

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII AL REPUBLICII MOLDOVA

CADRUL NAȚIONAL AL CALIFICĂRILOR

COORDONAT

Ministerul Economiei



Dumitru ALAIBA, Ministru

„ 08 ” 12 2022

DECIZIA

Consiliului Național pentru Calificări

nr. 12 din 19 decembrie 2022



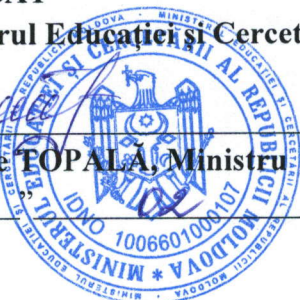
APROBAT

Ministerul Educației și Cercetării



Anatolie TOPALĂ, Ministru

„ 17 ” 2023



STANDARD DE CALIFICARE

DOMENIUL GENERAL DE STUDII

041 Științe economice

DOMENIUL DE FORMARE
PROFESIONALĂ

0419 Merceologie și comerț

PROGRAMUL DE STUDII

0419.1 Merceologie și comerț


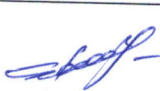
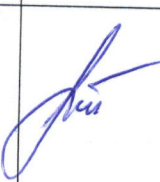
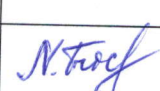
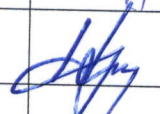


CALIFICAREA



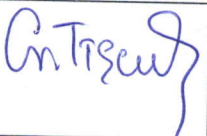
Licențiat în Științe economice

NIVELUL CALIFICĂRII


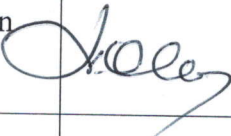

6 CNC

FIȘA DE VALIDARE A CONFORMITĂȚII

Nr d/o	Instituția, organizația, structura	Nume, prenume	Funcția, titlul științifico-didactic	Semnătura	Data
I. Membrii grupului de lucru pentru elaborarea Standardului de Calificare					
1.	Academia de Studii Economice din Moldova, Departamentul Departamentul <i>Comerț, Turism și Alimentație publică</i> , Facultatea <i>Business și Administrarea Afacerilor</i>	CERNAVCA Mihail	Dr. în științe, conferențiar universitar		05.12.22
2.	Academia de Studii Economice din Moldova, Departamentul Departamentul <i>Comerț, Turism și Alimentație publică</i> , Facultatea <i>Business și Administrarea Afacerilor</i>	FEDORCIUCOVA Svetlana	Dr. în științe, conferențiar universitar		05.12.22
3.	Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova Departamentul <i>Business, Marketing și Turism</i> Facultatea <i>Științe economice</i>	PITUȘCAN Feodosie	Dr. în științe economice, conferențiar universitar		05.12.22
4.	SA Supraten	TRICOLICI Nicolae	Director general		05.12.22
5.	SA Camelia	ȚURCAN Valentin	Director general		05.12.22
COMISIA DE VALIDARE A STANDARDULUI DE CALIFICARE					
Ministerul Economiei	CIOBANU Victor	consultant principal, Secția politici de dezvoltare a IMM comerț, Președintele Comisiei de validare			06.XII.22
Ministerul Economiei	CĂȚER Grigore	Șef Direcție infrastructura calității și supravegherea pieței, membrul Comisiei de validare			06/12/22

Universitatea Tehnică a Moldovei	GRUNZU Tatiana	dr. științe economice, conferențiar universitar, membrul Comisiei de validare		06.12.22
Comitetul Sectorial pentru Formarea Profesională în Comerț Hoteluri și Restaurante din Moldova, Federația Sindicală a Lucrătorilor din Comerț, Alimentație Publică, Cooperatie de Consum, Servicii, Restaurante și Hoteluri din Republica Moldova "SINDLUCAS"	ROMANCIUC Diana	vicepreședinte al Comitetului Sectorial pentru Formarea Profesională în Comerț Hoteluri și Restaurante din Moldova, Președinte al Federației Sindicale a Lucrătorilor din Comerț, Alimentație Publică, Cooperatie de Consum, Servicii, Restaurante și Hoteluri din Republica Moldova "SINDLUCAS", membrul Comisiei de validare		06.12.22
Asociația Investitorilor Străini (FIA)	Cristina TÎȘCUL	manager de proiect, membrul Comisiei de validare		06.12.22

FIȘA DE CONSULTARE

Nr crt.	Instituția, organizația, structura	Numele, prenumele	Funcția, titlul științific/gradul didactic	Semnătura	Data
1.	MOLDCOOP	NACU Victor	membru al Consiliului de Administrare MOLDCOOP, Președinte Consumcoop Peresečina		06.12.22
2.	Camera de Comerț și Industrie a RM	Nicolai Olarașu	Șef secție de consultanță în afaceri		06.12.22
3.	Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Produselor Nealimentare și Protecția Consumatorilor	Stroceac Natalia	Șef Direcție Relații cu Consumatorii și Mediul de Afaceri		06/12/22

FORMULARUL CALIFICĂRII

Descrierea calificării	<p>Calificarea <i>Licențiat în Științe economice</i>, la <i>programul de studii 419.1 Merceologie și comerț</i> este acordată specialistului cu studii superioare de nivelul 6 CNC, care posedă competențe pentru activitatea în funcții de administrare a activității comerciale sau manageriale, cu referire la organizarea, coordonarea și evaluarea activității comerciale a unităților de comerț sau a unor subdiviziuni ale întreprinderii comerciale.</p> <p>Activitatea specialistului în <i>Merceologie și comerț</i> este orientată spre satisfacerea intereselor societății prin formarea sortimentului și stocurilor de marfă calitativă care asigură nevoile umane și sociale, a diferitor categorii de consumatori.</p> <p>Printre activitățile de bază sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - elaborarea și coordonarea elaborării politicii de dotare și amenajare a unității comerciale, de distribuire, informare, publicitate și amplasare a mărfurilor în sala comercială; - elaborarea și coordonarea elaborării politicii sortimentale și formării stocului de marfă al întreprinderii comerciale; - monitorizarea calității mărfurilor comercializate și asigurarea protecției consumatorilor. <p>Specialistul în <i>Merceologie și comerț</i> este responsabil de administrarea activității comerciale la care se referă gestionarea cu politicile de formare a gamei sortimentale de mărfuri în comerț, consum și post-consum, compatibile cu principiile dezvoltării durabile, contribuind la sanogeneza și menținerea echilibrului ecologic al mediului natural și a celui antropizat.</p>
Nivelul de calificare	6 CNC
Grup/Grupuri țintă	<ul style="list-style-type: none"> - Absolvenți de liceu, colegiu, centru de excelență; - Prestatori de programe de educație și formare profesională; - Angajatori; - Alte părți interesate
Tipul programului de formare profesională	Program de învățământ superior, ciclul I
Forma de organizare a studiilor	<ul style="list-style-type: none"> - învățământ cu frecvență; - învățământ cu frecvență redusă; - învățământ la distanță.
Durata și volumul studiilor	<p><i>Învățământ cu frecvență:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 ani - 180 de credite de studii; <p><i>Învățământ cu frecvență redusă:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 4 ani pentru programele de 180 de credite de studii.
Condiții de acces	<p>Nivelul minim necesar de studii: studii liceale.</p> <p>Acte de studii pentru acces:</p> <ul style="list-style-type: none"> - diploma de bacalaureat; - diploma de studii profesionale; - alt act de studii echivalent, recunoscut de autoritatea competentă.
Stagii de practică	<p>Tipurile stagiilor de practică:</p> <ul style="list-style-type: none"> - de specialitate; - practica de licență. <p>Volumul stagiilor de practică trebuie să corespundă cadrului normativ.</p>

Actul de studii titlul/calificarea atribuită	Diplomă de studii superioare de licență și Supliment descriptiv conform Europass; Titlul: <i>Licențiat în Științe economice.</i>
Dezvoltarea profesională/proiectarea carierei	Continuarea studiilor la ciclul II, studii superioare de master (nivel 7 CNC) la un program din domeniul profesional de studii. Formarea profesională continuă: a) programe de perfecționare/specializare, cu durata 150-900 ore/5-30 credite de studii; b) programe de recalificare profesională conexe specialității formării profesionale inițiale absolvite, cu durata de 1800-3600 ore/60-120 de credite de studii.
Oportunități de angajare în câmpul muncii	132435. Șef/șefă depozit 142004. Director/directoare de întreprindere micro-, mică (fără ierarhie managerială) în domeniul comerțului 142007. Șef/șefă laborator în comerț 142008. Șef/șefă secție în comerț
Cerințe legale specifice	Apt de muncă din punct de vedere fizic și psihic. Nu sunt alte cerințe legale speciale care limitează obținerea calificării de către persoanele care îndeplinesc condițiile de acces stipulate mai sus.

LISTA OCUPAȚILOR TIPICE

Programul de studiu	Ocupații tipice ¹ conform CORM (006-2021)	Ocupații tipice conform ESCO 08 ²	Ocupații tipice conform ISCO-08 ³	Alte clasificări relevante CAEM/ISIC/OMC
0419.1 Merceologie și comerț	122111. Șef/șefă departament în domeniul vânzărilor și marketingului 122112. Șef/șefă direcție în domeniul vânzărilor și marketingului 122113. Șef/șefă secție în domeniul vânzărilor și marketingului 132435. Șef/șefă depozit 132436. Șef/șefă direcție în aprovizionare, transport, depozitare și distribuție de mărfuri 142004. Director/directoare de întreprindere micro-, mică (fără ierarhie managerială) în domeniul comerțului 142007. Șef/șefă laborator în comerț 142008. Șef/șefă secție în comerț 142009. Șef/șefă serviciu în comerț	1221 - Conducători în domeniul vânzări și marketing 1324 - Conducători de unități din domeniul aprovizionării și desfacerii de mărfuri 2433 - Specialiști în vânzarea de produse tehnice și medicale (exclusiv TIC) 2434 - Specialiști în vânzarea produselor de tehnologia informației și comunicațiilor	11 Chief Executives, Senior Officials and Legislators 12 Administrative and Commercial Managers 24 Business and Administration Professionals 26 Legal, Social and Cultural Professionals	46.1 Activități de intermediere în comerțul cu ridicata 47.1 Comerț cu amănuntul în magazine nespecializate 47.7 Comerț cu amănuntul al altor bunuri, în magazine specializate 52.10 Depozitari 73.20 Activități de studiere a pieței și de sondare a opiniei publice 82.30 Activități de organizare a expozițiilor, târgurilor și congreselor

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

COMPETENȚE RELEVANTE CALIFICĂRII

COMPETENȚE TRANSVERSALE (CT)	<p>CT1. Dezvoltarea personală și profesională</p> <p>CT2. Comunicarea, colaborarea și lucru în echipă Flexibilitate, adaptabilitate și reziliență.</p> <p>CT3. Aplicarea competențelor funcționale, tehnice și tehnologice.</p> <p>CT4. Adaptarea activității spre o economie verde/ economie circulară/sustenabilitate</p>
COMPETENȚELE GENERALE (sectoriale/transectoriale) (CG)	<p>CG1. Aplicarea cunoștințelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate.</p> <p>CG2. Analiza și desfășurarea activităților economice.</p> <p>CG3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor adecvate domeniului de activitate.</p> <p>CG4. Aplicarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specifice domeniului de activitate.</p> <p>CG5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific și aplicarea prevederilor normative și legislative din domeniul comerțului.</p>
COMPETENȚE PROFESIONALE (CP)	<p>CP1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei.</p> <p>CP2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor.</p> <p>CP3. Aplicarea metodelor/ modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor.</p> <p>CP4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a mărfurilor.</p> <p>CP5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor.</p> <p>CP6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.</p> <p>CP7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul.</p> <p>CP8. Gestionarea procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială a unităților de comerț.</p> <p>CP9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și deservire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor.</p> <p>CP10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț.</p> <p>CP11. Elaborarea politicii și strategiei de distribuție și aprovizionare.</p> <p>CP12. Aplicarea managementului procesului comercial.</p> <p>CP13. Aplicarea managementului resurselor umane.</p> <p>CP14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura comercială).</p> <p>CP15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studiere și prognozare a pieței.</p> <p>CP16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing.</p> <p>CP17. Organizarea activității de marketing.</p>

**TRANSPUNEREA COMPETENȚELOR
DIN STANDARDUL OCUPAȚIONAL/STANDARDUL DE COMPETENȚĂ ÎN REZULTATE ALE ÎNVĂȚĂRII**

Aria de competență profesională	Competențe conform standardului de competență	Rezultate ale învățării <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate:</i>	Module/discipline ce conduc la formarea de competențe profesionale
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor 2. Organizarea activității comerciale 3. Managementul comercial 4. Marketing comercial	CG1. Aplicarea cunoștințelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate.	1. rezolva probleme specifice nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică.	Teorie economică (Microeconomie, macroeconomie) Economie mondială și integrare europeană Doctrină economică/Politologie/ Filosofie
	CG2. Analiza și desfășurarea activităților economice.	2. aplica teorii, principii, metode și instrumente pentru a analiza și desfășura activități economice.	Teorie economică (Microeconomie, macroeconomie) Marketing Management Drept economic (Dreptul afacerii)
	CG3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor adecvate domeniului de activitate.	3. aplica metode, tehnici și procedee de colectare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate profesională.	Statistica Econometrie Matematică economică Finanțe Analiza economico-financiară
	CG4. Aplicarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specifice domeniului de activitate.	4. aplica sisteme de calcul și operare a datelor, inclusiv software pentru minimizarea efortului uman și creșterea eficacității de execuție a prelucrărilor.	Informatică economică Statistică Econometrie
	CG5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific și aplicarea prevederilor normative și legislative din domeniul	5. aplica cadrul juridic care guvernează diferite forme de entități cu personalitate juridică pentru a asigura eficacitatea și performanța afacerii.	Drept economic (Dreptul afacerii) Management Etica și deontologia profesională

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

	comerțului.		
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor	CP1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei.	6. analiza și aplica cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității mărfurilor.	Bazele merceologiei Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității mărfurilor Managementul calității mărfurilor Dreptul economic Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a cadrului normativ în merceologie.
	CP2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor.	7. estima proprietățile consumiste, aplica cerințele față de calitatea mărfurilor stabilite în documentele normativ-tehnice.	Bazele merceologiei Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității mărfurilor Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Microbiologia, igiena și sanitarăa mărfurilor Managementul calității mărfurilor Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de identificare a proprietăților consumiste și calitatea mărfurilor
	CP3. Aplicarea metodelor/modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor.	8 evalua calitatea mărfurilor prin diferite metode/tehnici.	Bazele merceologiei Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității mărfurilor Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de identificare a metodelor de determinare a calității și evaluare a mărfurilor
	CP4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a mărfurilor.	9. analiza respectarea procesului de fabricație, de transportare, păstrare a mărfurilor și starea ambalajului conform documentelor de referință.	Bazele merceologiei Standardizarea, metrologia și evaluarea conformității mărfurilor Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Proiect de an Stagii de practică Teza de licență

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice, nivel 6 CNC*

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

			Discipline orientate spre formarea competenței de analiză a procesului de fabricare a mărfurilor.
	CP5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor.	10. elabora strategii de formare a sortimentului, analizând gama sortimentală în cadrul întreprinderii comerciale.	Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Tehnologia și organizarea comerțului Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Management Marketing Discipline orientate spre formarea competenței de formare a gamei sortimentale
2. Organizarea activității comerciale	CP6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	11. analiza și comenta tipurile unităților de comerț, identificând structura și particularitățile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	Teorie economică (micro și macroeconomie) Tehnologia și organizarea comerțului Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Management Marketing Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de organizare a comerțului cu ridicata și cu amănuntul
	CP7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	12. elabora scheme și proiecte de optimizare a procesului tehnologic comercial, identificând operațiile principale și secundare ale procesului tehnologic comercial.	Tehnologia și organizarea comerțului Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Management Marketing Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Analiza economico-financiară Discipline orientate spre formarea competenței de analiză a procesului comercial
	CP8. Gestionarea	13. demonstra modalități de	Tehnologia și organizarea comerțului

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice, nivel 6 CNC*

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

	procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială/de expoziții a unităților de comerț.	recepționare, aranjare la păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor, identificând scheme de amplasare a mărfurilor în sala comercială.	Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Management Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor
	CP9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și deservire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor.	14. demonstra modalități de promovare, deservire și prestare a serviciilor comerciale, respectând drepturile consumatorilor.	Tehnologia și organizarea comerțului Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Etica profesională Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Management comercial Dreptul afacerilor/economic Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței promovare, deservire și prestare a serviciilor și protecție a consumatorilor
	CP10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț	15. elaborează proiecte de gestionare a procesului de încărcare-descărcare, de transportare a mărfurilor și circuitul de ambalaj.	Tehnologia și organizarea comerțului Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Management Dreptul afacerilor/economic Proiect de an Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de organizare a transportării mărfurilor și a circuitului de ambalaj
	CP11. Elaborarea politicii și	16. elaborează proiecte, planuri și	Tehnologia și organizarea comerțului

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

	strategiei de distribuție și aprovizionare	grafice de distribuție utilizând diferite metode de aprovizionare a unităților de comerț.	Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Management Marketing Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a strategiei de distribuție și aprovizionare
3. Managementul comercial	CP12. Aplicarea managementului procesului comercial.	17. elabora proiecte de dirijare a fluxul de mărfă, analizând structura procesului comercial tehnologic și monitorizând calitatea produselor și serviciilor prestate consumatorilor.	Tehnologia și organizarea comerțului; Merceologia mărfurilor alimentare Merceologia mărfurilor nealimentare Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Management comercial Contabilitate în comerț Finanțele întreprinderii Tehnologii informaționale Analiza activității economice Statistica economică Comunicarea în afaceri Stagii de practică Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a managementului comercial
	CP13. Aplicarea managementului resurselor umane.	18. determina necesarul de resurse umane, demonstrând modalități de recrutare și stimulare a performanței prin crearea unui climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială.	Tehnologia și organizarea comerțului Management Comunicarea în afaceri Dreptul afacerilor/ economic Stagii de practică Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a managementului resurselor umane
	CP14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura	19. elabora proiecte și planuri de modernizare și mentenanță a fondurilor fixe, de dotare cu utilaj și	Tehnologia și organizarea comerțului Baza material-tehnică a întreprinderii de comerț Merceologia mărfurilor alimentare

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

	comercială).	agregate, monitorizând respectarea regulilor de exploatare a utilajului și edificiilor comerciale.	Merceologia mărfurilor nealimentare Management Marketing Dreptul afacerilor/ economic Stagii de practică Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a managementului resurselor materiale
4. Marketing comercial	CP15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studierea și prognozarea pieței.	20. identifica problemele conceptuale ale pieței în baza analizei mediului, dimensiunilor, conjuncturii și segmentării pieței. 21. proiecta și analiza procesul de cercetare a pieței și elaborare a prognozelor de dezvoltare a unității comerciale.	Marketing/Marketing comercial Cercetări de marketing Tehnici de vânzări Statistica economică Arta comunicării și etica profesională Proiect de an Bazele antreprenoriatului Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a conceptului de marketing în cadrul întreprinderii comerciale
	CP16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing.	22 analiza politicile de marketing și proiecta strategii de implementare a politicii de produs, de preț, de promovare și de plasament în unitatea comercială.	Marketing/E-marketing Marketing în comerț Tehnici de vânzări Arta comunicării și etica profesională Proiect de an Teza de licență Discipline orientate spre formarea competenței de aplicare a mixului de marketing în cadrul întreprinderii comerciale
	CP17. Organizarea activității de marketing.	23. analiza și proiecta activități și manifestări de marketing, efectuând controlul și auditul activității de marketing.	Marketing E-marketing Marketing în comerț Teza de licență Arta comunicării și etica profesională Discipline orientate spre formarea competenței de organizare a activității de marketing

DETALIEREA REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII CORESPUNZĂTOR COMPETENȚELOR PROFESIONALE ÎN TERMENI DE CUNOȘTINȚE, APTITUDINI, RESPONSABILITATE ȘI AUTONOMIE ȘI STABILIREA NIVELULUI MINIM DE COMPETENȚĂ NECESAR DE ATINS/DEMONSTRAT

COMPETENȚA PROFESIONALĂ			NIVEL MINIM DE COMPETENȚĂ NECESAR DE ATINS/DEMONSTRAT
REZULTATE ALE ÎNVĂȚĂRII			
CUNOȘTINȚE (K)	APTITUDINI (S)	RESPONSABILITATE ȘI AUTONOMIE (RA)	
CG1. Aplicarea conceptelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate			
Rezultatul învățării 1: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate rezolva probleme specifice nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică.</i>			
<p>K1. Economia ca domeniu al activității umane și componentele ei - nevoile, resursele, bunurile.</p> <p>K2. Cererea și oferta. Echilibrul și dezechilibrul pieței. Elasticitatea cererii și ofertei.</p> <p>K3. Teoria comportamentului consumatorului. Teoria producției și costurile de producție.</p> <p>K4. Rezultatele activității la nivel macroeconomic și evaluarea lor. Instabilitatea macroeconomică și fluctuațiile ciclice.</p> <p>K5. Piața muncii și dezechilibrele ei.</p>	<p>S1. Percepe fundamentele economiei de piață contemporană și delimitează conceptele și modelele economice în studierea proceselor și fenomenelor economice.</p> <p>S2. Identifică cererea și oferta ca formă de legătură și coordonare a activității entităților și aplică elasticitatea în analiza microeconomică.</p> <p>S3. Apreciază și deduce echilibrul consumatorului și producătorului.</p> <p>S4. Folosește metode generale și specifice de analiză macroeconomică (analiza funcțională, analiza grafică, agregarea, modelarea, prognozarea etc.).</p> <p>S5. Analizează mecanismele de funcționare a pieței muncii și anticipează dezechilibrele.</p>	<p>Absolventul este responsabil pentru soluțiile identificate în soluționarea diverselor probleme din mediul microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale.</p>	<p>Absolventul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - descrie modelul de comportament al consumatorului și argumentează cazurile prin intermediul metodelor de analiza și a legităților studiate; - estimează costurile de producție, profitul în cadrul unor exerciții - exemple propuse din practicile unor entități comerciale
CG2. Analiza și desfășurarea activităților economice			
Rezultatul învățării 2: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate aplica teorii, principii, metode și instrumente pentru a analiza și desfășura activități economice.</i>			
<p>K1. Căile de maximizare a profitului și pragul de rentabilitate al entității.</p> <p>K2. Comportamentul entităților pe</p>	<p>S1. Interpretează relațiile dintre costurile de producție și condițiile de maximizare a profitului.</p>	<p>Absolventul este responsabil pentru soluțiile identificate diverselor probleme</p>	<p>Absolventul:</p> <ul style="list-style-type: none"> - dezbate căi de maximizare a profitului în baza informației unei

<p>piață. K3. Procesele inflaționiste și asigurarea stabilității prețurilor. K4. Politica bugetar-fiscală, cheltuielile guvernamentale și datoria de stat. K5. Piața bunurilor, monetară, valutară și mecanismele pieței monetare. K6. Economia deschisă și balanța de plăți</p>	<p>S2. Apreciază activitatea și comportamentul entității, ținând cont de condiții de concurență. S3. Determină evoluția proceselor inflaționiste și propune soluții de asigurare a stabilității prețurilor și a afacerii. S4. Analizează politicile bugetar-fiscale și influența lor asupra afacerii, identificând cele mai bune soluții. S5. Identifică și analizează mecanismele de funcționare a pieței bunurilor și serviciilor, a pieței monetare și valutare etc. S6. Aplică metode, tehnici și instrumente de analiză a fenomenelor și proceselor economice.</p>	<p>din mediul microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale.</p>	<p>entități concrete; - descoperă și propune soluții pentru diverse probleme din mediul microeconomic și macroeconomic aplicând teorii, principii, metode și instrumente ale economiei în diverse situații profesionale.</p>
CG3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor relevante domeniului de activitate			
Rezultatul învățării 3: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate aplica metode, tehnici și procedee de colectare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate profesională</i>			
<p>K1. Modul de prelucrare primară și prezentare a datelor statistice. K2. Indicatorii statistici. K3. Indicatorii variației (dispersiei sau împrăștierii). K4. Indicatorii formei distribuției și concentrării. K5. Modele statistice uzuale (Distribuții statistice). K6. Metode de eșantionare. K7. Metode de testare a ipotezelor statistice. K8. Corelația și regresia statistică. K9. Serii cronologice. K10. Indicii statistici. K11. Funcții de mai multe variabile.</p>	<p>statistice, reprezintă grafic datele statistice. S2. Calculează și interpretează indicatorii statistici în mărimi absolute și relative, indicatorii tendinței centrale și de poziție. S3. Calculează și interpretează indicatorii simpli și indicatorii sintetici ai variației. S4. Estimează asimetria și boltirea, calculează și interpretează indicatori ai concentrării. S5. Creează distribuții pentru variabile discrete și variabile continue. S6. Folosește metode de eșantionare. S7. Testează ipoteze statistice prin diferite metode. S8. Calculează și interpretează indicatorii sintetici ai corelației și regresia statistică.</p>	<p>Absolventul autonom aplică metode de analiză a datelor relevante situației și este responsabil de interpretarea rezultatelor obținute.</p>	<p>Absolventul: - calculează și interpretează indicatorii statistici în mărimi absolute și relative; - calculează și interpretează indicatori simpli și indicatorii sintetici ai variației.</p>

