 1	
INTRARE Nr.	34578
IEȘIRE	
ZIUA 29	LUNA 08 ANUL 2024

**PROGRAMA DE PREGĂTIRE A COPIILOR ȘI TINERILOR
CAPABILI DE PERFORMANȚE ÎNALTE
DISCIPLINE TEHNICE, PROFIL SERVICII**

“Serviciile sunt viitorul”

An școlar 2024 - 2025

Clasele: X - XII

Calificările profesionale:

Tehnician în activități economice,

Tehnician în turism,

Tehnician în achiziții și contractări

Domeniile de pregătire profesională:

Economic, Turism și alimentație publică, Comerț

Durata: 2 ore/săptămână

Propunător:

Prof. Pangu Tanța



1. Notă de prezentare.

Curriculum-ul discipline tehnice, profil servicii, „*Serviciile sunt viitorul*” pentru pregătirea elevilor capabili de performanțe înalte, se adresează elevilor din a X-a, a XI-a și a XII-a învățământ liceal – filiera tehnologică, profil Servicii, domeniile de pregătire profesională Economic, Turism și alimentație publică și Comerț, calificările “Tehnician în activități economice”, “Tehnician în turism” și “Tehnician în achiziții și contractări”.

Întocmirea Curriculumului pornește de la Standardele de pregătire profesională și își propune aprofundarea din partea elevilor a noțiunilor privind comunicarea eficientă, protecția consumatorului, administrarea firmei, analiza oportunităților de piață, a politicilor de marketing și înregistrarea operațiilor economico financiare.

Întregul Curriculum a fost elaborat în conformitate cu nevoile de formare pentru obținerea de rezultate la olimpiada din Aria Curriculară „Tehnologii” și concursuri de specialitate pe teme de antreprenariat, protecția consumatorului, plan de afacere, firma de exercițiu pentru clasele a X^a, a XI^a și a XII^a.

Competențele cheie integrate în curriculumul “ *Serviciile sunt viitorul*” sunt:

- Competența de a învăța să înveți,
- Competențe de comunicare în limba română și în limba maternă
- Competențe de bază de matematică, științe și tehnologie,
- Competențe sociale și civice,
- Competențe de sensibilizare și de expresie culturală,
- Competențe digitale de utilizare a tehnologiei informației ca instrument de învățare și cunoaștere,
- Competențe antreprenoriale.

Curriculum este centrat pe rezultatele învățării care vizează dobândirea de cunoștințe, abilități și atitudini necesare calificărilor specifice domeniilor de pregătire profesională: Economic, Turism și alimentație publică și Comerț. (URÎ = Unități de Rezultate ale Învățării)

URÎ 1 Etică și comunicare profesională

URÎ 6 Protecția consumatorului, personalului și a mediului

URÎ 7 Administrarea firmei

URÎ 8 Evaluarea oportunităților de piață

URÎ 9 Aplicarea politicilor de marketing

URÎ 10 Înregistrarea operațiilor economico financiare

2. Conținuturi tematice:

1. Comunicarea eficientă
2. Consumatorul în economia de piață
3. Procesul de înființare și funcționare al întreprinderii: organizarea structurală a întreprinderii: proiectarea și elaborarea structurii organizatorice.

4. Managementul resurselor umane: selecția personalului.
5. Piața și dimensiunile acesteia - determinarea indicatorilor ce caracterizează piața firmei: dimensiunile pieței firmei (aria, structura și capacitatea pieței, Concurența – componentă a pieței: analiza SWOT a firmei.
6. Planul de afacere
7. Înregistrarea cronologică și sistematică a operațiilor economico-financiare în contabilitate:
 - 7.1. Înregistrări privind capitalul social (constituirea, majorarea și diminuarea capitalului social);
 - 7.2. Înregistrări privind imobilizările (necorporale și corporale)
 - 7.3. Înregistrări privind stocurile (materii prime și materiale, materiale de natura obiectelor de inventar, produse, mărfuri);
 - 7.4. Înregistrări privind decontările cu terți (furnizori și clienți, bugetul statului);
 - 7.5. Înregistrări privind decontările prin conturile bancare și numerar;
 - 7.6. Înregistrări privind cheltuielile și veniturile.

