



**CENTRUL DE RESURSE FIRMA DE EXERCİȚIU REGIUNEA
SUD-EST
COLEGIUL ECONOMIC „M. KOGĂLNICEANU” FOCȘANI
PROIECT EDUCATIV „ELEVUL DE AZI, ANTREPRENORUL
DE MÂINE”- TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU
REGULAMENTUL TÂRGULUI
– EDITIA a XV-a-
FOCȘANI
25-26 APRILIE 2024**

Nr. /

**Director,
Prof. Bocsok Gabriela**

Aprobat, Inspector școlar general, Prof. Gabriela-Daniela Marchitan ISJ VRANCEA	Avizat, Insp. educativ , prof. Carmen-Antuaneta Hulea ISJ VRANCEA
--	---

Pregătirea pentru târg este o provocare pentru firmele de exercițiu. Elevii pot negocia, învăț să facă afaceri și își dezvoltă încrederea în forțele proprii.

Rolul targului:

- recunoașterea activității elevilor
- exprimarea creativității
- efectuarea de tranzacții cu alte firme de exercițiu
- promovarea conceptului de firmă de exercițiu pe plan local
- posibilitatea de a obține surse de finanțare pentru activități în cadrul firmei
- implicarea părinților și a comunității locale în activitatea Colegiului Economic “Mihail Kogălniceanu”

Obiectivele târgului sunt: dezvoltarea competențelor antreprenoriale, dezvoltarea competențelor digitale, exersarea comunicării profesionale, a negocierii comerciale, a formelor de publicitate, autoevaluarea elevilor, perfecționarea lor în domeniul antreprenoriatului, un plus de imagine pentru elevii cuprinși în firmele de exercițiu și pentru școală, valorificarea spiritului antreprenorial, a inițiativei stimulate prin planuri de afaceri, familiarizarea elevilor cu activitățile specifice mediului real economic, dezvoltarea unor competențe necesare unui întreprinzător dinamic: gândirea critică, luarea deciziilor, asumarea responsabilităților, auto-organizarea și auto-evaluarea resurselor individuale, motivarea elevilor, perfecționarea activității, stăpânirea limbajului de afaceri în limbi străine, lărgirea pieței de desfacere a firmelor de exercițiu, stimularea creativității elevilor și recunoașterea ei la nivel național, responsabilizarea elevilor, crearea unui mediu de afaceri cât mai apropiat de cel real, formarea de priceperi și deprinderi în acest domeniu, evaluarea activității elevilor.

Participanți:

- firme de exercițiu din cadrul Colegiului Economic “Mihail Kogălniceanu”

- firme de exercițiu din județ
- firme de exercițiu din țară
- firme de exercițiu din Republica Moldova
- reprezentanți ai ISJ Vrancea
- profesori coordonatori
- profesori și elevi de la Colegiului Economic “Mihail Kogălniceanu”
- profesori și elevi de la alte școli și licee
- părinți ai Colegiului Economic “Mihail Kogălniceanu” Focșani

Informatii generale

1. Organizare

1.1. Organizator: Colegiului Economic „Mihail Kogălniceanu” Focșani , B-dul Gării, nr. 25, Focșani, Vrancea , tel. 0040 237 212544, fax: 0040 237 613731 E-mail: cemk_focsani@yahoo.com
Web: www.cemk.ro

1.2. Locul si perioada desfasurarii: Colegiul Economic “*Mihail Kogălniceanu*” Focșani, în perioada 25-26 aprilie 2024.

1.3. Coordonarea proiectului

Coordonatorul proiectului: prof. Dărmănescu Sonica

1.4. Echipa de proiect

Bocsok Gabriela, profesor, director

Tudor Mihaela, profesor, dir. adj.

