METODE MODERNE DE PREDARE - INVĂȚARE - EVALUARE

Prof. ANTON ADRIANA

COLEGIUL ECONOMIC BUZĂU

PROIECT DIDACTIC

Unitatea: Colegiul Economic Buzău

Clasa: **a IX-a**

Disciplina: Economia întreprinderii

Subiectul: **Spațiile existente la nivelul unității comerciale**

Tipul de lectie: Lectie mixtă

Scopul: Sistematizarea cunostintelor si comunicarea de noi cunostinte

Nr.ore:1 ora

Profesor: ANTON ADRIANA

STRATEGII DIDACTICE

1.Inductiv demonstrative:-bazate pe metode de comunicare;

-expozitive; descrierea,explicatia

-instruire prin mijloace vizuale.

2.de explorare:-bazate pe metode ca:-studiul de caz

-demonstratia

MIJLOACE DE INVĂȚARE

1. Manualul

2. .Scheme

3. Fișe de lucru

METODE DE EVALUARE

Evaluarea frontală: intrebări orale

FORME DE ORGANIZARE A ELEVILOR:

1 frontală, individuală

2. pe grupe

BIBLIOGRAFIE

Tehnici comerciale, Conf. univ. dr. Mihaela Constandache

https://fliphtml5.com/ufkn/szls/basic

SCENARIUL LECȚIEI

Timp	Evenimentele instruirii	Strategia de predare	Strategia de învăţare	Stiluri de învăţare			Resurse
				V	A	P	
2 min.	Organizarea clasei	- pregătirea colectivului de elevi ;	- autocontrol, observare	☺	☺	☺	- catalogul, organizarea clasei, preg materialelor didactice
3 min	Precizarea temei, si a rezultatelor invățării	Expunere orală	Se precizează tema şi rezultatele invățării	☺	☺	☺	Preg materialelor didactice
15 min.	Reactualizare a cunoştinţelor	- expunere orală	- răspund la întrebările profesorului, adresate pentru identificarea cunoştinţelor anterioare;	☺	☺	☺	Schema de recapitulare
15 min.	Comunicarea de noi cunoştinţe	- suport de curs	Aceasta va fi o situatie de invatare in care elevilor li se vor comunica noile cunostinte pe baza cunostintelor acumulate,. Astfel, prin intrebari adresate acestora, se vor comunica noi cunostinte	☺ ☺	☺	☺	- suport de curs - creta - tabla
10 min.	Consolidarea şi exersarea practică	- fişă de lucru; - expunere	- sunt rezolvate cerinţele din fişa de lucru, pe grupe, fiecărei grupe revenindu-i câte o fisa de lucru	☺	☺	☺	- fişa de lucru

		orală	- încurajează elevii să discute în cadrul grupului despre modul de completare a fiselor de lucru; - se completează fişele de lucru, rezultatele sunt prezentate în plen, şi se analizează rezultatele obţinute;	☺	☺ ☺	☺	
5 min.	Feed-back si tema pentru acasa		- se asigură feed-back-ul privind activităţile desfăşurate Se fac aprecieri asupra modului cum elevii au asimilat noile cunostiinte. - Tema pentru acasă presupune ca elevii sa revadă cunoştinţele asimilate	☺	☺	☺	

V – vizuala

A – auditiva

P – practica

Fişa de lucru – echipa 1

Priviţi imaginea de mai jos şi răspundeţi la următoarele întrebări completând tabelul dat:

1. Ce produse sunt comercializate in spatiul de vânzare?
2. Caracterizati spatiul comercial. Vorbiti despre ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor.
3. Evaluati caracteristicile prezentate (ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor). Acordati note de la 1 la 5. Comparati rezultatele cu celelalte echipe.

Caracteristici	**Punctaj accordat**
Ambianța	
Fluxurile de circulaţie a clienţilor	
Diversitate sortimentala	
Prezentarea mărfurilor,	
Mobilierul comercial	
Modul de implantare a raioanelor	
Total	

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5

Fişa de lucru – echipa 2

Priviţi imaginea de mai jos şi răspundeţi la următoarele întrebări completând tabelul dat:

1. Ce produse sunt comercializate in spatiul de vânzare?
2. Caracterizati spatiul comercial. Vorbiti despre ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor.
3. Evaluați caracteristicile prezentate (ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor). Acordati note de la 1 la 5. Comparati rezultatele cu celelalte echipe.

Caracteristici	**Punctaj accordat**
Ambianța	
Fluxurile de circulaţie a clienţilor	
Diversitate sortimentala	
Prezentarea mărfurilor	
Mobilierul comercial	
Modul de implantare a raioanelor	
Total	

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5

Fişa de lucru – echipa 3

Priviţi imaginea de mai jos şi răspundeţi la următoarele întrebări completând tabelul dat:

1. Ce produse sunt comercializate in spatiul de vânzare?
2. Caracterizati spatiul comercial. Vorbiti despre ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor.
3. Evaluati caracteristicile prezentate (ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor). Acordati note de la 1 la 5. Comparati rezultatele cu celelalte echipe.

Caracteristici	**Punctaj accordat**
Ambianța	
Fluxurile de circulaţie a clienţilor	
Diversitate sortimentala	
Prezentarea mărfurilor,	
Mobilierul comercial	
Modul de implantare a raioanelor	
Total	

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5

Fişa de lucru – echipa 4

Priviţi imaginea de mai jos şi răspundeţi la următoarele întrebări completând tabelul dat:

1. Ce produse sunt comercializate in spatiul de vânzare?
2. Caracterizati spatiul comercial. Vorbiti despre ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor.
3. Evaluati caracteristicile prezentate (ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor). Acordati note de la 1 la 5. Comparati rezultatele cu celelalte echipe.

Caracteristici	**Punctaj accordat**
Ambianța	
Fluxurile de circulaţie a clienţilor	
Diversitate sortimentala	
Prezentarea mărfurilor,	
Mobilierul comercial	
Modul de implantare a raioanelor	
Total	

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5

Fişa de lucru – echipa 5

Priviţi imaginea de mai jos şi răspundeţi la următoarele întrebări completând tabelul dat:

1. Ce produse sunt comercializate in spatiul de vânzare?
2. Caracterizati spatiul comercial. Vorbiți despre ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor.
3. Evaluati caracteristicile prezentate (ambianță, fluxurile de circulaţie a clienţilor, diversitate sortimentala, prezentarea mărfurilor, mobilierul comercial, modul de implantare a raioanelor). Acordati note de la 1 la 5. Comparati rezultatele cu celelalte echipe.

Caracteristici	**Punctaj accordat**
Ambianța	
Fluxurile de circulaţie a clienţilor	
Diversitate sortimentala	
Prezentarea mărfurilor,	
Mobilierul comercial	
Modul de implantare a raioanelor	
Total	

Scala

Nesatisfăcător	Satisfăcător	Bun	Foarte bun	Excelent
1	2	3	4	5