

**CONCURSUL DE OCUPARE A POSTURILOR DIDACTICE/CATEDRELOR DECLARATE
VACANTE/REZERVATE ÎN UNITĂȚILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT PREUNIVERSITAR
17 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 (30 de puncte)

1. Comerțul cu amănuntul reprezintă un ansamblu de activități desfășurate de unități specializate. Răspundeți, în scris, la următoarele cerințe:

- a.** Prezentați două funcții specifice ale comerțului cu amănuntul.
- b.** Precizați două direcții de specializare a comerțului cu amănuntul alimentar.
- c.** Prezentați vânzarea prin sistemul de liber-service.

15 puncte

2. Conservarea produselor alimentare se realizează pentru a se menține caracteristicile de calitate ale acestora. Răspundeți, în scris, la următoarele cerințe:

- a.** Precizați metodele de conservare bazate pe utilizarea temperaturilor ridicate.
- b.** Descrieți metodele de conservare bazate pe folosirea temperaturilor scăzute.
- c.** Caracterizați deshidratarea – metodă de conservare.

15 puncte

SUBIECTUL al II-lea (30 de puncte)

Elaborați un eseu cu titlul „Politica de produs - nucleu al activității de marketing”, după următoarea structură:

- a.** Precizarea componentelor ce definesc un produs, în accepțiunea marketingului.
- b.** Descrierea dimensiunilor gamei de produse.
- c.** Descrierea alternativelor strategice ale politicii de produs.

SUBIECTUL al III-lea (30 de puncte)

În tabelul de mai jos, se regăsește o secvență din Programa școlară de Marketing pentru clasa a XI-a, aprobată prin Anexa nr. 1 la OMEdC nr. 3501/29.03.2018 (în vigoare).

URÎ 8. Evaluarea oportunităților de piață			Conținuturile învățării
Rezultate ale învățării (codificate conform SPP)			
Cunoștințe	Abilități	Atitudini	Concurența- componentă a pieței - Definirea concurenților; concurenții direcți și indirecti;
8.1.6.	8.2.6.	8.3.2.	

Cunoștințe:

8.1.6. Prezentarea concurenței directe și indirecte ca etapă majoră în analiza concurenței
[...]

Abilități:

8.2.6. Analizarea concurenților direcți și indirecti ce acționează pe piață.
[...]

Atitudini:

8.3.2. Colaborare cu membrii echipei pentru a anticipa fenomenele de impact asupra activității agentului economic
[...]

În scopul dezvoltării rezultatelor învățării din secvența de mai sus:

- a. Menționați două metode de predare-învățare pentru formarea/dezvoltarea rezultatelor învățării vizate;
- b. Precizați câte un avantaj și câte un dezavantaj al folosirii fiecăreia dintre cele două metode menționate la punctul **a**, din perspectiva contribuției acestora la formarea/dezvoltarea rezultatelor învățării vizate;
- c. Prezentați modul în care utilizați una dintre cele două metode mai sus menționate, în contextul dat de rezultatele învățării vizate;
- d. Proiectați, pe baza secvenței de mai sus, trei itemi obiectivi de tip diferit, însoțiți de baremul de evaluare și de notare, folosindu-se informația de specialitate, prin care să evaluați rezultatele învățării din secvența dată, având în vedere următoarele:
 - menționarea denumirii fiecărui tip de item obiectiv proiectat;
 - corectitudinea proiectării celor trei tipuri de itemi.

Notă. Se punctează precizarea răspunsului corect din punct de vedere științific pentru fiecare item proiectat.