<p>K12. Ecuții diferențiale ordinare. K13. Programare liniară. K14. Elemente de teorie a probabilităților</p>	<p>S9. Folosește sistemul de indicatori ai seriilor cronologice. S10. Calculează și interpretează indicii statistici. S11. Adaptează și aplică, la necesitate, funcțiile de mai multe variabile în activitatea profesională. S12. Selectează și integrează ecuațiile diferențiale, la necesitate, în activitatea profesională. S13. Proiectează și folosește elemente de programare liniară în situații concrete de lucru. S14. Judecă și demonstrează situații concrete prin elemente de teorie a probabilităților.</p>		
<p>CG4. Aplicarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specifice domeniului de activitate</p>			
<p>Rezultatul învățării 4: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate aplica sisteme de calcul și operare a datelor, inclusiv software pentru minimizarea efortului uman și creșterea eficacității de execuție a prelucrărilor.</i></p>			
<p>K1. MS Excel - mediu universal de procesare a datelor. K2. Calcule, formule, funcții standard și clasificarea lor. K3. Liste date în mediul procesorilor tabelare. Prezentarea grafică a datelor. K4. Sisteme de gestiune a bazelor de date (SGBD). K5. Modalități de stocare a datelor într-un SGBD relațional. K6. Modalități de prelucrare a datelor stocate într-o BD relațională. K7. Modurile de prezentare a informației stocate într-o BD relațională.</p>	<p>S1. Operează cu procesoare tabelare și efectuează operații de bază cu obiectele acestora. S2. Efectuează calcule în procesoare tabelare și aplică formulele și funcțiile standard, funcțiile logice, statistice, etc. . S3. Procesează, sortează și filtrează datele din liste, extrage înregistrări cu valoare unică și aplica instrumente de asistare a deciziei. S4. Proiectează și creează baze de date personalizate. S5. Creează tabele în SGBD. S6. Accesează date stocate în tabelele unei BD, sortează, filtrează și interoghează datele. S7. Prezintă informația stocată într-o BD</p>	<p>Absolventul autonom selectează și aplică sisteme de calcul și operare a datelor și este responsabil de interpretarea rezultatelor obținute.</p>	<p>Absolventul: - efectuează calcule într-un procesor tabelar, folosind 3-5 formule și funcții standard; - proiectează o bază personalizată de date.</p>

	relațională, folosind diverse formulare și rapoarte.		
CG5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific domeniului de activitate			
Rezultatul învățării 5: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate aplica cadrul juridic care guvernează diferite forme de entități cu personalitate juridică pentru a asigura eficacitatea și performanța afacerii.</i>			
<p>K1. Reglementarea juridică a activității de întreprinzător.</p> <p>K2. Subiectele dreptului afacerilor: persoana fizică și persoana juridică cu scop lucrativ.</p> <p>K3. Modul de constituire și funcționare a societăților comerciale. Regimul juridic și componența patrimoniului societăților comerciale.</p> <p>K4. Forme de reorganizare, dizolvare și lichidare a persoanelor juridice cu scop lucrativ.</p> <p>K5. Insolvabilitatea persoanei juridice cu scop lucrativ.</p> <p>K6. Răspunderea juridică în activitatea de întreprinzător.</p> <p>K7. Contractele comerciale.</p>	<p>S1. Identifică relaționarea și interdependența între domeniu juridic și economic specific mediului de afaceri.</p> <p>S2. Alege și propune justificat forma organizatorică-juridică a afacerii.</p> <p>S3. Selectează principiile, conceptele și instituțiile juridice specifice mediului de afaceri.</p> <p>S4. Percepe și identifică procedurile de constituire a persoanelor juridice cu scop lucrativ.</p> <p>S5. Percepe și identifică formele și procedurile de reorganizare și încetare a activității persoanelor juridice cu scop lucrativ.</p> <p>S6. Recunoaște implicațiile juridice legate de dreptul insolvabilității și insolvenței.</p> <p>S7. Expune principiile de echitate, egalitate și buna credință predefinite în raporturile juridice specifice mediului de afaceri.</p> <p>S8. Analizează și compară esența contractelor comerciale folosite în relațiile de afaceri.</p> <p>S9. Monitorizează și identifică modificările cadrului normativ specific mediului de afaceri viitoare activități.</p>	<p>Absolventul autonom identifică și aplică responsabil principiile și normele legale specifice mediului de afaceri în care activează entitatea.</p>	<p>Absolventul:</p> <p>- relatează explicit, cu referințe la cadrul juridic, modul de constituire și funcționare a societăților comerciale</p>
CP1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei			
Rezultatul învățării 6: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate analiza și aplica cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare,</i>			

metrologie și evaluare a conformității mărfurilor.			
K1. Prevederile normative și legislative din domeniul comerțului. K2. Cadrul normativ al clasificării, codificării, standardizării, metrologiei și evaluării conformității mărfurilor K3. Categoriile de standarde K4. Modalități de codificare și evaluare a conformității mărfurilor	S1. Identifică și analizează cadrul normativ ce reglementează activitatea în domeniul comerțului S2. Analizează și aplică cadrul normativ referitor la clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității. S3. Monitorizează schimbările în standarde și reglementările față de marfă/servicii. S4. Aplică reglementările codificării și evaluării conformității mărfurilor.	Absolventul autonom identifică prevederile normative și legislative cu referire la activitatea în domeniul comerțului și este responsabil de aplicarea conformă a cadrului normativ referitor la metrologie, clasificare, codificare, standardizare și codificare a mărfurilor	Absolventul: - identifică și aplică reglementările legislative în domeniul comerțului, protecției consumatorilor; - aplică legea standardizării, metrologiei și codificării mărfurilor.
CP2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor			
Rezultatul învățării 7: Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate estima proprietățile consumiste, aplica cerințele față de calitatea mărfurilor stabilite în documentele normativ-tehnice.			
K1. Tehnici de analiză și estimare a proprietăților consumiste ale mărfurilor alimentare și nealimentare K2. Proprietăți consumiste a mărfurilor alimentare și nealimentare	S1. Analizează și estimează proprietățile consumiste a mărfurilor alimentare și nealimentare. S2. Identifică proprietățile consumiste a mărfurilor alimentare și nealimentare.	Absolventul aplică autonom politicile comerciale și este responsabil de analiza, estimarea și identificarea proprietăților consumiste ale mărfurilor.	Absolventul: - analizează, estimează și identifică proprietățile funcționale, consumiste și estetice ale mărfurilor.
CP3. Aplicarea metodelor/ modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor.			
Rezultatul învățării 8: Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate evalua calitatea mărfurilor prin diferite metode/tehnici.			
K1. Cadrul conceptual al calimetriei K2. Cerințe de calitate a mărfurilor alimentare și nealimentare K3. Metode de evaluare a calității mărfurilor prin indicatori sintetici K4. Metode de evaluare a nivelului calitativ al mărfurilor K5. Indicatori de evaluare a comportării mărfurilor în utilizare	S1. Identifică și valorifică obiectul calimetriei și componentele calității mărfurilor. S2. Identifică și aplică metodele de evaluare a calității mărfurilor prin indicatori sintetici. S3. Aplică metodele de evaluare a nivelului calității mărfurilor alimentare și nealimentare. S4. Utilizează metode moderne de evaluare	Absolventul identifică autonom politicile comerciale în domeniul calității mărfurilor, cerințele, parametrii și categoriile de calitate a mărfurilor alimentare și nealimentare și este responsabil de aplicarea metodelor de evaluare a calității mărfurilor.	Absolventul: - aplică metode organoleptice și fizico-chimice de evaluare a calității mărfurilor alimentare și nealimentare.

	a comportării mărfurilor în procesul de exploatare/consum.		
CP4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a mărfurilor			
Rezultatul învățării 9: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate analiza respectarea procesului de fabricație, de transportare, păstrare a mărfurilor și starea ambalajului conform documentelor de referință.</i>			
K1. Conceptul de proces tehnologic de producere a mărfurilor K2. Metode de producere/ fabricare a mărfurilor alimentare și nealimentare K3. Păstrarea mărfurilor K4. Transportarea mărfurilor	S1. Analizează și aplică conceptul de proces tehnologic de producere a mărfurilor S2. Analizează și aplică metodele de producere/fabricare a mărfurilor alimentare și nealimentare S3. Argumentează necesitatea utilizării diferitor mijloace de transport S4. Elaborează și argumentează necesitatea depozitării și păstrării în dependență: de tipul mărfii, durata, condițiile de păstrare etc.	Absolventul autonom identifică, argumentează necesitatea și factorii care influențează procesul tehnologic de obținere a mărfurilor și este responsabil de condițiile de transportare, păstrare și comercializare a mărfurilor.	Absolventul: - evaluează respectarea procesului tehnologic de producere/fabricare, ambalare, păstrare de transportare a mărfurilor.
CP5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor			
Rezultatul învățării 10: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora strategii de formare a sortimentului, analizând gama sortimentală în cadrul întreprinderii comerciale.</i>			
K1. Strategii și politici de formare și modificare a sortimentului. K2. Tipuri de sortiment, principiile de clasificare a sortimentului. K3. Factorii ce influențează sortimentul unităților comerciale. K4. Indicatorii de calitate a gamei sortimentale.	S1. Identifică și elaborează strategii de formare și înnoire a sortimentului. S2. Analizează tipurile de sortiment. S3. Identifică factorii care influențează formarea gamei sortimentale a unităților comerciale. S4. Analizează indicatorii calității gamei sortimentale.	Absolventul identifică autonom strategii de formare și modificare/ înnoire a sortimentului, analizează tipurile și factorii ce influențează formarea gamei sortimentale și este responsabil de calitatea gamei sortimentale unității comerciale.	Absolventul: - alege strategii, elaborează politici de formare a sortimentului; - aplică indicatorii calității gamei sortimentale în cadrul unității comerciale.
CP6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.			
Rezultatul învățării 11: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate analiza și comenta tipurile unităților de comerț, identificând structura și particularitățile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.</i>			
K1. Rolul, funcțiile și formele de comerț. K2. Particularitățile comerțului cu	S1. Argumentează rolul, funcțiile și formele de comerț. S2. Identifică particularitățile comerțului cu	Absolventul identifică autonom rolul, funcțiile și formele de comerț și este	Absolventul: - identifică tipul unității de comerț; - elaborează scheme de amplasare

ridicata și cu amănuntul K3. Tipurile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul K4. Structura, amplasarea tehnologică și cerințele față de unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	ridicata și cu amănuntul. S3. Analizează tipurile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul. S4. Analizează structura, amplasarea și cerințele față de unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	responsabil de identificarea particularităților, tipurilor, structurii, amplasării și cerințelor față de unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	tehnologică a spațiilor de păstrare și a sălii comerciale.
CP7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul			
Rezultatul învățării 12: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora scheme și proiecte de optimizare a procesului tehnologic comercial, identificând operațiile principale și secundare ale procesului tehnologic comercial.</i>			
K1. Proces comercial-tehnologic în unitățile de comerț cu ridicata. K2. Proces comercial-tehnologic în unitățile de comerț cu amănuntul K3. Operații principale și secundare. K4. Scheme de organizare a procesului tehnologic comercial.	S1. Identifică structura procesului comercial-tehnologic al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul. S2. Identifică particularitățile procesului tehnologic al unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul. S3. Analizează operațiile principale și secundare. S4. Elaborează scheme de organizare și perfecționare a procesului tehnologic.	Absolventul identifică autonom structura procesului tehnologic-comercial, operațiile principale și secundare și este responsabil de organizarea și perfecționarea procesului tehnologic al unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	Absolventul: - evaluează procesul tehnologic comercial, compară operațiile tehnologice în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul; - elaborează scheme de organizare a procesului tehnologic pentru unitatea comercială.
CP8. Gestionarea procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială/cu mostre a unităților de comerț. cu ridicata și cu amănuntul			
Rezultatul învățării 13: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate demonstra modalități de recepționare, aranjare la păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor, identificând scheme de amplasare a mărfurilor în sala comercială.</i>			
K1. Procesul primire și de recepție a mărfurilor conform cantității și calității K2. Procesul de depozitare și păstrare a mărfurilor unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul K3. Procesul de pregătire a mărfurilor pentru vânzare K4. Procesul de distribuire și tehnicile etalare/prezentare/ expunere a mărfurilor în sala comercială	S1. Identifică structura procesului de primire și recepționare a mărfurilor în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul. S2. Analizează și aplică particularitățile și cerințele față de procesul de depozitare și păstrare în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul. S3. Analizează operațiile procesului de pregătire a mărfurilor pentru vânzare. S4. Identifică și elaborează scheme de	Absolventul realizează efectiv autonom procesele tehnologice de recepție, depozitare, păstrare, pregătire a mărfurilor pentru vânzare și etalarea lor în sala de mostre/ expoziții sau sala comercială și este responsabil de respectarea cerințelor față de procesul de recepție, depozitare și păstrare, de	Absolventul: - organizează procesul de recepție, depozitare, păstrare, pregătire a mărfurilor pentru vânzare; - etalează mostre în sala de expoziții și în sala comercială; - distribuie și etalează marfa în sala comercială.

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice, nivel 6 CNC*

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

	distribuire și tehnici de etalare a mărfurilor în sala de mostre/expoziții și sala comercială a unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	elaborarea schemelor de distribuire și de etalare a mărfurilor în sala de mostre/expoziții și sala comercială în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	
CP9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și deservire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor.			
Rezultatul învățării 14. <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate demonstra modalități de promovare, deservire și prestare a serviciilor comerciale, respectând drepturile consumatorilor.</i>			
K1. Acțiunile de informare și promovare/publicitate a mărfurilor în cadrul unității comerciale. K2. Procesul de deservire a consumatorilor. K3. Forme și metode de vânzare a mărfurilor. K4. Serviciile prestate consumatorilor. K5. Acțiuni privind protecția intereselor economice și comunicare cu consumatorii.	S1. Identifică acțiunile de promovare / publicitate. S2. Analizează procesul de deservire a consumatorilor. S3. Analizează formele și metodele de vânzare a mărfurilor. S4. Identifică și analizează serviciile prestate în comerț. S5. Analizează acțiunile de protecție și de comunicare cu consumatorii.	Absolventul realizează autonom acțiuni de promovare și publicitate, de deservire a consumatorilor și este responsabil de implementarea formelor moderne de vânzare și prestare a serviciilor, de protecție și comunicare eficientă cu consumatorii.	Absolventul: - organizează procesul de informare, promovare și publicitate, de deservire; - implementează noi forme și metode de vânzare și prestare a serviciilor, de comunicare și protecție a consumatorilor.
CP10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț			
Rezultatul învățării 15: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora proiecte de gestionare a procesului de încărcare-descărcare, de transportare a mărfurilor și a circuitului de ambalaj.</i>			
K1. Relațiile cu firmele specializate în transportarea mărfurilor. K2. Procesul de expediere/transportare, selectare a mijloacelor de transport, perfectarea documentelor. K3. Circuitul ambalajului în cadrul unității comerciale. K4. Acțiunile orientate spre reducerea cheltuielilor legate de ambalaj și poluarea mediului ambiant.	S1. Identifică și stabilește relații cu firmele specializate în transportarea mărfurilor. S2. Analizează procesul de transportare, selectare a mijloacelor de transport și perfectare a documentelor însoțitoare. S3. Analizează tipurile de ambalaj și circuitul ambalajului returnabil. S4. Identifică acțiunile de reducere a cheltuielilor pentru ambalaj și de poluare a mediului ambiant.	Absolventul identifică autonom și realizează acțiuni de stabilire a relațiilor cu firmele specializate în transportarea mărfurilor și este responsabil de selectarea mijloacelor de transport, de organizarea circuitului de ambalaj și reducerea cheltuielilor pentru ambalaj și	Absolventul: - organizează procesul de transportare a mărfurilor cu diferite mijloace de transport, - organizează circuitul ambalajului returnabil și acțiuni de reducere a cheltuielilor pentru ambalaj și de poluare a mediului ambiant.

