

Coordonatori:

**Felicia BECA
Amalia FURDUI**

**Victoria POPA
Adrian Constantin SIMION**

***GHID METODIC -
ANTREPRENORIAL PRIN FIRME DE EXERCİȚIU***



CENTRUL JUDEȚEAN DE EXCELENȚĂ ALBA

**Editura
Universul Școlii**

Alba Iulia, 2023

Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice mijloace, fără acordul autorilor și al editurii este interzisă.

Întreaga responsabilitate privind conținutul materialelor cuprinse în această revistă aparține autorilor.

Colaboratori:

- prof. dr. Arsenie Adela Mădălina, Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, Tg-Jiu
prof. Alexe Nicoleta Monica, Colegiul Economic “Costin C. Kirițescu”, București
prof.ec. Bira Ionica, Colegiul Național de Agricultură și Economie, Tecuci
prof. Daniela Virginia Feier, Daniela Lal, Liceul Tehnologic ”Grigore Moisil”, Deva, Liceul Tehnic Agricol ”Alexandru Borza”, Geoagiu
prof. Faur Eva-Monica, Colegiul Economic „Partenie Cosma”, Oradea
prof. Felea Camelia, Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, Galați
prof. dr. Furdui Amalia, Colegiul Economic „AD Xenopol”, București
prof. Gozman Daniela Flavia, Colegiul Tehnic „Alesandru Papiu Ilarian”, Zalău
prof. Luchian Adeline – Daniela, Colegiul Economic ”Virgil Madgearu”, Galați
prof. Manole Teia , Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, București
prof. Mioc Adina Daniela, Staicu Daniela Raluca, Colegiul Tehnic “Emanuil Ungureanu”, Timișoara
prof. Moisevici-Șerb Diana , Colegiul Economic „ Ion Ghica” , Târgoviște
prof. Octavia Maria Mergea, Mariana Popovici, Colegiul Economic Al Banatului Montan
prof. Pangu Tanța, Colegiul National Economic”Theodor Costescu”, Drobeta Turnu Severin
prof.ec. Pașcalău Aurelia Iustina, Colegiul Tehnic ”Ioan Ciordaș” Beiuș
prof. dr. Popa Victoria, prof. Beca Felicia, Centrul Județean de Excelență, Alba
prof. Popi Adrian, Colegiul Economic”Dionisie Pop Marțian”, Alba Iulia
prof. Frumușescu Polihronia – Sedonia, Colegiul Tehnic ”Emanuil Ungureanu”, Timișoara
prof. Teșu Marinela, Colegiul Economic Administrativ Iași

CUPRINS

CU UN PAS MAI APROAPE DE SUCCES	5
<i>Prof. dr. Simion Constantin Adrian, Director Centrul Județean de Excelență Alba</i>	5
FIRMA DE EXERCİȚIU - METODĂ EFICIENTĂ DE DEZVOLTARE A COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE	6
<i>Prof. dr. Arsenie Adela Mădălina, Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, Tg-Jiu</i>	6
ABILITĂȚILE ANTREPRENORIALE ALE ELEVILOR	9
<i>Prof. Alexe Nicoleta Monica, Colegiul Economic “Costin C. Kirițescu”, București</i>	9
EXPERIENȚA DE ANTREPRENOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU „ IERI ELEV, AZI ANTREPRENOR”	12
<i>Prof. ec.Bira Ionica, Colegiul Național de Agricultură și Economie, Tecuci</i>	12
MANAGEMENTUL STRATEGIC AL RESURSELOR UMANE ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	16
<i>Prof. Daniela Virginia Feier, Daniela LAL, Liceul Tehnologic “Grigore Moisil”, Deva,</i>	16
<i>Liceul Tehnic Agricol “Alexandru Borza”, Geoagiu</i>	16
METODE DIDACTICE UTILIZATE ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	23
<i>Prof. Faur Eva-Monica, Colegiul Economic „Partenie Cosma”, Oradea</i>	23
PRIMII PAȘI ÎN ANTREPRENORIAT	27
<i>Prof. Felea Camelia, Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, Galați</i>	27
STUDIUL EXPERIMENTAL–UTILIZAREA INSTRUIRII ASISTATE DE CALCULATOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	31
<i>Prof. dr. Furdui Amalia, Colegiul Economic „AD Xenopol”, București</i>	31
DOVEDEȘTE TEORIA PRIN FIRMA DE EXERCİȚIU	33
<i>Prof. Gozman Daniela Flavia, Colegiul Tehnic „Alesandru Papiu Ilarian”, Zalău</i>	33
ROTAȚIA POSTURILOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU MODALITATE DE CREȘTERE A NIVELULUI DE CUNOȘTINȚE ȘI ABILITĂȚI	36
<i>Prof. Luchian Adeline – Daniela, Colegiul Economic “Virgil Madgearu”, Galați</i>	36
„FIRMA DE EXERCİȚIU”- METODĂ DIDACTICĂ MODERNĂ	41
<i>Prof. Manole Teia , Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, București</i>	41
PROFESOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	44
<i>Prof. Mioc Adina Daniela, Staicu Daniela Raluca, Colegiul Tehnic “Emanuil Ungureanu”, Timișoara</i>	44
UTILIZAREA SITE-ULUI WEB ÎN PROMOVAREA FIRMEI DE EXERCİȚIU	47
<i>Prof. Moisevici-Șerb Diana, Colegiul Economic „Ion Ghica”, Târgoviște</i>	47
AZI ELEV, MĂINE ANTREPRENOR	52
<i>Prof. Octavia Maria Mergea, Mariana Popovici, Colegiul Economic Al Banatului Montan</i>	52
ANTREPRENORIATUL ÎN RÂNDUL ELEVILOR DE LICEU	56

<i>Prof. Pangu Tanța, Colegiul National Economic “Theodor Costescu”, Drobeta Turnu Severin</i>	56
PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI DE AFACERI ÎNTR-O FIRMĂ DE EXERCİȚIU	59
<i>Prof. ec. Pașcalău Aurelia Iustina, Colegiul Tehnic ”Ioan Ciordaș” Beiuș.....</i>	59
MARKETINGUL ȘI INTERDISCIPLINARITATEA ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	63
<i>Prof. dr. Popa Victoria, prof. Beca Felicia, Centrul Județean de Excelență, Alba.....</i>	63
FIRMA DE EXERCİTIU METODA MODERNA DE ANTRENARE A SPIRITULUI ANTREPRENORIAL.....	67
<i>Prof. Popi Adrian, Colegiul Economic ”Dionisie Pop Marțian”, Alba Iulia</i>	67
ACTIVITATEA ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU	72
<i>Autori: Elevele Vârlan Andreea, Anghel Damaris</i>	72
<i>Prof. Frumușescu Polihronia – Sedonia, Colegiul Tehnic ”Emanuil Ungureanu”, Timișoara</i>	72
FIRMA DE EXERCİȚIU – METODĂ MODERNĂ INTERACTIVĂ DE ÎNVĂȚARE	76
<i>Prof. Teșu Marinela, Colegiul Economic Administrativ Iași.....</i>	76

CU UN PAS MAI APROAPE DE SUCCES

*Prof. dr. Simion Constantin Adrian,
Director Centrul Județean de Excelență Alba*

Când vorbim despre antreprenoriat, ne gândim, evident, la economie și la educație financiară. Iar nevoia de astfel de educație este una care se resimte tot mai mult în societatea de azi. Iată de ce școala, ca instituție, este chemată să-i pregătească pe tineri și în această direcție.

După cum știm educația este atât formală, cât și informală sau nonformală. Referindu-ne la aceasta din urmă, am putea spune că în ultimii ani ea a ajuns să fie tot mai necesară, pentru a-l ajuta pe elev să se dezvolte și mai bine, în plus față de ceea ce acesta poate acumula prin educația formală. Pornind de la principiul că educația nonformală îl ajută pe elev să își identifice și să-și dezvolte talentele și abilitățile sale personale, Centrul Județean de Excelență Alba a desfășurat și în anul școlar 2022 – 2023 diverse activități menite să-i ajute pe elevi să-și completeze cunoștințele și să-și dezvolte abilitățile, într-un proces continuu de învățare.

Iar unul dintre proiectele care a avut un foarte bun impact în acest an școlar a fost Târgul Firmelor de Exercițiu „Antreprenoriat prin firme de exercițiu”, concurs înscris în Calendarul Concursurilor Naționale Școlare - 2023, Fără Finanțare M.E., Nr. 24350 / 19.01.2023, poziția 63 și desfășurat în perioada aprilie-mai 2023. După cum se știe, economia aplicată dezvoltă diverse aptitudini necesare adaptării la evoluția economică și asigură posibilitatea de a studia economia, folosind aplicații practice. Iată de ce ideea unei competiții care să ofere elevilor posibilitatea de a-și etala calitățile de manageri a fost o idee pe care am încercat să o promovăm cât mai mult prin proiectul nostru. Târgul firmelor de exercițiu oferă posibilitatea aplicării competențelor antreprenoriale în condiții de competiție și de recunoaștere a valorii, iar această metodă inovativă de învățare (“firma de exercițiu”) deschide elevilor oportunități diverse în cadrul sistemului de educație și formare profesională. Este, de asemenea, foarte important faptul că elevii au posibilitatea de a-și însuși și/sau aprofunda cunoștințe nu doar de ordin economic, ci și juridic și pot, de asemenea, să-și dezvolte competențele de comunicare și de lucru în echipă, care sunt tot mai importante pe piața muncii.

Scopul proiectului a fost dezvoltarea spiritului antreprenorial al elevilor din învățământul profesional și tehnic, iar între obiective amintim:

- dezvoltarea competențelor acționale ale elevilor claselor IX-XI, din licee prin simularea proceselor interne dintr-o firmă reală, în cadrul firmei de exercițiu;
- lărgirea ariei de cunoaștere prin însușirea și aprofundarea cunoștințelor economice și juridice necesare într-o firmă de exercițiu;
- creșterea gradului de informare a elevilor privind deciziile de continuarea studiilor, dezvoltare profesională și personală, prin evaluarea motivațiilor;
- promovarea bunelor practici în predarea și învățarea conceptului “Firma de exercițiu”;
- stimularea creativității, cultivarea și dezvoltarea spiritului de competiție;
- dezvoltarea comunicării interculturale, lărgirea orizonturilor pentru elevii aflați în diferite stadii ale formării profesionale;
- dezvoltarea conexiunilor între unitățile școlare din țară, între profesori care predau discipline economice, în scopul manifestărilor educative comune;
- creșterea gradului de implicare a tinerilor în unitățile și comunitățile din care provin prin transmiterea informației către semenii lor, contribuind în mod real la binele fiecăruia și la binele comunității.

Această publicație se dorește a fi un produs final al activităților desfășurate în cadrul proiectului Târgul Firmelor de Exercițiu „Antreprenoriat prin firme de exercițiu” și reunește o serie de lucrări propuse de către profesori din diverse unități de învățământ din țară. Le transmitem sincere felicitări tuturor participanților la concursul din acest an, le mulțumim pentru colaborare colegilor profesori din județ și din țară și-i așteptăm să participe și la edițiile viitoare ale acestui frumos și important proiect implementat de către Centrul Județean de Excelență Alba.

FIRMA DE EXERCIȚIU-METODĂ EFICIENTĂ DE DEZVOLTARE A COMPETENȚELOR ANTREPRENORIALE

*Prof. dr. Arsenie Adela Mădălina,
Colegiul Economic „Virgil Madgearu” Târgu Jiu*

Firma de exercițiu- reprezintă o metodă interactivă de învățare pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial, o concepție modernă de integrare și aplicare interdisciplinară a cunoștințelor, o abordare a procesului de predare-învățare care asigură condiții pentru probarea și aprofundarea practică a competențelor dobândite de elevi în pregătirea profesională.

Introducerea metodei de învățare prin firma de exercițiu, în învățământul profesional și tehnic din România s-a realizat, începând cu anul 2001, printr-un proiect inițiat în cadrul Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est și desfășurat de Centrul Național de Dezvoltare a Învățământului Profesional și Tehnic (CNDIPT) din România în colaborare cu Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului și Kulturkontakt din Austria -proiectul ECO NET.

„Firma de exercitiu” reprezintă un model al unei întreprinderi reale, fiind o metoda de abordare practica a integrarii continuturilor, metoda conceputa pentru formarea aptitudinilor pentru formarea aptitudinilor personale si comportamentelor aplicabile in toate domeniile economice, pornind de la functiile de baza si pana la cele de conducere din intreprindere.

- Instruirea în firma de exercițiu determină o probare practică și o probare a cunoștințelor deja dobândite, fiind astfel continuarea firească și necesară a instruirii de baza.

- În firma de exercitiu se realizează sinergia interdisciplinitatii continuturilor de la diverse discipline: economie, contabilitate, corespondenta comerciala, limbi straine, informatică, drept și legislatie, marketing etc. În firmele de exercitiu elevii se comportă ca sefi sau agenti responsabili și își educa și formeaza spiritul de întreprinzător.

- În firma de exercițiu sunt exersate tranzacțiile economice existente în firmele reale, fiecare Firma de exercitiu fiind structurată în conformitate cu situatia din practica, în departamente: resurse umane, secretariat, marketing, desfacere, financiar contabil, etc.

Obiectivul general al învățării prin firma de exercițiu îl reprezintă dezvoltarea spiritului antreprenorial, prin:

- familiarizarea elevilor cu activitățile specifice unei firme reale;
- simularea operațiunilor și proceselor economice specifice mediului real de afaceri;
- perfecționarea limbajului de afaceri;
- dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător dinamic: creativitate, gândire critică, rezolvarea de probleme, luare de decizii, asumarea responsabilității, lucrul în echipă, inițiativă, perseverență, auto-organizare și auto-evaluare a resurselor individuale, flexibilitate.

Obiectivele specifice ale aplicării acestei metode de învățare se referă la:

- dezvoltarea spiritului antreprenorial al elevilor din învățământul profesional și tehnic;
- facilitarea trecerii absolvenților învățământului profesional și tehnic de la școală la viața activă;
- dezvoltarea spiritului antreprenorial al adulților prin programele de formare profesională continuă.

Implementarea conceptului de „firmă de exercițiu” își propune crearea **tipului de întreprinzător dinamic**, capabil să dezvolte un nou proces de producție, să aducă pe piață un nou produs sau serviciu sau să descopere o nouă cale de distribuție.

Activitatea din firma de exercițiu

Pentru asigurarea premiselor integrării profesionale a absolvenților pe piața muncii, cât și pentru formarea profesională continuă, este nevoie de flexibilitate și adaptare la tipurile de competențe identificate ca fiind necesare în prezent și mai ales în viitor, pe o piață a muncii aflată în continuă schimbare și adaptare la cerințele impuse de dezvoltarea economică.

Activitatea specifică din firma de exercițiu se desfășoară în cadrul orelor de laborator tehnologic în învățământul profesional și tehnic, profilul servicii, reprezentând o componentă a curriculumului național pentru clasa a XI-a și a XII-a și a curriculumului în dezvoltare locală pentru celelalte profiluri.

Elevul și profesorul formează o „echipă” în care fiecare are rolul său.

Locul de desfășurare a activității firmei de exercițiu este un cabinet dotat cu mobilier corespunzător, cu echipamente necesare învățării, asigurându-se astfel efectuarea de operații economice care să simuleze activitatea unei firme din sfera economică reală.

Profesorul are un rol hotărâtor în procesul de pregătire în sau prin intermediul Firmei de exercițiu. El trebuie să aibă, în primul rând, aptitudini și cunoștințe de management. Rolul său este diferit - el trebuie să sprijine activitatea, să o coordoneze, să planifice și să controleze. Toate acestea presupun o muncă mai dificilă, mai intensivă, dar și mai interesantă.

Sarcinile profesorilor coordonatori de firmă de exercițiu sunt să consilieze și să organizeze activități de învățare în care elevii să desfășoare activități practice în mod independent, în cadrul unei firme de exercițiu, să verifice cunoștințele și competențele însușite de elevi prin observarea activităților acestora, să stabilească sarcini de lucru pentru elevi, să organizeze activitatea în firma de exercițiu, să motiveze și să orienteze activitatea elevilor.

Elevul se dezvoltă personal și profesional implicându-se direct în procesul de învățare. În cadrul firmei de exercițiu exersează și dobândește, pe de o parte, competențe cheie (abilități antreprenoriale, deprinderi de lucru în echipă, capacitate de conducere, autonomie de lucru, luarea de decizii și asumarea răspunderii, culegerea și prelucrarea independentă a informațiilor, gândirea

creativă, aplicarea în practică a cunoștințelor teoretice, rezolvare de situații problemă, organizarea locului de muncă), iar pe de altă parte, competențe specializate ce presupun organizarea și conducerea activității firmelor, fundamentarea de strategii, elaborarea ofertelor de produse și servicii, ținerea evidenței contabile, efectuarea analizei eficienței economico-financiare a firmei.

Rezultatele preconizate în urma aplicării acestei metode sunt:

creșterea gradului de inserție pe piața muncii a absolvenților;

• reducerea perioadei de acomodare la locul de muncă mai buna adaptabilitate la schimbarea locului de muncă;

• flexibilitate;

• asumarea inițiativei și a riscului.

Firma de exercițiu în învățământul profesional și tehnic, profilul servicii, reprezintă o componentă a curriculumului național pentru profilul servicii și a curriculumului în dezvoltare locală pentru celelalte profiluri. La nivel extracurricular elevii participă la târguri interne și internaționale ale firmelor de exercițiu.

BIBLIOGRAFIE:

1. www.roct.ro
2. www.iteach.ro
3. www.edict.ro

ABILITĂȚILE ANTREPRENORIALE ALE ELEVILOR

*Prof. Alexe Nicoleta Monica,
Colegiul Economic „Costin C. Kirilșescu” București*

Antreprenoriatul se referă la capacitatea unei persoane de a-și pune în practică ideile. Aceasta implică inovare, creativitate și asumarea unor riscuri, precum și capacitatea de a planifica și de a gestiona proiecte pentru realizarea unor obiective. Aceasta reprezintă un sprijin pentru orice persoană în viața cotidiană privată și publică, sporește gradul de conștientizare al angajaților cu privire la contextul activității lor și sporește capacitatea acestora de a profita de oportunități, și oferă o bază pentru antreprenorii care întreprind activități sociale sau comerciale.

Scopul educației antreprenoriale este de a promova creativitatea, inovarea și activitățile independente prin:

- dezvoltarea calităților și abilităților personale general aplicabile (orizontale) ale elevilor care formează baza spiritului și comportamentului antreprenorial;
- sporirea gradului de conștientizare al elevilor cu privire la desfășurarea de activități independente și de antreprenorat ca posibile opțiuni de carieră;
- desfășurarea de activități și proiecte antreprenoriale practice prin firme de exercițiu;
- asigurarea de abilități specifice de afaceri și cunoștințe privind modul de a începe și conduce cu succes o întreprindere.

Antreprenoriatul este o competență necesară tuturor, ajutând tinerii să devină mai creativi și mai încrezători în orice activitate pe care o întreprind, fiind rezultanta identificării a unui set de nevoi specifice:

- consolidarea relației dintre viața școlară, realitățile economice și piața muncii;
- dezvoltarea spiritului antreprenorial ce îi va ajuta să recunoască și să valorifice oportunitățile, să organizeze eficient resursele în raport cu scopurile actuale și viitoare;
- dezvoltarea culturii antreprenoriale bazate pe valori specifice unei societăți democratice;
- pregătirea pentru a fi capabili să coopereze în diferite grupuri pentru rezolvarea teoretică și practică a problemelor din sectorul afacerilor;
- creșterea abilităților sociale, de cooperare, de dezvoltare personală.

Toate acestea se constituie ca un răspuns la cerințele Consiliului de la Lisabona care a identificat 5 priorități în seria “noilor competențe de bază” în cadrul unei economii bazate pe cunoaștere: TIC, cultura tehnologică, limbi străine, antreprenorat și abilități sociale.

Educația antreprenorială ajută la promovarea unei culturi antreprenoriale, la schimbări de mentalitate, dobândirea de competențe și dezvoltarea unor *abilități* necesare desfășurării unei activități. De exemplu, pentru categoria de vârstă 10-14 ani avem:

- abilități de comunicare eficientă, verbal și scris;
- abilități practice;
- abilități TIC (de utilizare a calculatorului, alfabetizare digitală);
- abilități sociale (de integrare socială, de interacțiune în societate, de cooperare în grupuri de apartenență, spirit de echipă, de respectare a regulilor sociale);

• abilități de cunoaștere și autocunoaștere (de a citi, exprima și controla emoțiile, de a asculta, de a ști să câștige, dar și de a pierde, de a învăța din propriile greșeli, răbdare, putere de concentrare, perseverență, de soluționare a conflictelor în cadrul grupului etc.).iar pentru categoria de vârstă 14/15 – 18 ani avem:

- abilitatea de a învăța să înveți;
- abilități de autocunoaștere (fiind perioada adolescenței au mare nevoie să se cunoască și să se înțeleagă atât ei înșiși, cât și unii pe alții în ceea ce privește modul de a gândi, de a-și exprima și controla emoțiile, de a face față stresului, de a gândi pozitiv, de a rezolva probleme, de autogestionare a resurselor, de a spune “NU” în diverse situații, asumarea conștientă a responsabilităților, încredere în sine, capacitate de a fi empatic etc.);

- abilități de comunicare;
- abilități de gestionare (organizare și planificare) a timpului;
- abilități sociale (de relaționare cu cei de aceeași vârstă, dar și cu adulții din jur, de adaptare, de a fi flexibil, de a respecta codul bunelor maniere, de adaptare la schimbări, de negociere, de solidaritate etc.),

- abilități practice;
- abilități antreprenoriale (managementul afacerii, marketing, cum își întemeiază propria afacere, alegerea meseriei / profesiei, cum administrează un buget în familie);

- abilități TIC (cunoașterea mijloacelor moderne de comunicare);
- abilități de voluntariat (de a derula activități și din proprie inițiativă în folosul altora, fără a primi o contraprestație materială);

• abilități de luare a deciziilor. Desfășurarea de activități și proiecte antreprenoriale practice prin firma de exercițiu oferă elevilor instrumente pentru a gândi creativ, pentru a putea rezolva problemele în mod eficace, pentru a analiza o idee de afaceri în mod obiectiv și pentru a comunica, a stabili legături în mediul profesional, a conduce și a evalua orice proiect dat. Elevii se simt mult

mai încrezători în ceea ce privește înființarea propriei lor afaceri și dacă își pot testa ideile într-un mediu educațional propice.

Putem enumera câteva din *obiectivele* activităților de educație antreprenorială:

- inițierea unui contact cu piața muncii din Uniunea europeană, pentru a-i cunoaște limitele și posibilitățile ce pot apărea în domeniul afacerilor;
- recunoașterea diferențelor între culturi și tradiții și să le folosească ca un atu în profesia viitoare;
- contribuirea la dezvoltarea economică a regiunii, ceea ce va determina reducerea imigrației pentru tinerii absolvenți și nu numai;
- cunoașterea și învățarea din experiența unei țări reprezentative a Uniunii europene;
- asigurarea dezvoltării personale și profesionale a elevilor ca cetățeni activi în viața civică și profesională a comunității.

Creșterea nivelului culturii antreprenoriale în România în viitorul apropiat va duce la apariția pe piață a unor antreprenori mai bine pregătiți, cu afaceri adecvate nevoilor pieței, care vor contribui în final la crearea unui mediu de afaceri competitiv și inovator, menit să facă față cu succes provocărilor și cerințelor de pe Piața Unică. Acest lucru este realizabil prin alocarea de fonduri în vederea stimulării și dezvoltării abilităților antreprenoriale ale tinerilor (elevi, studenți, tineri antreprenori) în cadrul diferitelor programe, seminarii, proiecte, cursuri, colocvii, workshop-uri, etc. susținute de către universități, autorități și instituții publice sau ONG-uri.

BIBLIOGRAFIE:

1. Cârstea, Gh., *Analiza strategică a mediului ambiant*, Editura Economică, București, 2002.
2. Certo, S., *Management modern - Diversitatea, calitatea, etica și mediul global*, Editura Teora, București, 2002.
3. Drucker, P., *Inovația și sistemul antreprenorial*, Editura Enciclopedică, București, 1993.
4. Faulkner, D., Bowman, C., *Elemente de strategie concurențială*, Editura Teora, București, 2000.
5. Galbraith, J.K., *Societatea perfectă. La ordinea zilei, binele omului*, Editura EOROSONG and Book, București, 1997.
6. Nastase, Carmen (coord), *Ghid de formare antreprenorială*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006.
7. Revista *Ideii de afaceri*, 2008 – 2009.
8. www.startups.ro/lectia-de-antreprenoriat.

EXPERIENȚA DE ANTREPRENOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU „IERI ELEV, AZI ANTREPRENOR”

*Prof. ec. Bira Ionica,
Colegiul Național de Agricultură și Economie Tecuci*

Conceptul de antreprenoriat reprezintă dorința și capacitatea de a dezvolta, organiza și gestiona o afacere, împreună cu riscurile implicate, în scopul obținerii profitului. În economie, antreprenoriatul, în funcție de resursele naturale, umane și de capital, poate genera profit. Spiritul antreprenorial se caracterizează prin inovare și asumarea de riscuri, fiind o parte esențială a capacității unei națiuni de a reuși într-o piață globală în continuă schimbare și din ce în ce mai competitivă. Înțelegerea și aplicarea în mod optim a conceptului firmă de exercițiu, i-a oferit și îi oferă elevului o învățare activă, bazată pe practică, facilitându-i acestuia trecerea de la școală la viața activă.

Firma de exercițiu **SPECIAL GARDEN S.R.L. TECUCI** s-a înființat în anul 2012, primul an când am introdus acest concept nou în liceul nostru. Atunci, elevii, erau foarte entuziasmați, au venit cu propuneri multe de firme, denumiri, motto-uri, siglă, materiale promoționale. Au ales din vastele domenii de activitate din CAEN-activitatea de întreținere peisagistică, deoarece în acea perioadă, acum 10 ani, nu erau firme reale cu acest domeniu de activitate în zona Tecuci.

Nume firmă: F.E. Special Garden SRL

Adresă: Str. 1 Decembrie 1918, Nr. 107, Tecuci, jud. Galați

Detalii companie: C.I.F:RO1210003242

Număr Registrul Comerțului: J17/59/30.10.2012

Serie certificat înregistrare: A-FE

Număr certificat înregistrare: 1203242

Domeniul de activitate: Tip activitate: Servicii

Cod CAEN: 8130 - Activități de întreținere peisagistică

Date Contact: Telefon: 0236811133

Capital Social: Capital Social: 1500 LEI

E-mail: specialgarden105@gmail.com

Site 2022

<https://634eaf82e0f7a.site123.me/?fbclid=IwAR3ZrVDummWIsMKQC0dy85DohIjf8dRYU9Skzpkpitl1Qh18idYI8W2E>

Site 2021

<https://specialgarden.wixsite.com/specialgarden>

<https://specialgarden.wordpress.com/>

Pentru înființarea acestui domeniu de activitate au parcurs etapele prevăzute de legislația în vigoare, respectarea acestora și corectitudinea documentației întocmite, au avut ca obiectiv autorizarea constituirii și funcționării acestei societăți comerciale. Elevii își doreau să fie mai multe florării, cu aranjamente florale diverse, arbori și arbuști ornamentali, să comercializeze și gazon, pământ pentru flori, îngrășăminte necesare plantelor și tot felul de materiale auxiliare, reciclabile pentru aranjamente florale, cu diverse teme. S-au gândit la înfrumusețarea parcurilor, zonele din jurul birourilor, curțile oamenilor care își construiesc case și vor grădini frumos amenajate, dar acestea nu pot arăta frumos fără un peisagist profesionist. Pentru a înregistra această firmă de exercițiu, elevii au cules informațiile referitoare la înființarea firmei, au avut loc dezbateri în cadrul echipelor de elevi asupra deciziei de constituire a firmei de exercițiu, au ales obiectul de activitate, denumirea firmei, stabilirea capitalului social, nominalizarea asociaților, întocmirea documentației de constituire conform cerințelor ROCT. Din momentul validării firmei de exercițiu, elevii au avut posibilitatea să participe la târgurile firmelor de exercițiu la nivel local, județean, regional, național și chiar internațional.

Au participat în primii 2 ani, clasa a XI-a și a XII-a, la multe târguri ale firmelor de exercițiu, obținând chiar și PREMIU SPECIAL, pentru cea mai bună firmă de exercițiu la toate secțiunile, plus multe alte premii la diferite târguri județene, regionale și naționale.

Administratorul firmei de atunci, elevul Crișan Vlăduț, după ce a terminat Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor din Galați, și-a deschis propria firmă-afacere cu acest domeniu de activitate, atât de implicat ce a fost în timpul liceului și a văzut oportunitatea aceasta în zona noastră TECUCI. Firma funcționează și acum, are o pepinieră de flori, arbori, arbuști ornamentali, brazi, gazon, aranjează și înfrumusețează spațiile cerute de clienți.

„Cu ajutorul nostru vă puteți construi propria grădină creată de designerii noștri profesioniști, sau chiar personalizate, unde vă puteți relaxa și găsi liniștea, un colț de rai, un paradis propriu.” Acesta este primul motto pe care elevii l-au promovat și susținut la prezentarea firmei SPECIAL GARDEN. Se pot accesa site-urile firmei de exercițiu realizate de elevi.

Toate acestea demonstrează că unii dintre elevii noștri, care au participat la târgurile firmelor de exercițiu, și-au perfecționat activitatea, și-au format priceperi și deprinderi în acest domeniu, s-a creat un mediu de afaceri cât mai apropiat de cel real. Elevii, prin participarea atât fizic cât și on-line la târgurile firmelor de exercițiu, au prezentat catalogul, site-ul, spot-ul, materialele promoționale realizate de ei, planul de afaceri al firmei, prezentarea firmei, imaginea, motto-urile, sigla, s-au întâlnit într-un loc al cererii și ofertei de bunuri și servicii, învață multe lucruri utile despre piață, prețuri, concurență, colaborări.

Au învățat să stăpânească limbajul de afaceri atât de necesar pentru viitorul lor și inserția pe piața muncii, o piață aflată în continuă schimbare. În următorii ani, elevii care au preluat firma de exercițiu au adus îmbunătățiri site-ului, au realizat spot-uri noi, cataloage cu diferite oferte, promoții

specifice fiecărui anotimp, sezon, eveniment. Domeniul de activitate al firmei de exercițiu este în continuare de maximă actualitate și au constatat că florile, buchetele de flori, aranjamentele florale, ghivecele de flori sunt în continuare cerute pe piață, poate chiar mai mult decât în anii trecuți. Diferiți arbori și arbuști aduși din diverse țări s-au aclimatizat la noi în țară și au început să se comercializeze. Activități de întreținere peisagistică se fac la modul real în liceul nostru, dar și virtual prin firma de exercițiu. Amenajăm parcuri prin plantarea gazonului având sortimente diferite, gardul viu care trebuie tot timpul îngrijit, tuns, stropit pentru a-i da o formă frumoasă. Elevii firmei de exercițiu **Special Garden** (grădini speciale) și-au propus pentru anul viitor să introducă și lichenii în domeniul lor de activitate deoarece sunt ceruți pe piață și se confecționează cu ei diferite tablouri, aranjamente florale, panouri.

Deci, putem constata că firma noastră va veni cu noutăți pentru anul următor, se va implica în aranjarea unor spații cât mai atractive, materiale promoționale, fluturași, cărți de vizită, tablouri, panouri, pereți cu licheni și vom promova mult acest concept deoarece s-a constatat că fiecare birou, spațiu de lucru, are nevoie de ceva verde, colorat, unde putem respira un aer cât mai nepoluant.

Târgurile firmelor de exercițiu constituie o componentă importantă a sistemelor instrumentelor de marketing pentru produsele și serviciile furnizate de firmele de exercițiu, dar și prilej pentru elevii vizitatori de a vedea și de a exersa conform uzanțelor procesul de negociere și tranzacționare. La târg, elevii angajați în firma de exercițiu derulează tranzacții virtuale, dar își promovează în mod real imaginea de viitori întreprinzători sau angajați instruiți.

Obiectivele participării la un târg al firmelor de exercițiu pot fi:

- motivarea elevilor;
- perfecționarea activității;
- stăpânirea limbajului de afaceri;
- lărgirea pieței de desfacere a firmelor de exercițiu;
- stimularea creativității elevilor;
- responsabilizarea elevilor;
- formarea de priceperi și deprinderi în acest domeniu;
- crearea unui mediu de afaceri cât mai apropiat de cel real.

Avantajele participării la un târg al firmelor de exercițiu:

- munca în echipă;
- dobândirea unor competențe antreprenoriale care facilitează inserția pe piața muncii;
- oportunitatea de a interacționa și interrelaționa cu partenerii de afaceri;

- implicarea tuturor angajaților din firma de exercițiu, pe principiul nediscriminării-un aspect important într-un sistem educațional pe deplin incluziv;
- învățarea experiențială;
- motivarea elevilor pentru perfecționarea lor continuă.

Târgurile locale și regionale au un rol extrem de important deoarece este o recunoaștere a activității elevilor în cadrul firmelor și reprezintă în același timp, un exercițiu înaintea participării la târgurile naționale și internaționale.

Târgurile naționale sunt un bun prilej de a întâlni firme de exercițiu din celelalte județe, de a lega noi prietenii, recunoașterea la nivel național a meritelor celor mai bune firme de exercițiu.

Târgurile internaționale dau posibilitatea lărgirii pieței de desfacere, prin realizarea de contacte cu firme din alte țări, exersarea limbajului de afaceri în diverse limbi străine, posibilitatea afirmării firmelor pe plan internațional.

Concluzionând, aceste evenimente speciale **TÂRGURILE FIRMELOR DE EXERCİȚIU**, la care participă elevii noștri de-a lungul anilor, atât fizic cât și on-line, sunt prilejuri importante pentru dezvoltarea acestora. Exercițiul participării la un târg, prezentare sau la un alt eveniment, oferă situații de exersare deosebite pentru elevii antreprenori. Mult succes, dragi elevi!

BIBLIOGRAFIE:

1. Ștefănescu Mihaela, *Ghidul firmei de exercițiu. Cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.
2. www.roct.ro
3. www.tvet.ro
4. www.formare.info

MANAGEMENTUL STRATEGIC AL RESURSELOR UMANE ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU

*Prof. Daniela Virginia Feier, Prof. Daniela Lal,
Liceul Tehnologic „Grigore Moisil” Deva, Liceul Tehnic Agricol „Alexandru Borza” Geoagiu*

Motto: *“Resursele umane sunt unice în ceea ce privește potențialul lor de creștere și dezvoltare, precum și capacitatea de a-și cunoaște și învinge propriile limite” (A. Manolescu)*

Obiectivele acestei lucrări s-au referit la realizarea unui cadru general teoretic-aplicativ al tipurilor de culturi organizaționale și tipurilor de motivații în muncă în ceea ce privește obiectivul teoretic. Cât despre obiectivul practic, acesta s-a referit la investigarea gradului în care diferă tipurile de culturi organizaționale și tipurile de motivații în muncă.

Ipoteza generală a fost formulată în felul următor „Presupunem că există o relație între tipurile de cultură organizațională și tipurile de motivație la angajați”.

Rezultatele cercetării

1.1. Prezentarea și analiza datelor

Datele brute obținute în urma aplicării chestionarului de motivație ESA au fost centralizate și prelucrate statistic folosind programul de prelucrări statistice SPSS for Windows, varianta 10.0

În prelucrarea datelor am folosit atât procedee ale statisticii descriptive, cât și procedee ale statisticii inferențiale (analiza de corelație, testul ”T” pentru două eșantioane independente, testul ”T” pentru două eșantioane perechi).

1.1.1. Analiza descriptivă a datelor

Eșantionul a fost alcătuit din 100 de subiecți. Populația de referință este constituită din angajații de la diferite filiale ale unor firme de exercițiu din localitatea Deva, județul Hunedoara.

Selecția subiecților s-a realizat aleatoriu. Pasul de eșantionare al subiecților fost realizat prin ordinea alfabetică. Toți subiecții sunt absolvenți de studii superioare și au vârsta cuprinsă între 14 și 17 ani. Ei au o vechime medie în muncă în organizațiile studiate, în medie de 3 ani. Sub raportul genului, masculin și feminin, subiecți de sex masculin au fost 36, iar de sex feminin 64.

Subiecții selectați pentru prezentul studiu de cercetare ocupă diferite funcții: referent marketing, casier, administrator credite, analist credite-persoane fizice și analist credite persoane juridice; administrator cont, informatician, casier șef, șofer, administrator.

Niciunul dintre subiecți nu este director, tocmai pentru a elimina o posibilă variabilă confundată care ar fi putut influența rezultatele. Se știe că între angajați și directori este o graniță, astfel că s-a pus accentul mai mult pe subordonați.

Organizațiile din care am selectat subiecții sunt identice ca domeniu de activitate. Acesta este reprezentat de servicii financiare.

Aceste servicii constau în atragerea de resurse prin constituirea de depozite de la populație și prin acordarea de credite tot către aceeași sau altă populație.

Organizațiile sunt asemănătoare ca număr de salariați și chiar și ca nivel de performanță obținut. Toți angajații fac parte din sucursalele băncilor respective, adică toate organizațiile în număr de patru, din punct de vedere administrativ se află la același nivel.

Nici un angajat nu provine din vreunul din sediile centrale ale băncilor respective. Astfel, am încercat să eliminăm efectul unei alte variabile confundate. Acesta este motivul pentru care am selectat organizații cât se poate de omogene din perspectiva angajaților, al resurselor și desigur al performanțelor.

Tabelul de mai jos prezintă statistica descriptivă pentru datele de identificare a subiecților:

	Media	Abaterea standard	Minimum	Maximum
Vârsta	15,47	5.54	15	17
Vechimea în muncă (ani)	5.25	4.40	1	3

Tabelul nr. 1. Statistica descriptivă pentru datele de identificare ale subiecților

Scorul mediu obținut de subiecți la subscala E (motivație economică) din cadrul chestionarului ESA a fost de 19.13, indicând un nivel corespunzător centilei 5 din cele 10 ale respectivului chestionar. Acest lucru este evidențiat și în tabelul următor:

	Media	Abaterea standard	Minimum	Maximum
Subscala E	15.13	2.74	15.00	17.00

Tabelul nr. 2. Subscala E – statistică descriptivă

Scorul mediu obținut de subiecți la subscala S (motivație socială) din cadrul aceluiași chestionar a fost de 22.03, ceea ce semnifică un nivel corespunzător de asemenea centilei 5 din cele 10 ale chestionarului.

Acest fapt se vede și în tabelul de mai jos:

	Media	Abaterea standard	Minimum	Maximum
Subscala S	15.03	2.43	15.00	17.00

Tabelul nr. 3. Subscala S – statistică descriptivă

Scorul mediu obținut de subiecți la cea de a treia dimensiune a motivației, A (motivație profesională) a fost de 22.05, ceea ce indică un nivel care corespunde centilei 6 din cele 10 ale chestionarului, după cum se observă și în tabelul ce urmează:

	Media	Abaterea standard	Minimum	Maximum
Subscala A	22.05	3.21	17.00	27.00

Tabel 4. Subscala A – statistică descriptivă

Repartizarea subiecților în funcție de aceste noi variabile se poate observa din tabelul de mai jos:

		Frecvența absolută	Frecvența relativă (%)
Tipul dominant de motivație	Economică	2	1.7
	Socială	57	49.6
	Profesională	41	35.7

Tabelul nr.5. Dimensiunile dominante ale motivației– statistică descriptivă

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

În urma prelucrării statistice a datelor adunate de la subiecți s-a putut concluziona faptul că, aproape toate ipotezele studiului s-au validat. Ipotezele de lucru s-au referit la toate variabilele incluse în studiu de cercetare.

Le-am grupat două câte două și le-am testat pe fiecare dintre ele cu diferite metode statistice. Pentru a putea fi testate s-au aplicat mai multe tipuri de procedee statistice de interpretare a datelor:

- analiza de corelație;
- testul T pentru eșantioane independente;
- testul T pentru eșantioane perechi.

La cele de mai sus adăugându-se și analizele de frecvență pentru diferite variabile.

Prima ipoteză: presupunem că există o diferență semnificativă între tipul de cultură existentă într-o organizație și tipul de cultură preferată a angajaților. Ipoteză care, în urma cercetării a rezultat ca fiind validă.

O altă ipoteză a încercat să identifice o diferență semnificativă între tipul de putere existentă și tipul de putere preferată de angajații dintr-o organizație. De asemenea, și această ipoteză a fost verificată.

Ipoteza numărul 3 care afirma că există o diferență semnificativă între tipul de rol existent și tipul de rol preferat de angajații dintr-o organizație s-a dovedit a fi și ea validă.

Următoarea ipoteză, despre diferența semnificativă între tipul de sarcină existentă și tipul de sarcină preferată de angajații dintr-o organizație a fost și ea validată.

În continuarea cercetării s-au dovedit a fi viabile aproape toate ipotezele formulate, excepție făcând doar una și anume cea despre genul subiecților care afirma că există o diferență de gen pentru fiecare din dimensiunile studiate. Aceasta este singura ipoteză care, la finalul cercetării, a fost infirmată. Toate celelalte 8 prezumții s-au validat în urma prelucrării statistice a datelor subiecților eșantionului. Astfel, putem afirma că oamenii devin susceptibili să se simtă motivați, dacă muncesc într-un mediu în care sunt prețuiți pentru ceea ce sunt și ceea ce fac, dacă acea organizație pune accentul pe valori care să conducă la ideea de egalitate, legitimitate, cooperare, înțelegere. Acest lucru presupune să se acorde atenție nevoilor fundamentale de cunoaștere. E necesar să fie recunoscută utilitatea unei munci care să le ofere oamenilor mijlocul prin care își pot îndeplini scopurile, un grad rezonabil de autonomie și posibilitatea de fructificare a aptitudinilor și competențelor proprii; de asemenea, e important să se acorde atenție necesității posibilității de dezvoltare personală prin dezvoltarea capacității și a carierei.

Mediul cultural al organizației sub forma valorilor și normelor sale, influențează impactul oricărui încercări de a-i motiva pe oameni prin mijloace directe sau indirecte.

BIBLIOGRAFIE:

1. Armstrong, M., *Managementul resurselor umane - manual de practică*, Editura Codecs, București, 2003.
2. Androniceanu, A., *Managementul schimbărilor. Valorificarea potențialului creativ al resurselor umane*, Editura All, București, 2000.
3. Bogháty, Z. (coord.), Ilin, C., Vârgă, D., Paloș, R., Erdei, I., Sava, A.F., Popescu, C., Zaborilă, C.A., *Manual de psihologia muncii și organizațională*, Editura Polirom, Iași, 2004.
4. Certo, C. Samuel, *Managementul modern. Diversitatea, calitatea, etica și mediul global*, Editura Teora, București, 2002.
5. Chirică, S., *Psihologia organizațională. Metode de diagnoză și intervenție*, Casa de Editură și Consultanța „Studiul Organizării”, Cluj-Napoca, 2000.
6. Ciucurel, M., *Antrenarea competențelor manageriale și profesionale ale managerilor din organizațiile românești*, Editura Universitria, București, 2006.
7. Cole, G.A., *Managementul resurselor umane*, Editura Codecs, a IV-a ediție, București, 2000.
8. Hobeau, T., Hobeau, L., *Management. Fundamentele managementului organizației*, Editura Sitech, Craiova, 2005.
9. Ionescu, Gh. Gh., Toma A., *Cultura organizațională și managementul tranziției*, Editura Economică, București 2001.
10. Lock, D., *Manual Gower de management*, Editura Codecs, București, 2021.

11. Pitariu, H. D., *Managementul resurselor umane: Măsurarea performanțelor profesionale*, Editura All , București, 2000.
12. Idem, *Proiectarea fișelor de post, evaluarea posturilor de muncă și a personalului. Ghid practic pentru manageri*, Casa de Editură Irecson, București, 2001.
13. Preda, M., *Comportament organizațional. Teorii, exerciții și studii de caz*, Editura Polirom, Iași, 2006.

ANEXE

CHESTIONARUL ESA

Instructajul:

În fața dumneavoastră se află o listă de afirmații. Vă rugăm să le citiți cu atenție și să indicați preferințele dumneavoastră prin scrierea cifrei corespunzătoare în parantezele situate în dreptul fiecărei afirmații. Dumneavoastră dispuneți de 3 puncte pe care trebuie să le acordați astfel:

- dacă admiteți răspunsul (a) și-l respingeți pe (b) scrieți (3)a și (0)b;
- dacă admiteți parțial răspunsul (a) și nu-l respingeți în totalitate pe (b), scrieți (2)a și (1)b;
- dacă admiteți răspunsul (b) și-l respingeți pe (a), scrieți (0)a și (3)b;
- dacă admiteți parțial răspunsul (b) și nu-l respingeți în totalitate pe (a), scrieți (1)a și (2)b.

Nu folosiți nici o altă combinație de cifre. Nu există un timp dat, dar nici nu întârziati prea mult la fiecare afirmație. Nu lăsați nici un enunț fără răspuns, chiar dacă aveți dificultăți în alegerea variantei de răspuns.

Vă mulțumim pentru colaborare!

1. Consider că e mai bine să aleg:

- a) un loc de muncă bine plătit;
- b) unul la care am relații apropiate cu colegii;

2. Aș fi interesat(ă) de:

- a) participarea la decizii sau de ocuparea unui post de conducere;
- b) timpul meu liber;

3. Aș prefera:

- a) un loc de muncă sigur, dar mai puțin apreciat social;
- b) un loc de muncă nesigur, dar mai bine apreciat social;

4. E mai important pentru mine:

- a) să lucrez în subordinea unor persoane înțeleghătoare, competente;
- b) să am posibilitatea unor venituri suplimentare;

5. M-ar interesa mai mult:

- a) sporurile acordate la locul de muncă;
- b) posibilitatea de a-mi valorifica cunoștințele și inițiativele personale;

6. Consider că e mai bine să aleg:

- a) participarea la decizie sau ocuparea unui post de conducere;
- b) o bună comunicare cu colegii mei;

7. Aș fi interesat(ă) mai mult de:

- a) participarea la profitul obținut de întreprindere;
- b) comunicarea și informarea la locul de muncă;

8. Pentru mine e mai important:

- a) să am libertatea alcătuirii programului de muncă;
- b) să beneficiaz de facilitățile sociale acordate de conducere;

9. Aș prefera:

- a) să fiu șeful neoficial al grupului, să-mi alcătuiesc programul de muncă în funcție de grup;
- b) să am libertatea de a-mi alcătui programul așa cum vreau eu;

10. Cred că e mai bine să optez:

- a) pentru un loc de muncă stabil;
- b) pentru un loc de muncă apropiat de domiciliul meu;

11. M-ar mulțumi mai mult:

- a) un loc de muncă apropiat de domiciliul meu;
- b) un loc de muncă îndepărtat, dar la care mi se recunoaște competența profesională;

12. Mi se pare mai important:

- a) să lupt pentru recunoașterea independenței și responsabilității la locul de muncă;
- b) să mă conformez stilului de conducere al șefului meu;

13. Aș fi interesat(ă) mai mult de :

- a) facilitățile sociale oferite de conducere;
- b) posibilitatea de a lucra în echipă sau în grup;

14. Ca recompensă a muncii mele, aș prefera să mi se ofere :

- a) posibilitatea înscrierii la un curs de perfecționare;
- b) posibilitatea participării la profit;

15. Pentru mine, cea mai mare satisfacție îmi e oferită de:

- a) o avansare;
- b) relații apropiate cu colegii mei;

16. Aș fi interesat(ă) de:

- a) ocuparea poziției de șef neoficial al grupului;
- b) timpul meu liber;

17. Drept recompensă pentru munca mea aş prefera să mi se ofere:

- a) posibilitatea unor venituri suplimentare;
- b) o avansare;

18. Consider că e mai bine să aleg:

- a) să lucrez cu superiori înţelegători şi competenţi;
- b) să particip la un curs de perfecţionare profesională;

19. M-ar interesa mai mult:

- a) sporurile acordate la locul meu de muncă;
- b) stilul de conducere al şefului meu;

20. Aş alege să realizez:

- a) o activitate bine apreciată social, dar mai slab retribuită;
- b) o activitate bine retribuită, dar mai puţin apreciată social;

21. Pentru mine e mai importantă:

- a) valoarea cunoştinţelor şi iniţiativelor personale;
- b) o bună integrare în activitatea grupului.

METODE DIDACTICE UTILIZATE ÎN FIRMA DE EXERCIȚIU

*Prof. Faur Eva - Monica,
Colegiul Economic „Partenie Cosma” Oradea*

Firma de exercițiu reprezintă o metodă folosită pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial, o concepție modernă de integrare și de aplicare interdisciplinară a cunoștințelor, o abordare care asigură probarea și aprofundarea practică a competențelor dobândite de elevi în pregătirea profesională.

Firma de exercițiu este potrivită pentru dobândirea, verificarea și aprofundarea cunoștințelor comerciale, formarea abilităților, a capacităților personale și a modurilor de comportament în toate domeniile din structurile întreprinderii. Punctele forte ale firmei de exercițiu sunt abordarea practică și contactele cu mediul extern. Asemănător întreprinderilor din economia de piață reală, firmele de exercițiu ajung în contact cu cultura economică a partenerilor din țară și din străinătate.”¹

AVANTAJELE FIRMEI DE EXERCIȚIU	LIMITELE FIRMEI DE EXERCIȚIU
Are în vedere abordarea aplicată a învățării.	Deoarece presupune munca în echipă, unii dintre elevi nu vor fi evaluați după valoarea muncii depuse.
Familiarizează elevii cu activitățile specifice firmei reale.	Pot apărea anumite conflicte privind asumarea greșelilor în cadrul echipei.
Dezvoltă competențe sociale, personale precum: gândirea critică, luarea de decizii, asumarea responsabilității, lucrul în echipă, rezolvarea conflictelor.	Slaba implicare a unor elevi și dezinteresul acestora.

Fig. 1 Tabel cuprinzând avantajele și limitele metodei firma de exercițiu

Criterii de apreciere a activității în firma de exercițiu:

- modul de realizare a sarcinilor;
- competențele specifice postului (IT, comunicare și lucru în echipă, leadership);
- relaționare în cadrul firmei de exercițiu;
- competențe personale, manageriale.

A. Observarea sistematică a comportamentului elevilor

¹ Dan Dumitru, *Ghidul firmei de exercițiu*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012, p.16.

Reprezintă una din metodele complementare care furnizează profesorului o gamă largă de informații utilizând un instrument adecvat, asupra performanțelor elevilor privind competențele și abilitățile acestora, relaționarea elevilor în grup, caracterul elevilor etc.

În practică sunt utilizate fișa de evaluare, scara de clasificare și lista control.

Fișa de evaluare este completată de către profesor înregistrându-se comportamentul, aptitudinile, reacțiile, elevilor, cu scopul de a evalua comportamentul și performanțele elevului. Fișa de evaluare necesită un consum mare de timp pentru realizare de unde poate rezulta uneori lipsa de obiectivitate a înregistrărilor rezultatelor.

Scara de clasificare presupune utilizarea unui instrument standardizat în care elevii își vor realiza evaluarea prin formularea răspunsului la o serie de afirmații cu privire la sarcinile de lucru, responsabilitățile pe care le au, modul de însușire a cunoștințelor.

Lista de control, este mai ușor de utilizat și se deosebește de scara de clasificare prin faptul că profesorul constată prezența sau absența unei caracteristici, fără a emite judecăți de valoare.

Criterii de apreciere a observării sistematice a comportamentului elevilor:

- modul de îndeplinire a sarcinilor;
- prelucrarea, sintetizarea datelor;
- utilizarea diferitelor metode, tehnici de lucru;
- gradul de implicare în rezolvarea problemelor.

AVANTAJELE OBSERVĂRII SISTEMATICE A COMPORTAMENTULUI ELEVILOR	LIMITELE OBSERVĂRII SISTEMATICE A COMPORTAMENTULUI ELEVILOR
Asigură înregistrarea comportamentului elevului în situații contextuale diferite.	Se notează doar comportamentele direct observabile.
Oferă informații prețioase în ceea ce privește personalitatea elevului.	Lipsa de obiectivitate în observarea comportamentului elevului poate cauza erori grave.
Contribuie la conturarea profilului psihopedagogic al elevului.	Necesită timp îndelungat atât în surprinderea elementelor comportamentale cât și în prelucrarea datelor obținute.

Fig. 2 Tabel cuprinzând avantajele și limitele observării sistematice a comportamentului elevilor

Exemplu de fișă de evaluare pentru activitatea desfășurată în cadrul firmei de exercițiu, disciplina

Organizarea agenției de turism (clasa a XI – a)

Denumirea postului: Agent de turism

Departamentul: Turism

Numele elevului: _____

Nr. crt.	Criterii de evaluare	Descrierea criteriului	Performanță				
			1	2	3	4	5
1.	Modul de îndeplinire a sarcinilor	Corectitudine	1	2	3	4	5
		Punctualitate	1	2	3	4	5
		Respectarea termenelor	1	2	3	4	5
		Implicare	1	2	3	4	5
		Inițiativă	1	2	3	4	5
2.	Competențe specifice postului	Administrarea documentației specifice	1	2	3	4	5
		Realizarea de oferte turistice	1	2	3	4	5
		Comercializarea de pachete, servicii turistice	1	2	3	4	5
		Promovarea serviciilor turistice	1	2	3	4	5
		Cunoașterea ofertei turistice a unității	1	2	3	4	5
3.	Relaționarea în cadrul echipei	Comunicarea și lucrul în echipă	1	2	3	4	5
		Lucrul în condiții de stress	1	2	3	4	5
		Abilități de lider	1	2	3	4	5
		Gândirea critică și rezolvare de probleme	1	2	3	4	5

B. Autoevaluarea

„Autoevaluarea permite aprecierea propriilor performanțe în raport cu obiectivele operaționale în procesul autoevaluării. Grilele de autoevaluare le permit elevilor să-și determine în condiții de autonomie, eficiența activităților realizate.”²

Căi de realizare a autoevaluării: autocorectarea sau corectarea reciprocă, autonotarea controlată, notarea reciprocă, metoda de apreciere obiectivă a personalității.

1. Autocorectarea sau corectarea reciprocă—elevul este pus să își corecteze greșelile în urma realizării unor sarcini de lucru.

2. Autonotarea controlată - elevului i se cere să își acorde o notă, după care se discută împreună cu profesorul nota acordată.

3. Notarea reciprocă – elevii sunt puși să acorde note colegilor.

4. Metoda de apreciere obiectivă a personalității —,presupune antrenarea întregului colectiv al clasei, în vederea evidențierii rezultatelor obținute de aceștia prin coroborarea a cât mai multe informații și aprecieri—eventual—prin confruntare, în vederea formării unor reprezentări cât mai complete despre posibilitățile fiecărui elev în parte și ale tuturor la un loc.”³

AVANTAJELE AUTOEVALUĂRII	LIMITELE AUTOEVALUĂRII
Implicarea activă a elevilor în procesul de evaluare.	Implicarea profesorului influențează în mare măsură interesul elevilor pentru rezultatele autoevaluării.
Creșterea interesului pentru rezultatele	Rezultatele au un grad scăzut de fidelitate.

² Constantin Cucuș, *Psihopedagogie*, Editura Polirom, Iași, 2009, p. 447.

³ Constatin Cucuș, *Teoria și metodologia evaluării*, Editura Polirom, Iași, 2008, p. 159.

învățării.	
Responsabilizarea elevilor privind autoaprecierea propriilor performanțe, rezultate.	Neînțelegerea importanței autoevaluării de către unii elevi în formarea, devenirea lor.
Autoreglarea instruirii de către elevi.	
Creșterea autonomiei elevilor.	

Fig. 3 Tabel cuprinzând avantajele și limitele autoevaluării

Exemplu de fișă de autoevaluare pentru realizarea unui catalog pentru firma de exercițiu, disciplina Organizarea agenției de turism (clasa a XI-a)

criterii	Foarte bine	Bine	Suficient	Insuficient	Punctaj
Cuprins					
Prețuri					
Formular comandă					
Logo					
Contact					
Prezentarea produsului					
Folosirea spațiului					
Design					
Ortografie					
Originalitate					

BIBLIOGRAFIE:

1. Cucuș, Constantin, *Psihopedagogie*, Editura Polirom, Iași, 2009.
2. Idem, *Teoria și metodologia evaluării*, Editura Polirom, Iași, 2008.
3. Dumitru, Dan, *Ghidul firmei de exercițiu*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.
4. Faur, Eva-Monica, *Impactul metodelor de evaluare asupra procesului instructiv-educativ la disciplinele specific domeniului turismului*, Editura Arabela, Moșoaia, 2021.

PRIMII PAȘI ÎN ANTREPRENORIAS

Prof. Felea Camelia,

Colegiul Economic „Virgil Madgearu” Galați

Antreprenorul este persoana care dorește să pună în practică o idee de afaceri, idee care se bazează pe cunoștințe despre anumite industrii și piețe, despre nevoile clienților, tehnologie, distribuție și metode de vânzare. Antreprenorul este persoana care reușește să își conducă cu succes propria afacere.

A fi antreprenor de succes se învață. Unde putem învăța acest lucru? **La orele de firmă de exercițiu de la liceele cu profil servicii.** În plus, inițierea și dezvoltarea propriei afaceri se învață în permanență, dar cel mai bine atunci când propriile experiențe și ale celorlalți, inclusiv greșelile, sunt luate în considerare cu mare atenție.

Antreprenorul dezvoltă ideea de afaceri, trebuie să posede cunoștințele necesare, să fie creativ, să creadă în succesul companiei și să înceapă să-și realizeze visele. Antreprenorul trebuie să posede o multitudine de cunoștințe, abilități și competențe, dar și spirit de conducere, angajament, responsabilitate și dinamism.

Ce cunoștințe, abilități și competențe sunt dobândite în cadrul orelor de firmă de exercițiu astfel încât viitorul absolvent să devină un antreprenor de succes?

- să cunoască foarte bine piața țintă prin elaborarea de chestionare, aplicarea lor și interpretarea rezultatelor obținute,
- să gestioneze eficient finanțele,
- să adopte o politică de promovare eficientă, pentru a atrage publicul țintă și pentru a deveni vizibil pe piață,
- să aleagă bine echipa de lucru în urma interviului de angajare,
- să aibă o viziune pe termen scurt, mediu și lung cu privire la evoluția economică care poate influența rezultatul muncii sale,
- să cunoască foarte bine concurența,
- să evalueze riscurile,
- să scrie și să implementeze un plan de afaceri,
- să planificați și să conduceți propria carieră,
- să aveți o comunicare eficientă și o negociere în afaceri,
- să utilizați potențialul IT în activitatea firmei prin realizarea site-ului firmei, materiale promoționale și cataloage atractive.

Un bun antreprenor trebuie să dispună de cunoștințe despre toate formele de organizare ale societăților și să aleagă ceea ce îl reprezintă cel mai bine. El trebuie să fie în același timp și economist, și manager, și lider, și analist și manager de resurse umane.

Care este profilul unui antreprenor de succes?

Marii antreprenori provin din toate categoriile sociale. Nu există un singur profil care să descrie un antreprenor de succes. Cu toate acestea, sunt anumite aspecte importante atunci când este vorba de conducerea, administrarea și dezvoltarea afacerii dintre care amintim:

- curiozitatea deosebită în a căuta noi oportunități. În loc să se multumească cu ceea ce cred că știu, cei curioși explorează diferite căi de dezvoltare, sunt permanent în căutarea de noi idei, își propun să fie inovativ și să se reinventeze în mod constant. Sunt deschiși schimbării și acceptă că aceasta este singura modalitate prin care poate progresa;

- trebuie să înțeleagă cum să combine educația cu experiența în domeniul în care dorește să înceapă o afacere. Bunul simț împreună cu experiența sunt principalii factori care pun în valoare „inteligenta antreprenorială”. Nu este suficient să cunoască teoria ci trebuie să înțeleagă și domeniul în care dorește să activeze, să identifice oportunități și să aiba curajul să le urmeze;

- să se adapteze permanent la cerințele pieței, acolo unde natura afacerilor este în continuă schimbare. Dacă marile firme își făceau planuri de afaceri pe termen mediu și lung, în ultimul timp un business trebuie să își stabilească și obiective pe termen scurt pentru a putea să își adapteze permanent strategia de dezvoltare. Uneori pare aproape imposibil să fie pregătit antreprenorul schimbărilor economice, politice sau de altă natură, dar trebuie să poată să evalueze noile situații, astfel încât afacerea să se dezvolte, chiar și atunci când apar schimbări neașteptate;

- să ia decizii dificile și să le susțină, antreprenorii fiind responsabili pentru direcția afacerii lor – de la finanțare și strategie până la alocarea resurselor necesare. Orice decizie dificilă înseamnă asumarea unui risc, iar riscurile versus rezultate scontate trebuie cântărite cu foarte multă atenție și realism;

- pe lângă gestionarea riscurilor și luarea deciziilor calculate, antreprenoriatul necesită puterea de a accepta eșecul. Se estimează că aproximativ 70% din noile startup-uri eșuează. Motivele eșecului sunt vaste – de la un model de afaceri care nu a fost testat pe piață până la o lipsă de concentrare sau motivație.

- antreprenorii de succes sunt perseverenți, realizează că eșecul este o parte integrată din procesul de evoluție și îl percep ca o experiență din care pot învăța, aceasta nu înseamnă că renunță la planurile lor de afaceri ușor. Mai degrabă, ei văd eșecurile ca fiind oportunități de a învăța și de a se dezvolta. Antreprenorul are un mod de gândire orientat spre nou și înțelege că abilitățile sale pot fi dezvoltate și îmbunătățite.

- inovația merge mână în mână cu antreprenoriatul. Acest lucru este adesea adevărat. Unele dintre cele mai reușite startup-uri au preluat produsele sau serviciile existente și le-au îmbunătățit pentru a răspunde nevoilor în schimbare ale pieței. Modalitatea de inovare într-un domeniu este ceva pe care unii antreprenori o obsevă ușor, dar nu se întâmplă la fel pentru fiecare persoană în parte.

- să înțelegă nevoia de (auto)educație continuă de profil dar și în managementul afacerii.

Iată doar câțiva dintre antreprenorii de succes români care au reușit să vină cu produse sau servicii inovative și pe placul consumatorilor:

1. **Dragoș Petrescu** este unul dintre cei mai de seamă antreprenori locali și este deținătorul lanțului de restaurante City Grill, însă succesul în afaceri nu a venit de la sine, ci este rezultatul profesionalismului și seriozității care caracterizează atât relațiile cu partenerii, cât și cu angajații sau clienții. În accepțiunea sa, un antreprenor trebuie să fie: corect, loial, respectuos și cu o atitudine pozitivă.

2. **Florin Talpeș** este CEO și co-fondator al Bitdefender, una dintre cele mai importante companii europene de software & soluții de securitate. Drumul antreprenoriatului pentru el a început prin anii '90, perioadă tulbură și plină de incertitudini pentru România, dar curajul său a meritat, căci astăzi, produsele dezvoltate de compania sa sunt cumpărate de peste 500 de milioane de oameni, din peste 150 de țări.

3. **Daniel Dineș** este în prezent unul dintre cei mai prolifici antreprenori locali, co-fondator și CEO al „unicornului” UiPath, prima companie românească listată la Bursa de Valori de la New York.

Deși compania sa a fost evaluată de investitori la 7 miliarde de dolari, potrivit spuselor sale, nu știe cum s-au întâmplat toate acestea, pentru că la început de drum, spera doar la un stil de viață mai bun, nicidecum la o companie globală.

4. **Cristina Bâțlan**, fondatoarea Musette și una dintre cele mai de succes antreprenoare din România, a avut nu doar curajul de a începe o afacere de la zero, la numai 19 ani, ci și de a-și schimba cariera la 180 de grade! Lucrul acesta nu l-a făcut singură, ci alături de soțul său, iar împreună, au pus bazele unei afaceri de succes, care s-a extins și în afara granițelor țării, în Statele Unite ale Americii, Austria, Israel sau Franța.

Îmi doresc ca aceste povești de succes îți dau curaj și te fac să muncești chiar mai mult pentru a-ți realiza visul. Cât despre aspectele contabile sau formalitățile fiscale, stai fără griji, căci platforma MyWiz este aici pentru a te sprijini cu toate serviciile de care ar putea avea nevoie un antreprenor – de la înființarea firmei până la facturare și emiterea alte documente, la servicii de contabilitate și rapoarte și analize pentru managementul firmei.

În concluzie: Educația de calitate face diferența între un antreprenor de succes și cineva care doar deține un capital inițial. Știința este un capital care nu se poate pierde!

BIBLIOGRAFIE:

1. <https://www.business-academy.ro/ce-face-un-antreprenor>
2. <https://ciel.ro/blog/antreprenoriat/antreprenori-de-succes-iata-ce-calitati-detin-oamenii-care-cladesc-viitorul/>
3. <https://antreprenoriat101.ro/profilul-unui-antreprenor-de-succes/>
4. <https://mywiz.ro/antreprenori-de-succes-si-povestile-lor-pe-scurt/>

STUDIU EXPERIMENTAL – UTILIZAREA INSTRUIRII ASISTATE DE CALCULATOR ÎN FIRMA DE EXERCIȚIU

*Prof. dr. Furdui Amalia,
Colegiul Economic „A.D. Xenopol” București*

Motto „*Observatorul ascultă natura, experimentatorul o interoghează și o fortează să se descopere*” (Cuvier)

Utilizând metoda experimentului am elaborat un scenariu în care am proiectat comportamentul adecvat al profesorului la clasă. În proiectarea comportamentului am ținut seama de o condiție: asigurarea respectării sistemului factorilor interni ai învățării.

Experimentarea pedagogică se desfășoară de regulă, în trei etape: o primă etapă cu caracter de constatare, urmează o fază fundamentală care cuprinde experimentul propriu-zis și apoi o etapă finală de control. De reținut că personalitatea profesorului își pune amprenta asupra metodei de cercetare. Totodată experimentarea pe teme educative este destul de dificilă tocmai datorită faptului că nu se poate separa exact variabila principală și efectele ei, care sunt întotdeauna într-un context mai larg.

