

Aprobat:

La ședința Consiliului metodic al IP CET din 15 ianuarie 2026, Svetlana ZUGRAV, director adjunct pentru instruire și educație _____;

La ședința Catedrei de Economie și management a IP CET din 30 decembrie 2025, Ion ȘTIRBU, șef de catedră, profesor, grad didactic superior _____.

Coordonat cu:

1. Instituția Publică Colegiul Tehnic Agricol din Svetlîi;
2. Instituția Publică Colegiul Agricol din Soroca.

Autori:

1. Aliona MOROI, profesor discipline economice, grad didactic unu, I.P. Centrul de Excelență în Transporturi;
2. Victoria GORBAN, profesor discipline economice, grad didactic unu, I.P. Centrul de Excelență în Transporturi.

Recenzent:

1. Igor BEȘLEAGĂ, conferențiar universitar, doctor, Departamentul Transporturi, Universitatea Tehnică a Moldovei.

Adresa Curriculumului în Internet:

<https://cetauto.md/ro/exploatarea-tehnica-a-transportului-auto/>

Cuprins

I. Preliminarii.....	4
II. Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională.....	4
III. Competențele profesionale și rezultatele învățării.....	5
IV. Administrarea unității de curs	6
V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare	6
VI. Unitățile de învățare	6
VII. Studiu individual ghidat de profesor	11
VIII. Lucrările practice recomandate	13
IX. Sugestii metodologice	14
X. Sugestii de evaluare	15
XI. Resursele necesare pentru atingerea rezultatelor învățării	16
XII. Resursele didactice recomandate elevilor	17

I. Preliminarii

Curriculumul la unitatea de curs *Bazele antreprenoriatului* este elaborat în baza *Descrierii calificării Tehnician mecanic/tehniciană mecanică în exploatarea tehnică a transportului auto* conform Planului de învățământ aprobat prin Ordinul MEC nr.1519/2024. Unitatea de curs *Bazele antreprenoriatului* este un element formativ al pachetului curricular pentru calificările din domeniul de formare profesională „Vehicule cu motor, nave și aeronave” și face parte din componenta de specialitate a planului de învățământ la programul de studii 0716.5 Exploatarea tehnică a transportului auto.

Scopul modulului *Bazele antreprenoriatului* este orientarea spre formarea și dezvoltarea la elevi a competenței antreprenoriale și a spiritului de inițiativă necesar viitorilor muncitori, maiștri, tehnicieni pentru o integrare cât mai reușită în piața muncii și o adaptare socio-profesională de succes, respondentă la schimbările actuale și de perspectivă. Curriculumul oferă cadrelor didactice informația necesară pentru a elabora proiectul de lungă durată la unitatea de curs *Bazele antreprenoriatului*, luând în calcul specificul specialității 0716.5 Exploatarea tehnică a transportului auto.

Precondiții pentru studierea unității de curs *Bazele antreprenoriatului*, reprezintă competențele elementare matematice, digitale, de comunicare și cele specifice specialității la care elevii își fac studiile. Toate acestea sunt necesare la planificarea detaliată a activităților antreprenoriale și prezentarea planului de afaceri, precum și valorificarea oportunităților oferite de meseria/specialitatea studiată. Parcurgerea integrală sau parțială a prezentului curriculum va oferi elevilor la specialitatea 0716.3 Echipament electric și electronic auto:

- de a dezvolta competențele profesionale generale, corespunzătoare calificării profesionale;
- de a forma elevilor competențe specifice în antreprenoriat;
- de a facilita integrarea mai rapidă a absolvenților în câmpul muncii;
- de a-și proiecta propriul traseu de dezvoltare profesională și educațională, inclusiv în antreprenoriat.

Pentru studierea acestui modul este necesară studierea prealabilă a următoarelor unități de curs:

F.03.O.013 Securitatea și sănătatea în muncă;

S.05.A.026 Bazele legislației în trafic rutier;

G.06.O.001 Bazele comunicării.

