**DATE DE IDENTIFICARE CDL**

1. Instituția de învățământ: Colegiul Economic Ion Ghica, Târgoviște
2. Denimirea operatorului economic/instituției publice partenere: SC TOMVAS

SRL

1. Titlul CDL: ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***
2. Tipul CDL - ului: rezultate ale învățării suplimentare care răspund nevoilor operatorului economic/instituției publice partenere
3. Profilul/Domeniul de pregătire generală: Economic, Comerț
4. Calificarea profesională – tehnician în activități economice/tehnician în activități de comerț/tehnician în achiziții și contractări
5. Clasa a XI a
6. Număr de ore: 66
7. Autorii: Georgescu Roxana/Ilie Suzana Camelia/Pîrvulescu Izabela

**Notă de prezentare**

Curriculum – ul în dezvoltare locală ca și componentă a ofertei educaționale (curriculare) din domeniul de pregătire de bază Economic, *Comerț*,face parte din cultura de specialitate și pregătirea practică săptămânală, aferente clasei a XI a, învățământ liceal – filiera tehnologică.

Are alocat un număr de **66 ore/an**, conform planului de învăţământ.

Curriculumul în dezvoltare locală (CDL) constituie oferta curriculară specifică fiecărei unităţi de învăţământ şi este realizat în parteneriat cu operatorii economici/instituții publice partenere ale unității de învățământ asigurându-se astfel cadrul necesar adaptării pregătirii profesionale a elevilor la cerinţele pieţei muncii locale și/sau regionale.

Proiectarea şi evaluarea curriculumului în dezvoltare locală implică angajarea partenerilor sociali (agenţi economici, asociaţii/organizaţii locale ale angajatorilor şi/sau ale angajaţilor) în procesul de identificare a competenţelor specifice pieţei forţei de muncă locale şi a situaţiilor de învăţare oferite elevilor.

*Scopul* modulului CDL ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***urmărește dezvoltarea dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale elevului de clasa a XI a pentru asigurarea unei cariere de succes.

*Rolul* CDL- ului ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***este acela de a asigura:

* promovarea acelor valori care să permită elevilor dezvoltarea spiritului antreprenorial;
* rezolvarea unor probleme reale, legate de înființarea unor afaceri în mediul local;
* construirea unei cariere care să corespundă aspirațiilor, abilităților și atitudinilor elevului.

Operatorul economic este direct interesat de dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale elevilor, de adapratrea la noile cerințe ale economiei de piață.

Este esențial pentru elevul de liceu să își cunoască abilitățile legate de antreprenoriat, să poată identifica valorile care să îl conducă către o carieră corespunzătoare aspirațiilor dar și competențelor deținute. Agentul economic asigură echilibrul între nevoile angajatului, așteptările cu privire la munca în sine, potențialul și năzuințele proprii. Integrarea mai ușoară a absolventului pe o piață a muncii aflată într-o permanentă schimbare este o responsabilitate atât pentru elev, școală, familie dar și pentru operatorul economic/instituția parteneră care își aigură potențialii angajați, odată cu finalizarea studiilor.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rezultate ale învățării suplimentare** | | | **Conținuturile învățării** | **Situații de învățare** |
| **Cunoștințe** | **Abilități** | **Atitudini** |
|  | 7.2.2 | 7.3.1 | Idei de afacere, oportunități de afacere pe piața locală | Dezvoltarea capacității de identificare a unor posibile nișe pe piața locală |
| 7.1.3  7.1.4 |  |  |
| 7.1.14  8.1.7  8.1.11  13.1.5 | 7.2.13  8.2.7  8.2.11/8.2.12/  8.2.13  13.2.6 | 7.3.10  8.3.2  8.3.4  13.3.5 | Planul de afacere | Crearea unui plan de afacere adaptat la cerințele locale |
|  |  |  |
|  |  | 10.3.1  10.3.2  10.3.3  10.3.4 | Dezvoltarea afacerii pe piața locală | Dezvoltarea unei afaceri pe piața locală |
| 10.1.2 | 10.2.3  10.2.4  10.2.5 |