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Approbat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

		de poluarea mediului ambiant.	
CP11. Elaborarea politicii și strategiei de distribuție și aprovizionare.			
Rezultatul învățării 16: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora proiecte, planuri și grafice de distribuție utilizând diferite metode de aprovizionare a unităților de comerț.</i>			
K1. Conceptul de distribuție a mărfurilor. K2. Politici de distribuție în comerț. K3. Strategii de distribuție a diferitor linii/categorii de mărfuri. K4. Strategii de aprovizionare pentru diferite linii de marfă.	S1. Analizează conceptul de distribuție. S2. Analizează și proiectează politici de distribuție și aprovizionare. S3. Elaborează și argumentează strategii de distribuție și aprovizionare. S4. Elaborează comenzi, planuri, grafice și rute de aprovizionare cu marfă a entităților comerciale.	Absolventul autonom analizează politicile de distribuție și este responsabil de elaborarea strategiilor de distribuție și aprovizionare a entităților comerciale cu mărfuri.	Absolventul: - elaborează și aplică politici, strategii de distribuție; - elaborează planuri, comenzi, grafice și rute de aprovizionare cu mărfuri.
CP12. Aplicarea managementului procesului comercial.			
Rezultatul învățării 17: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora proiecte de dirijare a fluxului de marfă, analizând structura procesului comercial tehnologic și monitorizând calitatea produselor și serviciilor prestate consumatorilor.</i>			
K1. Strategii de dirijare cu fluxul de mărfuri în cadrul unității de comerț. K2. Managementul procesului tehnologic comercial în unitățile de comerț cu ridicata și amănuntul. K3. Managementul lanțului de aprovizionare. K4. Managementul calității mărfurilor și serviciilor prestate consumatorilor.	S1. Identifică strategii de dirijare a fluxului de mărfuri. S2. Analizează structura procesului comercial tehnologic în cadrul unităților comerciale cu ridicata și cu amănuntul și elaborează strategii de perfecționare. S3. Dirijează lanțul de aprovizionare. S4. Monitorizează și analizează calitatea mărfurilor și serviciilor prestate.	Absolventul identifică autonom strategii de dirijare cu fluxul de marfă și lanțul de aprovizionare și este responsabil de perfecționarea procesului comercial tehnologic al unității comerciale, de calitatea mărfurilor comercializate și a serviciilor prestate.	Absolventul: - dirijează fluxul de mărfuri și lanțul de aprovizionare, elaborează strategii și proiecte de perfecționare a procesului comercial tehnologic; - monitorizează calitatea mărfurilor și serviciilor prestate.
CP13. Aplicarea managementului resurselor umane.			
Rezultatul învățării 18: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate determina necesarul de resurse umane, demonstrând modalități de recrutare și stimulare a performanței prin crearea unui climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială.</i>			
K1. Managementul resurselor umane. K2. Metode de recrutare, selectare și integrare a angajaților în activitățile comerciale. K3. Metode de stimulare a	S1. Dirijează cu personalul entității comerciale cu ridicata și cu amănuntul. S2. Recrutează, selectează, motivează și stimulează personalul. S3. Stabilește sarcini pentru angajați.	Absolventul identifică autonom metode de dirijare, tehnicile de recrutare, selectare, motivare și stimulare a personalului și este	Absolventul: - dirijează, recrutează, selectează, motivează și stimulează personalul, stabilește sarcini pentru angajați; - creează climatul fizic și psihologic

performanței, stabilire a sarcinilor angajaților. K4. Tehnici de crearea climatului fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială.	S4. Crează climatul fizic și psihologic adecvat mediului de muncă în unitatea comercială.	responsabil de stabilirea sarcinilor, de crearea climatului fizic și psihologic favorabil pentru entitatea comercială.	adecvat pentru entitatea comercială.
CP14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura comercială).			
Rezultatul învățării 19: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate elabora proiecte și planuri de modernizare și mentenanță a fondurilor fixe, de dotare cu utilaj și agregate, monitorizând respectarea regulilor de exploatare a utilajului și edificiilor comerciale.</i>			
K1. Managementul procesului de proiectare a edificiilor comerciale. K2. Managementul procesului de dotare și mentenanță a fondurilor fixe. K3. Managementul procesului de modernizare și renovare a tehnologiei comerciale. K4. Managementul și controlul respectării normelor și regulilor de exploatare a edificiilor, utilajului și agregatelor.	S1. Dirijează cu procesul de elaborare a proiectelor pentru edificii/construcții comerciale. S2. Dirijează cu procesul de dotare și mentenanță a fondurilor fixe. S3. Dirijează cu procesul de elaborare a proiectelor de modernizare/renovare/reconstrucție a edificiilor comerciale. S4. Dirijează cu procesul de control al respectării normelor și regulilor de exploatare și securitatea muncii în unitățile comerciale.	Absolventul identifică autonom metode de dirijare cu procesul de proiectare a edificiilor comerciale, de dotare și mentenanță a fondurilor fixe și este responsabil de elaborarea proiectelor de modernizare/renovare/reconstrucție, de controlul respectării normelor și regulilor de exploatare și securitate a muncii în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	Absolventul: - dirijează cu procesul de proiectare a edificiilor comerciale, de dotare și mentenanță a fondurilor fixe, de elaborare a proiectelor de modernizare/renovare/reconstrucție, - efectuează controlul respectării normelor și regulilor de exploatare și securitate a muncii în unitățile de comerț cu ridicata și cu amănuntul.
CP15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studierea și prognozarea pieței.			
Rezultatul învățării 20 <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate identifica problemele conceptuale ale pieței în baza analizei mediului, dimensiunilor, conjuncturii și segmentării pieței.</i>			
K1. Problemele conceptuale ale pieței. K2. Componentele mediului de piață/marketing, interacțiunea dintre ele. K3. Tipuri de piață, capacitatea, dimensiunile, indicatorii conjuncturii pieței, segmentarea pieței și strategii de poziționare a produsului pe piață.	S1. Analizează problemele conceptuale ale pieței moderne. S2. Stabilește componentele mediului de piață/marketing, interacțiunea dintre ele. S3. Analizează tipurile de piață, capacitatea, dimensiunile, indicatorii conjuncturii pieței, segmentării pieței. S4. Elaborează strategii de segmentare și de poziționare a produselor pe piață.	Absolventul identifică autonom problemele conceptuale ale pieței moderne, componentele mediului de piață/marketing, tipurile de piață și este responsabil de determinarea capacității, dimensiunilor, indicatorilor conjuncturii	Absolventul: - analizează problemele pieței, mediul de piață/marketing, tipurile, capacitatea, dimensiunile și conjunctura, segmentarea pieței – identifică strategii de poziționare a produselor pe piață.

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice, nivel 6 CNC*

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Approbat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

		pieței, segmentelor de piață și strategiilor de poziționare a produselor pe piață.	
Rezultatul învățării 21: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate proiecta și analiza procesul de cercetare a pieței și elaborare a prognozelor de dezvoltare a unității comerciale.</i>			
K1. Cercetarea pieței, metode și tehnici de cercetare. K2. Organizarea cercetării pieței. K3. Elaborarea prognozelor și planurilor strategice de dezvoltare.	S1. Analizează metodele și tehnicile de organizare a cercetării pieței. S2. Organizează procesul de cercetare a pieței. S3. Elaborează prognoze și planuri strategice de dezvoltare.	Absolventul identifică autonom utilizarea metodelor și tehnici de cercetare, de organizare a cercetării pieței și este responsabil de elaborarea prognozelor și planurilor strategice de dezvoltare.	Absolventul: - organizează cercetarea pieței și analizează rezultatele cercetării; - elaborează prognoze și planuri strategice de dezvoltare a entității comerciale.
CP16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing.			
Rezultatul învățării 22: <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate analiza politicile de marketing și proiecta strategii de implementare a politicii de produs, de preț, de promovare și de plasament în unitatea comercială.</i>			
K1. Politica și strategiile de produse. K2. Politica și strategiile de preț. K3. Politica de promovare. K4. Politica de plasament.	S1. Identifică și analizează componentele politicii și strategiilor de produse. S2. Identifică și analizează componentele politicii și strategiilor de preț. S3. Identifică și analizează componentele politicii și strategiilor de promovare. S4. Identifică și analizează componentele politicii și strategiilor de plasament.	Absolventul identifică autonom problemele conceptuale și este responsabil de implementarea politicii și strategiilor de produse, de preț, de promovare și de plasament.	Absolventul: - identifică, analizează și realizează acțiuni de implementare a politicii și strategiei de produse, de preț, de promovare, de plasament.
CP17. Organizarea activității de marketing.			
Rezultatul învățării 23. <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate analiza și proiecta activități și manifestări de marketing, efectuând controlul și auditul activității de marketing.</i>			
K1. Tehnici de elaborare a strategiilor și planurilor de marketing K2. Organizarea activității de marketing și gestiunea relațiilor cu clienții/publicul. K3. Metode de control și audit al activității de marketing	S1. Elaborează strategii și planuri de marketing S2. Analizează procesul de organizare și gestiune a relațiilor cu clienții/publicul. S3. Efectuează controlul și auditul activității de marketing.	Absolventul identifică autonom strategiile de piață și este responsabil de elaborarea planului, organizarea acțiunilor și manifestărilor, controlul și auditul de marketing.	Absolventul: - proiectează planul activității de marketing; - organizează acțiuni și manifestări de marketing, - efectuează controlul și auditul de marketing.

**CERINȚE ȘI CRITERII DE EVALUARE
A REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII ÎN VEDEREA ATRIBUIRII CALIFICĂRII**

1. Cerințe generale

Nr. crt.	CERINȚE	DESCRIPTORI
1.	Condiții de admitere pentru evaluarea finală	La examenul de finalizare a studiilor superioare de licență sunt admiși studenții care au realizat integral <i>Planul de învățământ</i> și au obținut creditele aferente unităților de curs/modulelor obligatorii și opționale urmate.
2.	Forma de evaluare finală a rezultatelor învățării	Forma de evaluare finală a studiilor superioare de licență se stabilește de Senatul instituției de învățământ superior.
3.	Condiții organizatorice de realizare a evaluării finale și certificării calificării	<ul style="list-style-type: none"> - Probele și termenele de susținere a examenului de licență sunt stabilite prin planurile de învățământ. - Probele examenului de licență pot fi susținute în scris, oral, combinat, asistate de calculator în conformitate cu propriile metodologii de evaluare ale instituțiilor. - Elaborarea subiectelor pentru probele examenului de licență și realizarea propriu zisă a acestora are loc în conformitate cu cadrul normativ și regulamentele instituționale. - Tematica, elaborarea, admiterea și susținerea tezelor de licență se realizează în conformitate cu cadrul normativ și regulamentele instituționale.
4.	Cerințe generale față de modalitatea de evaluare și instrumentele utilizate în procesul de evaluare	Cerințele față de componența nominală și atribuțiile Comisiilor de licență, față de modalitățile și instrumentele de evaluare aplicate se stabilesc prin regulamente interne și trebuie să fie în concordanță cu cadrul normativ.
5.	Cerințe generale față de evaluatori	Cerințele generale privind componența comisiei și competențele evaluatorilor se stabilesc prin regulamente instituționale în strictă corespundere cu cadrul normativ
6.	Cerințe normative privind certificarea calificării	Atribuirea calificării Licențiat în Științe economice se face de către Comisia pentru susținerea examenului de licență în strictă corespundere cu cadrul normativ și regulamentele instituționale.

2. Formele de evaluare a rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării

Studiile superioare de licență, ciclul I, se finalizează cu susținerea examenului și/sau proiectului de licență.

Rezultatele învățării evaluate prin probele *Examenului de licență*

Prin probă teoretică a Examenului de licență, se vor evalua următoarele rezultate ale învățării:

Nr. crt.	Rezultate ale învățării
1	<i>Absolventul poate:</i> rezolva probleme specifice nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică.
2	aplica teorii, principii, metode și instrumente pentru a analiza și desfășura activități economice.
3	aplica metode, tehnici și procedee de colectare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate profesională.
4	aplica sisteme de calcul și operare a datelor, inclusiv software pentru minimizarea efortului uman și creșterea eficacității de execuție a prelucrărilor.
5	aplica cadrul juridic care guvernează diferite forme de entități cu personalitate juridică pentru a asigura eficacitatea și performanța afacerii.