Fiștoc Mihaela, profesor, consilier educativ

Răvaș Marilena, profesor, inspector discipline tehnice, ISJ VRANCEA

Carmen-Antuaneta Hulea, profesor, inspector educativ, ISJ VRANCEA

Badeaon Mariana, profesor, Colegiul Economic “*Mihail Kogălniceanu*” Focșani

Vișan Corina, profesor, Colegiul Economic “*Mihail Kogălniceanu*” Focșani

2. Înregistrare

2.1. Înregistrare

- Înscrierea la târg - faza națională și la competiția „Virtual Business Challenge” - faza națională, este condiționată de participarea la fazele intermediare ale Târgului:
 - Mediatizarea proiectului- inaugurarea firmelor de exercițiu, urmată de o masă rotundă cu tema: „Micii antreprenori față-n față cu antreprenorii de succes” - noiembrie 2023.
 - Vizită de lucru la agenții economici (firme mamă) și la instituțiile publice locale - decembrie 2023. Pot participa agenți economici parteneri, instituții publice partenere, care oferă consultanță și transfer de informații necesare desfășurării afacerilor proprii și despre circuitul documentelor în instituțiile publice. Elevii selectați din F.E. și care vor participa la târg vor realiza materiale de documentare privind sarcinile, activitățile și responsabilitățile postului pe care îl ocupă, de care sunt interesați și vor identifica amenințările și oportunitățile acestora în contextul economico-social actual global afectat de criza provocată de pandemie și războiul din Ucraina.
 - etapa locală și județeană a târgului FE - concurs.
- Etapa locală se va desfășura până pe 20 ianuarie 2024 de fiecare școală (licee/colegii tehnologice, tehnice) din țară, care au înregistrate la ROCT firme de exercițiu în anul școlar 2023-2024 și care este parteneră în proiect. Comisia, numită prin decizia directorului, va verifica îndeplinirea condițiilor stabilite de ROCT în vederea participării la târg. Raportul va fi transmis până pe 25 ianuarie 2024 școlii organizatoare a fazei județene. Cheltuielile de

organizare a etapei locale vor fi suportate de fiecare școală.

3. Etapa județeană se va organiza de școala desemnată de inspectorul de discipline tehnice din fiecare județ până pe 28 februarie 2024. Colegiul Economic „M. Kogălniceanu” Focșani va organiza fizic etapa județeană în perioada 27-28 februarie 2024. Etapa județeană poate fi organizată fizic/online. Vor participa firmele clasate la etapa locală pe locurile I, II, III. Fiecare firmă de exercițiu va participa cu cel mult 7 elevi selectați dintre cei mai eficienți angajați.
4. Cheltuielile de organizare vor fi suportate de școala organizatoare, cheltuielile de deplasare de fiecare școală în parte.
5. Comisia de organizare și evaluare pentru etapa județeană/a municipiului București este numită prin decizie a inspectorului școlar general. După încheierea etapei pe județ/Municipiul București, fiecare **școală organizatoare** va transmite pe adresa: targfe.cemk@gmail.com; darmanescu_sonia@yahoo.com procesul verbal încheiat cu prilejul organizării etapei județene/a municipiului București și un tabel conținând datele firmelor de exercițiu calificate, după modelul de mai jos:

Denumire FE	Numele și prenumele elevilor participanți (cel mult 7/FE)	Secțiunile la care s-au calificat	Participare directă/indirectă	Școala de proveniență	Prof. coordonator

Inspector școlar general,

Director,

6. Pentru competiția „Virtual Businnes Challenge”, tabelul va conține:

Denumire FE	Numele și prenumele elevilor participanți (2/FE)	Școala de proveniență	Prof. coordonator

Inspector școlar general,

Director,

Transmiterea procesului verbal și a tabelelor se va face până la data de **1 martie 2024** la adresele de mai sus. Vor fi admise doar tabelele care conțin semnătura INSPECTORULUI ȘCOLAR GENERAL și ștampila ISJ.

7. Etapa națională - vor participa FE clasate pe locurile I, II și III la etapa județeană, pentru fiecare secțiune în parte. Competiția „Virtual Businnes Challenge”, etapa națională se va desfășura doar în **format fizic**. Vor participa FE calificate pe locurile I, II și III la etapa județeană. Nr. total estimat al județelor participante este de 25 (25 județe × 4 FE = 100 FE; 45 FE - participare fizică, cât permite spațiul expozițional; 55 FE - participare indirectă).
- Înscrierea FE calificate la etapa națională se va face până la data de 1 aprilie 2024, prin completarea fișei de înscriere și expedierea ei în format electronic pe adresa: targfe.cemk@gmail.com; darmanescu_sonia@yahoo.com
8. Înscrierea la simpozion se va face până la data de 1 aprilie 2024, prin completarea fișei de înscriere și expedierea ei în format electronic pe adresa: targfe.cemk@gmail.com; darmanescu_sonia@yahoo.com

9. Firmele de exercițiu cu participare indirectă vor trimite materialele în format electronic la adresele menționate mai sus până pe 1 aprilie 2024, inclusiv print screen care să ateste efectuarea tranzacției: ofertă, comanda, factură, OP.
10. Profesorii înscriși la simpozion vor trimite lucrările în format electronic la adresele menționate mai sus până pe 7 aprilie 2024.

2.2. Spațiul expozițional

Târgul va avea loc în SALA DE SPORT a liceului. Număr de standuri: 45.

Înălțimea standurilor: 2m; lungime 2m, lățime 1m.

2.3. **Echipare stand:** 1 masă, 2 scaune, 1 priză.

2.4. Preluarea/predarea standurilor

Preluarea și predarea standurilor se face pe baza de proces-verbal. Standurile vor fi predate curate organizatorilor.

3. Activități în perioada târgului

3.1 Programul târgului - faza națională

25-26 APRILIE 2024

Joi – 25 aprilie	
12:00 – 16:30	DESFĂȘURARE COMPETIȚIE „VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE”
17:00 – 18:30	AMENAJARE STANDURI, INREGISTRARE FIRME
16:00 – 19:00	DESFĂȘURARE SIMPOZION: PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII ÎN SECOLUL XXI PRIN FIRMA DE EXERCİȚIU
vineri – 26 aprilie	
8:00-9:00	PREGĂTIREA FIRMELOR
9:00-9:30	DESCHIDEREA OFICIALĂ A TÂRGULUI PARADA FE
9:30-10:00	Moment folcloric
10:00 – 16:00	DERULARE COMPETIȚII / ÎNCHEIERE TRANZACȚII
16:00-16:30	Moment folcloric
13:00 – 14:30	DESCHIDEREA TÂRGULUI PENTRU VIZITATORI
16:30 – 17:00	DEZAFECTARE STANDURI
17:00 – 18:00	FESTIVITATEA DE PREMIERE

3.2 Deschiderea oficială

Va avea loc pe 26 aprilie, ora 9:00, cu participarea expozanților, profesorilor, partenerilor, părinților, reprezentanților autorităților locale. Va urma o paradă a firmelor participante și un moment folcloric asigurat de Ansamblul Folcloric „Țara Vrancei” și de echipa de majorete a Colegiului Economic „Mihail Kogălniceanu” Focșani.

3.3 Prezentările firmelor de exercițiu

Ordinea prezentărilor

Lista firmelor care vor susține prezentări, cuprinzând firmele și orele prezentărilor va fi transmisă prin e-mail tuturor participanților și va fi afișată la standul târgului (la intrare).
Timpul alocat unei prezentări este de maximum 10 minute, incluzând și spotul publicitar.

4. Derularea tranzacțiilor

4.1 Tranzacțiile între firme de exercițiu din Romania.

În cadrul târgului se vor realiza tranzacții, respectiv facturi și contracte economice, având în vedere legislația în vigoare. *Fiecare FE va finaliza pe platforma ROCT cel puțin o tranzacție.* Această operație va fi un criteriu de evaluare pentru secțiunea „Cel mai bun vânzător”. Finalizarea celorlalte tranzacții realizate la târg se va face prin emiterea ordinelor de plată și transmiterea lor la Banca ROCT, în termen de 15 zile de la încheierea târgului. Contractele se vor finaliza conform termenelor stipulate.

Tranzacțiile vor fi consemnate într-un borderou pus la dispoziția participanților la recepția din standul târgului.

Nu se admit tranzacții efectuate în valoare de sub 100 lei.

5. Competiții

5.1. Competiții pe secțiuni-participare directă:

- Cel mai bun stand
- Cel mai bun catalog profesional
- Cea mai bună prezentare PPT
- Cel mai bun spot publicitar
- Cel mai bun site/ Cea mai bună pagină web
- Cele mai bune materiale promoționale
- Cele mai multe tranzacții realizate
- Cel mai bun negociator în limba engleză
- Cel mai bun vânzător
- Cea mai profesională imagine a firmei
- Cea mai reprezentativă mascotă
- Cea mai bună firmă participantă

- participare indirectă:

- Cel mai bun catalog profesional
- Cea mai bună prezentare PPT
- Cel mai bun spot publicitar
- Cel mai bun site
- Cele mai bune materiale promoționale
- Cele mai multe tranzacții realizate
- Cea mai profesională imagine a firmei
- Cea mai reprezentativă mascotă

5.2. Componența comisiei de organizare și evaluare pentru etapa națională:

- reprezentanți ISJ Vrancea

- profesori, coordonatori de F.E.
- reprezentanți PTIR, regiunea de S-E
- reprezentanți Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă Vrancea
- reprezentanți Asociația Starter
- reprezentanți SC Deripat Estet SRL
- reprezentanți SC LOREDO SRL
- reprezentanți SC PACO SRL
- reprezentanți Quartiere Latino SRL
- reprezentanți Patronatul IMM Vrancea
- reprezentanți CCIA Vrancea
- reprezentanți The Entrepreneurship Academy
- reprezentanți MIKES CREATIVE SERVICES
- reprezentanți FABRICA FONDURILOR STRUCTURALE
- reprezentanți ai altor agenților economici

Comisia de organizare și evaluare pentru etapa națională este numită prin decizie a inspectorului școlar general Vrancea.

5. Concursul „VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE”- ediția a XI-a

5.1.

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

Ca obiective specifice, la baza acestui concurs stau următoarele :

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

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

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

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

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

În competiție, misiunea elevilor, grupați în echipe, va fi să analizeze datele companiei, să indentifice informațiile necesare pentru tema dată și să întocmească strategia de afaceri pe care o vor prezenta juriului. Deciziile pe care le vor lua sunt legate de preț, producție, cheltuieli de marketing, investiții de capital și cercetare-dezvoltare, toate determinând succesul afacerii lor.

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

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

5.2. Componenta juriului:

Președinte – un reprezentant al mediului de afaceri

Vicepreședinte – un reprezentant al CCIA Vrancea/ un reprezentant al ISJ Vrancea

Membri evaluatori – profesori de specialitate, reprezentanți ai mediului de afaceri, foști elevi ai colegiului cu experiență în antreprenoriat

5.3. Premiera

Câștigătorii vor fi anunțați la festivitatea de premiere a Târgului Național al Firmelor de Exercițiu, ediția a XV-a.

Se vor acorda:

- 1 premiu I, 1 premiu II, 1 premiu III și 2 mențiuni în ordinea descrescătoare a punctajelor obținute pentru fiecare echipă câștigătoare.

5.4. Cod de vestimentație

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

5.5. INDICAȚII PENTRU MUNCA ÎN ECHIPĂ

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

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

8. La nivelul echipei să existe una/două persoane care notează tot, astfel să nu pierdeți ideile spuse anterior.
9. Realizează-ti sarcinile în echipă; dacă ai fost de acord să faci ceva, fă acel lucru cât mai bine cu putință într-un timp util.
10. Folosește rațional timpul de 2h acordat pentru ca echipa ta să se concentreze asupra subiectului.

5.6. INDICAȚII

Studiul de caz va fi bază pentru concurs. El conține informațiile de care elevii au nevoie pentru a analiza compania și pentru a îndeplini sarcina.

5.7. Termenul de înscriere: până pe **1 aprilie 2024**, prin completarea **fișei de înscriere** și expedierea ei în format electronic la adresele: targfe.cemk@gmail.com; darmanescu_sonia@yahoo.com

5.8. TEMATICA

Cunostinte generale despre:

I.MANAGEMENTUL FIRMEI

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

II.MARKETING

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

III.COMERCIAL

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

IV. FINANCIAR

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

V. RESURSE UMANE

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

BIBLIOGRAFIE

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

5.9. Până la sfârșitul lunii mai se va realiza o expoziție cu portofoliile de afaceri ale echipelor câștigătoare în concursul „Virtual Business Challenge” și târg și Seminar de diseminare la Colegiul Economic „M. Kogălniceanu” Focșani și la liceele partenere

6. SIMPOZION : „PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII ÎN SECOLUL XXI PRIN FIRMA DE EXERCITIU”

a. Înscrierea participanților se va face până pe data de 1 aprilie 2024 prin e-mail la adresa targfe.cemk@gmail.com cemk_focsani sau darmanescu_sonia@yahoo.com prin transmiterea formularului de înscriere atașat (anexa).

b. Depunerea lucrărilor: până la data de **7 aprilie 2024** în format electronic prin e-mail la adresa targfe.cemk@gmail.com sau darmanescu_sonia@yahoo.com cu specificarea **numelui autorului și a unității școlare** în cadrul documentului atașat. Vă rugăm să precizați în e-mail adresa de corespondență, inclusiv codul poștal.