Lista minimă de resurse materiale necesare dobândirii rezultatelor învățării

Formulare tipizate, planul general de conturi, computer, conexiune la internet, videoproiector, imprimantă, copiator, markere, flipchart, chestionare, fișe de lucru, fișe de evaluare, formulare tipizate, planul general de conturi

3. Tabel de corelare a rezultatelor învățării cu conținuturile programei

Corelarea dintre rezultatele învățării din SPP și conținuturile învățării

Rezultate ale învățării (codificate conform SPP = Standardele de Pregătire Profesională Nivel IV)

URÎ 1 Etică și comunicare profesională

Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Conținuturile învățării
1.1.8.	1.2.12.	1.3.9.	Comunicarea eficientă
1.1.9.	1.2.13. 1.2.14.	1.3.10.	Factori ce influențează comunicarea Tehnici de ascultare. Ascultarea activă/pasivă Barierele comunicării și îndepărtarea lor

URÎ 6 Protecția consumatorului, personalului și a mediului

Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Conținuturile învățării
6.1.1.	6.2.1.	6.3.1.	Consumatorul în economia de piață
6.1.2.	6.2.2.		Conceptul de consumator
6.1.3.	6.2.3.		Drepturile consumatorului Cadru legislativ privind protecția consumatorului

URÎ 7. Administrarea firmei

Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Conținuturile învățării
7.1.5.	7.2.2.	7.3.1.	Etica în afaceri
7.1.6.	7.2.3.	7.3.2.	Procesul de înființare și funcționare al întreprinderii: Etapele înființării întreprinderii Documente necesare înființării unei întreprinderi. Organizarea structurală a întreprinderii: - definire - tipologia structurilor organizatorice - tendințe contemporane în organizarea structurală a întreprinderii - proiectarea și elaborarea structurii organizatorice; - factori de influență privind realizarea structurii organizatorice Funcțiunile întreprinderii: Realizarea unui plan de afaceri
7.1.7.	7.2.4.	7.3.3.	
7.1.8.	7.2.5.	7.3.4.	
7.1.9.	7.2.10.	7.3.5.	
7.1.12.	7.2.11.	7.3.8.	
7.1.13.	7.2.12.	7.3.9	
7.1.10.	7.2.6.	7.3.6.	
7.1.11.	7.2.7.	7.3.7.	
	7.2.8.		
	7.2.9.		

URÎ 8. Evaluarea oportunităților de piață

Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Conținuturi învățării
8.1.5.	8.2.5.	8.3.2.	Piața și dimensiunile acesteia
8.1.6.	8.2.6.		Definirea pieței și clasificări;
8.1.7.	8.2.7.		Determinarea indicatorilor ce caracterizează piața firmei: - dimensiunile pieței firmei: aria, structura și capacitatea pieței; - elasticitatea cererii de mărfuri. Concurența- componentă a pieței Definirea concurenților; concurenții direcți și indirecti; Etapele analizei concurenței; Analiza SWOT a firmei.

URÎ 10. Înregistrarea operațiilor Conținuturile învățării economico-financiare

10.1.2	10.2.3	10.3.1	Înregistrarea operațiilor economico-financiare în contabilitate prin utilizarea analizei și formulilor contabile în firma de exercițiu pe baza documentelor specifice tranzacțiilor. Înregistrarea constituirii capitalului social Înregistrări privind imobilizările Înregistrări privind stocurile Înregistrări privind decontările cu terți Înregistrări privind decontările prin conturile bancare Înregistrări privind cheltuielile și veniturile
	10.2.4	10.3.2	
	10.2.5	10.3.3	
		10.3.4	

4. SUGESTII METODOLOGICE

Conținuturile curriculumului „Serviciile sunt viitorul” trebuie abordate într-o manieră integrată, corelată cu particularitățile de vârstă ale elevilor. Are o structură flexibilă, deci poate încorpora, în orice moment al procesului educativ, noi mijloace sau resurse didactice.