6	analiza și aplica cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității mărfurilor.
7.	estima proprietățile consumiste, aplica cerințele față de calitatea mărfurilor stabilite în documentele normativ-tehnice.
8	evalua calitatea mărfurilor prin diferite metode/tehnici.
9	analiza respectarea procesului de fabricație, de transportare, păstrare a mărfurilor și starea ambalajului conform documentelor de referință.
10	elabora strategii de formare a sortimentului, analizând gama sortimentală în cadrul întreprinderii comerciale.
11	analiza și comenta tipurile unităților de comerț, identificând structura și particularitățile unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.
12	elabora scheme și proiecte de optimizare a procesului tehnologic comercial, identificând operațiile principale și secundare ale procesului tehnologic comercial.
13	demonstra modalități de recepționare, aranjare la păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor, identificând scheme de amplasare a mărfurilor în sala comercială.
14	demonstra modalități de promovare, deservire și prestare a serviciilor comerciale, respectând drepturile consumatorilor.
15	elabora proiecte de gestionare a procesului de încărcare-descărcare, de transportare a mărfurilor și a circuitului de ambalaj.
16	elabora proiecte, planuri și grafice de distribuție utilizând diferite metode de aprovizionare a unităților de comerț.
17	elabora proiecte de dirijare a fluxului de mărfuri, analizând structura procesului comercial tehnologic și monitorizând calitatea produselor și serviciilor prestate consumatorilor.
18	determina necesarul de resurse umane, demonstrând modalități de recrutare și stimulare a performanței prin crearea unui climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială.
19	elabora proiecte și planuri de modernizare și mentenanță a fondurilor fixe, de dotare cu utilaj și agregate, monitorizând respectarea regulilor de exploatare a utilajului și edificiilor comerciale.
20	identifica problemele conceptuale ale pieței în baza analizei mediului, dimensiunilor, conjuncturii și segmentării pieței.
21	proiecta și analiza procesul de cercetare a pieței și elaborare a prognozelor de dezvoltare a unității comerciale.
22	analiza politicile de marketing și proiecta strategii de implementare a politicii de produs, de preț, de promovare și de plasament în unitatea comercială.
23	analiza și proiecta activități și manifestări de marketing, efectuând controlul și auditul activității de marketing.

Proba teoretică a *Examenului de licență* poate fi organizată în scris, oral, combinat, inclusiv asistată de calculator.

În contextul autonomiei universitare, responsabilitatea pentru elaborarea itemilor/subiectelor pentru teste/bilete revine departamentului/catedrei care gestionează programul de studii superioare de licență. Conținutul билетelor/testelor se elaborează în baza subiectelor pentru probele Examenului de licență făcute publice în modul stabilit de legislația în vigoare.

3. STABILIREA NIVELULUI MINIM DE COMPETENȚĂ

Testul de evaluare finală/biletele de examinare vor fi elaborate în baza rezultatelor învățării stipulate în prezentul standard, precum și în baza Curriculum-ului universitar, prezentând în mod obligatoriu baremul de notare. Candidații trebuie să acumuleze minim 50 % din punctajul prevăzut de barem. **Rezultatele învățării evaluate prin teza de licență.**

Prin teza de licență, vor fi evaluate următoarele rezultate ale învățării:

Nr. crt.	Rezultate ale învățării <i>Absolventul/candidatul la atribuirea calificării poate:</i>
1	rezolva probleme specifice nivelului microeconomic și macroeconomic în diverse situații profesionale, aplicând conceptele fundamentale de teorie economică
2	aplica cadrul juridic care guvernează diferite forma de entități pentru a asigura eficacitate și performanța afacerii.
3	identifica sursele de date, utilizând diverse metode și criterii de colectare și interpretare, precum și instrumente TIC pentru a asigura necesarul de informații în funcție de elementele conceptuale care apar în momentul realizării activității profesionale;
4	interpreta date în vederea identificării problemelor și formulării concluziilor;
5	sintetiza concepte teoretice din domeniul comerțului în vederea explicării și interpretării fenomenelor economice și comerciale;
6	aplica metode, tehnici și proceduri specifice pentru dezvoltarea domeniului merceologiei și comerțului;
7	aplica cadrul legal specific, strategiile și politicile naționale și internaționale din domeniul comerțului și merceologiei în vederea exercitării funcțiilor sale;
8	analiza situațiile financiare aplicând diferite metode de diagnostic, inclusiv cu aplicarea TIC;
9	identifica resursele de aprovizionare, financiare, evaluând sursele posibile;
10	utiliza metode și politici de gestiune a fondurilor fixe, și a proceselor comerciale în scopul optimizării structurii lor;
11	aplica metode, politici și strategii relevante de gestiune a resurselor umane în vederea sporirii performanțelor angajaților;
12	estima rezultatele activității prin prisma indicatorilor economici și financiari în vederea evaluării situației economice a întreprinderii;
13	interpreta rezultatele analizei în scopul fundamentării deciziilor în procesul de gestiune a procesului comercial, a personalului și a resurselor materiale;
14	planifica activitatea economică prin prisma indicatorilor financiari, utilizând instrumente digitale.

Tematica tezelor de licență este elaborată la departamentul/catedra de specialitate, aprobată de Consiliul facultății și făcută publică în termenele stabilite de regulamentele instituționale.

Tema tezei de licență se definitivează la finalizarea etapei de documentare, dar nu mai târziu de 6 luni până la susținerea publică a lucrării de finalizare a studiilor.

Instituțiile de învățământ superior vor detalia etapele și conținutul procesului de elaborare a tezei de licență în regulamente/ghiduri/proceduri instituționale.

4. CRITERIILE DE EVALUARE A REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII ȘI DESCRIPTORII DE NOTE

Descriptorii de note sunt aplicați pentru stabilirea nivelului rezultatelor învățării demonstrate de către candidat prin teza de licență. Descriptorii explică semnificația notei acordate candidatului pentru prezentarea produselor specificate în conținutul lucrării. Descriptorii de nivel se utilizează de către Comisia pentru Examenul de licență în procesul de stabilire a notei alocate corespunzător nivelului de realizare a sarcinii.

Nota finală la teza de licență se va calcula ținând cont de ponderea fiecărui criteriu de evaluare, specificate în tabelul de mai jos.

Criterii de evaluare	Descriptori				Ponderea criteriului de evaluare în nota finală alocată candidatului
	Nivel maxim (nota 10 – 9,00)	Nivel mediu (nota 8,99 – 7,00)	Nivel minim (nota 6,99 – 5,00)	Nivel insuficient (nota <5,00)	
1	2	3	4	5	6
PREZENTAREA					
Conținutul raportului	Abordarea originală a modului de prezentare a raportului.	Raportul prezintă elemente de originalitate.	Raportul este structurat conform conținutului tezei de licență și volumul raportului se încadrează în timpul alocat.	Raportul nu este structurat conform conținutului tezei de licență și volumul acestuia nu se încadrează în timpul alocat.	0,1
Prestația de prezentare a candidatului	Vorbește cursiv și încrezător; Își stăpânește emoțiile; Își modulează corespunzător vocea în timpul prezentării.	Vorbește cursiv și încrezător; Își stăpânește parțial emoțiile; Controlează parțial timbrul vocii în timpul prezentării.	Face pauze în expunere; Își stăpânește parțial emoțiile; Controlează parțial timbrul vocii în timpul prezentării.	Face pauze lungi în expunere; Își stăpânește parțial emoțiile; Controlează parțial timbrul vocii în timpul prezentării.	0,05
Răspunsul la întrebări	Răspunde prompt și corect la toate întrebările formulate.	Răspunde corect la 70-80% de întrebări formulate.	Răspunde după o pauză la 40% de întrebări formulate.	Răspunde după o pauză la mai puțin de 40% de întrebări formulate.	0,2
CONȚINUTUL TEZEI DE LICENȚĂ					
Actualitatea temei tezei de licență	Tema tezei corelează totalmente cu cerințele și necesitățile societății.	Tema tezei corelează în temei cu cerințele și necesitățile societății.	Tema tezei corelează parțial cu cerințele și necesitățile societății.	Tema tezei nu corelează cu cerințele și necesitățile societății.	0,05
Analiza teoretică, abordarea interdisciplinară și implicarea critică a autorului	Procesarea și analiza teoretică, implicarea critică și interpretativă a autorului este bună.	Procesarea și analiza teoretică, implicarea critică și interpretativă a autorului este suficient de bună.	Procesarea și analiza teoretică, implicarea critică și interpretativă a autorului este generală, fără aspecte concrete.	Procesarea și analiza teoretică prezentată denotă lipsă de implicare critică și interpretativă a autorului.	0,15
Transpunerea	Procesarea și analiza	Procesarea și analiza	Procesarea și analiza	Procesarea și analiza	0,1

problematicii pe o aplicație practică	practicii, implicarea critică și interpretativă a autorului este bună.	practicii, implicarea critică și interpretativă a autorului este suficient de bună.	practicii, implicarea critică și interpretativă a autorului este generală, fără aspecte concrete.	practicii prezentată denotă lipsă de implica-re critică și interpreta-tivă a autorului.	
Folosirea informației analitice în expunerea textului (documentarea practică)	Componenta aplicativă a cercetării corelează complet cu partea teoretică, vizează probleme noi identifica-te specifice domeniului;	Componenta aplicativă a cercetării corelează complet cu partea teoretică, vizează probleme specifice domeniului	Componenta aplicativă a cercetării corelează parțial cu partea teoretică, vizează probleme specifice domeniului cunoscute	Componenta aplicativă a cercetării nu corelează cu partea teoretică, nu vizează probleme specifice domeniului	0,1
Expunerea și argumentarea concluziilor	Concluziile sunt concludente și expuse clar.	Concluziile sunt expuse bine, dar lipsește legătura dintre compartimente.	Concluziile sunt expuse generalizat, fără referință la rezultatele obținute.	Concluziile lipsesc sau sunt expuse fără referință la rezultatele obținute.	0,1
Completitudinea surselor și a referințelor bibliografice	Sursele și referințele bibliografice sunt actuale și acoperă integral aspectele studiate.	Sursele și referințele bibliografice sunt actuale și acoperă suficient aspectele studiate.	Sursele și referințele bibliografice sunt actuale și acoperă parțial aspectele studiate.	Sursele și referințele bibliografice nu sunt actuale și nu acoperă aspectele studiate.	0,05
Corectitudinea stilistică, gramaticală și de tehnoredactare a textului	Corect absolut	Corect în temei	Incorectitudini parțiale	Număr mare de incorectitudini	0,05
Perfectarea generală a tezei	Respectă integral cerințele regulamentare	Cu abateri nesubstanțiale de la cerințele regulamentare	Cu abateri substanțiale de la cerințele regulamentare	Nu sunt respectate cerințele regulamentare	0,05

5. STABILIREA NECESARULUI MINIM DE RESURSE PENTRU EVALUAREA REZULTATELOR ÎNVĂȚĂRII ÎN VEDEREA ATRIBUIRII CALIFICĂRII

Pentru evaluarea corespunzătoare a rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării vor fi preconizate diferite categorii de resurse, specificate în tabelul ce urmează:

Categorii de resurse	Specificare
Documente instituționale care vizează evaluare rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării	Regulamente interne, proceduri, metodologii, etc.
Resurse curriculare	Planul de învățământ, Curriculum la disciplină, Fișă a disciplinei, Ghid de elaborare și evaluare a tezei, regulamente interne, acces la alte resurse disponibile relevante
Resurse umane	<ul style="list-style-type: none">- Conducător/mentor/profesori pentru elaborarea tezei/proiectului/subiectelor - cadre didactice deținătoare de titluri științifice și științifico-didactice;- Comisii de evaluare constituite conform cadrului normative și a regulamentelor instituționale.- Personal auxiliar pentru organizarea bunei desfășurări a evaluării rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării (personal auxiliar din cadrul subdiviziunilor instituției, unde va fi realizată evaluarea rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării: prodecani, laboranți, secretariat, tehnicieni etc.)
Resurse digitale	<ul style="list-style-type: none">- instrumente digitale pentru informarea în privința probelor de evaluare;- calendare automate;- formate "templates" prestabilite cu completare automată;- softuri profesionale pentru demonstrarea unor rezultate ale învățării;- aplicații de evaluare în cadrul platformelor educaționale, dacă este cazul.
Spații corespunzătoare cu dotările necesare pentru evaluarea rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării	Săli/laboratoare dotate cu mobilier, echipamente, materiale necesare prezentării, comunicării și evaluării rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării pentru candidații admiși la evaluarea finală, inclusiv cu CES.
Resurse financiare	Resurse pentru remunerarea muncii membrilor comisiei de evaluare a rezultatelor învățării în vederea atribuirii calificării