II. Motivația, utilitatea unității de curs pentru dezvoltarea profesională

Personalitatea umană este caracterizată printr-un dinamism continuu în definitivarea setului de calități și comportamente specifice diverselor domenii de activitate, printr-o învățare permanentă pe parcursul întregii vieți. Formarea competențelor antreprenoriale și cultivarea spiritului de inițiativă necesită un efort continuu și de durată, pentru a atinge nivelul de performanță dorit și succes în viață.

Unitatea de curs *Bazele antreprenoriatului* vizează integrarea competențelor formate în cadrul altor discipline studiate cu competențele formate de acest curs, asigurând astfel un demers prin excelență interdisciplinar și transcurricular.

Unitatea de curs *Bazele antreprenoriatului* oferă elevilor oportunitatea de a-și dezvolta creativitatea, inovația, capacitatea de a valorifica ideile inedite de afaceri în practică, asumarea de

riscuri, precum și abilitatea elevului de a planifica și de a conduce proiecte în scopul atingerii unor obiective bine determinate. Toate acestea vor servi drept reper pentru elevi nu numai în viața lor de zi cu zi, dar și la locul de muncă, făcându-i conștienți de contextul muncii lor, capabili să valorifice oportunitățile, constituind, în același timp, temelia pentru deprinderi și cunoștințe mult mai specifice cerute de piața forței de muncă. Aceasta presupune, de asemenea, conștientizarea valorilor etice și promovarea bunei guvernări.

Predarea acestei unități este deosebit de eficace în cadrul formării profesionale inițiale, deoarece elevii sunt aproape de încadrarea în câmpul muncii, iar desfășurarea unei activități independente poate reprezenta o opțiune importantă pentru autoangajare și dezvoltarea carierei acestora.

Subiectele de studiu și resursele procedurale, vizate de Bazele antreprenoriatului, oferă elevilor instrumente reale pentru rezolvarea eficientă a situațiilor problemă, analiza obiectivă a ideilor de afaceri, comunicarea eficientă pentru stabilirea relațiilor de parteneriat în mediul profesional, conducerea și evaluarea oricărui proiect prin asumarea conștientă a riscurilor ce țin de realizarea acestuia.

Elevii se vor simți mult mai siguri de sine în ceea ce privește înființarea propriei lor activități antreprenoriale/afaceri, dacă își vor putea testa ideile într-un mediu educațional propice. Beneficiile educației antreprenoriale nu se limitează doar la stimularea înființării noilor afaceri inovatoare și creării locurilor de muncă. Antreprenoriatul și spiritul antreprenorial presupun un set de competențe necesare tuturor, ajutând persoanele să devină mai creative și mai sigure în orice activitate pe care o întreprind în context social și cotidian, inclusiv în procesul de angajare și activitate în cadrul unor întreprinderi, instituții de pe piața forței de muncă sau în procesul de autoangajare.

III. Competențele profesionale și rezultatele învățării

Rezultatele învățării (RÎ) conform Descrierii calificării	Competențe profesionale (CP) conform Descrierii calificării
RÎ 2 Organizarea posturilor și a locurilor de muncă; RÎ 6 Gestionarea relațiilor cu clienții	C.P. 2 Aplicarea cadrului legal privind activitatea antreprenorială în vederea lansării unei afaceri proprii
	C.P. 5 Administrarea unei activități antreprenoriale
	C.P. 8 Estimarea eficienței economico-financiare a unei afaceri în baza indicatorilor economici

Pentru a atinge rezultatele învățării nr.2 și 6 din *Descrierea calificării tehnician mecanic/tehniciană mecanică în exploatarea tehnică a transportului auto*, după studierea unității de curs *Bazele antreprenoriatului*, elevii vor fi capabili:

1. să identifice ideile de afaceri pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare personală și profesională;
2. să administreze o activitate antreprenorială;
3. să analizeze situația fluxului mijloacelor bănești pe parcursul unei unități de timp în situații reale sau simulate;

4. să identifice piața țintă, practicarea diverselor strategii de marketing în scopul fidelizării acesteia și creșterea profitabilității;
5. să elaboreze propriul plan de afaceri.