**Tabel de corelare dintre rezultatele învățării cu conținuturile învățării**

|  | | | **Conţinuturile învăţării** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Rezultate ale învăţării (codificate conform SPP)** | | |
| **Cunoștinţe** | **Abilităţi** | **Atitudini** |
| 7.1.3  7.1.4 | 7.2.2 | 7.3.1 | **Idei de afacere, oportunități de afacere**  Studierea pieței locale. Analiza afacerilor de succes, existete pe piața locală. Calitățile unui antreprenor/intraprenor  Oportunități de afacere pe piața locală |
|  |  |  |
| 7.1.14  8.1.7  8.1.11  13.1.5 | 7.2.13  8.2.7  8.2.11/8.2.12/  8.2.13  13.2.6 | 7.3.10  8.3.2  8.3.4  13.3.5 | **Planul de afacere**  Istoric. Domeniul de activitate. Viziune. Misiune. Obiective. Activități. Structura organizatorică. Resurse umane, materiale, financiare, informaționale.  Oferta de produse/servicii. Prețuri  Clienții. Concurenții. Furnizorii  Promovarea ofertei  Distribuția  Finanțarea afacerii. Sursele de finanțare |
|  |
| 10.1.2 | 10.2.3  10.2.4  10.2.5 | 10.3.1  10.3.2  10.3.3  10.3.4 | **Dezvoltarea afacerii pe piața locală**  Legislație de specialitate  Posibilități de dezvoltare raportate la mediul local de afacere |
|  |  |

**Lista minimă de resurse materiale (echipamente, unelte și instrumente, machete, materii prime și materiale, documentații tehnice, economice, juridice, etc.) necesare dobândirii rezultatelor învățării (existente în școală sau la operatorul economic).**

* Echipamente tehnice de învăţare, predare şi comunicare care facilitează activitatea cadrului didactic şi receptivitatea fiecărui elev: calculator, videoproiector, imprimantă, copiator;
* Mijloace care asigură buna desfăşurare a procesului de predare – învăţare: tabla, creta, marker, flipchart.
* Formularistică (documente) de specialitate
* Legislație de specialitate

**Sugestii metodologice**

Conţinuturile CDL- ului ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***trebuie să fieabordate într-o manieră integrată, corelată cu particularităţile şi cu nivelul iniţial de pregătire al elevilor.

Numărul de ore alocat fiecărei teme rămâne la latitudinea cadrelor didactice care predau CDL- ul,în funcţie de dificultatea temelor, de nivelul de cunoştinţe anterioare ale colectivului cu care lucrează, de complexitatea materialului didactic implicat în strategia didactică şi de ritmul de asimilare a cunoştinţelor de către colectivul instruit.

CDL- ul ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***are o structură flexibilă, deci poate încorpora, în orice moment al procesului educativ, noi mijloace sau resurse didactice. în perioada actuală *resursele multimedia* având un rol foarte importat. Superioritatea *mijloace*lor *audio-vizuale*, în realizarea învățării *online*, oferă posibilitatea profesorului să creeze o legătură strânsă între elevi și lumea exterioară, înlocuind stimulii senzoriali direcți. Utilizarea *mijloace*lor *audio-vizuale*, atât de atractive pentru generația actuală de elevi, stimulează receptivitatea elevilor. În predarea conținuturilor profesorul învață elevii *să asculte, să vadă* și *să înțeleagă* caracteristicile și mesajul imaginilor audio-vizuale. În cazul unor întrebări suplimentare, venite din partea elevilor, proiecțiile se opresc iar profesorul completează sau reia anumite părți pentru înțelegerea și consolidarea cunoștințelor.

Utilizarea software-urilor educaționale, în predare și evaluare, oferă posibilitatea parcurgerii conținuturilor în ritm propriu, iar obiectivitatea este ridicată.

Se recomandă abordarea instruirii centrate pe elev prin proiectarea unor activităţi de învăţare variate, prin care să fie luate în considerare stilurile individuale de învăţare ale fiecărui elev, inclusiv adaptarea la elevii cu CES.

Aceste activități de învățare vizează:

* aplicarea metodelor centrate pe elev, pe activizarea structurilor cognitive şi operatorii ale elevilor, pe exersarea potenţialului psihofizic al acestora, pe transformarea elevului în coparticipant la propria instruire şi educaţie;
* îmbinarea şi alternanţa sistematică a activităţilor bazate pe efortul individual al elevului (documentarea după diverse surse de informare, observaţia proprie, exerciţiul personal, instruirea programată, experimentul şi lucrul individual, tehnica muncii cu fişe) cu activităţile ce solicită efortul colectiv (de echipă, de grup) de genul discuţiilor, asaltului de idei, etc.;
* folosirea unor metode care să favorizeze relaţia nemijlocită a elevului cu obiectele cunoaşterii, prin recurgere la modele concrete;
* însuşirea unor metode de informare şi de documentare independentă, care oferă deschiderea spre autoinstruire, spre învăţare continuă.

**Competenţele cheie** integrate in CDL -ului ***Afacerea – De la idee la oportunitate!***sunt din categoria:

* **Competențe de comunicare în limba română și în limba maternă**
* **Competențe digitale de tehnologia informației ca instrument de învățare și cunoaștere**
* **Competenţe de bază de matematică, ştiinţe şi tehnologie.**
* **Competenţe sociale și civice**
* **Competențe antreprenoriale**
* **Competențe de sensibilizare și deexpresie culturală.**

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

**Exemple de metodă inovativă de predare - învăţare, *în activitatea online***

Metoda ***Jurnalul cu dublă intrare*** sau ***Jurnalul reflexiv,*** *adaptată mediului online*,este o metodă prin care elevii stabilesc o legătură între tema propusă și experiența proprie. Această metodă utilizează ca suport materiale multimedia, experimente, scheme, șir de imagini, piese muzicale, texte de inițiere în studierea unei unități de învățare etc.

**Rezultatele învățării**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Cunoștinţe** | **Abilităţi** | **Atitudini** | **Conţinuturile învăţării** |
| 7.1.3  7.1.4 | 7.2.2 | 7.3.1 | **Idei de afacere, oportunități de afacere**  Studierea pieței locale. Analiza afacerilor de succes  Oportunități de afacere pe piața locală |
|  |  |  |  |

**Activitate:** Idei de afacere, oportunități de afacere

**Obiective:**

* Să studieze piața locală pornind de la afaceri de succes, cunoscute la nivel

național

* Să analizeze oportunități de afacere existente pe piața locală

**Mod de organizare a activităţii:**

* Activitate pe grupe

**Resurse materiale:**

* articole de specialitate privind activitatea firmelor locale;
* site-ul Camerei de Comerț și Industrie;
* top Firme din România;
* site-urile firmelor locale

**Durată: 40 minute**

**Descrierea modului de aplicare a metodei**

Profesorul anunță tema „Idei de afacere, oportunități de afacere” şi împarte clasa în grupe (elevii vor lucra în camere sau pe whatsapp/discord).

Fiecare grupă identifică, din articolele de specialitate, oferite de către profesor, afaceri de succes de pe piața locală și va face o analiză a acestora în funcție de profilul și obiectul de activitate, de caracteristicile pieței pe care acționează, concurență, notorietatea la nivel național/european etc.

Fiecare grupă realizează unul, două slide-uri (PPT) cu firme de succes de pe piața locală, argumentând succesul și poziția pe piață.

**Sugestii privind evaluarea**

O evaluarea eficientă susține profesorul în adaptarea demersului didactic la posibilitățile elevilor, la stilul lor de învățare, la nevoile personalizate. În orice moment se constată dacă au fost atinse obiectivele curriculare, dacă există progres în rândul elevilor și care ar fi măsurile care se iau pentru remedierea punctelor sensibile identificate.

Vorbind de *Evaluarea inițială*, profesorul își concentrează atenția asupra unui început de ciclu, an, semestru dar și de unitate de învățare. Poate identifica acele aspecte care necesită remediere prin activități suplimentare. Dacă *Evaluarea inițială* se realizează individual, profesorul identifică potențialul de învățare al fiecărui elev, lacunele, greșelile conceptuale sau procedurale și poate utiliza strategii diferite pentru o nouă învățare care să conducă către progresul elevului.

*Evaluarea continuă* oferă posibilitatea autoreglării procesului de predare-învățare în funcție de nivelul de performantă al elevului. Centrată pe dialog, pune accentul pe latura calitativă și mai puțin pe cea cantitativă. Profesorul devine un facilitator al învățării, care nu are drept scop identificarea și sancționarea greșelii. Orientarea *Evaluării continue* pe rezultatele obținute efectiv de către elev stimulează, în rândul acestuia, autoreflecția, autocontrolul și autoreglarea. Ca modalități concrete de realizare a evaluării continue se pot folosi: *Interviul în trei pași*, pornind de la întrebări de genul Ce ați învățat astazi? Cum puteți folosi ceea ce ați învățat astăzi?, care să susțină elevii în construirea propriului răspuns, după intervievarea în perechi și transmiterea răspunsului către perechea vecină, *Eseul de cinci* *minute*, realizarea unui scurt eseu, pe baza cunoștințelor anterioare, *Elaborarea unui cvintet*, pe baza conceptului cheie al lecției, *Formularea în propoziții a conținutului esențial*, concluzionarea ideilor despre lecție prin participarea mai multpr elevi, Hărțile conceptuale, ca instrument de autoevaluare pentru elevi și evaluare a structurilor constructive, pentru profesori, etc.

*Evaluarea finală* furnizează informații relevante despre nivelul pregătirii elevilor la sfârșitul unei etape de instruire. În procesul evaluării, utilizarea metodelor tradiționale este foarte importantă, îndeosebi în evaluarea realizării obiectivelor de învățare pe dimensiunea cognitivă, pentru obiectivele de învățare ce vizează dimensiunea afectivă este necesară cunoașterea și folosirea metodelor alternative, în asociere cu cele tradiționale.

Rezultatele învăţării/ competenţele cheie dobândite se evaluează **integrat** în situaţiile în care s-a realizat agregarea acestora în unităţile respective şi **separat** în situaţiile în care pot fi individualizate în contextul profesional.

**Exemplificarea evaluării rezultatelor învăţării:**

| **Cunoştinţe** | **Abilităţi** | **Atitudini** |
| --- | --- | --- |
| **Planul de afacere**  Istoric. Domeniul de activitate. Viziune. Misiune. Obiective. Activități. Structura organizatorică. Resurse umane, materiale, financiare, informaționale.  Oferta de produse/servicii. Prețuri  Clienții. Concurenții. Furnizorii  Promovarea ofertei  Distribuția  Finanțarea afacerii. Sursele de finanțare | 7.1.14  8.1.7  8.1.11  13.1.5 | 7.2.13  8.2.7  8.2.11/8.2.12/  8.2.13  13.2.6 |

**Portofoliul** permite investigarea produselor elevilor. Încadrat într**-**o evaluare sumativă, furnizează nu doar o informaţie punctuală, într-un anumit moment al achiziţiilor elevului, ci chiar o informaţie privind evoluţia şi progresele înregistrate de acesta în timp, alături de informaţii importante despre preocupările sale.

**Evaluarea portofoliului presupune întocmirea unei grile/scheme de notare** – realizată pe secvențe determinate.

**Se vor avea în vedere:**

* sarcinile de lucru pentru temă;
* repere bibliografice;
* timpul de lucru;
* prezentarea și argumentarea.

**Activitate: *De la idee la oportunitate!***

**Obiective:**

Să prezinte ideea de afacere

Să stabilească oferta de produse/servicii.

Să stabilească prețurile

Să identifice clienții, concurența, furnizorii

Să promoveze afacerea pe piață

Să identifice cheltuielile și sursele de finanțare pentru ideea de afacere identificată ca oportunitate de piață

**Mod de lucru:**

Activitate pe grupe.

**Resurse:**

* Foi de hârtie.
* Foi de flipchart.

**Perioada de desfăşurare:** 3 săptămâni

**Desfăşurare:**

**Pregătire:**

Profesorul prezintă modul în care se lucrează în vederea îndeplinirii sarcinii de lucru. Se explică sarcinile fiecărui membru din firma de exerciţiu. Se discută modalitatea de atingere a obiectivelor stabilite. Denumirea portofoliului este „***De la idee la oportunitate!***”.

Portofoliul cuprinde:

* Prezentarea ideii de afacere
* Piața pe care se va derula afacerea
* Oferta de produse/servicii
* Prețurile produselor/serviciilor
* Concurența
* Promovarea afacerii
* Cheltuieli și surse de finanțare
* Transpunerea ideii de afacere ca și oportunitate pe piața locală

**Criterii şi indicatori de realizare şi ponderea acestora**

| **Nr. crt.** | **Criterii de realizare şi ponderea acestora** | | **Indicatorii de realizare şi ponderea acestora** | | **Punctaj** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Primirea şi planificarea sarcinii de lucru | 30% | Prezentarea ideii de afacere | 50% | 15 |
| Oferta de produse/servicii | 30% | 9 |
| Prețurile produselor/serviciilor | 20% | 6 |
| 2. | Realizarea sarcinii de lucru | 40% | Concurența | 25% | 10 |
| Publicitatea și reclama | 25% | 10 |
| Cheltuieli și surse de finanțare | 25% | 10 |
| Transpunerea afacerii pe piața locală | 25% | 10 |
| 3. | Prezentarea şi promovarea sarcinii realizate | 30% | Analiza rezultatelor. | 30% | 9 |
| Formularea de concluzii. | 30% | 9 |
| Stabilirea unor măsuri de îmbunătăţire. | 40% | 12 |
| Total punctaj | | | | | 100 |

Evaluarea portofoliului se face prin calificative acordate conform criteriilor de apreciere şi indicatorilor din următorul tabel:

| Criterii de apreciere şi indicatori | Da | Parțial | Nu | Observații |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. PREZENTARE  - evoluţia în timp;  - parcurgerea tuturor sarcinilor de lucru;  - estetica generală. |  |  |  |  |
| 2. REZUMATE  - informaţiile care confirmă ce ştie deja;  - informaţiile noi dar pe care le înţelege cu uşurinţă.  - calitatea îndeplinirii sarcinilor;  - concordanţă cu temele date;  - cantitatea lucrărilor. |  |  |  |  |
| 3. LUCRĂRI PRACTICE  - adecvarea la scop;  - eficienţa modului de lucru;  - rezultatul tranzacţiilor comerciale;  - lucrul în grup sau individual;  - repartizarea eficientă a sarcinilor. |  |  |  |  |
| 4. REFLECŢIILE elevului pe diferite părţi ale portofoliului;  - reflecţii asupra propriei munci;  - reflecţii despre lucrul în echipă - dacă e cazul;  - aşteptările elevului de la activitatea desfăşurată. |  |  |  |  |
| 5. CRONOLOGIE;  - punerea în ordine cronologică a tranzacţiilor derulate. |  |  |  |  |
| 6. AUTOEVALUAREA  - autoevaluarea activităţilor desfăşurate;  - concordanţa scop-rezultat;  - progresul făcut;  - nota pe care cred că o merită. |  |  |  |  |
| 7. ALTE MATERIALE  - calitatea acestora;  - adecvarea la aplicarea tehnicilor şi tacticilor de negociere în cadrul firmei de exerciţiu şi definitivarea tranzacţiilor comerciale;  - relevanţa pentru tema dată. |  |  |  |  |

Niveluri de analiză a portofoliului:

* fiecare element în parte, utilizând metodele obişnuite de evaluare;
* nivelul de competenţă a elevului, prin raportarea la scopul propus;
* progresul realizat de elev pe parcursul întocmirii portofoliului.

În situaţia evaluării prin notare se va ţine seama de stadiul realizării criteriilor şi indicatorilor.

Cadrul didactic va întocmi un barem de notare adaptat structurii portofoliului.

**Bibliografie**

* + - 1. Cucoş, C.: Teorie şi metodologia evaluării, Editura Polirom, Bucureşti, 2008
      2. Cerghit I.: Sisteme de instruire alternative şi complementare. Structuri, stiluri, strategii, Editura Aramis, 2002
      3. Creţu ,C. : Psihopedagogia succesului, Editura Polirom Iaşi, 1997
      4. Cristea ,S.: Dicţionar de pedagogie, Editura Litera Educaţional, Chişinău, 2002