Profesorul are rolul de facilitator/comunicator/colaborator implicând activ pe cel ce învață să identifice într-un mod real ce presupune prospectarea pieței muncii, etapele procesului de recrutare de personal profesionistă și să reușească să convingă orice potențial angajat, chiar și pe cei dificili, de oportunitățile pe care i le oferă un anumit loc de muncă, dar totodată să știe să comunice, negocieze și relaționeze eficient cu partenerii implicați în procesul de recrutare a personalului.

Pregătirea se recomandă a se desfășura în cabinete de specialitate din unitatea de învățământ dotate conform recomandărilor menționate mai sus, în scopul atingerii rezultatelor învățării exprimate în termeni de cunoștințe, abilități și atitudini prin intermediul conținuturilor prevăzute.

Este recomandată abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activități de învățare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învățare ale fiecărui elev. Aceste activități de învățare vizează:

- folosirea unor metode care să favorizeze relația nemijlocită a elevului cu obiectele cunoașterii, prin recurgere la modele concrete;
- aplicarea metodelor centrate pe elev, pe activizarea structurilor cognitive și operatorii ale elevilor, pe exersarea potențialului psihofizic al acestora, pe transformarea elevului în coparticipant la propria instruire și educație;
- îmbinarea și alternanța sistematică a activităților bazate pe efortul individual al elevului (documentarea după diverse surse de informare, exercițiul personal, observația proprie, instruirea programată/experimentul și lucrul individual/tehnica muncii cu fișe) cu activitățile ce solicită efortul colectiv (de echipă/ grup) de genul discuțiilor, asaltului de idei etc.;

- însușirea unor metode de informare și de documentare independentă, care oferă deschiderea spre autoinstruire, spre învățare continuă.

Se pot utiliza metode ca: învățarea prin proiecte (firma de exercițiu), experimentul, observația, munca independentă, simularea, problematizarea, jocul de rol, exercițiul, discuțiile în grup care stimulează critica, studiul de caz, brainstormingul, etc.

Competențele cheie integrate în modulul „Serviciile sunt viitorul” sunt din categoria:

- Competențe de comunicare în limba română;
- Competențe antreprenoriale;
- Competențe de analiză;
- Competența de a învăța să înveți;
- Competențe decizionale.

Profesorul trebuie să promoveze experiențe de învățare prin conținuturi și activități, cât mai variate care să susțină dezvoltarea potențialului fiecărui elev.

Bibliografie

1. Capotă, V., Popa F., Ghinescu, C. Marketingul afacerii, Filiera tehnologică, profil Servicii, Editura Akademos Art, București, 2006.
2. Cârstea, Gh., Managementul producției, Editura Interprint, București, 1994.
3. Constantinescu, D., Tumbăr, C., Nistorescu, T., Meghișan, Gh., Economia întreprinderii, Editura Economică, București, 2000.
4. Daniel Badila, Analiza pieței - Clasa a XII-a. Filiera tehnologică, profil servicii, Editura Universitatea Lucian Blaga, 2011.
5. Dragoș Constantin – Tehnici de negociere în afaceri, Editura ASE, București, 2003.
6. Ilie, S. și colectiv – Organizarea resurselor umane – manual pentru clasa a XI-a – ruta directă și clasa a XII-a – ruta progresivă, Editura Oscar Print, București, 2006.
7. Ilie, S. și colectiv – Planificarea operațională – manual pentru clasa a XI-a – ruta directă și clasa a XII-a – ruta progresivă, Editura Oscar Print, București, 2006.
8. Ilie, S., Tanislav C., Poștovei, C., Marketingul afacerilor, manual pentru clasa a XI-a, Filiera Tehnologică, Editura Oscar Print, București, 2006.
9. Lefter, V., Manolescu, A., Managementul resurselor umane, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995.
10. Legea contabilității nr. 82/1991, republicată.
11. Popan, M., Contabilitatea evenimentelor și tranzacțiilor (clasa a XI-a, filiera tehnologica, profilul servicii), Editura Oscar Print, București, 2016.
12. Valentina Menegatos, Valentin Capota, Mirela Nicoleta Dinescu, Aurora Dinica – Finanțarea afacerii, Akademos Art, manual clasa a XII-a, 2007.