ASIGURAREA CALITĂȚII STANDARDULUI DE CALIFICARE

ETAPE	DESCRIPTORI/DOVEZI
Inițierea procesului de elaborare a standardului de calificare	Inițierea procesului de elaborare a Standardului de calificare s-a realizat în baza Contractului nr. MD-MOED-206698-CS-CQS, încheiat între ASEM și Ministerul Educației și Cercetării al Republicii Moldova în vederea elaborării Standardelor de calificare la domeniul general de studii 041. Științe economice, semnat la 26 noiembrie 2021, Ordinului Ministrului Educației și Cercetării nr.1638 din 13.XII.2021, cu privire la constituirea Grupurilor de lucru pentru elaborarea standardelor de calificare pe domeniul general de studii 041. Științe economice, în cadrul proiectului „Moldova Higher Education” Project (MHEP) (P167790), IDA Credit No.IDA-65420
Elaborarea standardului de calificare	La baza elaborării standardului de calificare este standardul de competență pentru calificarea licențiat în științe economice, domeniul de formare profesională Contabilitate. Standardul de competență este parte integrantă a Standardului de calificare și este prezentat în Anexă la acesta. Membrii echipei dețin titluri științifico-didactice, cu experiență în elaborarea cadrului normativ de organizare și desfășurare a procesului de studii, elaborarea standardelor educaționale și a planurilor de învățământ, inclusiv în domeniul de formare profesională <i>Merceologie și comerț</i> , experiență în implementarea proiectelor internaționale, asigurarea calității în învățământul superior din Academia de Studii Economice din Moldova și Universității Cooperatist-Comercială din Moldova, reprezentanți ai mediului de afaceri – potențiali angajatori.
Validarea	Standardul de calificare a fost validat prin Avizul Comisiei de validare din 08 decembrie 2022, constituită din reprezentanții Ministerului Finanțelor, Asociației profesionale a contabililor și a instituțiilor de învățământ superior.
Implementarea	În rezultatul implementării vor fi ajustate regulamentele instituționale, planurile de învățământ, curriculumul disciplinelor, procesul de studii, etc.
Mecanisme de feedback și de îmbunătățire continuă a calității	Fiecare instituție își va elabora mecanisme proprii de feedback și îmbunătățire a calității, fiind recomandate: - menținerea relațiilor cu absolvenții; - efectuarea de sondaje de opinii; - organizarea periodică de discuții și mese rotunde cu reprezentanții sectorului real al economiei; - monitorizarea reușitei studenților pe parcursul studiilor și la examenul de licență; - monitorizarea angajării absolvenților în câmpul muncii imediat după absolvire și pe parcursul primului an; - monitorizarea carierei profesionale a absolvenților; - analiză și revizuirea periodică al curriculumului universitar; - revizuirea standardului de calificare corespunzător actualizării standardului de competență.
Asigurarea transparenței	Standardul de calificare va fi publicat pe pagina web oficială a <i>Ministerului Educației și Cercetării</i> și înscris în Registrul național al calificărilor.

INFORMAȚII PRIVIND RELEVANȚA CALIFICĂRII

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

TITLUL CALIFICĂRII	Licențiat în științe economice
Nivelul educațional	Învățământ superior de licență, ciclul I, nivelul 6 CNC
Specificul rezultatelor învățării	Formarea competențelor generale și profesionale stabilite în standardul de competență
Descrierea generală	<p>Absolvenții ciclului I, licență în domeniul <i>Merceologie și comerț</i> realizează o multitudine de activități legate de asigurarea, dezvoltarea și gestionarea eficientă a activității comerciale și asigurarea calității mărfurilor comercializate de entitățile comerciale.</p> <p>Dețin cunoștințe profunde în domeniul administrării strategice și operaționale cu referire la formarea sortimentului și stocului de marfă și de aprovizionare, politicile de dotare și amenajare a unității comerciale, de distribuire și amplasare a mărfurilor în sala comercială, de informare și publicitate, cu politicile de organizare a pregătirii mărfurilor pentru vânzare și monitorizarea calității, modalitățile de etalare și demonstrare, politicile de deservire a consumatorilor, de asigurare a protecției consumatorilor și a mediului ambiant, dar și îndeplinirea unor sarcini conexe: de supraveghere și instruire a personalului implicat în deservirea consumatorilor (consultanți, operatori, vânzători, agenți de vânzări și alte categorii de lucrători).</p>
Strategii de dezvoltare a sectorului/proiecte investiționale în domeniu	<p>Activitatea în domeniul comerțului în mare măsură depinde de evoluția proceselor economice și sociale la nivel internațional. În acest context, pe măsură ce comerțul este o activitate economică importantă în economia națională, pe viitor, specialiștii în domeniu vor trebui să se adapteze noilor contexte economice, sociale și demografice pentru a asigura satisfacerea nevoilor consumatorilor, ceea ce impune implementarea unui șir de strategii, inclusiv:</p> <p>- <u>Strategia Națională de Dezvoltare "Moldova 2030"</u>, Hotărârea de Guvern Nr. 377 din 10 iunie 2020</p> <p>- <u>Strategia Națională "Educație 2030"</u></p> <p><u>Strategia europeană comună de cooperare pentru dezvoltare pentru Republica Moldova</u>, februarie 2018</p> <p><u>Strategia pentru o economie incluzivă, durabilă și digitală până în 2030</u></p> <p><u>Programul Național în domeniile cercetării și inovării</u>, Hotărârea de Guvern Nr. 381 din 1 august 2019</p> <p><u>Program cadru pentru cercetare și inovare Orizont Europa 2021-2027</u></p> <p><u>Obiectivele de dezvoltare de dezvoltare durabilă</u></p>
Solicitarea calificării pe piața muncii/prognoze	<p>Subsegmentul pieței muncii pentru absolvenții nivelului 6 de calificare nu este delimitat în Republica Moldova, însă pot fi evidențiate câteva particularități care asigură un nivel foarte înalt de angajabilitate a deținătorilor diplomei de licențiat în economie.</p> <p>Necesitatea de specialiști în domeniul comerțului și merceologiei este dovedită prin solicitările angajatorilor atât față de Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, cât și față de agențiile private de recrutare. În Republica Moldova se simte necesitatea de specialiști în domeniul merceologiei și comerțului cu calificarea de licențiat, în deosebi odată cu dezvoltarea rețelelor comerciale naționale și internaționale.</p> <p>Totodată, absolvenții studiilor de licență posedă o capacitate avansată de a se adapta la schimbări, a se auto-instrui și a lucra într-un context național și internațional, dobândind rapid aptitudini specifice pentru diferite posturi atractive legate de gestionarea entităților economice din domeniul comerțului.</p>

	<p>Absolvenții studiilor de licențiat posedă capacități inovatoare, pot dezvolta noi activități, noi funcții pentru sine și pentru societate.</p> <p>Programul de formare profesională <i>Merceologie și comerț</i>, studii superioare de licență, a fost absolvit de 90 de persoane în perioada 2017-2022</p>
Tendințe de dezvoltare a calificării	<p>Odată cu digitalizarea economiei, spectrul cunoștințelor și abilităților pentru specialiștii din domeniul comerțului se va extinde. Tendințele și preocupările de viitor a specialiștilor în domeniul <i>Merceologie și comerț</i> vor fi dirijate predominant de așteptările consumatorilor, globalizare, progresele tehnologice, complexitatea afacerilor, schimbările societale, intensificarea reglementărilor și supravegheților, etc.</p> <p>Concomitent domeniul merceologie și comerț va fi influențat direct sau indirect de schimbările climaterice, deficitul de resurse (umane și naturale), conflictele geopolitice, imprevizibilitatea piețelor emergente, digitalizarea continuă și comunicarea online.</p> <p>În acest context, preocupările de viitor a profesiei de <i>merceolog-comerciant</i> și manager al unității comerciale constau în anticiparea și adaptarea la schimbări. În viitor rolul merceologului-comerciant va fi de a oferi instrumentele analitice esențiale pentru adoptarea celor mai bune decizii pentru prezent, dar în special pentru viitor.</p>
Date specifice de implementare a calificării	<p>În Republica Moldova oferă programe de studii de licență pentru obținerea calificării <i>licențiat în Științe economice</i> la specialitatea 419. <i>Merceologie și comerț</i> următoarele instituții: ASEM, UCCM. Ele sunt asigurate cu personal de înaltă calificare, dotate cu tehnologii informatice și de comunicare și infrastructură generală.</p> <p>Programul de formare profesională <i>Merceologie și comerț</i> este acreditat de către Agenția Națională de Asigurare a Calității în Educația și Cercetare (ANACEC).</p> <p>În baza standardului de calificare este elaborat Planul de studii la ciclul I și standardele curriculare la disciplinele obligatorii și opționale care se conțin în acest plan.</p>

la Standardul de calificare
DOMENIUL DE FORMARE PROFESIONALĂ
0419 MERCEOLOGIE ȘI COMERȚ
PROGRAMUL DE STUDII
0419.1 MERCEOLOGIE ȘI COMERȚ

STANDARD DE COMPETENȚĂ

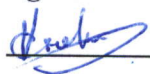
nivel 6 CNC

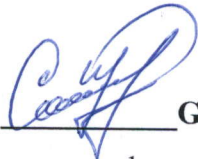
Domeniul de formare profesională

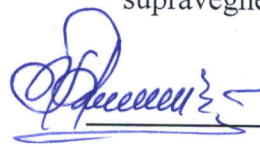
0419 MERCEOLOGIE ȘI COMERȚ

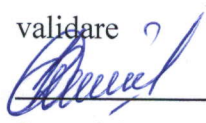
Programul de studii - 0419.1 Merceologie și comerț

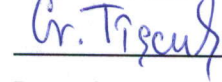
**Comisia de
validare a
standardului de
competență**

 **Victor CIOBANU**, consultant principal, Secția politici de dezvoltare a IMM și comerț, Ministerul Economiei -
Președintele Comisiei de validare

 **Grigore CAȚER**, Șef Direcție infrastructura calității și supravegherea pieței, Ministerul Economiei - membrul Comisiei de validare

 **Tatiana GRUNZU**, dr. științe economice, conferențiar universitar, Universitatea Tehnică a Moldovei - membrul Comisiei de validare

 **Diana ROMANCIUC**, vicepreședinte al Comitetului Sectorial pentru Formarea Profesională în Comerț, Hoteluri și Restaurante din Moldova, Președinte al Federației Sindicale a Lucrătorilor din Comerț, Alimentație Publică, Cooperatie de Consum, Servicii, Restaurante și Hoteluri din Republica Moldova "SINDLUCAS" - membrul Comisiei de validare

 **Cristina TÎȘCUL**, manager de proiect, Asociația Investitorilor Străini (FIA) membrul Comisiei de validare

„ 20 ” 11 2022

Standardul de competență se aplică la elaborarea fișelor de post, evaluarea competențelor și performanțelor angajaților, dezvoltarea standardelor de calificare și la proiectarea programelor de studii pentru domeniul de formare profesională **0419.1 Merceologie și comerț**, programul de studii **0419.1 Merceologie și comerț**.

INFORMAȚII GENERALE

1.1. Informații privind elaborarea și aprobarea standardului de competență	
Standardul de competență a fost elaborat de Grupul de lucru, aprobat prin OMEC nr. 1638/2021	<p>CERNAVCA Mihail, dr. în științe tehnice, conferențiar universitar, Departamentul Comerț, turism și alimentație publică, Facultatea Business și administrarea afacerilor, Academia de Studii Economice din Moldova</p> <p>FEDORCIUCOVA Svetlana, dr. în științe tehnice, conferențiar universitar, Departamentul Comerț, turism și alimentație publică, Facultatea Business și administrarea afacerilor, Academia de Studii Economice din Moldova</p> <p>PITUȘCAN Feodosie, dr. în economie, conferențiar universitar, șef Departament <i>Marketing, merceologie și tehnologii alimentare</i>, Facultatea <i>Științe economice</i>, Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova</p> <p>TRICOLICI Nicolai, director general, SA SUPRATEN</p> <p>ȚURCAN Valentin, director general, SA CAMELIA</p>
Perioada elaborării	3.01.2022 – 02.08.2022
Standardul de competență a fost consultat cu:	<p>NACU Victor, membru al Consiliului de Administrare MOLDCOOP, Președinte Consumcoop Peresecina</p> <p>OLARAȘU Nicolai, șef Secție de consultanță în afaceri, Camera de Comerț și Industrie a RM</p> <p>STROCEAC Natalia, șef Direcție Relații cu consumatorii și mediul de afaceri, Inspectoratul de Stat pentru Supravegherea Produselor Nealimentare și Protecția Consumatorilor</p>
Standardul de competență validat și aprobat de Comisia de validare, aprobată prin ordinul Ministerului Economiei nr. 94 din 05. 10. 2022	Procesul verbal de evaluare, validare a Standardului de competență, nivel 6 CNC nr 1 din 20.11. 2022 (se anexează)
Data aprobării Comisiei de validare	05. 10. 2022
Standardul de competență este valabil până la	05. 10. 2027

1.2. INFORMAȚII PRIVIND CORELAREA CU CLASIFICATOARELE NAȚIONALE ȘI INTERNAȚIONALE		
1.2.1. CARACTERISTICILE OCUPAȚIONALE CONFORM CLASIFICATOARULUI PIETEI MUNCII		
Clasificatorul ocupațiilor din Republica Moldova CORM (006-2021) https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=129475&lang=ro;	Clasificarea europeană a aptitudinilor /competențelor, calificărilor și ocupațiilor (ESCO 08) https://esco.ec.europa.eu/ro/classification/occupation_main#overlayspin	Clasificarea internațională Standard al Ocupațiilor (ISCO 08) https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_172572.pdf
122 Conducători în domeniul vânzări, marketing și dezvoltare 132 Conducători din industria prelucrătoare, extractivă, construcții și în domeniul aprovizionării și desfacerii de mărfuri 142 Conducători de unități din domeniul comerțului 243 Specialiști în vânzări, marketing și relații publice	122 Conducători în domeniul vânzări, marketing și dezvoltare 132 Conducători din industria prelucrătoare, extractivă, construcții și în domeniul aprovizionării și desfacerii de mărfuri 142 Conducători de unități din domeniul comerțului 243 Specialiști în vânzări, marketing și relații publice	122 Sales, Marketing and Development Managers 132 Manufacturing, Mining, Construction and Distribution Manager 142 Retail and Wholesale Trade Managers 243 Sales, Marketing and Public Relations Professionals
1.2.2. CARACTERISTICILE OCUPAȚIONALE CONFORM CLASIFICATORULUI ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE		
Clasificatorul activităților economice Republica Moldova CAEM (Rev.2) http://www.justice.gov.md/file/Content/20de%20armonizare%200a%20legislatiei/Baza%20de%200date/Materiale%202009/Acte/P%20CAEM,%20Rev.%202/Proiectul%20CAEM%20Rev.%202.PDF	Statistical Classification of Economic Activities in the European Community NACE Rev. 2 https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-rra-07-015	International Standard Industrial Classification of All Economic Activities ISIC Rev 4 https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev4e.pdf https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/classification-economic-activities/
45.11 – 47.99, exclusiv 45.20 Comerț cu ridicata și cu amănuntul, întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor	45.11-47.99, excluding 45.20. Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	45.11-47.99, excluding 4520. Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles
1.2.3 CORELAREA CALIFICĂRII CONFORM CLASIFICATOARELOR EDUCAȚIONALE		
Nomenclatorul domeniilor de formare profesională și al specialităților în învățământul superior (HG nr. 482/2017) https://www.legis.md/cautare/getResul	Clasificarea Internațională Standard a Educației (ISCED -2011) https://mecc.gov.md/ro/content/clasificareainternationala -	Clasificarea domeniilor educației și formării profesionale (ISCED-F-2013) http://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/isced

Standard de calificare: *Licențiat în Științe economice*, nivel 6 CNC

Programul de studii: *419.1 Merceologie și comerț*

Domeniul de formare profesională:

Aprobat prin ordinul Ministerului Educației și Cercetării nr. 122 din 17.02. 2023

t	standardeducatiei- isced-2011-0	-fields-of-education-andtraining-2013-en.pdf
Domeniului fundamental al științei, culturii și tehnicii 04. Business, administrare și drept Domeniul general de studii 041. Științe economice Domeniul de formare profesională 0419. Merceologie și comerț Program de studii 0419.1 Merceologie și comerț	Învățământ superior de licență, ciclul I, nivelul 6 ISCED	04 Business, administration and law 041 Business and administration 0419. Commodity and trade
Nivel de competență/abilitate conform SCO 08	4	
Cadrul național al calificărilor din Republica Moldova https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=101860&lang=ro	Nivelul 6 CNC	
Referire la Cadrul European al Calificărilor (EQF)	Echivalent nivel 6 EQ	
Identificarea ocupațiilor tipice		
Ocupații tipice (CORM) https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=129584&lang=ro#	Ocupații tipice (ESCO) https://esco.ec.europa.eu/ro/classification/occupation?uri=http://data.europa.eu/esco/isco/C2146#:~:text=Narrower%20occupation	
1221 Conducători în domeniul vânzări și marketing 1324 Conducători de unități din domeniul aprovizionării și desfacerii de mărfuri 1420 Conducători de unități din domeniul comerțului 2433 Specialiști în vânzarea de produse tehnice și medicale (exclusiv TIC)	1221.4 director comercial 1324.8 manager aprovizionare 1420.3 manager conturi de vânzări 1420.5 manager supermarket 1420.2 manager departament vânzare cu amănuntul 1420.6 manager comercial regional 1420.4 manager magazin 1420.1 manager magazin universal 2433.4 inginer vânzări	
Specializări/opțiuni (cluster de ocupații)		
Tendențe și preocupări de viitor în domeniul de formare profesională https://sk.skolkovo.ru/storage/file_storage/4b954252-7c3d-4975-94e3-910612e77464/SKOLKOVO_SEDeC_Atlas_2.0.pdf https://www.ecec.net/fileadmin/pdf/EC-Code-of-Conduct.pdf	În perspectiva aprofundării complexității proceselor de producție și comercializare determinate de schimbările tehnologice, manifestate prin: <ul style="list-style-type: none"> - robotica avansată a proceselor; - cloud computing; - aplicarea inteligenței artificiale (IA); - analiza datelor (inclusiv Big Data); - digitalizarea proceselor; - învățarea automată etc. va crește cererea pentru o serie de noi competențe/aptitudini,	

	<p>inclusiv cele organizatorice într-un mediu volatil, incert și ambiguu, competență inovațională, precum și competențe de dublă tranziție către o economie digitală.</p> <p>RECOMANDARE</p> <p>Pentru adaptarea la necesitățile pieței forței de muncă care se află într-o schimbare rapidă, sporirea angajabilității, îmbunătățirea accesului la o educație de calitate, și în consonanță cu tendințele din cadrul pieței europene, se impune necesitatea dezvoltării programelor de Micro calificări (Micro-certIFICATE).</p> <p>Micro calificările (Micro-certIFICATE) pot fi realizate în baza programului ca unități de curs/module care asigura formarea unităților de competențe/grup de competențe, care pot fi certificate separat: Comerț online.</p> <p>https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020DC0274&from=EN</p> <p>https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0770&from=EN</p>	
1.3. ALTE INFORMAȚII RELEVANTE		
Titlul calificării profesionale		
Română	Engleză	Rusă/ Franceză/ Germană
Licențiat în Științe economice	Bachelor's degree in Economics https://europa.eu/europass/fr/courses/qualification/64e645d0-835d-43ec-a480-bae3b736776b Bachelor of Economics/ Bachelor of Commodity and trade	Товароведение и экспертиза товаров, квалификация – товаровед Licence d'économie/ Licence Economie et gestion Bachelor Wirtschaftswissenschaften
Anexe la standardul de competență		
Anexa 1	Unified Standards And Criteria For Demonstrating Excellence In Business Programs, Accreditation Council for Business Schools and Programs (ACBSP), January 1, 2021 Version, https://cdn.ymaws.com/acbsp.org/resource/resmgr/docs/accreditation/Unified_Standards_and_Criter.pdf	
Anexa 2	Skills for a greener future: A global view based on 32 country studies International Labour Office – Geneva: ILO, 2019 https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_732214.pdf	
Anexa 3	Skills for SMEs. Cybersecurity, Internet of Things and Big Data for Small and Medium-Sized Enterprises https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/82aa7f66-67fd-11ea-b735-01aa75ed71a1/language-en Translations of DigComp 2.0 in the European Skills, Competences and Occupations classification (ESCO) https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/88872788-b48d-11ec-9d96-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF/source-256771334	
Anexa 4	Competențe lingvistice (l. engleza) [B2 – C1]	
Anexa 5	EntreComp: Cadrul de competențe antreprenoriale/ EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework https://eige.europa.eu/resources/lfna27939enn.pdf	

Anexa 6	GreenComp The European Sustainability Competence Framework https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/bc83061d-74ec-11ec-9136-01aa75ed71a1/language-en
Anexa 7	Cadrul de competențe în economia verde/economia circulară https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/sustainability/pdfs/towards_the_circular_economy.ashx
	Cadrul de competențe în economia verde/economia circulară https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/sustainability/pdfs/towards_the_circular_economy.ashx

2. DESCRIEREA OCUPAȚIONALĂ A CALIFICĂRII

2.1. Descrierea activității de muncă

Specialiștii în domeniul **Merceologie și comerț** pot realiza funcții de administrare a activității comerciale sau manageriale, cu referire la organizarea, coordonarea și evaluarea activității comerciale a unităților de comerț sau a unor subdiviziuni ale întreprinderii comerciale.

Activitățile *specialiștilor ce dețin funcții de administrare a activității comerciale* se referă la gestionarea politicilor întreprinderii cu referire la formarea sortimentului și stocului de marfă și de aprovizionare, la politicile de dotare și amenajare a unității comerciale, de distribuire și amplasare a mărfurilor în sala comercială, de informare și publicitate, cu politicile de organizare a pregătirii mărfurilor pentru vânzare și monitorizarea calității, modalitățile de etalare și demonstrare, politicile de deservire a consumatorilor, de asigurare a protecției consumatorilor și a mediului ambiant, dar și îndeplinirea unor sarcini conexe: de supraveghere și instruire a personalului implicat în deservirea consumatorilor (consultanți, operatori, vânzători, agenți de vânzări și alte categorii de lucrători).

2.2 Arii de competență

Arii de competență	Descriptori
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor	1.1. Identifică și implementează cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității, estimează calitatea și proprietățile consumiste mărfurilor de larg consum 1.2. Analizează și asigură adaptarea sortimentului la factorii comuni (economici, sociali, demografici, culturali, geografici) și specifici (locul amplasării, mărimea, specializarea, programul de lucru al unității comerciale)
2. Organizarea activității comerciale	2.1. Prezintă și caracterizează rolul, funcțiile, tipurile, structura și particularitățile comerțului cu ridicata și cu amănuntul; 2.2. Identifică, analizează și gestionează procesul comercial-tehnologic în unitățile de comerț angro și cu amănuntul și relațiile cu consumatorii
3. Managementul comercial	3.1. Elaborează și realizează strategii de dirijare cu fluxul de mărfuri în cadrul unității de comerț. 3.2. Evaluează starea, elaborează planuri de dezvoltare/mentenanță și strategii de modernizare a fondurilor fixe.
4. Marketing comercial	4.1. Argumentează necesitatea cercetării pieței, determină problemele conceptuale ale pieței, componentele mediului de piață. 4.2. Analizează politicile de marketing (produs, preț, plasament, promovare) a întreprinderii și elaborează strategii de perfecționare a lor.

2.3 Sectoare de activitate

Profesioniștii din domeniul **Merceologie și comerț** se regăsesc în toate sectoarele de activitate, în diverse organizații atât private, cât și publice, indiferent de mărimea acesteia, statutul juridic și produsul/serviciul

pe care îl furnizează.
Specializare
Conducători de entități economice cu diferite forme de proprietate/Antreprenori/Dezvoltatori IMM/ Consultanți în afaceri
2.4 Mediul de lucru și specificul activității
Programul de muncă al unui profesionist în domeniul <i>Merceologie și comerț</i> este obișnuit, dar pot exista situații în care lucrul în afara programului normal este esențial. Locul de muncă este în mare parte la birou/unitate comercială, dar, în funcție de organizație, pot exista deplasări de serviciu. În timpul lucrului, poate fi necesar comunicarea cu parteneri de afaceri din culturi diferite.
2.5 Instrumente de lucru, echipamente, utilaje și materiale, soft
Software și hardware specific domeniului de activitate; platforme pentru realizarea modelelor de comerț electronic, platforme de colaborare și de management al documentelor, echipamente de prezentare și comunicare și rechizite de birou. MS Office, MAP, Excel, Power Point, SPSS, CRM, etc.
2.6 Calități personale necesare pentru muncă: abilități și caracteristici
Munca necesită autonomie și asumare de responsabilități; capacitatea de a conduce echipe multiculturale; calități de leader; gândire analitică și critică; rezolvarea problemelor complexe într-un mediu de afaceri incert; luarea deciziilor prin abordări creative și inovatoare; învățarea pe tot parcursul vieții pentru a se adapta și promova schimbările; abilități de comunicare eficientă și negociere; etică profesională.
2.7 Formare profesională inițială și continuă
Profesionistul la nivelul 6 CNC a dobândit cel puțin studii superioare de licență (ciclul I), are experiență de muncă profesională și competențele necesare. Formarea profesională continuă a specialiștilor se organizează în mod distinct pe niveluri de formare și specialități, ținându-se cont de nevoile angajatorilor, de competențele generale ale specialiștilor, de cerințele înaintate pentru funcțiile pe care aceștia le exercită și de posibilitățile lor de promovare sau de încadrare în muncă.
2.8 Cele mai răspândite denumiri ale ocupației profesionale (rom/eng/ru)
Director întreprindere de comerț, Director comercial, Manager-merceolog, Șef/administrator departament/secție/raion/linie comerț Commercial Manager, Manager, Business manager, Departament manager Директор торгового предприятия, Коммерческий директор, Менеджер-Товаровед, Заведующий торгового отдела/секции
2.9. Reglementări de exercitare a profesiei (națională/internațională)
Legislația națională sectorială (reglementări ale profesiei) Cadrul normativ: 1. Hotărârea Guvernului nr. 653/2022 cu privire la aprobarea proiectului de lege pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare „Moldova Europeană 2030” 2. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, nr. 845-XII din 03.01.92 3. Legea cu privire la comerțul interior, nr. 231 din 23.09.2010 4. Legea cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali, nr. 220-XVI din 19.10.2007 5. Legea cu privire la reglementarea prin autorizare a activității de întreprinzător, nr. 160 din 22.07.2011 6. Lege cu privire la întreprinderile mici și mijlocii nr 179 din 21.07.2016 7. Programul de ecologizare a IMM, Hotărârea Guvernului nr. 592 din 27.11.2019 8. Programul de susținere a afacerilor cu potențial înalt de creștere și internaționalizare a acestora. Hotărârea Guvernului nr.439 din 01.07.2020