IV. Administrarea unității de curs

Semestrul	Numărul de ore			Forma de evaluare	Numărul de credite	
	Total ore	Contact direct				Studiu individual
		Teorie	Practică			
7	120	60	30	30	Examen	4

V. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Lista unităților de învățare și repartizarea orientativă a orelor va fi redată în formă de tabel.

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total ore	Contact direct		Studiu individual
			Teorie	Practică	
1.	Antreprenoriatul - opțiune de carieră	20	12	4	4
2.	Elemente de management ale activității antreprenoriale	24	12	6	6
3.	Finanțarea și evidența activității antreprenoriale	28	12	10	6
4	Marketingul activității antreprenoriale	26	12	6	8
5	Planificarea activității antreprenoriale	24	12	4	8
	Total	120	60	30	30

VI. Unitățile de învățare

Pentru curriculumul modular rezultatele așteptate ale învățării vor fi expuse în formă de unități de competențe, unități de conținut/cunoștințe și abilități, grupate pe unități de învățare. Descrierea procesului de învățare va fi redată în formă de tabel, după cum urmează:

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
1. Antreprenoriatul - opțiune de carieră		
U.C.1 Identificarea ideilor de afaceri pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare	1.1. Primii pași spre o activitate antreprenorială; 1.2. Rolul antreprenoriatului în economia națională;	a. Diferențiază noțiunile: antreprenor/antreprenoriat; produs/ serviciu; b. Selectează o idee pentru o activitate antreprenorială;

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
personală și profesională	1.3. Cadrul legal privind activitatea antreprenorială în Republica Moldova	<ul style="list-style-type: none"> c. Determină modalitatea potrivită pentru lansarea afacerii; d. Identifică caracteristicile specifice ale IMM; e. Identifică programele de stat și organizațiile care susțin dezvoltarea IMM; f. Explică problemele cu care se confruntă IMM; g. Selectează forma organizatorico-juridică pentru o afacere; h. Identifică tipurile de impozite și taxe, achitate de angajator și de angajat în Republica Moldova; i. Explică prevederile legale privind avantajele și dezavantajele formelor organizatorico-juridice a unei activități antreprenoriale.
2. Elemente de management ale activității antreprenoriale		
U.C.2 Administrarea unei activități antreprenoriale	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Planificarea, organizarea și coordonarea unei activități antreprenoriale; 1.2. Motivarea angajaților; 1.3. Controlul afacerii și gestionarea riscurilor. 	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Caracterizează etapele activității de gestionare a unei afaceri; 2.2. Stabilește scopul și obiectivele unei afaceri; 2.3. Identifică activitățile procesului de planificare; 2.4. Valorifică momentele -cheie la elaborarea strategiei de gestionare a afacerii; 2.5. Elaborează schema de organizare a unei activități antreprenoriale; 2.6. Elaborează fișa postului pentru angajați; 2.7. Stabilește necesarul de personal pentru inițierea afacerii; 2.8. Identifică metode eficiente de motivare a personalului angajat; 2.9. Selectează formele de salarizare pentru fiecare angajat; 2.10. Calculează salariul brut/net al unui angajat;

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
		<p>2.11. Calculează fondul de salarizare pentru o lună de zile, inclusiv contribuțiile sociale și medicale;</p> <p>2.12. Aplică metode de motivare a personalului, inclusiv non-financiare;</p> <p>2.13. Analizează avantajele/dezavantajele a diferitor forme de salarizare pentru propria afacere.</p>
3. Finanțarea și evidența activității antreprenoriale		
<p>U.C.3 Analizarea situației fluxului mijloacelor bănești pe parcursul unei unități de timp în situații reale sau simulate</p>	<p>3.1.Capitalul necesar pentru afacerea mea;</p> <p>3.2.Venituri și cheltuieli;</p> <p>3.3.Gestionarea finanțelor;</p> <p>3.4.Eficiența economico-financiară.</p>	<p>3.1. