



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCİȚIU

**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCİȚIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC “MIHAIL KOGĂLNICEANU” FOCȘANI**

Vă invită să participați la

**TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU „ELEVUL DE AZI,
ANTREPRENORUL DE MÂINE”**

EDIȚIA a XI-a

**FOCȘANI, VRANCEA
FOCȘANI, VRANCEA
26-27 martie 2020**

Stimați colegi,

- Târgul Firmelor de Exercițiu se va organiza la SALA DE SPORT a Colegiul Economic “*Mihail Kogălniceanu*” Focșani, în perioada 26 - 27 martie 2020.
- Standurile au dimensiunea 2m x 1m.
- Date de contact: Colegiul Economic “*Mihail Kogălniceanu*” Focșani, B-dul Gării, nr. 25, Focșani, Vrancea, cod 620083
- Amenajare stand: *Joi–26 martie 2020*, orele: 16:00-18:30.
- Dezafectarea standurilor: *vineri, 27 martie, orele: 16:30-17:00.*
- Înscrierea la târg, competiția „Virtual Business Challenge”, simpozion se va face până la data de 1 martie 2020, prin completarea fișei de înscriere și expedierea ei în format electronic pe adresa: cemk_focsani@yahoo.com; darmanescu_sonia@yahoo.com

Firmele de exercițiu cu participare indirectă vor trimite materialele în format electronic la adresele menționate mai sus până pe 20 martie 2020.

Competiții pe secțiuni-participare directă:

- **Cel mai bun stand**
- **Cel mai bun catalog**
- **Cea mai bună prezentare PPT**
- **Cel mai bun spot publicitar**
- **Cel mai bun site/ Cea mai bună pagină web**
- **Cele mai bune materiale promoționale**
- **Cele mai multe tranzacții realizate**
- **Cel mai bun negociator în limba engleză**
- **Cel mai bun vânzător**
- **Cel mai profesionist personal de stand**
- **Cea mai bună imagine a firmei**

- Cea mai bună firmă participantă

- participare indirectă:

- Cel mai bun catalog
- Cea mai bună prezentare PPT
- Cel mai bun spot publicitar
- Cel mai bun site
- Cele mai bune materiale promoționale

Componența juriului:

- reprezentanți ISJ Vrancea
- profesori, coordonatori de F.E.
- reprezentanți PTIR, regiunea de S-E
- reprezentanți Asociația Starter
- reprezentanți Prefectura Județului Vrancea
- reprezentanți Primăria Municipiului Focșani
- reprezentanți agenți economici
- reprezentanți Patronatul IMM Vrancea
- reprezentanți CCIA Vrancea
- reprezentanți CECCAR Vrancea

PROGRAMUL TÂRGULUI „ELEVUL DE AZI, ANTREPRENORUL DE MÂINE” FOCȘANI

26-27 MARTIE 2020

Joi – 26 martie	
16:00 – 18:30	AMENAJARE STANDURI, INREGISTRARE FIRME
16:00 – 19:00	DESFĂȘURARE SIMPOZION: PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII ÎN SECOLUL XXI PRIN FIRMA DE EXERCITIU
vineri – 27 martie	
8:00-9:00	PREGĂTIREA FIRMELOR
9:00-9:30	DESCHIDEREA OFICIALĂ A TÂRGULUI PARADA FE
9:30-10:00	Moment folcloric
9:00 – 12:00	DESFĂȘURARE COMPETIȚIE „VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE”
10:00 – 16:00	DERULARE COMPETIȚII / ÎNCHEIERE TRANZACȚII
16:00-16:30	Moment folcloric
13:00 – 14:30	DESCHIDEREA TÂRGULUI PENTRU VIZITATORI
16:30 – 17:00	DEZAFECTARE STANDURI
17:00 – 18:00	FESTIVITATEA DE PREMIERE

➤ **Deschiderea oficială**

Va avea loc pe 27 martie, ora 9:00, cu participarea expozanților, profesorilor, partenerilor, părinților, reprezentanților autorităților locale. Va urma o paradă a firmelor participante și un moment folcloric asigurat de Ansamblul Folcloric „Țara Vrancei” și de echipa de dansuri a Colegiului Economic „Mihail Kogălniceanu” Focșani, „CIOBĂNAȘUL”.

- **Tranzacțiile între firme de exercițiu din România.** În cadrul târgului se vor realiza tranzacții, respectiv facturi și contracte economice, având în vedere legislația în vigoare. ***Fiecare FE va finaliza pe platforma ROCT cel puțin o tranzacție.*** Această operație va fi un criteriu de evaluare pentru secțiunea „Cel mai bun vânzător”. Finalizarea celorlalte tranzacții realizate la târg se va face prin emiterea ordinelor de plată și transmiterea lor la Banca ROCT, în termen de 15 zile de la încheierea târgului. Contractele se vor finaliza conform termenelor stipulate.
- Tranzacțiile vor fi consemnate într-un borderou pus la dispoziția participanților la recepția din standul târgului.
- Nu se admit tranzacții efectuate în valoare de sub 100 lei.

Vă așteptăm!

Director,
Prof. Bocsok Gabriela

Coordonator Centru Resurse FE,
Prof. Sonica Dărmănescu



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCİȚIU

**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCİȚIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC "MIHAIL KOGĂLNICEANU"
FOCȘANI**

**TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU „ ELEVUL DE AZI,
ANTREPRENORUL DE MÂINE”**

26-27 martie 2020

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE PENTRU PARTICIPANȚI:

F.E

CUI -/.....

Nr. de înmatriculare ROCT:.....

Certificat de înregistrare seria..... nr.....

Școala:.....

Oraș:..... Județ.....

Strada..... nr..... cod postal

Telefon:.....Fax:.....

E-mail firma de exercițiu.....

Persoana de contact (profesor coordonator):.....

E-mail persoana de contact/telefon:.....

Administrator firma de exercițiu:.....

E-mail persoana de contact/telefon

Director școală,

(Semnatura și stampila)

.....



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCITIU

**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCITIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC "MIHAIL KOGĂLNICEANU"
FOCȘANI
TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCITIU „ELEVUL DE AZI,
ANTREPRENORUL DE MÂINE”**

26-27 martie 2020

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE - PARTICIPARE INDIRECTĂ:

F.E

CUI -/.....

Nr. de înmatriculare ROCT:.....

Certificat de înregistrare seria..... nr.....

Școala:.....

Oraș:..... Județ:.....

Strada..... nr..... cod postal

Telefon:..... Fax:.....

E-mail firma de exercițiu.....

Persoana de contact (profesor coordonator):.....

E-mail persoana de contact/telefon:.....

Administrator firma de exercițiu:.....

E-mail persoana de contact/telefon

Secțiuni - participare indirectă

- Cel mai bun catalog**
- Cea mai bună prezentare PPT**
- Cel mai bun spot publicitar**
- Cel mai bun site**
- Cele mai bune materiale promoționale**

Director școală,

(Semnatura și stampila)

REGULI DE PARTICIPARE

TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU „ELEVUL DE AZI, ANTREPRENORUL DE MÂINE”

**EDIȚIA a XI-a
FOCȘANI, 26-27 martie 2020**

1. Comunicarea la târg se va face în limba română și engleză. La competițiile derulate se vor evalua materialele în limba română.
2. La prezentarea în sala de expoziție, fiecare firmă de exercițiu se va înscrie la standul de informații și va semna pentru primirea standului.
3. Firmele participante sunt obligate să predea standurile în aceeași stare în care le-au primit. Orice distrugere adusă standurilor va fi plătită de către firma de exercițiu care a preluat standul.
4. Fumatul în incinta liceului și a târgului este strict interzis precum și folosirea altor substanțe interzise prin lege (droguri, substanțe halucinogene) sau plante legale.
5. Participanții trebuie să aibă o atitudine corespunzătoare atât față de vizitatori, cât și față de ceilalți participanți.
6. Orice comportament neadecvat este interzis și duce la imediata descalificare a firmei de exercițiu
7. Organizatorii târgului nu își asumă responsabilitatea pentru obiectele pierdute sau furate.
8. Obiectele rămase în stand după închiderea târgului nu mai pot fi recuperate.
9. Nici un participant nu are voie să se angajeze în activități individuale care pot afecta buna funcționare a activităților târgului, fără aprobarea organizatorilor.
10. Participanții își asumă responsabilitatea pentru respectarea regulilor legate de siguranța proprie, precum și siguranța vizitatorilor.
11. Mănuirea aparatului trebuie astfel realizată încât să nu se creeze aglomerare sau să împiedice buna desfășurare a activităților târgului.
12. Profesorii coordonatori nu au voie să ajute elevii la pregătirea standului, în caz contrar firma va fi descalificată.
13. Le este interzis tuturor participanților la târg consumul băuturilor alcoolice atât înainte cât și în timpul desfășurării activităților.
14. Participanților le este interzisă deteriorarea standurilor și însușirea bunurilor ce aparțin altor firme.
15. Pe toată durata desfășurării târgului și la încheierea acestuia, standurile vor trebui păstrate curate, iar resturile menajere vor fi strânse în sacii aflați la fiecare stand.
16. După încheierea târgului și dezafectarea standului, fiecare firmă de exercițiu se va prezenta la standul de informații și va semna pentru predarea standului. Nu se vor dezafecta și preda standurile înainte de ora stabilită, decât cu acordul organizatorilor.

Pentru informații suplimentare:

- Prof. Sonica Dărmănescu, tel: 0742 823675
- e-mail: darmanescu_sonia@yahoo.com

Director,
Prof. Bocsok Gabriela



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCİȚIU

**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCİȚIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC "MIHAIL KOGĂLNICEANU" FOCȘANI**

REGULAMENT COMPETIȚIA „VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE” EDIȚIA a VIII-a

Concursul „VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE” vă provoacă să demonstrați cât de eficienți sunteți în gestionarea unei afaceri.

El se adresează managerilor din firmele de exercițiu și are ca obiectiv principal creșterea preocupării acestora pentru gestionarea corectă a afacerii.

Ca obiective specifice, la baza acestui concurs stau următoarele :

- formarea și dezvoltarea gândirii economice;
- utilizarea eficientă a tehnologiei informației în activități financiar-contabile, manageriale;
- prelucrarea eficientă a informațiilor financiar-contabile, managerial etc, pentru optimizarea activității firmelor de exercițiu;
- încurajarea elevilor în ceea ce privește creativitatea, talentul, abilitatea și spiritul antreprenorial;
- întărirea spiritului de echipă, comunicarea eficientă între profesori, elevi și mediul de afaceri.

Dorindu-se un concurs interdisciplinar, elevii participanți își vor demonstra abilitățile, priceperile și deprinderile dobândite pe parcursul anilor de studiu la următoarele discipline/module :

- Educație antreprenorială
- Contabilitatea evenimentelor și tranzacțiilor
- Marketingul afacerii
- TIC
- Administrarea firmei
- Economie

La seminarul de deschidere, elevii vor primi informații despre o companie virtuală/firmă de exercițiu pe care o vor analiza în vederea elaborării unor strategii de dezvoltare sau redresare economică.

Elevii vor fi grupați în echipe de câte 4–5 persoane, astfel încât să nu existe în aceeași echipă 2 elevi de la aceeași școală. Echipele vor fi anunțate direct, înainte de începerea competiției.

În competiție, misiunea elevilor, grupați în echipe, va fi să analizeze datele companiei, să identifice informațiile necesare pentru tema dată și să întocmească strategia de afaceri pe care o vor

prezentă juriului. Deciziile pe care le vor lua sunt legate de preț, producție, cheltuieli de marketing, investiții de capital și cercetare-dezvoltare, toate determinând succesul afacerii lor.

Fiecare echipă va primi un calculator dotat cu facilități multimedia și un dispozitiv de memorie pentru a se folosi în timpul prezentării. Timpul de lucru este de 2 h. În timp ce echipele vor lucra, juriul va avea ocazia să le urmărească și să le evalueze performanța, profesionalismul și eficacitatea. Această parte de evaluare va contribui la punctajul final. La sfârșitul celor 2h, echipele vor avea 5 min., timp pentru prezentare, urmate de 5 minute pentru întrebări. Participanții vor fi punctați pentru munca în echipă, analiza făcută companiei, pentru strategia formulată și pentru siguranța răspunsurilor la întrebările juriului.

Elevii vor intra în laboratoarele de informatică în care au fost planificați să susțină proba, cu 15 minute înainte de începerea concursului. Accesul în sală se va face pe baza cărții de identitate, conform listelor de înscriere.

COMPONENȚA COMISIEI DE EVALUARE

- Președinte – un reprezentant al PTIR, regiunea de S-E/ Asociația Starter
- Vicepreședinte – un reprezentant al CCIA Vrancea/ un reprezentant al ISJ Vrancea/reprezentant CECCAR
- Membri evaluatori – profesori de specialitate, reprezentanți ai mediului de afaceri

PREMIEREA

Câștigătorii vor fi anunțați la festivitatea de premiere a Târgului Regional al Firmelor de Exercițiu, Ediția a XI -a.

COD DE VESTIMENTAȚIE

Pentru toate competițiile, participanții au obligația să aibă o ținută încadrată în standardul business.

INDICAȚII PENTRU MUNCA ÎN ECHIPĂ

Munca în echipă poate fi o provocare, mai ales când nu îți cunoști colegii. Poate fi o experiență de succes atât timp cât puteți coopera și învăța unul de la celălalt. Indicații pentru cooperare eficientă:

1. Vorbește încet și clar ca toată lumea să te poată înțelege cu ușurință.
2. Oferă tuturor șansa să vorbească. Dacă ești o persoană căreia îi place să vorbească în grup, asigură-te că nu depășești timpul care ți se cuvine de drept. Dacă ești o persoană căreia nu-i place să vorbească prea mult, încearcă să îți exprimi opiniile.
3. Ascultați-vă cu atenție unul pe altul și nu vă întrerupeți.
4. Asigură-te că înțelegi ceea ce ți se comunică. Rezumă ceea ce ți s-a spus și întreabă: “Asta este ceea ce ai vrut să spui?” sau “Am înțeles corect?”
5. Întreabă când nu înțelegi ceva.
6. Fii deschis opiniilor celorlalți membrii chiar dacă pot fi diferite de ale tale.
7. Exprimă-ți dezacordul în mod politicos. Nu sugera că ideea este greșită sau prostescă. Oferă o idee alternativă sau sugerează că ar trebui să reflectați asupra ideii menționate. Poți adresa întrebări precum: “Dar ce părere aveți despre?” sau “Ați luat în considerare faptul că...?”
8. La nivelul echipei să existe una/două persoane care notează tot, astfel să nu pierdeți ideile spuse anterior.

9. Realizează-ti sarcinile în echipă; dacă ai fost de acord să faci ceva, fă acel lucru cât mai bine cu putință într-un timp util.
10. Folosește rațional timpul de 2h acordat pentru ca echipa ta să se concentreze asupra subiectului.
11. Fii sensibil și răbdător.

INDICAȚII

Problema de afaceri va fi bază pentru concurs. Ea conține informațiile de care elevii au nevoie pentru a analiza compania și pentru a îndeplini sarcina.

Termenul de înscriere: până pe **1 martie 2020**, prin completarea **fișei de înscriere** și expedierea ei în format electronic.

TEMATICA

Cunostinte generale despre:

I.MANAGEMENTUL FIRMEI

- 1.1 Echipa manageriala
- 1.2 Managerul sau liderul
- 1.3 Obiective, strategii adoptate
- 1.4 Plan de afaceri
- 1.5 Organigrama. Structura organizatorica

II.MARKETING

- 2.1 Politici de marketing+ functiile marketingului
- 2.2 Obiective economice si psihologice

III.COMERCIAL

- 3.1 Canale de distributie
- 3.2 Volumul vanzarilor (CA)

IV. FINANCIAR

- 4.1 Indicatori economici
 - 4.1.1 Rentabilitatea
 - 4.1.2 Rata rentabilitatii
- 4.2 Costul productiei si costul pe produs

V. RESURSE UMANE

- 5.1 Analiza necesarului de personal
- 5.2 Climatul social din cadrul intreprinderii

BIBLIOGRAFIE

1. Educatie antreprenoriala, cls. a X-a
2. Administrarea firmei, cls. a XI-a
3. Marketing, cls. a XI-a
4. Contabilitate, cls. a XI-a
5. Economie cls. a XI-a



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCITIU

LICEUL/COLEGIUL.....
LOCALITATEA.....
STR.....NR.....
JUD.....
TEL.....FAX.....
E-MAIL.....

VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE

EDIȚIA a IX-a

FOCȘANI, VRANCEA

CENTRUL DE RESURSE PENTRU F.E.

COLEGIUL ECONOMIC „MIHAIL KOGĂLNICEANU” FOCȘANI

27 martie 2020

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE

DENUMIRE FIRMĂ DE EXERCITIU.....
OBIECT DE ACTIVITATE.....
MANAGER FIRMĂ DE EXERCITIU.....
NR. DE PARTICIPANȚI.....
PROFESOR COORDONATOR.....
NUMELE ȘI PRENUMELE ELEVILOR PARTICIPANȚI.....
.....

DIRECTOR,

PROF. COORDONATOR,

MANAGER FIRMA DE EXERCITIU,



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCITIU

**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCITIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC "MIHAIL KOGĂLNICEANU" FOCȘANI**

**SIMPOZION
FOCȘANI, 26 MARTIE 2020**

**TEMA: „PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII ÎN SECOLUL XXI PRIN
FIRMA DE EXERCITIU”**

ORGANIZATOR: COLEGIUL ECONOMIC „MIHAIL KOGĂLNICEANU” FOCȘANI

ARGUMENT

Educația secolului al XXI-lea se află în centrul eforturilor destinate să amelioreze competitivitatea și coeziunea socială a Uniunii Europene. Calitatea educației și formării inițiale se numără printre cele mai importante problematice și provocări cu o semnificație majoră pentru bunăstarea cetățenilor și pentru binele societății.