9. Legea nr. 81/2004 cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător.
10. Programul Național în domeniile cercetării și inovării pentru anii 2020-2023 aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 381/2019
11. Strategiei de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pe anii 2018-2023. Hotărârea Guvernului nr. 904 din 24 septembrie 2018
12. Programului-pilot de creare a platformelor industriale multifuncționale. Hotărârea Guvernului nr. 748/2020 din 13.10.2020
13. Legea nr. 105/2003 cu privire la protecția consumatorilor
14. Legea nr. 278/2017 contabilității și raportării financiare
15. Legea nr. 279/2017 privind informarea consumatorului cu privire la produsele alimentare
16. Legea nr. 306/2018 privind siguranța alimentelor
17. Codul fiscal nr. 1163/1997
18. Codul contravențional nr. 218/2008

Acte departamentale:

Reglementări tehnice:

Standarde naționale și internaționale în diverse domenii de activitate și procese de lucru

2.10 Norme și reglementări specifice

1. Legea integrității, nr. 82 din 25.05.2017
2. Lege cu privire la securitatea și sănătatea muncii, nr. 186 din 10.07.2008

3. CERINȚE DE COMPETENȚE

3.1. COMPETENȚE TRANSVERSALE (CT)

ARIA DE COMPETENȚĂ	COMPETENȚA	DESCRIPTORI
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor 2. Organizarea activității comerciale	CT1. Dezvoltarea personală și profesională	1.3. Îmbunătățește competențele profesionale prin accesarea, procesarea și asimilarea de noi cunoștințe, utilizând diverse surse și forme de învățare. 1.2. Stabilește obiective, identifică oportunități și planifică propriul progres în carieră. 1.3. Execută în mod independent, responsabil și eficient sarcinile profesionale
	CT2. Comunicare, colaborare și lucru în echipă	2.1. Utilizează eficient tehnici, metode și tehnologii de comunicare specifice scopului, contextului și audienței/publicului. 2.2. Execută sarcini și activități specifice muncii în echipă și distribuie roluri între membri pe niveluri subordonate.
3. Management comercial		

4. Marketing comercial	CT3. Aplicarea competențelor funcționale, tehnice și tehnologice	3.1. Cercetează, clasifică, interpretează, compară, analizează și procesează informațiile prin aplicarea diverselor strategii și abordări. 3.2. Comunică și colaborează eficient în medii digitale. 3.3. Gestionează / procesează în mod eficient conturi și conținuturi digitale, baze de date, precum și alte informații digitale, relevante pentru gestiunea proiectelor / entității. 3.4. Dezvoltă și implementează sisteme de management bazate pe principiile economiei sustenabile.
	CT4. Adaptarea activității spre o economie verde/ economie circulară/ sustenabilitate	4.1. Manifestă spirit și comportament spre dezvoltare sustenabilă. 4.2. Conceptualizează producerea/ produsele, serviciile conform principiilor economiei circulare, valorifică materiale, produse, servicii, bazate pe tehnologii prietenoase mediului.

3.2. COMPETENȚE GENERALE (CG) (trans sectoriale și sectoriale)

ARII DE COMPETENȚĂ	COMPETENȚA	DESCRIPTORI
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor 2. Organizarea activității comerciale	CG1. Utilizarea cunoștințelor fundamentale de teorie economică în domeniul de activitate	1.1. Aplică conceptele economice fundamentale, necesare desfășurării activității profesionale în situații economice concrete. 1.2. Aplică mecanismele de funcționare ale sistemului economic. 1.3. Identifică cauzele fenomenelor, proceselor și problemelor economice, specifice domeniului de activitate, argumentează, propune și aplică soluții pentru depășirea acestora.
	3. Management comercial	CG2. Aplicarea principiilor, teoriilor, metodelor și instrumentelor necesare pentru analiza și desfășurarea activităților economice
4. Marketing comercial	CG3. Colectarea, prelucrarea, analiza și interpretarea datelor, aplicarea indicatorilor, strategiilor și politicilor adecvate domeni-	3.1. Aplică corect metode, tehnici și procedee de recoltare, prelucrare, analiză și interpretare a datelor. 3.2. Înțelege și aplică indicatorii economici în vederea fundamentării politicilor și strategiilor în domeniul de activitate.

	ului de activitate	
	CG4. Utilizarea software și a sistemelor de calcul și operare a datelor specifice domeniului de activitate.	4.1. Identifică și utilizează softuri adecvate și metode de calcul pentru analiza datelor. 4.2. Aplică modele econometrice pentru analiza fenomenelor și proceselor economice. 4.3. Efectuează calcule și utilizează instrumente matematice pentru evaluarea problemelor economice și identificarea celor mai potrivite soluții.
	CG5. Organizarea activității conform cadrului juridic specific și aplicarea prevederilor normative și legislative din domeniul comerțului și merceologiei	5.1. Înțelege și aplică corect cadrul normativ și legislativ care reglementează domeniul comerțului. 5.2. Respectă normele / codul deontologic existent la nivel național și internațional specific domeniului de activitate. 5.3. Demonstrează corectitudine și transparență în activitatea profesională.

3.3. COMPETENȚE PROFESIONALE (CP)

ARII DE COMPETENȚĂ	COMPETENȚA	DESCRIPTORI
1. Analiza calității și sortimentului mărfurilor	CP1. Identificarea și aplicarea cadrului normativ adecvat merceologiei.	1.1. Identifică și implementează cadrul normativ de clasificare, codificare, standardizare, metrologie și evaluare a conformității mărfurilor; 1.2. Testează, efectuează evaluarea mărfurilor în baza documentelor normative, standardelor naționale și internaționale. 1.3. Testează marcarea mărfurilor/ informarea consumatorului conform legislației și documentelor normative în vigoare.
	CP2. Identificarea proprietăților consumiste, a parametrilor și categoriilor de calitate a mărfurilor	2.1. Estimează propriile competențe de merceolog și comerciant în baza cunoștințelor teoretice și practice. 2.2. Estimează proprietățile consumiste a mărfurilor. 2.3. Identifică și valorifică posibilitățile de a analiza factorii care influențează și condiționează calitatea mărfurilor.
	CP3. Aplicarea metodelor/ modalităților de determinare a calității și evaluare a mărfurilor.	3.1. Expune și implementează metode / modalități / tehnici de determinare a calității. 3.2. Demonstrează aptitudini de efectuare a evaluării diferitor mărfuri/grupe.
	CP4. Analiza procesului tehnologic de fabricare a mărfurilor, condițiile de păstrare, transportare și comercializare a	4.1. Analizează respectarea procesului de fabricație a mărfurilor conform documentelor de referință 4.2. Analizează procesul de transportare, păstrare a mărfii și formulează concluzii cu referire la respectarea normelor și regulilor stabilite. 4.3. Analizează ambalajul și corespunderea lui cerințelor documentelor de referință, inclusiv conceptului de

	mărfurilor.	marketing.
	CP5. Elaborarea strategiei de formare a gamei sortimentale a mărfurilor.	5.1. Elaborează strategii, monitorizează factorii formării, modificării, indicatorii analizei sortimentului mărfurilor în unitățile comerciale. 5.2. Analizează și asigură adaptarea sortimentului la factorii comuni: economici, sociali, demografici, culturali, geografici. 5.3. Studiază și adaptează sortimentul în funcție de factori specifici: locul amplasării, mărimea, specializarea, programul de lucru al unității comerciale. 5.4. Administrează fluxul de mărfuri în cadrul unității comerciale.
2. Organizarea activității comerciale	CP6. Organizarea activității unităților de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	6.1. Definește rolul, caracterizează funcțiile și formele comerțului modern. 6.2. Prezintă și caracterizează particularitățile comerțului cu ridicata și cu amănuntul. 6.3. Identifică și argumentează tipurile de unități de comerț cu ridicata și cu amănuntul. 6.4. Identifică și caracterizează structura unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul.
	CP7. Analiza procesului tehnologic comercial al unității de comerț cu ridicata și cu amănuntul.	7.1. Identifică operațiile care formează procesul comercial-tehnologic în unitățile de comerț angro și cu amănuntul. 7.2. Argumentează diferența dintre proces tehnologic și operație tehnologică. 7.3. Elaborează scheme, proiecte de organizare a procesului tehnologic comercial.
	CP8. Gestionarea procesului de recepție, depozitare, păstrare, pregătire pentru vânzare și etalare a mărfurilor în sala comercială a unităților de comerț.	8.1. Administrează procesul de recepție conform cantității și calității. 8.2. Administrează procesul de depozitare și păstrare a mărfurilor în unitățile comerciale. 8.3. Administrează procesul de pregătire pentru vânzare/livrare și procesare a mărfurilor. 8.4. Administrează procesul distribuție și de etalare a mărfurilor în sala comercială, sala de expoziții, etc. 8.5. Elaborează scheme/proiecte de distribuție/amplasare a mărfurilor în sala comercială.
	CP9. Gestionarea procesului de promovare/informare, vânzare și deservire, prestare a serviciilor comerciale și protecție a consumatorilor.	9.1. Elaborează planul acțiunilor de informare și promovare/publicitate a mărfurilor în cadrul unității comerciale. 9.2. Administrează procesul de deservire a consumatorilor. 9.3. Implementează diverse forme și metode de vânzare a mărfurilor în cadrul unității comerciale. 9.4. Administrează și implementează portofoliul de servicii prestate consumatorilor. 9.5. Administrează și implementează portofoliul de acțiuni privind protecția intereselor economice ale

		consumatorilor în conformitate cu legislația în vigoare. 9.6. Administrează procesul de comunicare cu consumatorii.
	CP10. Gestionarea procesului de transportare a mărfurilor și circuitului eficient al ambalajului în cadrul întreprinderii de comerț	10.1. Stabilește relații cu firmele specializate în transportarea mărfurilor. 10.2. Administrează procesul de încărcare/descărcare/transportare, selectare a mijloacelor de transport, perfectarea documentelor. 10.3. Administrează circuitul ambalajului în cadrul unității comerciale. 10.4. Elaborează și administrează acțiunile orientate spre reducerea cheltuielilor legate de ambalaj și poluarea mediului cu ambalajul de unică folosință.
	CP11. Elaborarea politicii și strategiei de distribuție și aprovizionare	11.1. Elaborează și aplica politici și strategii de distribuție cu scopul organizării eficiente a procesului comercial. 11.2. Argumentează principiile și factorii care influențează distribuția, analizează tipurile canalelor, elaborează planuri de distribuție. 11.3. Identifică forme, metode, rute și grafice de aprovizionare, elaborează și aplica politici și strategii de aprovizionare.
3. Management comercial	CP12. Aplicarea managementului procesului comercial.	12.1. Elaborează și realizează strategii de dirijare cu fluxul de mărfuri în cadrul unității de comerț. 12.2. Analizează structura procesului tehnologic, elaborează strategii de perfecționare. 12.3. Administrează lanțul de aprovizionare. 12.4. Monitorizează calitatea proceselor, produselor și serviciilor prestate consumatorilor. 12.5. Monitorizează performanța operațională și explorează oportunități de îmbunătățire a performanței.
	CP13. Aplicarea managementului resurselor umane.	13.1. Determină și argumentează necesarul de resurse umane pentru unitatea comercială. 13.2. Recrutează, selectează și integrează angajații implicați în activitățile comerciale. 13.3. Motivează și stimulează performanța personalului comercial. 13.4. Stabilește atribuțiile și sarcinile angajaților subordonați. 13.5. Creează un climat fizic și psihologic adecvat pentru unitatea comercială.
	CP14. Aplicarea managementului resurselor materiale (infrastructura comercială).	14.1. Evaluează starea, elaborează planuri de dezvoltare/mentenanță și strategii de modernizare a fondurilor fixe. 14.2. Întocmește planuri, proiecte de dotare cu utilaj și inventar modern, modernizare și renovare a tehnologiei comerciale. 14.3. Monitorizează și controlează respectarea normelor și regulilor de exploatare a edificiilor, utilajului și

		edificiilor comerciale etc.
4. Marketing comercial	CP15. Aplicarea conceptului marketing, mediu de piață, tipuri de piață, studiere și prognozare a pieței.	<p>15.1. Argumentează necesitatea cercetării pieței, determină problemele conceptuale ale pieței, componentele mediului de piață, interacțiunea dintre ele, analizează micro și macro mediul de piață.</p> <p>15.2. Elaborează planul cercetării pieței, alege metode și tehnici de cercetare, determină capacitatea și dimensiunile pieței, indicatorii conjuncturii pieței.</p> <p>15.3. Elaborează chestionare, organizează culegerea și măsurarea informațiilor colectate, elaborarea prognozelor și rapoartelor.</p> <p>15.4. Utilizează strategii de segmentare și poziționare a produsului sau serviciului pe piață.</p>
	CP16. Elaborarea și aplicarea politicilor de marketing.	<p>16.1. Cercetează prețurile, factorii externi și interni, elaborează strategia și obiectivele de stabilire a prețurilor la produsele comercializate și serviciile prestate de către unitatea de comerț.</p> <p>16.2. Analizează politica de produse a întreprinderii, elaborează strategii și adoptă decizii de actualizare/înnouire a portofoliului de produse.</p> <p>16.3. Analizează politica de plasament a întreprinderii, elaborează strategii și adoptă decizii de perfecționare a canalelor de distribuție și plasament.</p> <p>16.4. Analizează politica de promovare a întreprinderii, elaborează strategii și adoptă decizii de perfecționare a activității de promovare.</p>
	CP17. Organizarea activității de marketing	<p>17.1. Elaborează strategii și planuri de marketing cu orientare spre sporirea competitivității, îmbunătățirea satisfacției și a loialității clienților.</p> <p>17.2. Organizează acțiuni și manifestări de marketing.</p> <p>17.3. Efectuează controlul și auditul activității de marketing.</p>