c. Redactarea lucrărilor:

- lucrarea propriu-zisă se va face pe format A4, la un rând, cu margini egale de 20 mm (text aliniat „justified”) **cu caractere românești;**
- titlul va fi scris cu majuscule (Times New Roman 14 Bold), centrat;
- autorul și instituția se vor scrie la două rânduri sub titlu (Times New Roman 12), aliniat centrat;
- la două rânduri de numele autorului se începe scrierea textului (Times New Roman 12);
- lucrările vor fi redactate în Microsoft Word 2003/2007/2010 (cu extensia .doc);
- numărul de pagini al lucrărilor să fie cuprins între 4 și 6;
- se va menționa obligatoriu bibliografia la sfârșitul lucrării.

d. Secțiuni:

1. Creativitate și inovație în activitatea didactică a profesorilor de specialitate
2. Promovarea activităților antreprenoriale
3. Managementul afacerilor
4. Eco-sustenabilitate
5. Provocări pentru educație și piața muncii în secolul XXI prin firma de exercițiu
6. Metode, procedee și tehnici de abordare a predării-învățării-evaluării inovative, preluate din cercetarea educațională de profil, promovate în cadrul unor proiecte
7. Predare-învățare cu suportul resurselor web
8. Educația remedială - o șansă pentru elevii cu dificultăți de învățare

Autorii își asumă întreaga responsabilitate pentru materialele trimise.

7. CRITERII DE EVALUARE COMPETIȚII TÂRG

1. Criterii evaluare competiția **prezentare (PPT)**

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Structura prezentării 20 p.	Slide- uri concentrate (max.15-16 slide- uri, conținutul este util, incitant și inovator), încadrarea în 5 minute; Există introducere, cuprins și încheiere, Originalitate în alegerea prezentării,
2.	Elemente componente 20 p.	Numele firmei, Sigla, Motto, Obiect de activitate, Organigrama, Oferta de produse/servicii, Oferta specială, Adresa de contact
3.	Forma prezentării 20 p.	Expunere și argumentare (limbaj de specialitate, capacitate de sinteză, de analiză, argumentare, expresivitatea prezentării etc.); prezentarea este

		atractivă
4.	Limbajul și stilul 20 p.	Folosirea maximă a vizualului și auditivului; Imagini cu impact în prezentare, puternice, clare, adecvate, originale.
5.	Efecte speciale 20 p.	Folosirea ideii de multimedia (orice element poate susține ce se spune: imagini puternice, grafice, mișcare, contururi, titluri, marcaje, highlight- ere); Dinamism
TOTAL		100 PUNCTE

2. Criterii de evaluare a standului firmei de exercițiu

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

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
		Crearea atmosferei de ospitalitate: oferirea de gustări, cafele, băuturi răcoritoare;
		Curățenia la stand.
TOTAL		100 PUNCTE

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

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

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
TOTAL		100 PUNCTE

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

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

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

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Componente esențiale 40 p.	denumire firmă, slogan, siglă, prezentarea firmei, prezentarea echipei, organigramă, programul zilnic; ofertă, structurată pe principalele grupe de produse și servicii, formular de comandă, listă de prețuri, cod; Cuprins, Logo-ul, date de contact: adresa, e-mail, telefon/fax;

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

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

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

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

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

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

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Durata 25 puncte	- pana la 60 de secunde
2	Calitatea mesajului 25 puncte	- impact,umor,concizie,firul povestii
3	Ideea/originalitatea 25 puncte	- regie,scenariu, performanta actorilor, concordanta dintre actori si segmentul-tinta,autenticitate
4	Performanta tehnica 25 puncte	- calitatea imaginii, montaj, sunet, efecte,lumini
TOTAL		100 PUNCTE

9. Criterii de evaluare pentru competiția “Cea mai reprezentativă mascotă”

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii	Punctaj
1.	creativitate	Evaluarea se va face luând în considerare elementele de creativitate, originalitate și corelarea cu obiectul de activitate, aspectul estetic.	25p
2.	originalitate		25p
3.	corelarea cu obiectul de activitate		25p
4.	aspectul estetic		25p
	TOTAL		100p

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

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

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

Nr. crt	Criterii	Detaliere criterii	Punctaj
---------	----------	--------------------	---------