Succesul indivizilor într-o societate a cunoașterii și o economie a învățării va depinde de capacitatea de continuare a procesului de învățare sub diferite forme pe toată durata vieții și de adaptare rapidă și eficientă la situații în schimbare. În acest context, la absolvirea școlii, elevii ar trebui să aibă competențele și motivația necesare pentru a continua procesul de învățare pe toată durata vieții.

Formarea competențelor antreprenoriale prin intermediul Firmelor de exercițiu asigură viitorilor absolvenți o pregătire profesională corespunzătoare și inserție rapidă pe piața muncii.

SCOP: valorificarea experienței metodico-științifice a cadrelor didactice din domeniul științelor economice.

GRUP ȚINTĂ: cadre didactice din învățământul preuniversitar, din domeniul științelor economice, interesate de promovarea experienței didactice și a perspectivelor teoretice și aplicative proprii.

SECȚIUNI:

- 1. Creativitate și inovație în activitatea didactică a profesorilor de specialitate**
- 2. Promovarea activităților antreprenoriale**
- 3. Managementul afacerilor**
- 4. Eco-sustenabilitate**
- 5. Provocări pentru educație și piața muncii în secolul XXI prin firma de exercițiu**
- 6. Competiția „Business Plan” o oportunitate în vederea pregătirii profesionale în liceele cu profil tehnologic**
- 7. Dezvoltarea competențelor antreprenoriale prin firma de exercițiu**

LOCAȚIA: COLEGIUL ECONOMIC „MIHAIL KOGĂLNICEANU” FOCȘANI

Adresa: Bulevardul Gării nr. 25, Focșani, Vrancea, 620083.
Telefon/fax: 0237/613731
E-mail: cemk_focsani@yahoo.com

PROGRAMUL SIMPOZIONULUI:

- 15.00 – 15.30 - Primirea participanților și a invitaților**
- 15.30 – 16.00 - Festivitatea de deschidere**
- 16.00 – 18.00 - Desfășurarea simpozionului**
- 18.00 – 18.30 - Evaluarea simpozionului.**

CONDIȚII DE PARTICIPARE:

Înscrierea participanților se va face până pe data de 1 martie **2020**, prin e-mail la adresa darmanescu_sonia@yahoo.com, prin transmiterea formularului de înscriere atașat (anexa).

- **Depunerea lucrărilor:** până la data de până la data de **15 martie 2020** în format electronic prin e-mail la adresa darmanescu_sonia@yahoo.com cu specificarea **numelui autorului și a unității școlare** în cadrul documentului atașat. Vă rugăm să precizați în e-mail adresa de corespondență, inclusiv codul poștal.
- **Redactarea lucrărilor:**
 - lucrarea propriu-zisă se va face pe format A4, la un rând, cu margini egale de 20 mm (text aliniat „justified”) **cu caractere românești;**
 - titlul va fi scris cu majuscule (Times New Roman 14 Bold), centrat;
 - autorul și instituția se vor scrie la două rânduri sub titlu (Times New Roman 12), aliniat centrat;
 - la două rânduri de numele autorului se începe scrierea textului (Times New Roman 12);
 - lucrările vor fi redactate în Microsoft Word 2007 (cu extensia .doc);
 - numărul de pagini al lucrărilor să fie cuprins între 4 și 6;
 - se va menționa obligatoriu bibliografia la sfârșitul lucrării.

Vă rugăm să respectați toate cerințele redactării. Lucrările care nu respectă condițiile de mai sus nu vor fi luate în considerare.

Autorii își asumă întreaga responsabilitate pentru materialele trimise.

FORMULAR DE INSCRIERE SIMPOZION

**“PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII
ÎN SECOLUL XXI PRIN FIRMA DE EXERCITIU”**

FOCSANI, 26 MARTIE 2020

NUME.....

PRENUME.....

UNITATEA ȘCOLARA

ADRESA UNITĂȚII ȘCOLARE.....

ADRESA PERSONALA.....

ADRESA DE E-MAIL.....

Telefon.....

Titlul lucrării.....

.....

Secțiunea.....

Participare:

Prezentare - da

Numai trimitere - da

Mijloace necesare prezentării:

Calculator - da

Videoproiector - da

Flip-chart - da

Altele.....

DATA

CRITERII DE EVALUARE TÂRG

1. Criterii evaluare competiția prezentare (PPT)

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Structura prezentării 20 p.	Slide- uri concentrate (max.15-16 slide- uri, conținutul este util, incitant și inovator), încadrarea în 5 minute;
		Există introducere, cuprins și încheiere,
		Originalitate în alegerea prezentării,
2.	Elemente componente 20 p.	Numele firmei, Sigla, Motto, Obiect de activitate, Organigrama, Oferta de produse/servicii, Oferta specială, Adresa de contact
3.	Forma prezentării 20 p.	Expunere și argumentare (limbaj de specialitate, capacitate de sinteză, de analiză, argumentare, expresivitatea prezentării etc.); prezentarea este atractivă
4.	Limbajul și stilul 20 p.	Folosirea maximă a vizualului și auditivului; Imagini cu impact în prezentare, puternice, clare, adecvate, originale.
5.	Efecte speciale 20 p.	Folosirea ideii de multimedia (orice element poate susține ce se spune: imagini puternice, grafice, mișcare, contururi, titluri, marcaje, highlight- ere); Dinamism
TOTAL		100 PUNCTE

2. Criterii de evaluare a standului firmei de exercițiu

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Prezentarea standului 30 p.	Înfățișarea standului, soluția etalării produselor în stand, inspiră încredere, originalitate, creativitate, atrage atenția;
		Identificarea elementelor firmei de exercițiu: numele firmei, logo-ul, motto-ul, catalog, fluturași, pliante, mostre de produse, sigla, denumirea, sediul și domeniul de activitate al expozantului, mijloace grafice, diagrame, scheme, filme etc.;
		Materialele folosite, aranjamentul coloristic al standului, oferă crearea unei imagini cât mai favorabile, sugestive, reținută cu ușurință de vizitatori;
		Este relevant obiectul de activitate, se folosesc eficient spațiul și resursele, iluminatul este corespunzător, echilibrat;
		Tematica evenimentului este relevantă la stand, în interiorul standului, vizitatorul identifică rapid, fără asistență, a domeniului de informații pe care îl vizează.
2.	Materiale promoționale 30 p.	Materialele publicitare sunt sub diferite forme, concepute și realizate de către elevi;
		Originale, atractive, conțin culorile firmei;
		Calitatea și cantitatea materialelor suficientă, aranjarea materialelor le face accesibile;
		Informațiile oferite sunt suficiente, detaliate, convingătoare;
3.	Utilizarea mijloacelor audio-video 10 p.	Un nivel scăzut al volumului sunetului și luminii pentru a nu deranja persoanele prezente la stand ori alte activități desfășurate concomitent;
		Prezentările să fie cât mai scurte, concise;
		Să fie utilizate ca o componentă integrantă a discuțiilor la stand;
4.	Profesionalism și	Bun cunoscător a caracteristicilor produselor;

Nr. crt.	Criteria	Detaliere criterii
	serviabilitate 30 p.	Personalul la stand denotă prezență de spirit, competență, eficiență, inspiră încredere, este instruit temeinic;
		Personalul are înfățișare plăcută, agreabilă, mânuitori iscusiți ai tehnicilor de public relations și negocieri;
		Vestimentația personalului este îngrijită, curată, cu jachetă și cravată la gât, purtând ecuson cu numele persoanei, sigla și denumirea firmei de exercițiu;
		Realizează evidența vizitatorilor și a conținutului discuțiilor cu vizitatorii;
		Există spațiu amenajat pentru negociere;
		Crearea atmosferei de ospitalitate: oferirea de gustări, cafele, băuturi răcoritoare;
		Curățenia la stand.
TOTAL		100 PUNCTE

2. Criterii evaluare competiția **Vânzător** din firma de exercițiu

Nr. crt.	Criteria	Detaliere criterii
1.	Stabilirea contactului 10 p	Salutul: tonul folosit să fie puternic, primitiv, limbaj clar;
		Contactul să fie stabilit de client/personal, prezentarea funcției și poziției în firma de exercițiu printr-o afirmație sobră asupra disponibilității de a i se oferi informațiile despre anumite produse;
2.	Ținută 6 p.	Vestimentație unitară, accesorii, frizură adecvată, însemnele firmei existente;
3.	Limbaj 10 p.	Limbaj de specialitate, fără repetări de cuvinte, fără cuvinte de umplură, formulări scurte;
4.	Cunoștințe despre produs 20 p.	Poate să dea informații complete despre produse;
		Investigarea nevoilor, abilitatea de a perfecta vânzările;
		Să știe să răspundă la întrebările suplimentare;
		Să știe să găsească produsele în catalog;
5.	Prelucrarea documentelor 20 p.	Facturi întocmite corect, fără greșeli de calcul, este posibilă și facturarea în euro;
6.	Realizarea vânzării 10 p.	Încheierea vânzării – perfectarea actelor de vânzare-cumpărare în condiții de succes;
7.	Abilități de negociere 10 p.	Tehnica întrebărilor este utilizată cu succes, foarte convingător pentru a identifica motivațiile vizitării standului, observațiile cu caracter critic, sugestiile sale, scopul vizitei;
		Evitarea categorică a insistenței exagerate asupra susținerii unui anumit punct de vedere sau a unei anumite motivații;
		Prețurile și caracteristicile produselor sunt bine argumentate;
8.	Completarea OP-uri 8 p.	OP-urile întocmite corect, fără greșeli de calcul, este posibilă și facturarea în euro;
9.	Comportamentul după vânzare	Exprimare sinceră a grațitudinii; Înscrierea în registrul de evidență, a numelui vizitatorului, denumirii și