Demersul experimental oferă o serie de ipostaze a căror confirmare sau validare va constitui concluzia din finalul studiului:

- dacă cercetarea va conduce la elemente de schimbare instructiv-educativ al orei , atunci ea poate fi testată în demersurile didactice cu rol de reglare sau de ameliorare a secvențelor de receptare a noțiunilor;
- dacă sunt cunoscute și aplicate cele mai eficiente și variate metode și tehnici de predare-învățare ,atunci se formează deprinderi corecte de comprehensiune a noțiunilor;
- dacă sunt cunoscute posibilitățile și nivenivelul unui grup experimental de educabili, atunci se pot determina cele mai eficiente metode de învățare;
- dacă sunt interpretate corect rezultatele obținute de elevi în urma experimentului didactic, atunci se pot obține date și informații utile în scopul validării acestor rezultate.

În cadrul studiului s-au realizat 2 modalități experimentale de proiectare a unității de învățare: una pentru instruirea asistată de calculator și una pentru predarea clasică.

La clasa experimentală profesorul a prezentat elevilor în prima oră mijloacele de instruire care vor fi utilizate: platforma online, unde elevii găsesc toate noțiunile de teorie, exemple și modele de exerciții din unitatea de învățare Firma de exercitiu- Responsabilitățile managementului pentru diferite activități practice de instruire și testare. Elevii au fost instruiți referitor la utilizarea

acestor mijloace. Toți participanții utilizează cu ușurință calculatorul și internetul, având acces la aceste resurse, atât la școală, în timpul orelor de laborator tehnologic, cât și acasă.

Rolul profesorului în timpul orelor de instruire asistată de calculator a fost următorul:

- să țină evidența participării elevilor;
- să observe și să noteze progresul zilnic al elevilor;
- să dirijeze activitățile de învățare ale elevilor astfel încât aceștia să utilizeze
- să observe comportamentul fiecărui elev și să noteze pe o fișă de observație interesul, responsabilitatea și atitudinea acestuia;
- să mențină disciplina în laboratorul , în sensul de a îndruma elevii să utilizeze doar site-urile și programele necesare studiului;
- platforma online, iar aceștia să urmeze instrucțiunile oferite.

La clasa de control, unitatea de învățare Firma de exercitiu-Responsabilitățile managementului, precum și aplicațiile practice s-au realizat în sala de clasă. Elevii au fost încurajați să își ia notițe pe caietele de clasă, notițe pe care le vor utiliza, alături de manuale, pentru a se pregăti pentru test. Testele formative au constat în teste scrise (itemi subiectivi și semiobiectivi).

Pentru evaluare s-au folosit următoarele instrumente: Clasa experimentală a avut la dispoziție pe platforma online, pentru autoevaluare, mai multe activități pentru evaluarea formativă: teste de tip grilă, activități de combinare, forum, etc. Profesorul are posibilitatea să monitorizeze activitățile fiecărui elev care are cont pe acest site. Clasa de control a avut la dispoziție fișe de lucru și teste scrise.

Rezultatul folosind metoda **instruirii asistate de calculator** este mult mai benefică, acordă prioritate dezvoltării personalității elevilor. Elevul devine subiect al procesului educațional. Metoda folosită încurajează învățarea prin utilizarea calculatorului. Relația profesor-elev este democratică, bazată pe respect și colaborare, iar disciplina derivă din modul de organizare a lecției. Prin metodele moderne se încurajează participarea elevilor, inițiativa și creativitatea.

BIBLIOGRAFIE:

1. Cerghit, Ioan, Neacșu, Ion, *Prelegeri pedagogice*, Polirom, Iași, 2001.
2. Niculescu, Rodica, *Pedagogie preșcolară*, Ed. Pro Humanitate, București, 1999.
3. Sălăvăstru, Dorina, *Didactica psihologiei*, Polirom, Iași, 2002.
4. Voiculescu, Florea, *Metodologia cercetării în științele educației*, Seria Didactica, Alba Iulia, 2009.
5. www.roct.ro.

DOVEDEȘTE TEORIA PRIN FIRMA DE EXERCİȚIU

*Prof. Gozman Daniela Flavia,
Colegiul Tehnic „Alesandru Papiu Ilarian” Zalău*

Ce este o firmă de exercițiu?

Se vorbește tot mai des în ultimul timp despre **firmele de exercițiu** înființate în școli de către elevi, în laboratoare special amenajate, unde profesorii au rolul de consilieri ai întreprinderii. Obiectivul instruirii în cadrul firmei de exercițiu este transmiterea cunoștințelor interdisciplinare centrată pe elevi și dezvoltarea competențele fundamentale necesare pentru a lucra într-o companie.

Firma de exercițiu este o formă inovatoare pentru procesul de predare-învățare-evaluare, care are ca obiectiv o apropiere de practică și dezvoltarea unei gândiri antreprenoriale. Fiind o firmă simulată, oglindește operațiunile specifice afacerilor reale, imită situații profesionale reale, cu obiective educaționale.

Caracteristicile firmei de exercițiu sunt:

- este un laborator pentru pregătirea teoretică și practică economică;
- își desfășoară activitatea ca o firmă reală, dar cu bani și mărfuri virtuale, în conformitate cu practica și legile specifice economiei naționale;
- formează cunoștințe despre locul de muncă, sub conducerea metodologică a profesorului;
- oferă posibilitatea de a implica în procesul de învățare experți din sfera practică;
- deciziile greșite, care în realitate ar crea probleme serioase, nu au astfel de urmări în cazul unei firme de exercițiu, dar oferă situații de învățare.

În firma de exercițiu decizia și acțiunea îi aparține elevului, ei acționează ca forțe de conducere și colaboratori, iar câțiva dintre ei dezvoltă spirit întreprinzător. Profesorul își ia rolul de consilier al întreprinderii și poate interveni în deciziile luate doar dacă deține o funcție în firma de exercițiu.

Care este experiența de antreprenor în firma de exercițiu?

Metoda modernă de predare prin „Firma de exercițiu” nu numai că a devenit o tradiție în învățământul sălajean, dar constituie un **exemplu de bune practici** pentru învățământul profesional și tehnic, profil servicii de la Colegiul Tehnic “Alesandru Papiu Ilarian” din Zalău prin organizarea târgului regional „**Firma de exercițiu, o rampă de lansare în carieră**” aflat la ediția a IX-a în anul 2023.

Un loc important pe piața virtuală l-a câștigat firma **BELLISSIMA** pe care o coordonez și care a participat în mod direct și indirect la târguri, expoziții, concursuri (Business Plan–etapa județeană, regională și națională, Marca de calitate nivel avansat), **alături de cele mai bune firme virtuale**, prezentând cele mai bune idei de afaceri și demonstrând abilitățile antreprenoriale.

Reușitele micilor antreprenori au fost răsplătite de către mediul de afaceri și universități cu diplome, medalii și cupe.

De asemenea, în vederea asigurării unor premise excelente în traseul profesional și personal al elevilor și profesorilor, Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca a implementat **proiecte POCU**, având ca obiectiv general îmbunătățirea întregului proces educațional. Elevii FE BELLISSIMA S.A. au fost organizați pe compartimente, posturi, funcții, primind sarcini și responsabilități, astfel au avut șansa să-și depună dosarul de înscriere la concurs și să participe la activitățile desfășurate în cadrul celor două proiecte **cofinanțate din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020:**

- „Antreprenor UBB!” (AUBB), POCU/379/6/21/124662
- „Azi Student, Mâine Antreprenor!” (ASMA), POCU/379/6/21/123894

În urma concursului pe secțiuni, elevii care au câștigat un loc important au obținut diplome și premii atractive.

Cu ce se confruntă profesorul în rolul său de consilier și îndrumător al elevilor?

Se poate observa că pe tot parcursul desfășurării activităților, profesorul consiliază și îndrumă elevii, fără drept de decizie în firmă, punând la dispoziția elevilor documentele de înființare/preluare firmă, împarte elevii pe compartimente cu sarcinile și responsabilitățile fiecăruia, astfel la ore elevii vor lucra pe compartimente:

- Financiar–contabil– înregistrarea operațiilor economico-financiare în programul de contabilitate SAGA;
- Resurse umane–întocmire Contract de muncă, Fișa postului, rotația posturilor, etc;
- Marketing–promovarea firmei și a produselor prin materiale promoționale, realizează standul, prezintă ofertele, identifică clienții și furnizorii din Centrala ROCT, etc.;
- Comercial–încheie contracte cu furnizorii și clienții, întocmesc Nota de comandă, factura, etc;

Care sunt rezultatele obținute în urma aplicării acestui concept modern?

În concluzie, voi enumera (selectiv) câteva dintre răspunsurile reprezentanților firmei de exercițiu, cu privire la experiența activităților desfășurate în cei doi ani:

- „Cel mai important lucru învățat a fost ce înseamnă munca în echipă și cum funcționează colaborarea unui grup”;
- „Ajungi să înțelegi și să simți mult mai bine viața dinamică de antreprenor”;
- „Cea mai frumoasă și creativă parte a unei afaceri a fost realizarea activităților de marketing”;
- „Mi-am format deprinderi și abilități profesionale, asta înseamnă experiență în domeniu – la depunerea CV-ului!”;
- „Vând ca un profesionist”;

- „Am învățat cum să completez un formular de comandă, o cerere de ofertă, o factură, un ordin de plată și cum trebuie să discuți cu clientul”;
- „Ce ziceți, am abilități de lider? Premiul – Cel mai bun manager”

Instruirea în firma de exercițiu determină o probare practică și o probare a cunoștințelor deja dobândite, fiind astfel continuarea firească și necesară a instruirii de bază.

BIBLIOGRAFIE:

1. *** ROCT – CNDIPT
2. *** , *Din școală în viață prin firma de exercițiu*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005.
3. *** , *Ghidul firmei de exercițiu: cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.

ROTAȚIA POSTURILOR ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU MODALITATE DE CREȘTERE A NIVELULUI DE CUNOȘȚINȚE ȘI ABILITĂȚI

*Prof. Luchian Adeline Daniela,
Colegiul Economic "Virgil Madgearu" Galați*

O modalitate încercată și testată de combatere a plictiselii la locul de muncă este variația, iar rotația locurilor de muncă (migrarea interdepartamentală) oferă, printre altele, exact asta. După cum sugerează și numele, în acest sistem angajații alternează între diferite posturi în cadrul companiei lor pentru perioade de timp delimitate. Această schimbare a încadrării și a responsabilităților poate diversifica rutina de zi cu zi a unei persoane și o poate face mai interesantă.

Principiul rotației personalului a fost descris pentru prima dată în 1951 de către psihologul social britanic Eric Lansdown Trist. Totuși, nu există încă o definiție standard a termenului. Multe definiții ale rotației personalului vorbesc despre angajați care își schimbă în mod sistematic locul de muncă și/sau sarcinile. Aici cuvântul cheie este „sistematic”. Iar cele două aspecte cruciale ale rotației personalului ar trebui să fie planificarea temeinică și angajații pregătiți corespunzător.

Modul în care managerii de HR stabilesc detaliile depinde de tipul de muncă și de sarcinile implicate. Atunci când este vorba de activități monotone, solicitante din punct de vedere fizic, job enlargement (extinderea responsabilităților) la locul de muncă este o opțiune rezonabilă. În cadrul acestui model de rotație, personalului i se atribuie responsabilități suplimentare, care vin în completarea sarcinilor pe care le fac de obicei. Caracteristica definitorie a acestui model sunt rotațiile frecvente, menite să reducă presiunea de pe umerii angajaților și să împiedice instalarea monotoniei. Dacă obiectivul principal este de a aprofunda domeniile de lucru mai provocatoare din punct de vedere mental, atunci modelul de job enrichment (îmbogățirea job-ului) este o opțiune bună. Aici personalul preia sarcini care implică o responsabilitate și mai mare. În acest caz, este logic să se permită perioade mai lungi între schimbările de poziții. Fie că este vorba de extinderea responsabilităților (job enlargement) sau de îmbogățirea job-ului (job enrichment), toate formele de rotație a locurilor de muncă oferă managementului resurselor umane (HRM) oportunitatea de a îmbunătăți experiența la locul de muncă și responsabilitățile angajaților—astfel încât individul să nu fie văzut doar ca un factor de producție, ci ca o ființă umană.

Rotația locurilor de muncă este practica de a schimba angajații între două sau mai multe posturi în cadrul unei companii pe o anumită perioadă. Este o tehnică proeminentă în psihologia organizațională.

Rotația locurilor de muncă este de obicei orizontală. Aceasta înseamnă că nu este o promovare, deoarece membrii echipei trec de obicei între roluri care sunt la același nivel în

companie. Totuși, rotația locurilor de muncă poate duce la promovări, deoarece pregătește angajații să-și asume diverse responsabilități.

Care este scopul rotației locurilor de muncă? Când membrii echipei se rotesc de la o poziție la alta, ei învață noi abilități și cresc. Ei primesc noi responsabilități, ceea ce aduce un sentiment de prospețime și noutate. De asemenea, angajații pot explora diferite echipe și își pot spori rețeaua în cadrul companiei. În cele din urmă, rotația locurilor de muncă poate crește satisfacția în muncă.

Pentru companii, rotația locurilor de muncă creează o foaie de parcurs solidă pentru a preveni pierderea know-how-ului intern. Ajută să facă o organizație mai flexibilă și mai conectată intern. Deoarece creează noi oportunități pentru angajați, ajută și la reținerea talentului.

Rotația poate fi utilizată alături de alte strategii de proiectare a postului, cum ar fi extinderea locului de muncă sau creșterea responsabilităților unui angajat în cadrul unei organizații, mai degrabă decât trecerea persoanei pe o altă poziție, așa cum face rotația.

Avantajele rotației locurilor de muncă se referă la beneficii numeroase – atât pentru angajați, cât și pentru angajatori. Dintre acestea aș menționa:

- apariția unor oportunități de învățare. Unul dintre cele mai mari beneficii ale rotației locurilor de muncă este că îi încurajează pe angajați să învețe și să se dezvolte. Aceștia pot câștiga experiență valoroasă și noi abilități ocupând diferite poziții în cadrul aceleiași companii. Formarea încrucișată stimulează nu numai dezvoltarea personală a angajaților, ci și contribuția acestora la afacere. Pe lângă dobândirea de noi abilități specifice, rotația posturilor permite membrilor personalului să obțină o imagine de ansamblu asupra modului în care funcționează organizația. Ei cunosc diferite departamente și cum lucrează împreună, ceea ce îi ajută pe angajați să înțeleagă mai bine compania.

- creșterea motivației personale. Rotația locurilor de muncă permite membrilor echipei să-și exploreze interesele profesionale fără a fi nevoiți să părăsească compania. Aceasta este o oportunitate excelentă de a verifica dacă un domeniu nou se potrivește fără riscul de a renunța. Atunci când membrii echipei schimbă în mod regulat diferite locuri de muncă, își pot diversifica munca de zi cu zi și pot evita monotonia. Acest lucru poate crește semnificativ implicarea angajaților și satisfacția în muncă. Cu noi provocări și oportunități de a învăța, membrii personalului pot scăpa de plictiseala de a lucra în același loc de muncă ani de zile și își pot îmbunătăți dezvoltarea carierei. Nu este de mirare că 94% dintre angajați spun că și-ar prelungi munca la o companie dacă ar avea oportunități de învățare.

- accesarea altor sarcini. Programele de rotație le permit angajaților să se scutească de sarcinile grele și să evite epuizarea locurilor de muncă. Acest lucru este util în special în locurile de muncă manuale în care oboseala fizică poate fi semnificativă sau în pozițiile cu stres ridicat, în care tensiunea mentală își asumă efectul. Acest lucru, la rândul său, poate ajuta la reducerea fluctuației

angajaților din organizația dvs. Reținerea personalului este mai dificilă decât angajarea pentru 63,3% dintre întreprinderile mici, așa că merită încercat. Când oamenii au senzația că sunt blocați într-o poziție împovărătoare, ar putea să o țină o vreme, dar în cele din urmă ar putea și renunța. Dacă membrii echipei pot explora alte seturi de abilități, ei vor reveni la îndatoririle lor revigorați.

- îmbunătățește conectivitatea în cadrul organizației. Atunci când angajații se rotesc între diferite departamente din cadrul unei organizații, ei pot cunoaște mai multe despre colegii lor. Aceasta este o oportunitate bună de a crea noi conexiuni profesionale, precum și prietenii. Poate crește sentimentul oamenilor de apartenență la companie, precum și moralul general al angajaților. Din punctul de vedere al organizației, rotația locurilor de muncă poate îmbunătăți formarea echipelor în cadrul și între echipe și departamente. Pe măsură ce membrii personalului se cunosc, sunt mai bine conectați și pot funcționa ca o singură echipă.

- ajută la descoperirea punctelor forte ale angajaților. Rotația locurilor de muncă oferă membrilor echipei șansa de a explora diferite seturi de abilități. Ei pot învăța la ce se pricep, la fel și tu. Este o tehnică excelentă de management al resurselor umane pentru a evalua punctele forte ale membrilor echipei în situații practice. Odată ce știi unde fiecare persoană are cele mai bune performanțe, poți alocă diferite sarcini între membrii echipei în cel mai eficient mod. De asemenea, puteți găsi talente ascunse. Această abordare poate îmbunătăți productivitatea, precum și poate ajuta angajații să se simtă apreciați și mulțumiți.

- face organizația mai flexibilă. Puteți folosi rotația locurilor de muncă ca plan de rezervă atunci când membrii echipei pleacă. Cifra de afaceri este rareori un lucru bun, dar puteți minimiza daunele colaterale. Prin rotație, mai multe persoane se pot instrui să se ocupe de un loc de muncă, mai degrabă decât să se bazeze pe o persoană aparent de neînlocuit. Acest lucru aduce flexibilitate organizației și la alte niveluri. Angajații se pot înlocui cu ușurință între ei, dacă este necesar. Atunci când un membru al personalului își ia o vacanță sau intră în concediu pentru creșterea copilului, perturbarea este redusă la minimum. Același lucru este valabil și pentru planificarea succesiunii pentru membrii echipei care se pensionează.

Trebuie însă să menționăm ca există și dezavantaje ale rotației locurilor de muncă. Corect este să ne gândim la potențialele dezavantaje ale unui program de rotație. Cele mai importante se referă la:

- necesitatea unor resurse suplimentare. Înainte de a crea un sistem de rotație a locurilor de muncă, ar trebui să calculați investiția inițială pe care o poate necesita. Antrenamentul nu este ieftin, oricât de semnificativ este. De asemenea, este nevoie de timp pentru ca alți angajați să-și îndrume colegii. Când membrii echipei încep pe o nouă poziție, există o curbă de învățare inevitabilă. Angajații au nevoie de timp pentru a stăpâni noi competențe, ceea ce poate duce la ineficiențe pe parcurs.

- poate cauza frustrarea angajaților. Deși scopul rotației locurilor de muncă este de a crește satisfacția angajaților, aceasta poate duce și la frustrare. Schimbările frecvente ale diferitelor posturi de muncă pot fi obositoare pentru oameni. De exemplu, dacă un membru al echipei tocmai se îndepărtează de munca sa curentă, mutarea într-un nou rol poate fi extrem de demotivant.

Rotația locurilor de muncă poate fi neplăcut de stresantă pentru unii oameni sau pot avea probleme de adaptare. Alții ar putea dori doar să se îmbunătățească într-un singur domeniu, mai degrabă decât să acopere mai multe. Este important să rețineți aceste preferințe personale, astfel încât să puteți evita orice schimbare inutilă a angajaților.

- poate duce la o calitate mai scăzută a muncii. Programele de rotație pot avea un alt dezavantaj: o creștere a erorilor de lucru. Pe măsură ce angajații învață cum să gestioneze o nouă poziție, lipsa lor de experiență poate reduce calitatea generală. Dacă nu există un membru al echipei instruit care să verifice produsul final, acest lucru se poate transforma într-o problemă serioasă.

Dacă în afacerea respective se lucrează direct cu clienții, acest lucru ar putea duce la o satisfacție mai scăzută a clienților. Pot exista întreruperi frecvente în serviciu sau comunicare stângace. Pe măsură ce clienții observă mai multe greșeli sau servicii necorespunzătoare, este posibil să nu vă mai folosească compania. Pe scurt: dacă rotația locurilor de muncă nu este făcută corect, aceasta ar putea afecta rezultatul final.

Câteva idei pentru un program de succes de rotație a locurilor de muncă se referă la crearea unui sistem de rotație a locurilor de muncă, iar acest lucru implică o bună planificare. Pentru un plan solid și de succes cu rotația posturilor trebuie să începem cu definirea unor obiective clare și elaborarea unei strategii detaliate. De asemenea includem următoarele în planul de rotație:

- analiza și selecția posturile critice care ar trebui să participe
- definim tehnici de dezvoltare, inclusiv mentorat și instruire
- găsim angajați care pot lua parte la program
- interviuăm angajații și determinăm atitudinea acestora față de locurile de muncă rotative
- alocăm angajați aprobați în diferite posturi noi

Este mai ușor să începi cu o echipă sau un departament. În acest fel, puteți testa și rula planul de rotație în modul sigur. Apoi puteți trece la schimbarea angajaților din alte departamente.

Odată ce programul este în mișcare, ar trebui să vă asigurați că există suport continuu. Este o idee bună să faceți evaluări regulate, la fel ca și crearea unui sistem de recompense pentru performanță.

Un ingredient cheie pentru o strategie de rotație câștigătoare este momentul potrivit. Acest lucru este important atât pentru angajații dvs., cât și pentru organizație. Un membru al echipei ar trebui să rămână într-o poziție nouă pentru suficient timp pentru a obține noile abilități și cunoștințe

dorite. Ar trebui să existe suficiente oportunități de adaptare și de învățare. În același timp, sistemul ar trebui să fie dinamic.

Angajații ar trebui să treacă la noi roluri la intervale regulate, suficient de lungi pentru a învăța, dar suficient de scurt pentru a crea un sentiment de noutate și dezvoltare. Pentru unele companii și poziții, o schimbare în fiecare lună sau trimestru poate funcționa. Pentru alții, perioadele pot fi de șapte până la opt luni.

Configurarea programului de rotație a locurilor de muncă nu ar trebui să fie un proces pur mecanic. Pentru ca acesta să funcționeze, ar trebui să vă implicați angajații în planificare. Realocările forțate pot afecta motivația și implicarea. La urma urmei, fiecare persoană ar trebui să aibă un cuvânt de spus în dezvoltarea sa profesională, astfel încât rotația să aibă sens pentru ei.

Este important să ascultați oamenii și să le înțelegeți preferințele și obiectivele. Atunci le poți oferi o nouă provocare pe care nu o pot refuza.

La nivelul FE este nevoie de încurajarea și promovarea angajaților, pentru a patrunde în toate procesele din cadrul FE, pentru a spori productivitatea în cadrul FE.

Beneficiile majore ale procesului de rotație a posturilor se concretizează în:

- Creșterea nivelului de cunoștințe la toate compartimentele în cadrul FE;
- Intensificarea comunicării dintre departamente;
- Înlocuirea unor proceduri mai vechi;
- Transferul de cunoștințe de la un post la altul;
- Capatarea noilor competențe;
- Angajații devin mai flexibili, mai adaptabili, dispuși să învețe și să comunice eficient;
- Angajații înțeleg mai bine problemele strategice ale firmei.

În activitatea FE sunt necesare următoarele acte necesare, privind rotația posturilor:

- Proces verbal privind rotația posturilor;
- Cerere de transfer la postul nou;
- Ordin de transfer în funcție;
- Organigrama nouă;
- Acord la Contractul individual de muncă.

BIBLIOGRAFIE:

1. <https://pdfcoffee.com/rotatia-posturilor-pdf-free.html>
2. <https://fliphtml5.com/ufkn/ribv/basic/151-200>
3. <https://insights.tt-s.com/ro/rotatia-personalului-angajati-mai-fericiti>

„FIRMA DE EXERCİȚIU”- METODĂ DIDACTICĂ MODERNĂ

Prof. Manole Teia,

Colegiul Economic „Virgil Madgearu” București

În spiritul schimbărilor rapide, fără precedent, din toate domeniile vieții socio-economice, problematica educațională dobândește noi valențe și conotații în societatea contemporană, accentul mutându-se fără echivoc de pe latura informativă, pe latura formativă, partea aplicativ-practică având un rol determinant. Programa școlară pentru firma de exercițiu are un conținut integrator, determinat pe lângă existența unităților tematice și de modul de formulare a sarcinilor de lucru, care fac apel la exersarea cunoștințelor dobândite în contextul formal al cadrului educațional școlar, precum și în contexte nonformale, din viața extrașcolară. Astfel, se creează posibilitatea realizării unor experiențe de viață inedite, potrivite particularităților cognitive și afectiv motivaționale ale elevilor. Sarcinile de lucru asigură contextul pentru participarea activă, individuală sau în grup, care să permită exprimarea liberă a ideilor și stimularea creativității și spiritului antreprenorial. De asemenea, libertatea de a alege și flexibilitatea conținutului, îi determină pe elevi să nu resimtă sarcinile de lucru ca fiind împovărătoare sau stresante. Programa școlară pentru firma de exercițiu propune ca suporturi ale învățării, aplicații practice alese și adaptate cu atenție pentru a fi înțelese și realizate de elevii de clasa a XI-a. Diversitatea aplicațiilor practice folosite la această oră îi ajută la realizarea unei mai strânse legături cu viața cotidiană, făcându-i pe elevi să conștientizeze importanța mediului economic, formarea și dezvoltarea unor abilități practice, precum și a spiritului antreprenorial. Firma de exercițiu propune o alternativă de învățare aplicată, cu accent pe partea practică și de lucru în echipă, care să determine formarea abilităților de cooperare și conlucrare, precum și dezvoltarea spiritului practic și competițional, comportamentul antreprenorial și viziunea asupra mediului de afaceri. Scopul acestei metode este de a înțelege esența problemelor economice, dezvoltând gândirea elevilor. Utilizarea aplicațiilor practice contribuie la atingerea competențelor din programa școlară, dezvoltând elevilor deprinderile și abilitățile practice, gândirea critică, simțul estetic, creativitatea și spiritul antreprenorial.

Metoda didactică „Firma de exercițiu ” este concepută pentru a forma o tânără generație cu aptitudini personale și un comportament de afaceri aplicabil în toate domeniile economice, oferind posibilitatea educării tinerilor în vederea înțelegerii mecanismelor economiei de piață și dezvoltării spiritului antreprenorial prin exersarea competențelor specifice, menite să-i ajute în viitor în demersul de inițiere a unei afaceri proprii. „Firma de exercițiu ” reprezintă un model virtual al unei întreprinderi reale, dar și o metodă educațională de abordare practică, de integrare a noțiunilor teoretice specifice disciplinelor economice în sfera exercițiilor antreprenoriale.

Firma de exercițiu are ca obiectiv general dezvoltarea spiritului antreprenorial prin:

- simularea operațiunilor și a proceselor economice specifice mediului real de afaceri;
- dobândirea de competențe necesare unui întreprinzător dinamic cu gândire critică, asumarea de responsabilități, negocierea și argumentarea, lucrul în echipă, inițiativa, organizarea și evaluarea resurselor disponibile.

Învățarea prin metoda didactică „Firma de exercițiu” are ca obiective educaționale specifice dezvoltarea spiritului antreprenorial prin familiarizarea elevilor cu activitățile specifice unei firme reale și dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător de succes. În cadrul firmei de exercițiu, elevii înțeleg mecanismele economiei de piață și ce înseamnă să-ți construiești pas cu pas propria afacere. Astfel, elevii implicați în firma de exercițiu își formează propria experiență în domeniul antreprenorial și învață că afacerile se construiesc cu multă muncă și pasiune, cu o echipă dedicată și o viziune clară ca punct de pornire. Mai mult, elevii au posibilitatea să exerseze virtual managementul unei afaceri. De asemenea, competențele dobândite prin intermediul firmei de exercițiu, determină reducerea perioadei de acomodare a viitorului absolvent la locul de muncă, aspect deosebit de benefic pentru angajator - agent economic.

O latură esențială a învățării prin metoda „Firma de exercițiu” o reprezintă posibilitatea participării elevilor cu firmele lor virtuale, la competițiile organizate în cadrul târgurilor firmelor de exercițiu la nivel local, regional, național și internațional, fapt ce pune în valoare dimensiunea extracurriculară a firmei de exercițiu.

Principalele obiective educaționale atinse prin participarea elevilor la târgurile expoziționale naționale și internaționale sunt:

- formarea de priceperi și deprinderi în domeniul afacerilor în concordanță cu cerințele și exigențele pieței naționale și internaționale;
- dezvoltarea spiritului antreprenorial;
- familiarizarea elevilor cu activitățile specifice derulării afacerilor cu partenerii firmelor de exercițiu din țară și străinătate;
- exersarea limbajului de afaceri într-o limbă de circulație internațională.

Implicarea elevilor din învățământul liceal în activități antreprenoriale prin intermediul „Firmei de exercițiu” asigură formarea acelor competențe specifice care vor permite acestora să se manifeste ca întreprinzători, atât la școală, cât și în viața profesională viitoare.

Cunoașterea și utilizarea deprinderilor și comportamentelor care permit inițierea și derularea unor afaceri reprezintă condiții esențiale pentru succes în viața profesională și socială a fiecărui individ. Dezvoltarea la nivel competitiv a societății românești trebuie să se bazeze pe cunoașterea și dezvoltarea capitalului uman. Utilizarea metodei didactice „Firma de exercițiu” este un mijloc educațional adecvat, care asigură dezvoltarea competențelor în domeniul antreprenorial, atât de necesară absolvenților de liceu în a-și găsi cu ușurință un loc pe piața muncii sau în a avea curajul

de a demara cu succes propria afacere. Învățarea prin metoda didactica „Firma de exercițiu”, asigură premisele implicării elevilor în activități de antreprenariat, familiarizării lor cu terminologia economică specifică domeniului, conturează premisele formării comportamentelor de viitori întreprinzători, capabili de a acumula cunoștințe practice, de a-și dezvolta spiritul de inițiativă, de a-și forma aptitudinile necesare înființării și conducerii unei afaceri.

Firmele de exercițiu din București colaborează cu alte firme de exercițiu din țară. Rezultatele deosebite obținute de elevii și cadrele didactice de la Colegiul Economic „Virgil Madgearu”, din București, la competiții de profil începând cu anii 2009 și până în 2023, demonstrează cu certitudine că elevii noștri sunt capabili să facă față cu succes provocărilor din piața muncii și lumea business-ului intern și internațional. Ele sunt dovezi certe ale dimensiunii formative a metodei de învățare „Firma de exercițiu”, aplicată în învățământul economic românesc, care s-au reflectat prin promovarea produselor și serviciilor firmelor de exercițiu participante și care au pus în valoare spiritul antreprenorial românesc și creativitatea elevilor.

În concluzie firma de exercițiu propune un demers didactic ce susține construcția conștientă, participativă a învățării, un parcurs didactic ponderat și flexibil, care face ca efortul elevilor să fie echilibrat, pe măsura particularităților individuale ale fiecăruia.

BIBLIOGRAFIE:

1. *Ghidul firmei de exercițiu cea mai bună practică CNDIPT*, Editura Didactică și Pedagogică, București. 2012
2. *Consiliere și Orientare - Ghid*, Document Institutul de Științe ale Educației, București, 2000.
3. <https://www.alegetidrumul.ro/noutati/cndipt-coordoneaza-formarea-competentelor-antreprenoriale-ale-elevilor>.
4. <https://www.cndipt.ro/business-plan/>
5. Târguri – CNDIPT

PROFESOR ÎN FIRMA DE EXERCIȚIU

*Prof. Mioc Adina Daniela, Staicu Daniela Raluca,
Colegiul Tehnic „Emanuil Ungureanu” Timișoara*

Motto: „Cine se simte prea mare ca să îndeplinească sarcini mici, este prea mic pentru a i se încredința sarcini mari“. (Socrates)

Firma de exercițiu este prevăzută în Curriculum de clasele a XI-a și a XII-a liceu tehnologic, profil servicii. Firma de exercițiu se organizează în orarul școlii în calup de 3 ore și cuprinde câte o oră de laborator tehnologic de la următoarele module:

- pentru clasa a XI-a: M1- Administrarea firmei; M2 – Marketing, M3 – Contabilitate;
- pentru clasa a XII-a: M1- Politici de marketing; M2 – Analiză economico-financiară, M3 – Negociere și contractare;

Pentru asigurarea premiselor integrării profesionale a absolvenților pe piața muncii, cât și pentru formarea profesională continuă, este nevoie de flexibilitate și adaptare la tipurile de competențe identificate ca fiind necesare în prezent și mai ales în viitor pe o piața a muncii aflată în continuă schimbare și adaptare la cerințele impuse de dezvoltarea economică.

Astfel, rezultatele preconizate în urma aplicării metodei firmei de exercițiu sunt:

- creșterea gradului de inserție a absolvenților pe piața muncii;
- reducerea perioadei de acomodare la locul de muncă;
- mai bună adaptabilitate la locul de muncă;
- flexibilitate;
- asumarea inițiativei și a riscului.

Astfel, profesorii au un rol hotărâtor în procesul de pregătire în sau prin intermediul firmei de exercițiu. Ei trebuie să aibă o multitudine de aptitudini și cunoștințe economice, de management, competențe IT, competențe de comunicare și negociere.

Provocări pentru profesorii care își desfășoară activitatea sub forma firmei de exercițiu:

- Se lucrează în echipa - lucru care face apel la calități precum spirit de răspundere, capacitate organizatorică, exactitate, precizie, acuratețe, pricepere de a rezolva conflicte.
- Se aplică în practică cunoștințe din diverse domenii, precum contabilitate, drept, informatica, științe sociale, și altele, ceea ce înseamnă că activitatea în cadrul unei Firmei de exercițiu solicită o muncă și o calificare suplimentară și independentă.

- Se studiază și se aplică normele stabilite pentru activitatea Firmei de exercițiu (legi, hotărâri de guvern, ordonanțe de guvern și altele). Profesorul trebuie să fie la curent cu toate modificările din domeniu.

- Prin stimularea de situații reale, elevii fac cunoștință cu scopurile specifice întreprinderii, cu structura ei organizatorică, cu conexiunile existente și fișa postului. Acest lucru impune ca profesorul să mențină legături strânse cu întreprinderea partenera cu obiect de activitate asemănător.

- Profesorul este obligat să-și lărgescă propriile cunoștințe în diverse domenii, legate de activitatea **Firmei de exercițiu**.

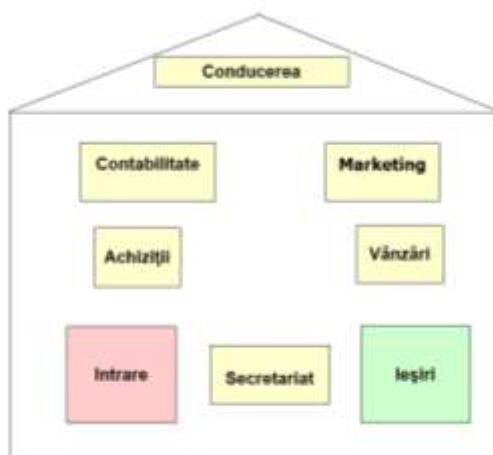
- Utilizarea computerului în activitatea **Firmei de exercițiu** solicită perfecționarea competențelor de utilizare a calculatorului.

- Rolul profesorului este diferit - el trebuie să sprijine activitatea, să o coordoneze, să planifice și să controleze. Toate acestea presupun o muncă mai dificilă, mai intensivă, dar și mai interesantă.

- **Firma de exercițiu** impune aplicarea unor metode diverse: lucru în echipă, activitate în grupuri mici, simulare, experiment, activitate individuală, prezentare, studiu de caz.

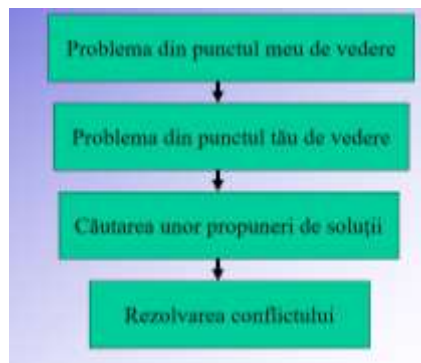
La începutul desfășurării activității unei firme de exercițiu, una dintre cele mai solicitante cerințe este aceea de a repartiza toți elevii pe posturile diferitelor compartimente, conform organigramei și ulterior, stabilirea simultană a diferitelor sarcinilor pentru toți elevii implicați.

O privire de ansamblu asupra proceselor de lucru din cadrul orelor de firme de exercițiu o reprezintă „Casa firmei de exercițiu” reprezentată schematic astfel:



În firma de exercițiu se dezvoltă creativitatea elevilor, cooperarea, colaborarea și lucrul în echipă. Elevii care se implică în firmele de exercițiu devin persoane responsabile și pregătite pentru activitatea de întreprinzător într-o piață dinamică.

Profesorul trebuie să coordoneze activitatea elevilor, dar în același timp trebuie să fie un bun moderator al inițiativei și imaginației lor. Inevitabil, în această demers didactic intervin și conflictele, problemele. Acestea se rezolvă parcurgând următorii pași:



Firma de exercițiu, prin activitatea desfășurată își propune să depășească și povestea Fiecare, cineva, oricine, nimeni:

- Trebuia realizată o lucrare și Fiecare era sigur că Cineva se ocupă de aceasta, Oricine ar fi putut să o facă, dar Nimeni n-o făcea.
- Cineva s-a înfuriat, fiindcă era Lucrarea Fiecăruia. Fiecare se gândea că Oricine putea să o facă dar Nimeni nu știa că Fiecare nu o va face.
- În cele din urmă Fiecare acuza pe Cineva deoarece Nimeni nu făcea ceea ce Oricine ar fi putut face.

S-a întâmplat cândva !?

BIBLIOGRAFIE:

1. OMEN nr. 3501/2018 - Anexa 1, Curriculum pentru clasa a XI – a ciclul superior al liceului - filiera Tehnologică, calificarea profesională Tehnician în activități economice, domeniul de pregătire profesională: Economic, 2018.
2. OMEN nr. 3501/2018 - Anexa 2, Curriculum pentru clasa a XII – a ciclul superior al liceului - filiera Tehnologică, calificarea profesională Tehnician în activități economice, domeniul de pregătire profesională: Economic, 2018.
3. https://mecc.gov.md/sites/default/files/curriculum_firma_de_exercitiu.pdf.
4. <https://dokumen.tips/documents/125500548-ghid-firma-exercitiu-2.html?page=18>.

UTILIZAREA SITE-ULUI WEB ÎN PROMOVAREA FIRMEI DE EXERCİȚIU

*Prof. Moisevici - Șerb Diana,
Colegiul Economic „ Ion Ghica ” Târgoviște*

Summary

Websites for businesses are really important whether it's for a small business or a big one. It can advertise your brand and it can give useful information to customers, and social media is one of the big things right now it can bring popularity for your business.

Site-urile sunt cu adevărat importante, fie că este vorba de o afacere mică sau de una mare. Îți poate face publicitate brandului și poate oferi informații utile clienților. Rețelele de socializare pot aduce popularitate afacerii.

Cuvinte cheie: promovare, afacere, notorietate, site web

1.1. Promovarea și firma de exercițiu

Promovarea eficientă necesită o bună înțelegere a procesului, capacitatea de convingere și modul în care aceasta are impact asupra mediului. Termenul „promovare” înseamnă procesul de comunicare între companii și clienți în scopul de a genera atitudini pozitive cu privire la produsele și serviciile firmei (<http://www.tfzr.uns.ac.rs/emc/emc2011/Files/G%2006.pdf>).

Rolul promovării este de a comunica cu indivizi, grupuri sau organizații și să faciliteze schimbul de informații. Promovarea este una dintre cele mai puternice arme în marketing. În societatea actuală este de neconceput ca o firmă să funcționeze fără aceasta (Djordjevic, D., Čóckalo, D., (2004), Fundamentals of Marketing, "TF Mihajlo Pupin", Zrenjanin).

O afacere care-si propune sa obtina rezultate financiare are nevoie să se promoveze atât tradițional (pliante, cataloage), cât și prin mijloace moderne (on-line). Atunci când aceasta se promovează online are nevoie de un nume atractiv și ușor de înțeles, de un logo profesional și de o estetică care să atragă.

Înțelegerea personalității clienților este esențială pentru a avea succes în online. Construirea unei reprezentări a potențialilor clienți (buyer persona) va ajuta la identificarea piețe potențiale. Dacă îți vei înțelege potențialii clienți, vei reuși sa le oferi ceea ce isi doresc, iar agentia de marketing online cu care vei lucra va reusi sa te ajute sa-ti imbunatatesti semnificativ rezultatele obtinute din online.

Analiza site-ului va ajuta la urmărirea rentabilității investiției, să elimini presupunerile și să monitorizezi conversiile site-ului, printre multe altele. De asemenea, aceste analize pot ajuta mai bine la înțelegerea potențialilor clienți.

Firma de exercițiu - reprezintă o metodă interactivă de învățare pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial, o concepție modernă de integrare și aplicare interdisciplinară a cunoștințelor, o abordare a procesului de predare-învățare care asigură condiții pentru probarea și aprofundarea practică a competențelor dobândite de elevi în pregătirea profesională (<http://www.roct.ro/firme-de-exercitiu/concept/>)

Obiectivul general al învățării prin firma de exercițiu îl reprezintă dezvoltarea spiritului antreprenorial, prin (<http://www.roct.ro/firme-de-exercitiu/concept/>):

1. familiarizarea elevilor cu activitățile specifice unei firme reale;
2. simularea operațiunilor și proceselor economice specifice mediului real de afaceri;
3. perfecționarea limbajului de afaceri;
4. dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător dinamic: creativitate, gândire critică, rezolvarea de probleme, luare de decizii, asumarea responsabilității, lucrul în echipă, inițiativă, perseverență, auto-organizare și auto-evaluare a resurselor individuale, flexibilitate.

În firma de exercițiu, transmiterea interdisciplinară a cunoștințelor este impusă de activitățile care se desfășoară în cadrul întreprinderii. Este o metodă orientată spre acțiune și spre rezolvarea problemelor, centrată pe elev. Pentru profesor, în calitate de coordonator, firma de exercițiu reprezintă o provocare deosebită, necesitând cunoștințe din mai multe domenii economice și IT, o strânsă colaborare cu colegii de catedra și o bună cultură generală (<https://adevarul.ro>)

1.2. Site-ul web al FE DECOARTISTIC SRL

FE DECOARTISTIC SRL este o firmă înființată la sfârșitul anului 2021 de către elevii clasei a XI a H.

CODUL CAEN: 3299 - Fabricarea altor produse manufacturiere n.c.a.

4778 - Comerț cu amanuntul al altor bunuri noi, în magazine specializate

Adresa: Strada Calea Domnească nr. 223, Târgoviște, jud. Dambovită

În prezent aceasta are un număr total de 10 angajați care se regăsesc în unul dintre compartimentele: Producție, Marketing, Resurse Umane, Financiar-Contabil, Juridic.

În tabelul de mai jos se prezintă oferta firmei:

Imagine	Produs / Serviciu	Pret
	CUTII DIN LEMN PENTRU BIJUTERII PERSONALIZATE	15 LEI
	SUPPORT PENTRU LINGURI DIN LEMN PERSONALIZATE	10 LEI
	LINGURI DIN LEMN PERSONALIZATE	5 LEI

	LINGURI DIN LEMN PERSONALIZATE	5 LEI
	CANI PERSONALIZATE TERMICE	20 LEI
	CANI PERSONALIZATE SIMPLE	15 LEI
	FATA DE PERNA IN FORMA DE INIMA	40 LEI
	BRELOC METAL	25 LEI

Tabelul 1. Produse realizate

Reprezentanții firmei, în scopul promovării utilizează: catalogul în limba română, catalogul în limba engleză, pagina de facebook, pliante, fluturași, semne de carte, diverse cupoane/vouchere și pagina web.

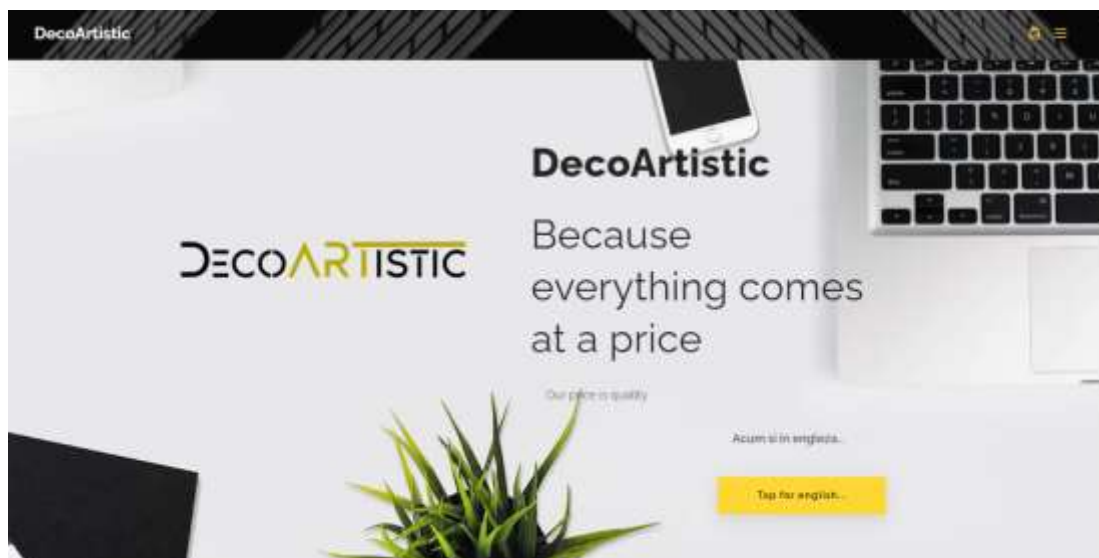
Site-ul web a fost creat exclusiv de către managerul firmei de exercițiu și prezintă informațiile cele mai importante ale firmei atât în limba română, cât și în engleză.

Desig-nul său este unu atractiv menit să capteze atenția clienților actuali sau potențiali de pe platforma roct. În realizarea sa s-au ținut cont de câteva reguli generale:

1. Prezentarea numelui firmei în mod clar și vizibil;
2. Atasharea unui logo atractiv;
3. Evidențierea sloganului firmei de exercițiu.

Meniul său cuprinde:

pagina de start



- portofoliul

Portofoliu

Sunteți gata să vă lăsați inspirați? Atunci priviți ce obiecte atrăgătoare au creat designer-ii noștri pentru dvs. Învățați cum să utilizați obiectele de decor pentru a finaliza aspectul unic al casei dvs.

Creați-va inspirație cu modele noastre. Sunt low-cost, și produse din materiale reciclate și hand made!



- despre noi

DecoArtistic

Arta Calitate Pasiune

DecoArtistic se ocupa cu confectionare de elemente decorative. Fondată în 2021 de Ionut, actual CEO al acesteia, compania își dorește să producă ornamente și decorațiuni din materiale reciclate cu o temă "cool" și cu personalitate. Acestea ne reprezintă ca și persoane și dau o nouă latură pentru mobila deja existentă înfrumusețând aspectul acesteia.

Suntem preocupați în special de calitate și nu numai. Ne dorim o schimbare și în cadrul materiei prime, și vrem să stopăm încălzirea globală. Ne bazăm pe principii reale și vrem să oferim o gamă largă de produse la prețuri avantajoase.

- date de contact

Contactați-ne

Date de contact

Dacă ai o problemă sau o nelămurire te așteptăm cu un email și în cel mai scurt timp vom reveni cu o rezolvare asupra problemei tale.

ROCT: <https://www.roct.ro/company/te-decoartistic-rl/>

E-mail: decoartistics@gmail.com

Număr de telefon: +40 372716576

Nume *
 E-mail *
 Mesaj
 Trimite

- english



About us

15.04.2020

DecoArtistic deals with making decorative elements. Founded in 2021 by Ionut, its current CEO, the company wants to produce ornaments and decorations from recycled materials with a "cool" theme and personality. They represent us as people and give a new side to the existing furniture by beautifying its appearance.

DECOARTISTIC

<https://f-e--decoartistic-s-r-l-2.webnode.ro/> reprezintă un site de promovare a produselor in mediul on-line .

Concluzii

Site-ul oferă posibilitatea de listare a produselor în funcție de de nevoi și în funcție de piața în care este prezent și în funcție de limba/moneda prezentă.

Utilizarea site-ului web contribuie la creșterea notorietății firmei FE DecoArtistic pe piață.

BIBLIOGRAFIE:

1. Djordjevic, D., Čoćkalo, D., (2004), *Fundamentals of Marketing*, "TF Mihajlo Pupin", Zrenjanin.
2. <http://www.tfzr.uns.ac.rs/emc/emc2011/Files/G%2006.pdf>.
3. <http://www.roct.ro/firme-de-exercitiu/concept>.

AZI ELEV, MÂINE ANTREPRENOR

*Prof. Octavia Maria Mergea, Prof. Mariana Popovici,
Colegiul Economic al Banatului Montan Reșița*

Motto: „Eșecul nu e opusul succesului, e parte a succesului” (Arianna Huffington)

Firmele de exercițiu se definesc prin onestitate, corectitudine, încredere, pasiune și responsabilitate.

Firmele de exercițiu reprezintă modul în care doi dintre cei mai experimentați profesioniști din business-ul vânzărilor directe au ales să răspundă limitărilor și rigidității manifestate în relația cu noastră cu clienții.

Și pentru că am dorit să transmitem un mesaj cât se poate de clar în ceea ce privește diferențele de abordare față de relația pe care noi dorim să o construim cu dealerii, cu clienții, și că acest proiect reprezintă altceva decât ceea ce s-a practicat până în prezent, am decis ca aceasta să se numească FIRMĂ DE EXERCİȚIU.

Conceptul FIRMĂ DE EXERCİȚIU are ca bază de formare și dezvoltare relația cu clienții, cu dealerii, aceștia fiind în centrul de interes în jurul căruia este clădit întregul concept, plecând de la ideea de parteneriat real. Acesta este și modul pentru care pe treptele superioare din planul de marketing dealerii noștri, clienții noștri au titlul de partener.

Prin firmele de exercițiu dorim:

- Să facem ca brandul nostru să fie cunoscut în țară, dar și în lume;
- Să avem curajul să facem sacrificii personale în beneficiul carierei și al firmei;
- Să vindem produse pentru toate persoanele indiferent de vârstă sau categorie socială;
- Să oferim produse de cea mai bună calitate;
- Să oferim servicii eficiente și prietenoase.

Firmele de exercițiu existente la noi în școală sunt firme de comerț cu capital integral privat care are ca obiect comercializarea calculatoarelor, unităților periferice și software-lui în magazine specializate, comercializarea cu amănuntul al produselor cosmetice și de parfumerie, comercializarea produselor de patiserie și produselor zaharoase, precum și promovarea patrimoniului cultural și turistic prin agenția de turism.

Scopul firmelor de exercițiu este obținerea de beneficii și de a ne transforma pasiunea într-o afacere prosperă câștigând astfel un renume la nivel național.

Societatea pune pe primul plan în desfășurarea activității sale clientul și satisfacerea într-o cât mai mare măsură a dorințelor și nevoilor sale, lozinca noastră este „Inspirat de tine” „Faceți ca visurile voastre să devină posibile”.

Obiectivele noastre sunt realizarea unui magazin modern de calculatoare, unități periferice și software în Reșița, realizarea unui magazin modern de produse cosmetice și parfumerie, realizarea unui magazin modern de produse zaharoase și realizarea unei agenții de turism moderne, creșterea cotei pe piață, majorarea volumului vânzărilor, recuperarea investiției în maxim 2 ani, fidelizarea clienților prin acordarea de reduceri, creșterea numărului clienților, obținerea mărcii de calitate a firmei de exercițiu.

„Firmele de exercițiu” vor să fie dintre cele mai puternice firme pe piața biroticii, pe piața produselor cosmetice, pe piața produselor de patiserie, în domeniul turismului.

Procesul de management, având în vedere natura sarcinilor implicate în desfășurarea lui și în modul de realizare se poate partaja în cinci funcții: previziune, organizare, coordonare, antrenare, evaluare-control.

Firma economică modernă reprezintă o realitate complexă ce se prezintă în mai multe ipostaze: de agent de producție, centru de profit, spațiu politic și organism cu puternică identitate și cultură proprie dar și sistem dinamic, complex, deschis către mediul înconjurător a făcut ca o serie de specialiști în teoria managementului strategic să afirme că procesul de formulare și implementare a managementului strategic este un proces tridimensional. Cele trei dimensiuni fundamentale ale managementului strategic sunt: dimensiunea economică, dimensiunea umană, dimensiunea organizațională.

Dimensiunea economică reprezintă procesul rațional și analitic al managementului strategic și are ca rol să stabilească strategia, orientarea tehnico-economică a firmei în funcție de oportunitate și constrângerile mediului extern, iar pe de altă parte de punctele forte și slăbiciunile firmei. Acest proces are menirea de a răspunde la patru întrebări: Ce este o firmă? Cine este ea? (Care este situația actuală a acesteia?) Ce vrea să facă? Ce va face?.

Creșterea importanței dimensiunii umane în procesul managementului strategic se datorează recunoașterii de către specialiști a firmei ca spațiu social, ca unitate socio-economică dispunând de putere decizională în raport cu mediul extern precum și datorită impactului considerabil al raporturilor de putere și presiunilor sociale interne și/sau externe asupra funcționării firmei.

Relațiile social-politice dintre firmă și mediul înconjurător sunt de două feluri:

- Relații cu mediul înconjurător funcțional, care este format dintr-un ansamblu de „actori” sau instituții ce se află într-un contact strâns cu firma: clienți, furnizori, instituții financiare, concurență, statul, etc.
- Relații cu mediul înconjurător rezidual, care este purtător al unor tendințe imprevizibile, greu de anticipat, adeseori instabile.

Dimensiunea organizațională constituită din ansamblul persoanelor și compartimentelor firmei, încadrate într-o configurație concretă, precum și din totalitatea relațiilor stabilite între acestea în vederea realizării obiectivelor organizației, structura organizatorică integrează în mod concret elementele umane care se regăsesc în sistemul conducător și sistemul condus și contribuie la definirea rolurilor și statutului acestora. În cadrul firmei, văzută ca spațiu organizat, există și se produce o cultură organizațională formată dintr-un ansamblu de valori, idei, limbaje și moduri de gândire. Față de mediul extern acest sistem cultural contribuie la formarea unei imagini favorabile sau nefavorabile. Dimensiunea organizațională ca și cea umană constituie o componentă esențială, de bază a strategiei și trebuie urmărită atât prin prisma structurii organizatorice în sine cât și prin cultura organizațională.

Planul de afaceri este reprezentarea scrisă a ceea ce vom dori să realizăm, precum și a modului în care intenționăm să ne folosim resursele ca să ne atingem scopurile. Un plan de afaceri bun este o schema de acțiune construită logic. El presupune o gândire de perspectivă asupra afacerii pe care vrem s-o derulăm și, pornind de la obiectivele pe care ni le-am stabilit, cuprinde toate etapele și resursele de care vom avea nevoie pentru a le atinge într-o perioadă de timp determinată.

Planul de afaceri are dublu rol: de a ghida întreprinzătorul în luarea deciziilor (cele mai bune referitoare la afacere), de a demonstra dacă afacerea merită finanțată.

Ideea de afacere în firma de exercițiu reprezintă punctul de plecare pentru viitorul întreprinzător.

Ideea de afaceri a apărut:

- spontan-ca urmare a impactului dintre o nevoie și o soluție, urmând a estima resursele potențiale;
- ca rezultat al unei analize complexe, care, pornind de la ceea ce există ca resurse–materiale, financiare, competența profesională și managerială, experiență–se poate contura un mod eficient de a consuma aceste resurse;
- pentru a suplimenta oferta de pe piață în situația în care exista o nevoie incomplet satisfăcută, ceea ce determină extinderea numărului de întreprinzători și creșterea cantitativă a ofertei.

Pentru a fii mai plăcută, mai atrăgătoare, mai înțeleasă această *contabilitate*, noi la Colegiul Economic al Banatului Montan, din Reșița avem înființate firme de exercițiu, dezvoltând caracterul aplicativ al disciplinei contabilitate. În realizarea sarcinilor, în participarea la târguri, toate noțiunile, cunoștințele teoretice și practice au fost puse în munca echipelor și astfel au fost obținute rezultate mulțumitoare, frumoase care îi vor motiva să își dorească să devină antreprenori.



F.E. MISS DIOR S.R.L.



F.E. CONECTING PEOPLE S.R.L.

F.E. CLASSATOUR S.R.L.

FE CLASSA TOUR SRL
Activități ale agenților de turism



Calitatea face diferența!

Târgul firmelor de exercițiu este un prilej de cunoaștere, de competiție și de creativitate a elevilor

Firma de exercițiu reprezintă o metodă didactică inovatoare pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial.



MEMBRI ECHIPLEI:

- CIOBÎRU RĂZVAN ION – Manager
- CHEREGHITA NATASA NICOLETA – Secretară
- FIICA OCTAVIAN PETRU NICOLAE – Director de marketing
- ANTONIE CĂTĂLIN NICUSOR – Agent de marketing
- BANAC MARCOS LUCIAN – Agent de marketing
- BÎROVEȘCU IONUȚ – Director tehnic
- VELESCU DUMITRU DRAGOS – Agent de marketing
- BALOJIN ALEX – Agent de vânzări
- CRAIOVEANU CASIAN IONAN – Director economic
- AGA IONUT – Director resurse umane

prof. coordonator: MERGEA OCTAVIA MARIA

F.E. DESERTUL PREFERAT S.R.L.

FE DESERTUL PREFERAT SRL
Producerea și comercializarea prăjiturilor și produselor de patiserie



DESERTUL ADECVĂRAT NU VELESCE ÎN DESERTUL PREFERAT

Târgul firmelor de exercițiu este un prilej de cunoaștere, de competiție și de creativitate a elevilor

Instruirea prin firma de exercițiu este apreciată de către elevi, aceștia putându-și dezvolta abilitățile practice.



MEMBRI ECHIPLEI:

- IFCA MARIA NICOLETA – Manager
- RADU ANDREI RĂZVAN – Director de marketing
- PURICA DANIELA VALERICA – Director tehnic
- IANCU MĂLINA REBECA – Director economic
- RĂMNEANȚU ALEXANDRA PAULĂ – Director comercial
- VELESCU MARTIN – Director resurse umane

prof. coordonator: MERGEA OCTAVIA MARIA

Observații și concluzii

Firma de exercițiu, metoda practică de înregistrarea a cunoștințelor de la diverse discipline determină dobândirea de abilități anteprenoriale, perfecționarea comportamentelor profesionale și totodată identificarea potențialului propriu al elevilor. Instruirea în firma de exercițiu oferă elevului competențe în ceea ce înseamnă comportamentul profesional, respectiv: “Să știe ce să facă și să știe cum să facă.”

BIBLIOGRAFIE:

1. Chirața, Caraiani, Dumirana, Mihaela (coord.), *Bazele contabilității*, Ediția a III-a, Editura Universitară, București, 2008.
2. Cerghit, Ioan, *Metode de învățământ*, Editura Polirom, București, 2006.
3. Legea nr. 31/1990 – Legea societăților comerciale.
4. www.e-legis.ro
5. www.onta.ro

ANTREPRENORIATUL ÎN RÂNDUL ELEVILOR DE LICEU

Prof. Pangu Tanța,

Colegiul Național Economic „Theodor Costescu” Drobeta Turnu Severin

Motto: *În lumea modernă a afacerilor, este inutil să fi creativ, să gândești într-un mod original, dacă nu poți să vinzi ceea ce crezi (David Ogilvy).*

Antreprenoriatul este o formă contemporană de implicare a tinerilor în viața comunității și de participare a acestora la luarea deciziilor. Dezvoltarea abilităților antreprenoriale ale tinerilor are efecte pozitive atât asupra independenței financiare și de creștere a calității vieții tinerilor, cât și asupra creșterii economice a comunității locale.

Educația antreprenorială se referă la conținut, metode și activități care sprijină crearea și dezvoltarea de cunoștințe, competențe și experiențe care fac ca elevii să poată iniția și participa la procese de creare a valorii antreprenoriale.

Educația antreprenorială este cheia către o educație relevant în Europa și în lume, dar poate avea succes numai dacă integrează competențe culturale, interpersonal și civice. Pentru a fi benefice, cunoașterea acestor competențe este acum la fel de importantă ca și cunoașterea competențelor financiare și de management.

Antreprenoriatul trebuie învățat de la o vârstă fragedă și nu ar mai trebui să fie orientat doar către afaceri, asigurând astfel rezultate mai importante, creând pentru cetățeni premisele dobândirii realizărilor personale, incluziunii sociale, cetățeniei active și capacității de inserție profesională a unei societăți bazată pe învățare.

Antreprenoriat este atunci când te folosești de oportunități și idei pentru a produce valoare pentru alții. Valoarea creată poate fi financiară, cultural sau socială.

Invitarea antreprenorilor la clasă, conectarea activităților de învățare cu evenimente din afara școlii, conectarea diferitelor teme, amestecul elevilor cu diferite niveluri de expertiză, mixarea activităților curricular și extracurriculare, conectarea cu diverse competiții externe, sunt în măsură să îmbunătățească procesul de predare-învățare antreprenorială.

Capacitatea de a anticipa și de a pregăti tinerii pentru cerințele viitoare de competențe, reprezintă o provocare și o problemă atât pentru sistemele de educație și formare de la nivel național, cât și pentru întreprinderi și indivizi. Anticiparea și pregătirea pentru tranziția actuală este o necesitate critică.

Firma de exercițiu este o metodă interactivă de învățare, concepută pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial, o concepție modernă de integrare și de aplicare interdisciplinară a

cunoștințelor, o abordare care asigură condiții pentru probarea și aprofundarea practică a competențelor dobândite de elevi în pregătirea profesională.

Activitatea este potrivită pentru dobândirea, verificarea și aprofundarea cunoștințelor comerciale, formarea abilităților, a capacităților personale și a modurilor de comportament în toate domeniile din structurile între-prinderii, de la referent până la întreprinzător.

Activitatea în firma de exercițiu este una interesantă atât pentru elevi cât și pentru profesori. Profesorul este coordonatorul care inițiază și super-vizează activitatea elevilor. Lecțiile sunt dinamice, cu metode care dezvoltă gândirea critică. Procesul de predare propriu-zis este împletit cu capacitățile și aptitudinile elevilor de a interveni asupra problemelor cu care se confruntă o firmă de exercițiu. Se caută soluții pentru problemele apărute, se discută, se relaționează cu colegii de echipă sau cu cei din alte firme.

În firma de exercițiu elevii pot fi creativi, învață prin cooperare și colaborare, se pot perfecționa, devenind persoane responsabile și pregătite pentru activitatea de întreprinzător într-o piață dinamică. Ideile de afaceri sau de dezvoltare, prind contur în momentul în care firma interacționează cu piața firmelor de exercițiu.

Elevii au posibilitatea de a întreba, de a căuta, de a intui căi de rezolvare, dar mai ales de a obține feed-back-ul muncii lor prin felul în care le este percepută activitatea de către publicul larg.

Prin această metodă de învățare, elevii de toate categoriile pot fi evidențiați cu condiția de a li se găsi "locul potrivit". Putem avea surpriza să descoperim că elevul care nu are rezultate deosebite la clasă, activitatea din firma de exercițiu "îl scoate din anonimat".

Responsabilizarea elevilor privind activitățile din firma de exercițiu, are un rol important în formarea personalității elevilor. Societatea are nevoie de persoane responsabile, care se implică activ și aduc un plus-valoare.

Rolul profesorului coordonator face ca să se demonstreze că și în România este posibil să realizăm un învățământ de calitate, care să aibă ca scop formarea de competențe reale, chiar printr-o lume simulată. Resursele materiale și financiare pe care le avem la dispoziție, le putem fructifica pentru a deveni suportul unei învățări atractive, în care elevul este pionul central.

Percepția părinților în ceea ce privește activitatea din firma de exercițiu este una pozitivă. În decursul anilor, am beneficiat de sprijinul lor sub diverse forme, iar aprecierea pentru rezultatele noastre a reprezentat feed-back-ul pozitiv pe care activitatea din școala românească o așteaptă la orice nivel. Părerea părinților este că deschiderea pentru această modalitate de a învăța, a făcut ca asimilarea cunoștințelor pentru elevi să fie mai facilă, mai antrenantă și mai motivantă activ și de a-și aduce aportul cu ceea ce știe el să facă mai bine.

Învățarea prin colaborare, face ca elevul mai puțin inițiat în activitatea firmei de exercițiu, să-și însușească mai ușor noțiunile, să capete încredere, să preia activitatea de la colegul lui și mai

ales să fie capabil să învețe la rândul lui alt coleg. Activitatea de ”dublu rol” supravegheată de profesorul coordonator, este una benefică și antrenantă.

Un rol esențial în modelarea elevului îl are interacțiunea cu mediul extern. Participarea firmei de exercițiu la competiții de profil, face ca activitatea complexă să fie pusă în evidență. Echipa de promovare colaborează, se formează un grup omogen, care are un scop comun: de a obține recunoaștere și premii.

În concluzie, consider că școala românească a făcut un prim pas important prin adoptarea acestui tip de activitate. Este foarte important să venim în sprijinul beneficiarilor învățământului din toate categoriile, dar în primul rând al elevilor care reprezintă ”pepiniera” pentru mediul social și economic. Atâta timp cât sunt competitivi, se adaptează cerințelor și au activități performante, sunt folositori societății și vor avea aprecierea generală.

BIBLIOGRAFIE:

1. Anghel, Laurențiu, Petrescu, Dan, *Business to business marketing*, Editura Uranus, București, 2002.
2. Bălan, Carmen, *Logistica factor integrator și sursă de competitivitate*, Editura ASE București, 2004.
3. Ștefănescu, Mihaela, *Ghidul firmei de exercițiu, cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.

PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI DE AFACERI ÎNTR-O FIRMĂ DE EXERCİȚIU

*Prof. ec. Pașcalău Aurelia Iustina,
Colegiul Tehnic „Ioan Ciordaș” Beiuș*

Firma de exercițiu reprezintă o metodă de predare inovatoare, orientată spre practică – modelul unei întreprinderi în care activitățile derulate de o firmă reală devin transparente pentru procesul de învățare. În această lume de afaceri simulată, cu parteneri naționali și internaționali reali, se promovează calificări cheie precum lucrul în echipă, motivația de a lucra, flexibilitatea și rezistența la stres, dorința de a lua decizii, competențe privind rezolvarea conflictelor și mai ales sensibilitatea interculturală.

Firma de exercițiu se folosește pe plan internațional și are ca scop dezvoltarea inițiativei tinerilor pentru modul în care se demarează și se conduce o afacere. Metoda de învățare „firma de exercițiu” reprezintă o bază pentru o formare care să satisfacă cerințele pieței muncii, aflate în concordanță cu standardele europene. Dobândirea de rezultate ale învățării, prin activități practice, dezvoltă competențe generale, specializate, dar și competențe cheie care facilitează angajabilitatea pe termen lung, flexibilitatea pe piața muncii și capacitatea de învățare pe tot parcursul vieții. Elevul este instruit într-un cadru atractiv, creativ și interactiv și participă voluntar și motivat la propria formare. Se adaptează rapid la cerințele mediului de afaceri, se dezvoltă personal fiind motivat, hotărât și ambițios. Elevul își formează spiritul antreprenorial, își asumă riscuri și responsabilități, pentru o piață a muncii aflată într-o continuă schimbare.

Într-o firmă de exercițiu există numeroase provocări și oportunități cu care ne confruntăm. Printre provocările întâlnite în cadrul firmei de exercițiu FE Luxlife SRL Beiuș coordonate de mine ne-am confruntat cu:

1. Resurse limitate – Datorită faptului că resursele sunt limitate, acestea trebuiau gestionate cu înțelepciune.
2. Concurența – Deși este un mediu de afaceri simulat, competiția este acerbă și trebuiau dezvoltate abilitățile de marketing precum și adoptarea de strategii de afaceri pentru a ne diferenția de concurență.
3. Luarea deciziilor sub presiune – Trebuiau luate decizii rapide iar situațiile dificile trebuiau bine gestionate, uneori sub presiunea timpului și a altor factori.
4. Dezvoltarea de abilități - În calitate de coordonator al firmei de exercițiu, mi-am dezvoltat abilități precum managementul proiectelor, planificarea strategică, leadership-ul și multe altele.

Printre oportunitățile întâlnite în firma de exercițiu FE Luxlife SRL Beiuș au existat:

1. Experimentarea fără riscuri – În firma de exercițiu am putut experimenta cu idei noi, învăța din greșeli fără a risca pierderi financiare reale.

2. Învățarea din experiență practică - Experiența practică este o modalitate excelentă de a învăța și de a dezvolta abilitățile de antreprenoriat și de afaceri.

3. Dezvoltarea de abilități specifice domeniului - Lucrând într-o firmă de exercițiu, se dezvoltă abilități specifice domeniului de afaceri, precum contabilitatea, marketingul, vânzarea personala, publicitatea sau managementul resurselor umane.

4. Colaborare și networking -Într-o firmă de exercițiu se poate lucra în echipă cu alți antreprenori creând rețele de afaceri valoroase ce pot fi benefice în viitor.

5. Feedback și coaching-Un mediu de afaceri simulat oferă feedback și coaching regulat, care ajută la îmbunătățirea abilităților de antreprenoriat și dezvoltarea afacerii în mod eficient.

Obiectivul general al metodei firmei de exercițiu este dezvoltarea spiritului antreprenorial, prin:

- familiarizarea elevilor cu activitățile specifice firmei reale;
- simularea operațiunilor și a proceselor economice specifice mediului real de afaceri;
- formarea limbajului specific afacerilor;
- dezvoltarea de competențe necesare unui întreprinzător dinamic: gândire critică, luare de decizii, asumarea responsabilității, negocierea și argumentarea, lucrul în echipă, inițiativă, autoorganizare și autoevaluare a resurselor individuale.

Obiectivele specifice ale aplicării acestei metode sunt reprezentate de:

- formarea competențelor tinerilor întreprinzători, absolvenți ai învățământului profesional și tehnic, din sistemul național de învățământ;
- facilitarea trecerii absolvenților de la școală la viața activă;
- dezvoltarea spiritului antreprenorial al adulților, în cadrul programelor de formare continuă.

Instruirea în firma de exercițiu oferă elevului competențe în ceea ce înseamnă comportamentul profesional, respectiv: “Să știe ce să facă și să știe cum să facă”. În firma de exercițiu sunt exersate tranzacțiile economice existente în firmele reale, fiecare firmă de exercițiu fiind structurată în conformitate cu situația din practică, în departamente: resurse umane, secretariat, marketing, desfacere, financiar-contabilitate etc. Activitatea firmelor de exercițiu se desfășoară conform legislației în vigoare pentru firmele reale.

Firma de exercițiu este concepută pentru însușirea și aprofundarea cunoștințelor economice și juridice, a formării aptitudinilor personale și comportamentelor aplicabile în toate domeniile economice, pornind de la funcțiile de bază și până la cele de conducere din întreprindere. Instruirea

în firma de exercițiu determină o probare practică și o aprofundare a cunoștințelor deja dobândite, fiind astfel continuarea firească și necesară a instruirii de bază.

Firmele de exercițiu se înființează de către elevii claselor a XI-a, profilul servicii și pot fi continuate în clasa a XII-a sau pot fi preluate de generația următoare de elevi de clasa a XI-a. Noțiunile teoretice predate în cadrul modulelor economice (Administrarea firmei, Marketingul, Contabilitate, Politici de marketing, Analiza economico-financiară, Negociere și contractare precum și CDL-urile) pot fi transpuse în practică în cadrul orelor de laborator tehnologic desfășurate prin firma de exercițiu. În cadrul firmei de exercițiu elevii vor lucra pe departamente: secretariat, vânzări, resurse umane, contabilitate, etc. Pentru desfășurarea în bune condiții a activităților sunt necesare ca resurse materiale calculatoare cu conexiune la internet. Dintre activitățile specifice firmelor de exercițiu se remarcă următoarele:

- alegerea obiectului de activitate, a denumirii și a formei juridice.
- stabilirea unui regulament intern, realizarea organigramei, structura organizației și relațiile existente între posturi;
- recrutarea angajaților: redactarea anunțului publicitar de angajare, realizarea CV-ului personal, a scrisorii de intenție, interviul de angajare, contractul individual de muncă, fișa postului;
- salarizarea în firma de exercițiu: calcularea salariului net, completarea unui stat de plată;
- realizarea portofoliului de produse/servicii: descrierea ofertei de produse sau servicii a firmei. Pentru identificarea mai ușoară a produselor sau serviciilor firmei se va specifica un cod al produsului/serviciului;
- realizarea tranzacțiilor: cerere de ofertă, ofertă, comandă, contract comercial, factură, ordin de plată, extras de cont, etc.
- promovarea firmei: realizarea de cărți de vizită, pliante, fluturași, cataloage, calendare, etc.
- participarea la târguri expoziționale: realizare planșe și alte materiale necesare amenajării standului, prezentarea ofertei de produse/servicii a firmei de exercițiu (PPT, spot publicitar), comunicarea la stand.

Aceste târguri nu se limitează doar la nivel local/județean/regional/național, există și târguri internaționale ale firmelor de exercițiu la care acestea pot participa. Detalii suplimentare despre participarea la târguri se găsesc pe platforma educațională unde de asemenea sunt postate principalele Târguri ale firmelor de exercițiu care se organizează atât în țară cât și în afara țării. Alte evenimente competiționale la care firmele de exercițiu pot participa exceptând târgurile firmelor de exercițiu sunt „Marca de calitate” prin care se evaluează activitatea firmei de exercițiu și în urma căreia se poate obține certificatul „Marca de calitate a firmei de exercițiu” și competiția „Business plan” care constă în elaborarea unui plan de afaceri și prezentarea lui în fața unei comisii de evaluare.

În concluzie, prin participarea și implicarea în realizarea tranzacțiilor în cadrul târgurilor firmelor de exercițiu, elevii simulează viitoarea lor participare la un târg de firme reale. Astfel din școală se realizează trecerea de la piața “virtuală” la piața unei economii reale prin firma de exercițiu. Toate realizările de până acum ne îndreptătesc să credem că firma de exercițiu este o soluție pentru dezvoltarea resurselor umane și desigur implicit, pentru dezvoltarea mediului de afaceri, în vederea creșterii competitivității firmelor reale pe piața internă și internațională.



BIBLIOGRAFIE:

1. *Din școală în viață prin firma de exercițiu*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005.
2. *Ghidul firmei de exercițiu: cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.
3. *Ghid practic pentru antreprenori*, Editura Universul Juridic, București, 2012.
4. Lemeni, G., Miclea, M., *Consiliere și orientare*, Editura ASCR, Cluj-Napoca, 2004.
5. www.tvet.ro

MARKETINGUL ȘI INTERDISCIPLINARITATEA ÎN FIRMA DE EXERCİȚIU

*Prof. dr. Popa Victoria, Prof. Beca Felicia,
Centrul Județean de Excelență Alba*

Firma de exercițiu este un model de întreprindere cu scop didactic ce permite simularea activităților dintr-o entitate economică reală. Ea reprezintă o metodă interactivă de învățare pentru dezvoltarea spiritului antreprenorial, o concepție modernă de integrare și aplicare interdisciplinară a cunoștințelor, o abordare a procesului de predare-învățare care asigură condiții pentru probarea și aprofundarea practică a competențelor dobândite de elevi în pregătirea profesională.

Elevii împreună cu profesorul coordonator parcurg pașii înființării firmei de exercițiu, realizând organizarea structurală și procesuală a firmei nou create cu accent deosebit pe procesul de selecție și recrutare a resursei umane. Fiecare firmă de exercițiu este structurată pe departamente: administrativ, resurse umane, financiar-contabil, marketing, comercial.

Sub îndrumarea directă a profesorului coordonator, elevii planifică activitatea în firma de exercițiu și elaborează un plan de afaceri prin care sunt stimulați să vină în permanență cu idei noi care să poată fi transpuse în practică.

În cadrul departamentului de marketing elevii studiază piața internă și externă, reală și virtuală; realizează și reactualizează listele de prețuri, asigură corespondența electronică și scrisă cu clienții, pregătesc și participă la târguri și expoziții. În cadrul firmei de exercițiu acest departament înseamnă mai mult decât un simplu departament. Aici elevii angajați (personalul specializat) elaborează și pun în practică strategia de marketing, mixul de marketing cu cele patru componente ale sale: politica de produs, politica de preț, politica de promovare, politica de distribuție. Astfel de o mare importanță în elaborarea și abordarea unui mix de marketing optim stau pe lângă cunoștințele teoretice și competențele antreprenoriale, creativitatea, logica, simțul practic, dar nu în ultimul rând modelarea matematică, limbajul specific în limba română și în limbi de circulație internațională. Toate acestea conturează caracterul inter- și transdisciplinar al activității desfășurate de elevii angajați ai departamentului de marketing.

Elaborarea materialelor publicitare, realizarea paginii web și a magazinelor virtuale sunt doar unele dintre variatele activități cărora elevii le acordă o atenție deosebită.

Pentru a menține imaginea mărcii și fidelitatea clienților săi, elevii din acest departament mențin vie publicitatea de reamintire, o publicitate informativă intensă.

Un exemplu de bună practică privind utilizarea instrumentelor de marketing regăsim în F.E. BOÎTE DE CHOCOLAT S.R.L., F.E. WEDDING STYLE S.R.L. și F.E. TIME OUT CAFE S.R.L.

O identitate vizuală originală, clară, profesionistă câștigă noi clienți, conducând la creșterea vânzărilor. Un prim pas în atingerea acestui deziderat este realizarea logo desing (sigla și motto-ul) (Fig. 1, Fig. 2).



*Ciocolata tentează,
Vino și savurează !*

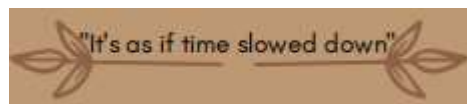


Fig. 1 Logo F.E. BOÎTE DE CHOCOLAT S.R.L.

Fig. 2 Logo F.E. TIME OUT CAFE S.R.L.

Broșurile de prezentare, pliantele, posterele, bannerele și orice alt tip de materiale promoționale tipărite integrate într-un program de marketing bine pus la punct conduc la succesul scontat (Fig. 3).



Fig. 3 Banner F.E. WEDDING STYLE S.R.L.

Catalogul oferă posibilitatea prezentării unei oferte largi de bunuri și servicii, grupată pe categorii de produse sau dispusă în ordine alfabetică, precum și caracteristicile acesteia (Fig. 4, Fig. 5, Fig. 6).

Tort cu cafea și caramel/ Coffee and caramel cake

Tortul de cafea și caramel redefinește gustul desăvârșit al celui mai fascinant dintre torturile noastre care este dat de blatul crocant și cu alune de pădure, cremă de caramel și cafea, inserție de pară, mouse-ul mascarpone și ciocolata albă și mirror glaze caramel sărat. Veți gusta un tort rafinat atât prin asocierea de arome de inspirație siciliană, cât și prin elementele de bază din cofetăria franceză.

The coffee and caramel cake redefines the perfect taste of the most fascinating of our cakes that is given by the crispy and hazelnut countertop, caramel and coffee cream, pear insert, mascarpone mouse and white chocolate and mirror glaze salted caramel. You will taste a refined cake both through the combination of Sicilian-inspired flavors and through the basics of the French confectionery.

Preț/ Price : 170 lei/100g



Fig. 4 Pagină catalog F.E. BOÎTE DE CHOCOLAT S.R.L.

CATALOG

<p>FLORAL ARRANGEMENTS</p>  <p>Price : €50 / pc Code : 011</p>	<p>BRIDAL BOUQUET</p>  <p>Price : €55 Code : 012</p>	<p>CREPE PAPER FLOWERS</p>  <p>Price : €50 / pc Code : 013</p>
<p>FLOWER WALL PANEL</p>  <p>Price : €135 Code : 014</p>	<p>BALLOON ARCH</p>  <p>Price : €45 Code : 018</p>	<p>WEDDING CAKE</p>  <p>Price : €20 / kg Code : 017</p>

Wedding Style S.R.L.

Fig. 5 Pagină catalog F.E. WEDDING STYLE S.R.L.

Time Out Cafe

1. Cafea

 <p>Espresso Cafe 101 Valoare nutritivă: 28 kcal Conținut: 30 ml Preț: 3.00 Lei / 1 Euro</p>	 <p>Cappuccino Cafe 102 Valoare nutritivă: 33 kcal Conținut: 33 ml Preț: 4.00 Lei / 1.50 Euro</p>
 <p>Mascarpone Cafe 103 Valoare nutritivă: 17 kcal Conținut: 50 ml Preț: 3.00 Lei / 1 Euro</p>	 <p>Americano Cafe 104 Valoare nutritivă: 28 kcal Conținut: 200 ml Preț: 3.00 Lei / 1 Euro</p>

Fig. 6 Pagină catalog F.E. TIME OUT CAFE S.R.L.

Site-ul web nu este doar punctul central al difuzării informației publicitare ci este în același timp punctul de contact pentru sales lead-uri. El este un instrument strategic de marketing în zilele noastre, devenind un instrument puternic de promovare a firmei de exercițiu. Platforma poate fi optimizată pentru magazin online, intranet, zona colaborativă.

Elevii au realizat pentru fiecare firmă de exercițiu website, astfel:

- F.E. BOÎTE DE CHOCOLAT S.R.L. - <https://9boltechocolat9.wixsite.com/bo-te-de-chocolat>
- F.E. WEDDING STYLE S.R.L. - <https://udreabogdan332.wixsite.com/fe-wedding-style-srl>
- F.E. TIME OUT CAFE S.R.L. - <https://timeoutcafe.carrd.co/>

De asemenea, managementul calității aplicat în firma de exercițiu este în atenția angajaților ca proces continuu de apreciere a gradului de îndeplinire a sarcinilor, urmărind evaluarea performanțelor firmei.

Implicarea tuturor angajaților în firma de exercițiu asigură succesul participării la evenimente speciale precum târgurile firmelor de exercițiu desfășurate la nivel local, regional, național și internațional, având și oportunitatea exersării limbilor străine și conștientizării importanței acestora în experiența interculturală.

Întreaga activitate din firma de exercițiu se bazează pe instrumente specifice Tehnologiei informațiilor și comunicațiilor care facilitează procesul de interdisciplinaritate.

Toate acestea conduc la stimularea dezvoltării personale a elevilor implicați ca angajați în firma de exercițiu și facilitează o inserție mai rapidă pe piața muncii.

BIBLIOGRAFIE:

1. Balaure, V. (coordonator), *Marketing*, Ediția a II-a, Editura Uranus, București, 2003.
2. Smedescu, I. (coord.), *Bazele marketingului*, Editura Universitară, București, 2008.
3. Idem, (coord.), *Marketing*, Editura Pro Universitaria, București, 2011,
4. Ștefănescu, Mihaela (coordonator), *Ghidul firmei de exercițiu: Cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012
5. *Ghidul "Din școală în viață prin firma de exercițiu"*, editor ROCT – Departamentul de Coordonare a Firmelor de Exercițiu din învățământul preuniversitar, conceptul global Johannes Lindner, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005
6. www.cndipt.ro
7. https://www.academia.edu/6743484/Site_ul_web_%C3%8Eentre_modalitate_de_comunicare_%C5%9Fi_instrument_strategic_de_marketing_The_Website_Between_Communication_Channel_and_Strategic_Marketing_Tool

FIRMA DE EXERCIȚIU METODA MODERNĂ DE ANTRENARE A SPIRITULUI ANTREPRENORIAL

Prof. Popi Adrian,

Colegiul Economic „Dionisie Pop Marțian” Alba Iulia



La începutul secolului al XVI-lea cuvântul antreprenor era asociat cu francezii care conduceau expedițiile militare. În anii 1700 termenul îi includea și pe cei care, pe baza unor contracte, construiau în scopuri militare: drumuri, poduri, porturi, fortificații etc.

În aceeași perioadă, economiștii francezi utilizau termenul pentru a descrie indivizii care riscau și inovau. În anul 1885 Oxford University Dictionary definea antreprenorul drept „directorul sau managerul unei instituții muzicale publice, o

persoană care oferă distracții, un contractor/intermediar între capital și forță de muncă.

Teoria modernă de business susține că antreprenorii sunt cei care prin inovație și prin activitatea lor de dezvoltare a afacerilor transformă curgerea circulară statică a fluxurilor economice și sociale într-una dinamică.

Antreprenoriatul este procesul prin care un individ sau un grup de indivizi depun eforturi organizate pentru a găsi metode prin care pot urmări oportunitățile de a crea valoare și profit, satisfăcând dorințe și nevoi prin inovație și unicitate, fără să se țină seama de resursele controlate în prezent.

Rolul antreprenoriatului în rândul tinerii elevi ar trebui să identifice principalele caracteristici ale antreprenorului, iar noi am făcut asta mai ușor prin intermediul exercițiilor practice.

Concret, tinerii își pot realiza auto-caracterizarea, acțiune necesară pentru a identifica principalele abilități și caracteristici specifice. Un exercițiu practic este copacul viitorului, care permite prezentarea principalelor direcții de acțiune ale participanților (muncă individuală) în cadrul comunităților lor.

Implementarea conceptului de “firma de exercițiu” își propune crearea tipului de întreprinzător dinamic, capabil să dezvolte un nou proces de producție, să aducă pe piață un nou produs sau serviciu sau să descopere o nouă cale de distribuție.

Firma de exercițiu este un concept didactic, bazat pe o învățare practică. Activitatea presupune o simulare a unei firme reale, care poate fi realizată prin implicarea directă a unui profesor coordonator.

Introducerea metodei de învățare prin firma de exercițiu, în învățământul profesional și tehnic din România s-a realizat începând cu anul 2001 printr-un proiect inițiat în cadrul Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est.



Metoda de învățare din cadrul firmei de exercițiu se bazează pe observarea și urmărirea proceselor comerciale și a legăturilor care se stabilesc între ele, precum și însușirea structurii și relațiilor administrative și executive care susțin conducerea unei firme. Locul de desfășurare a activității firmei de exercițiu se realizează în cadrul laboratorului tehnologic echipat corespunzător, cu mobilier și calculatoare necesar pentru efectuarea activităților economice

și

comerciale care să simuleze activitatea unei firme reale.

Într-o societate antreprenorială indivizii sunt puși în fața unei mai provocări, o provocare pe care trebuie să o ia ca pe o oportunitate – nevoia de a învăța și reînvăța în mod continuu.

În societățile tradiționale este adesea presupus faptul că individul trebuie să învețe până la 20-25 de ani, pentru că după aceea, lucrurile nu mai pot fi asimilate.

Au existat întotdeauna excepții, desigur, cum ar fi marii învățați, călugării Zen, misticii. Dar aceste excepții sunt atât de puține încât pot fi ignorate. Într-o societate antreprenorială aceste excepții trebuie să devină exemple și trebuie să se plece de la premisa că individul trebuie să învețe pe tot parcursul vieții. Și poate așa vom putea să schimbăm istoria”. Peter Drucker, în *Inovație și Antreprenariat*.

Concluzii

Societatea contemporană este marcată de schimbări sociale foarte intense care influențează semnificativ rolul, sensul și obiectivele educației. Revoluția științifico-tehnologică și era informatică impun un rol nou pentru educație și solicită știința și cunoștințele să fie noua forță conducătoare a tuturor schimbărilor. Creativitatea umană și cunoștințele devin tot mai mult resurse de bază ale dezvoltării și supraviețuirii pe piața globală.

Ca să ne adaptăm la aceste circumstanțe noi, țările dezvoltate au realizat mari schimbări în sistemele lor educaționale, în timp ce în țările în curs de dezvoltare aceste schimbări abia se aplică. O mare atenție a experților este dedicată permutării conceptului de sistem educațional de la cel clasic la cel flexibil. Țările dezvoltate fac mari investiții în dezvoltarea sistemelor educaționale flexibile și eficiente care să fie în concordanță cu nevoile societății contemporane. Se consideră că

cea mai bună metodă pentru îmbunătățirea eficienței în educație o reprezintă competiția dintre instituțiile educaționale, care presupun nu doar concurența pentru prestigiu pedagogic, științific și tehnic, ci și o luptă pentru supraviețuire.

BIBLIOGRAFIE:

1. Mateiciuc, Cristina, Nedelcu, Elena, Nedelcu, Mihai, Singureanu, Nicoleta, *Educație antreprenorială. Manual clasa a X-a*, Editura Sigma, București, 2019.
2. Zărnescu, Daniel, *Antreprenariat, drumul personal de la angajat la antreprenor*, Editura Stepout Publishing House, București, 2020.
3. www.roct.ro;
4. <https://www.academia.edu/>;
5. <https://www.business-academy.ro/bazei-de-cunostinte/management/management-in-educatie>.

FIRMA DE EXERCİȚIU - METODĂ MODERNĂ INTERACTIVĂ

*Prof. ec. Stănescu Carmen Diana,
Colegiul Tehnic de Căi Ferate Unirea Pașcani*

Motto: „Ideile nu pot fi păstrate. Trebuie făcut ceva cu ele.” (Alfred North Whitehead)

Firma de exercițiu este o metodă didactică modernă, care are ca scop dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale elevilor prin simularea proceselor interne desfășurate într-o firmă reală și a relațiilor sale cu alte firme și instituții. Metoda „firma de exercițiu” se caracterizează prin două aspecte definiții:

- Virtual: nu există bani și nu există bunuri,
- Real: se respectă uzanțele comerciale, fluxul informațional, documentele și circuitul documentelor. Astfel această metodă permite redarea cu grad diferit de complexitate a proceselor care se efectuează în activitatea economică reală precum și reprezentarea transparentă a acestor activități pentru procesul de predare.

În firma de exercițiu sunt aplicate toate tranzacțiile economice care există în practică. Alături de legăturile la nivel național sau internațional există o altă componentă importantă a firmei de exercițiu: simularea. Deciziile greșite care ar putea duce în viața reală până la punerea în pericol a întreprinderii, nu au urmări economice negative în firma de exercițiu. Ba mai mult, ele reprezintă pentru experiența elevilor chiar o componentă esențială a procesului de învățare. Obiectivul instruirii în cadrul firmei de exercițiu este transmiterea cunoștințelor într-o manieră interdisciplinară, orientată spre acțiune și probleme, centrată asupra elevilor și inspirată din practică. Cunoștințele trebuie să cuprindă toate procesele economice interne precum și toate interconexiunile dintre firme.

Dobândirea de calificări cheie de exemplu, capacitatea de a lucra în echipă, gândire interdisciplinară, competențe lingvistice, îl fac pe elev capabil să aibă mobilitate și flexibilitate în lumea profesională.

În firma de exercițiu elevului îi aparține decizia și acțiunea. Profesorul poate interveni în deciziile luate doar dacă deține o funcție în firma de exercițiu. În centrul activităților nu se află, desigur, succesul economic al firmei, ci numărul de ocazii de învățare oferite. Elevii acționează ca forțe de conducere și colaboratori, câțiva dintre ei dezvoltă spirit întreprinzător, iar profesorii își iau rolul de consilieri ai întreprinderii. În lumea afacerilor se impune existența unei piețe cât mai dezvoltate, în care tranzacțiile să se desfășoare rapid, ușor și în număr mare.

De asemenea, elevii au șansa să întrețină legătura cu colegii lor din țară, să lege prietenii. Într-o economie de piață, o întreprindere, deci și firma de exercițiu – o întreprindere simulată – își

desfășoară activitatea în condițiile unei puternice competiții atât pe piața internă, cât și pe cea externă.

Pentru a-și realiza obiectivele propuse, ea trebuie să-și desfășoare activitatea pe baza unei strategii economice proprii, bine fundamentate sub raport tehnic și economic, strategie care să vină în întâmpinarea așteptărilor partenerilor de interese. Aceste așteptări, deși sunt diferite, sunt în același timp convergente spre o bună desfășurare a activității firmei în ansamblu.

Instruirea în firma de exercițiu oferă elevului competențe în ceea ce înseamnă comportamentul profesional, respectiv: “Să știe ce să facă și să știe cum să facă”.

Activitatea desfășurată prin firma de exercițiu este foarte apreciată de către elevi deoarece au posibilitatea de a-și dezvolta abilitățile, se lucrează pe grupe, lucru care face apel la calități precum: spirit de răspundere, capacitate de organizare, exactitate, precizie, acuratețe, rezolvarea unor situații problemă

Prin activitățile desfășurate elevii aplică în practică diverse cunoștințe din domenii, precum: marketing, resurse umane, drept, informatică, contabilitate.

Utilizarea acestei metodei o consider foarte importantă în activitatea educațională, deoarece ajută atât cadrele didactice, cât și elevii să vadă viața reală și rolul școlii în dezvoltarea viitoarei generații din punct de vedere profesional, dar în același timp crește și interesul elevilor pentru studiul disciplinelor economice și nu numai, fiind totodată un câștig și pentru societate.

În fiecare an am observat cum a crescut gradul de implicare al elevilor în activitățile desfășurate prin firma de exercițiu, implicare ce a crescut în urma participării elevilor la specifice și a rezultatelor obținute de aceștia.

În continuare sunt prezentate câteva activități practice ce pot fi utilizate la clasă în timpul orelor de laborator tehnologic în cadrul firmei de exercițiu, dar și câteva exemple de bună practică.

BIBLIOGRAFIE:

1. *Ghidul firmei de exercițiu: cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012.
2. www.roct.ro
3. www.tvet.ro
4. www.formare.info

ACTIVITATEA ÎN FIRMA DE EXERCIȚIU

*Eleve: Vârlan Andreea, Anghel Damaris,
Prof. Frumușescu Polihronia – Sedonia,
Colegiul Tehnic „Emanuil Ungureanu” Timișoara*

CERCETARE

Activitatea din cadrul firmei de exercițiu este de o mare complexitate. Presupune, documentare, selecție, analiză, decizii, ajustări, variante, înlocuiri, rezerve ș.a. Schimbările legislative, adaptarea la cerințele pieței⁴, economiei și de mediu, au fost o provocare. Stabilirea prețurilor, alegerea ofertelor pentru a fi atractive, identificarea grupului – țintă, selecția partenerilor, respectarea documentațiilor necesare pentru o prezentare profesională, au fost doar o mica parte din priorități.

Valorile reprezentative ale noastre, au fost: seriozitate, punctualitate, spirit de echipă, profesionalism, competitivitate⁵, respect reciproc în interior și deopotrivă pentru exterior, deschidere pentru tot ceea ce înseamnă actualitate și nu numai. De asemenea, atenția tuturor, a fost esențială, pentru că ne completam atât în cadrul echipei dar și în cadrul târgului.

De la un an la altul, activitățile se structurează ușor în cel de-al doilea an, pentru că există o bază pe care se pot clădi informații. Dacă în primul an, o problemă era alegerea obiectului de activitate, sau a formei juridice de organizare, în anul al doilea, pe baza experienței acumulate la concursurile școlare numite ”târguri ale firmelor de exercițiu”, o provocare era reprezentată structurarea documentelor de compartimentele, prin analiza și coroborarea tuturor informațiilor scrise sau nescrise pentru editarea elaborate a materialelor de promovare.

Activitatea firmei de exercițiu trebuia structurată și derulată⁶ pe compartimente, termene și responsabilități, obținând totodată rezultate, eficiență, dar și o prezentare a acestora pe măsură.

EXPERIENȚE PERSONALE

Parcurgerea etapelor de la îndeplinirea sarcinilor repartizate și punerea de acord cu ceilalți colegi, sunt doar o parte din ceea ce reprezintă prezentarea materialelor în cadrul competițiilor de profil. Intervin o serie de factori de influență, care determină reacții pe măsură, emoții, supărare satisfacții.

⁴ ”Planul de afaceri”- pag.79

⁵ Idem-pag.55

⁶ ”Firma de exercițiu”- pag.68

Prezentarea întregii activități din cadrul firmei de exercițiu, prin intermediul materialelor realizate, în fața comisiilor de specialitate, a fost una dintre experiențele unice, memorabile, cu siguranță din cauza impactului emotional.

Selecția datelor, imaginilor și a esențialului, în ideea de a dovedi o serie de calități, mai ales profesionalism, raportate la aceeași dorință de care au dat dovadă și contracandidații, a reprezentat de asemenea încă o experiență pozitivă acumulată, urmare a întregii mobilizări.

Rezultatele obținute ca urmare a participării la concursul organizat în luna decembrie 2022, locul I pentru Planul de Afaceri realizat, pe plan local, a fost o mare recompensă pentru orele acordate proiectului, a dezbaterilor în contradictoriu, a argumentelor aduse, întregii echipe. Spiritul unitar și coeziunea echipei, a contribuit major, într-adevăr, pentru parcurgerea și respectarea tuturor cerințelor, a regulamentelor, a raportării la concurență, pentru rezultate.

Au existat momente cheie în care, ne-am propus, să obținem măcar un premiu și să ne prezentăm cât mai bine, tocmai pentru a putea reda toate noțiunile asimilate, pentru a prezenta produsul muncii noastre dar și așteptarea unui feed-back, ca rezultat.

OBSERVAȚII

Comparativ cu activitatea desfășurată anul anterior, în acest an am reușit să completăm materialele existente cu încă o serie de documente, astfel încât am stabilit că putem participa la o competiție de anvergură: Firma de Exercițiu – Marca de calitate.

Pregătirea asiduă, mobilizarea echipei, repartizarea sarcinilor, stabilirea termenelor au confirmat importanța monitorizării⁷ întregii echipe, într-ajutorarea.

Gândirea în perspectivă și pe variante, a reprezentat confirmarea și pregătirea amănunțită a ideii de afaceri din cadrul firmei de exercițiu.

Marea provocare este pregătirea pentru a dobândi experiență, care poate fi verificată în cadrul competițiilor de profil. Șansa constă și în condițiile concrete de la târg, număr de firme participante, materiale realizate, originalitate și oportunitatea ideii, puterea de exprimare a echipei, ș.a.

CONCLUZII

Satisfacția de a realiza o serie de studii, cercetare și documentare, creează plus valoare atât în plan personal cât și ca echipă, în cadrul firmei de exercițiu.

Atenția focusată pe detalii dar și pentru factorii de influență care nu pot fi o certitudine, reprezintă puncte-cheie, fixate ca priorități pentru competițiile directe.

Analiza și dezbaterile, studiul tuturor surselor de profil disponibile, pot aduce răspunsuri sau chiar minusuri care inerent trebuie transformate în plusuri.

⁷ ”Managementul activităților de cercetare – dezvoltare” – pag.93

Evaluarea activității se poate realiza și ca o autoevaluare în cadrul firmei de exercițiu, prin aplicarea de chestionarea, foarte eficiente acum, realizate în format electronic care oferă totodată și centralizarea datelor.

Nu trebuie omisă însă, cunoscuta metodă de analiză S.W.O.T.⁸, extrem de utilă și nelipsită în structura planurilor de afaceri, instrument util în activitatea managerului⁹ de firmă.

Prin realizarea materialelor, organizarea echipei, stabilirea responsabilităților se poate participa la Târgurile firmelor de exercițiu.

Ca o adaptarea la condițiile și situațiile actuale, distanța nu mai este o barieră, există și modalitatea de participare indirectă pe lângă cea clasică, directă.

Cele mai atractive activități din cadrul firmei, s-au dovedit a fi, cele aferente compartimentului de Resurse umane, care sunt utile și aplicative și în viața reală, dar și cele de marketing și financiar- contabilitate. În anul întâi de firme de exercițiu, o puternică impresie și emoție, se remarcă în etapa recrutării de personal, mai ales episodul interviului.

În anul al doilea, marcant a fost episodul tranzacțiilor, prin mobilizarea maximă implicită. Timpul trecea cu o viteză maximă, iar cel care câștiga trebuia să aibă minim douăzeci de tranzacții de fiecare, atât vânzări cât și cumpărări.

În concluzie, și conform documentației făcute, este necesară o planificare operațională,¹⁰ dar nu trebuie omisă nici cea strategică. Planificarea strategică presupune mai întâi analize, apoi programe, urmate de obiective, la care trebuie alocate negreșt și bugete, necesare pentru punerea în aplicare a tuturor planificărilor. Prin buna planificare, performanțele, nu întârzie să apară. Diferența dintre virtual și real constă în tocmai perioada de aplicare. Strategic, este necesară o perioadă mai îndelungată.

Punctul de vedere al profesorului coordonator este esențial prin concizia răspunsurilor, implicare, interes și disponibilitate. Conclucrarea dintre echipă și profesorul coordonator, reprezintă jumătate din șansa unui concurs.

Doamna profesoară, coordonatoare a activității echipei noastre, nu se aștepta la rezultatul obținut, a precizat că a fost șansa noastră. Pentru șansă, este nevoie de effort, dedicare și implicare.

Participarea la activitățile firmei de exercițiu, sunt parte din implicarea elevilor și întipărirea unor experiențe memorabile, utile tot restul vieții.

Diseminarea rezultatelor obținute, par a deschide pentru cei care vin din urmă, o confirmare a oportunității și posibilității oferite prin derularea acestor activități. ”Activitatea în firma de exercițiu” rămâne episodul cheie, din trecut și pentru viitor, care rămâne o confirmare a studiilor, a aplicării lor și a pregătirii totodată pentru cariera viitoare.

⁸ ”Firma de exercițiu” – pag.95

⁹ ”Planul de afaceri” – pag.161

¹⁰ ”Managementul activităților de cercetare – dezvoltare” – pag. 32

Succes promoțiilor și generațiilor viitoare!

Credeți în șansa voastră!

BIBLIOGRAFIE:

1. Bădilă, Daniel, Bădilă, Iuliana, *Firma de exercițiu*, Editura Universității "Lucian Blaga", Sibiu, 2016.
2. Porojan, Dumitru, Bișa, Cristian, *Planul de afaceri*, Casa de Editura - Irecson, Colecția Afaceri de succes, Concepte, Metode, Tehnici, Proceduri, Credite, Investiții, Grant-uri, Profit, București, 2002.
3. Țăran, Nicolae, Ristea, Lucian, *Managementul activităților de cercetare – dezvoltare*, Editura AURA, Timișoara, 2004.

FIRMA DE EXERCIȚIU – METODĂ MODERNĂ INTERACTIVĂ DE ÎNVĂȚARE

*Prof. Teșu Marina,
Colegiul Economic Administrativ Iași*

Firma de exercițiu reprezintă o formă inovatoare pentru procesul de predare-învățare-evaluare, care are ca obiectiv o apropiere cât se poate de mare de practică și dezvoltarea unei gândiri antreprenoriale. Se exersează tranzacții economice pe baza proceselor dintr-o întreprindere reală.

„Un gând este o idee în trecere.” (Pitagora)

Firma de exercițiu este o metodă didactică modernă, care are ca scop dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale elevilor prin simularea proceselor interne desfășurate într-o firmă reală și a relațiilor sale cu alte firme și instituții. Metoda „firma de exercițiu” se caracterizează prin două aspecte definitorii:

- *Virtual*: nu există bani și nu există bunuri
- *Real*: se respectă uzanțele comerciale, fluxul informațional, documentele și circuitul documentelor. Astfel această metodă permite redarea cu grad diferit de complexitate a proceselor care se efectuează în activitatea economică reală precum și reprezentarea transparentă a acestor activități pentru procesul de predare.

În firma de exercițiu sunt aplicate toate tranzacțiile economice care există în practică, începând de la achiziții trecând pe la inventarierea sarcinilor și sfârșind cu desfacerea. Toate activitățile comercial-administrative vor fi îndeplinite de către elevi prin respectarea obiceiurilor comerciale și a prevederilor legislative. Cu toate acestea, mărfurile și serviciile prestate precum și banii necesari pentru plăți sunt prezente numai la nivel virtual. Se emit toate informațiile și documentele necesare pentru întreprinzător, documente care sunt supuse circulației prin intermediul unor tehnologii de viitor. Toate documentele emise la centrala firmelor de exercițiu și la firmele de exercițiu care reproduc documente ale instituțiilor publice, vor avea un însemn distinctiv – UZ DIDACTIC -, FORMULAR DE LUCRU. Fiecare firmă de exercițiu este structurată, în conformitate cu situația din practică, în departamente: departamentul de personal, secretariat, marketing, vânzări, contabilitate, etc. Elevii trebuie să treacă prin toate departamentele și să efectueze acolo activitățile specifice.

Cea mai importantă componentă a firmei de exercițiu: simularea. Deciziile greșite care ar putea duce în viața reală până la punerea în pericol a întreprinderii, nu au urmări economice negative în firma de exercițiu. Ba mai mult, ele reprezintă pentru experiența elevilor chiar o componentă esențială a procesului de învățare.

Obiectivul instruirii în cadrul firmei de exercițiu este transmiterea cunoștințelor într-o manieră interdisciplinară, orientată spre acțiune și probleme, centrată asupra elevilor și inspirată din practică. Cunoștințele trebuie să cuprindă toate procesele economice interne precum și toate interconexiunile dintre firme. Dobândirea de calificări cheie de exemplu, capacitatea de a lucra în echipă, gândire interdisciplinară, competențe lingvistice, îl fac pe elev capabil să aibă mobilitate și flexibilitate în lumea profesională.

În firma de exercițiu elevului îi aparține decizia și acțiunea. Profesorul poate interveni în deciziile luate doar dacă deține o funcție în firma de exercițiu. În centrul activităților nu se află, desigur, succesul economic al firmei, ci numărul de ocazii de învățare oferite. Rezultatul economic obținut în firma de exercițiu nu reprezintă obiectivul prioritar, acesta fiind exersarea completă și repetată a diverselor operațiuni economice. În firma de exercițiu sunt puse în practică cunoștințele teoretice asimilate. Aceasta aduce dinamică în învățare. Elevii acționează ca forțe de conducere și colaboratori, câțiva dintre ei dezvoltă spirit întreprinzător, iar profesorii își iau rolul de consilieri ai întreprinderii. În lumea afacerilor se impune existența unei piețe cât mai dezvoltate, în care tranzacțiile să se desfășoare rapid, ușor și în număr mare.

De asemenea, elevii au șansa să întrețină legătura cu colegii lor din țară, să lege prietenii. Într-o economie de piață, o întreprindere, deci și firma de exercițiu – o întreprindere simulată – își desfășoară activitatea în condițiile unei puternice competiții atât pe piața internă, cât și pe cea externă. Pentru a-și realiza obiectivele propuse, ea trebuie să-și desfășoare activitatea pe baza unei strategii economice proprii, bine fundamentate sub raport tehnic și economic, strategie care să vină în întâmpinarea așteptărilor partenerilor de interese. Aceste așteptări, deși sunt diferite, sunt în același timp convergente spre o bună desfășurare a activității firmei în ansamblu. Importanța și necesitatea crescândă a adoptării unei strategii economice este determinată de acțiunea puternică a unor factori, cei mai importanți fiind:

1. accentuarea competiției între firme;
2. apariția și extinderea unor tehnologii moderne;
3. creșterea considerabilă a calității produselor oferite;
4. extinderea folosirii calculatoarelor.

Ținând seama de acțiunea tot mai puternică a acestor factori, o strategie economică are rolul de a defini prin obiective cât mai precise, direcțiile de desfășurare a activității firmei, astfel încât aceasta să realizeze o creștere a competitivității.

O bună viziune economică trebuie să satisfacă următoarele exigențe:

1. să permită o confruntare eficientă a firmei cu altele similare;
2. să facă față cu succes, prin produse noi sau modernizate, exigențelor sporite ale consumatorilor sub raportul calității și al prețurilor;

3. să realizeze o perfecționare continuă a structurilor organizatorice existente, astfel încât acestea să fie cât mai bine adaptate noilor exigențe impuse de modificările care survin la nivelul tehnologiilor, al piețelor de desfacere și cerințelor crescânde ale consumatorilor.

Desfășurarea în bune condiții a activității firmei de exercițiu este condiționată de existența a două componente esențiale: structura organizatorică și sistemul informațional de management. Dacă structura organizatorică asigură desfășurarea activităților firmei de exercițiu, sistemul informațional managerial asigură circulația informației între diferitele componente organizatorice ale firmei de exercițiu potrivit obiectivelor acestora. Sistemul informațional al firmei de exercițiu cuprinde totalitatea resurselor informaționale create, prelucrate și transmise pe fluxuri și circuite informaționale potrivit cerințelor obiectivelor firmei de exercițiu, precum și a tehnicilor și mijloacelor de procesare a acestora, în vederea asigurării unui nivel de corectitudine și rapiditate a actului decizional managerial. El are nevoie în funcționarea lui de o serie de comportamente în măsură să îi asigure fiabilitatea.

Resursele informaționale constituie o primă componentă care reprezintă ansamblul informațiilor generate, obținute, disponibile și re folosibile din firma de exercițiu. Acestea sunt necesare, practic, orăru tip de activitate. Fiecare activitate generează noi informații, care sunt utile ducerii la bun sfârșit a respectivei activități, precum și a celorlalte.

Prin aplicarea acestui concept modern de instruire începem să răspundem cerințelor economiei europene privind un învățământ orientat la maximum către pregătirea practică, promovăm capacitatea de a lucra în echipă și independent, dorința de realizare și de a lua decizii, flexibilitate și sensibilitate interculturală – calificări cheie într-o lume modernă.

BIBLIOGRAFIE:

1. www.roct.ro
2. www.cndipt.ro

Antreprenoriat prin Firmele de Exercițiu



ADRESĂ:

Centrul Județean de Excelență Alba

Str. Gabriel Bethlen 7,

Loc. Alba Iulia

Jud. Alba

Cod poștal 510009

Email: cje@isjalbaro

ISBN- 978-606-005-181-7