1	Există slogan + sigla 100p	semnificative pentru obiectul de activitate al firmei	20p
		convingatoare	20p
		originale	20p
		reprezentative pentru firma	20p
		Se regăsesc în stand precum și pe materialele promoționale.	20p
	TOTAL		100p

12. Cea mai bună firmă participantă

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

8. Premii acordate: Se vor acorda:

A. Pentru firmele cu participare directă:

- 1 premiu I, 1 premiu II, 1 premiu III și 2 mențiuni în ordinea descrescătoare a punctajelor obținute pentru fiecare secțiune. Fac excepție situațiile în care 2 sau mai mulți participanți obțin același punctaj în concurs, fără posibilitatea susținerii unor probe de departajare, caz în care se va acorda același premiu/mențiune pentru punctaje egale, fără a depăși numărul total de premii și mențiuni, respectiv 30% din numărul de concurenți pentru fiecare secțiune de concurs.

Decizia de acordare a mai multor premii I, II, III sau mențiuni revine juriului concursului.

Juriul va mai acorda:

- Marele premiu Firmei de exercițiu care obține cel mai mare număr de premii/punctajul cel mai mare
și

- premii speciale: Cel mai reprezentativ slogan, Cea mai reprezentativă siglă, Cel mai bun businessman, Cea mai reprezentativă ținută business.

B. Pentru firmele cu participare indirectă:

- 1 premiu I, 1 premiu II, 1 premiu III și 2 mențiuni în ordinea descrescătoare a punctajelor obținute pentru fiecare secțiune. Fac excepție situațiile în care 2 sau mai mulți participanți obțin același punctaj în concurs, fără posibilitatea susținerii unor probe de departajare, caz în care se va acorda același premiu/mențiune pentru punctaje egale, fără a depăși numărul total de premii și mențiuni, respectiv 30% din numărul de concurenți pentru fiecare secțiune de concurs. .

Coordonator proiect,
Prof. Dărmănescu Sonica



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

**TÂRGUL REGIONAL AL FIRMELOR DE EXERCITIU
25-26 aprilie 2024**

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE PENTRU PARTICIPANȚI:

F.E

CUI -/.....

Nr. de înmatriculare ROCT:.....

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

Școala:.....

Oraș:..... Județ:.....

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

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

E-mail firma de exercițiu.....

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

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

Administrator firma de exercițiu:.....

E-mail persoana de contact/telefon

Secțiunea:.....

Director școală,

(Semnatura și stampila)



ANTREPRENOR
prin FIRMA DE EXERCİȚIU

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

25-26 aprilie 2024

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE-participare indirectă

F.E

CUI -/.....

Nr. de înmatriculare ROCT:.....

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

Școala:.....

Oraș:..... Județ:.....

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

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

E-mail firma de exercițiu.....

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

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

Administrator firma de exercițiu:.....

Secțiuni

- ☐ **Cel mai bun catalog**
- ☐ **Cea mai bună prezentare PPT**
- ☐ **Cel mai bun spot publicitar**
- ☐ **Cel mai bun site**
- ☐ **Cele mai bune materiale promoționale**
- ☐ **Cea mai profesională imagine a firmei**
- ☐ **Cea mai reprezentativă mascotă**
- ☐ **Cele mai multe tranzacții realizate**

Director școală,
(Semnatura și stampila)



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

VIRTUAL BUSINESS CHALLENGE
FOCȘANI, VRANCEA
CENTRUL DE RESURSE PENTRU F.E.
COLEGIUL ECONOMIC „MIHAIL KOGĂLNICEANU” FOCȘANI
25-26 aprilie 2024

FIȘĂ DE ÎNSCRIERE

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

DIRECTOR,

PROF. COORDONATOR,

MANAGER FIRMA DE EXERCITIU,

FORMULAR DE ÎNSCRIERE SIMPOZION
“PROVOCĂRI PENTRU EDUCAȚIE ȘI PIAȚA MUNCII
ÎN SECOLUL XXI PRIN FIRMA DE EXERCİȚIU”

FOCȘANI, 25-26 aprilie 2024

NUME.....

PRENUME.....

UNITATEA ȘCOLARA

ADRESA UNITĂȚII ȘCOLARE.....

ADRESA PERSONALA.....

ADRESA DE E-MAIL.....

Telefon.....

Titlul lucrării.....

.....

Secțiunea.....

DATA,

Semnătura,