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
	6 p.	adresei firmei de exercițiu pe care o reprezintă, conținutul pe scurt al discuției și al celor convenite cu vizitatorul pentru a se trece la urmărirea și concretizarea acestora.
TOTAL		100 PUNCTE

4. Criterii de evaluare a site-ului firmei de exercițiu

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Elemente de identificare a FE 36 p.	Numele firmei, logo-ul, motto-ul, ofertă, sigla, listă de prețuri, organigrama, date contact, noutăți, situare geografică; Elementele așezate în pagină să fie scoase în evidență în mod clar, legătura dintre elemente să fie subliniată și evidentă, text structurat; Elementele grafice, culori folosite, fotografiile să fie de calitate, clare, explicate în comentarii; Să existe legătură între teme, oferta de informații departajată de domeniul de navigație;
2.	Navigare 35 p.	Pagina se încarcă rapid, revenirea la pagina de start se face cu un click pe o siglă animată de pe fiecare pagină; Elementele de navigare să fie clare, explicite; se oferă un ghid „al site-ului”; Câmpul de navigare să fie în permanență disponibil și vizibil; Link-urile să poată fi ușor identificate și accesate, se deschid în aceeași fereastră; Se indică data la care s-a efectuat ultima actualizare;
3.	Grafica 15 p.	Originalitate; Apelarea diferitelor pagini se face în mod consecvent; Elementele de navigare și cele grafice să fie așezate în același loc pe pagină; Există un forum de discuții/funcție de chat, chestionare on-line, aplicație e-commerce; Paginile dispun de o configurație grafică unitară, să poată fi citită și în alte limbi;
4.	Cumpărături on-line 14 p.	Ofertantul este identificat clar cu denumirea firmei, adresă, număr de telefon, eventual persoană de contact (cod fiscal, etc.); Se confirmă prin email fiecare comandă primită și termenul de livrare. Ofertele se formulează în limba țării clientului; Prețul de vânzare al produselor oferite este vizibil; se specifică costurile suplimentare; modalitatea de plată să fie facilă și sigură.
TOTAL		100NCTE

5. Criterii evaluare **catalog** firmă de exercițiu:

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Componente esențiale 40 p.	denumire firmă, slogan, siglă, prezentarea firmei, prezentarea echipei, organigramă, programul zilnic; ofertă, structurată pe principalele grupe de produse și servicii, formular de comandă, listă de prețuri, cod; Cuprins, Logo-ul, date de contact: adresa, e-mail, telefon/fax;
2.	Organizare eficientă	Sucesiunea părților componente, numerotarea paginilor, accesibilitate, folosirea eficientă a spațiului fără compromiterea esteticii.

	30 p.	Prezentarea produselor, lista de coduri, accesibilitate; Limbaj clar, corespunzător, gramatică și ortografie corectă; Folosirea spațiului, fără a compromite estetica;
3.	Prezentare artistică, estetică 30 p.	Culori, creativitate, formă, manufacturare, corelare cu obiectul de activitate, originalitate; Structură adecvată și profesionistă, complexitatea elementelor grafice, designul excepțional și bine executat, catalog cu aspect deosebit.
	TOTAL	100 PUNCTE

6. Criterii evaluare **materiale promoționale** firmă de exercițiu:

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Diversitatea 25p	Materialele publicitare sunt sub diferite forme, concepute și realizate de către elevi.
2.	Design 25p	Materialele publicitare sunt originale, atractive, conțin culorile firmei.
3.	Informații 25p	Materialele publicitare sunt suficiente, detaliate, convingătoare.
4.	Aranjarea 25p	Materialele publicitare sunt pe masă, pe scaun, accesibile, suficiente cantitativ.
	TOTAL	100 PUNCTE

7. Criterii evaluare „Comunicare profesională în lb. engleză” (Cel mai bun negociator în limba engleza):

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Stabilirea contactului 20p	Salutul , tonul folosit, Contact stabilit de client sau de personal, prezentare în lb. engleză
2	Limbaj 20p	Limbaj de specialitate, fără repetări de cuvinte, fără cuvinte de umplură, formulări scurte în lb. engleză
3	Cunoștințe despre produs 30p	- Poate să dea informații complete despre produse în lb. engleză - Să știe să răspundă la întrebările suplimentare în lb. engleză
4	Abilități de negociere 30p	- Tehnica întrebărilor este utilizată cu succes - Prețurile și caracteristicile produselor sunt bine argumentate în lb. engleză
	TOTAL	100 PUNCTE

8. Criterii evaluare **spot publicitar** firmă de exercițiu:

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Durata 25 puncte	- până la 60 de secunde
2	Calitatea mesajului 25 puncte	- impact, umor, concizie, firul povestii

3	Ideea/originalitatea 25 puncte	- regia,scenariu, performanta actorilor, concordanta dintre actori si segmentul-tinta,autenticitate
4	Performanta tehnica 25 puncte	- calitatea imaginii, montaj, sunet, efecte,lumini
TOTAL		100 PUNCTE

9. Criterii de evaluare pentru competiția“Cel mai profesionist personal de stand”

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii	Punctaj
1.	Stabilirea contactului 10p	Salutul: tonul folosit să fie puternic, primitor, limbaj clar.	5p
		Contactul să fie stabilit de client/personal; prezentarea printr-o afirmație sobră asupra disponibilității de a oferi informații despre produs.	5p
2.	Ținută 6p	Vestimentație unitară și accesorii adecvate	3p
		Existența însemnelor firmei.	3p
3.	Limbaj 10p	Limbaj de specialitate.	5p
		Formulări scurte fără repetări de cuvinte sau care nu fac obiectul prezentării.	5p
4.	Cunoștințe despre produs 20p	Poate să dea informații complete despre produse.	5p
		Investigarea nevoilor, abilitatea de a perfectă vânzările	5p
		Să știe să răspundă la întrebările suplimentare	5p
		Să știe să găsească produsele în catalog.	5p
5.	Prelucrarea documentelor 10p	Corectitudinea întocmirii documentelor, fără greșeli de calcul; este posibilă și facturarea în euro.	5p
		Aspectul acestora (scris lizibil, fără modificări ulterioare).	5p
6.	Realizarea vânzării . Finalizarea tranzacției pe ROCT 10p	Încheierea vânzărilor perfectarea actelor de vanzarecumpărare în condiții de succes.	5p
		Încărcare OP pe platforma ROCT	5p
7.	Abilitați de negociere 10p	Tehnica întrebărilor este utilizată cu succes, convingător pentru identificarea motivației vizitării standului, observații cu caracter critic, sugestii, scopul vizitei.	4p
		Evitarea categorică a insistenței exagerate asupra susținerii unui anumit punct de vedere sau a unei anumite motivații	3p
		Prețurile și caracteristicile produselor sunt bine argumentate	3p
8.	Comportament după vânzare 14p	Exprimarea sinceră a gratitudinii	7p
		Realizează evidența vizitatorilor și obțin feedback-ul acestora.	7p
TOTAL			100p

10. Criterii de evaluare pentru competiția **Cele mai multe tranzacții**

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii	Punctaj
1	Număr tranzacții 60p	vânzări realizate	15p
		facturi întocmite corect	15p
		cumpărări realizate	15p
		ordine de plată întocmite corect	15p
2	Valoarea tranzacțiilor 20p	valoarea tranzacțiilor în funcție de obiectul de activitate	20p
3	Total corect în borderouri, semnături 20p	Borderouri corecte, semnături	2·10p
	TOTAL		100p

11. Criterii de evaluare pentru competiția **Cea mai profesională imagine a firmei**

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii	Punctaj
1	Există slogan + sigla 100p	semnificative pentru obiectul de activitate al firmei	20p
		convingătoare	20p
		originale	20p
		reprezentative pentru firma.	20p
		Se regăsesc în stand precum și pe materialele promoționale.	20p
	TOTAL		100p

12. Cea mai bună firmă participantă

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii
1.	Cea mai bună firmă participantă	Va fi declarată firma care participă la toate competițiile târgului și obține cel mai mare punctaj prin însumarea punctajelor obținute la competițiile de mai sus.

Coordonator proiect,
Prof. Dărmănescu Sonica

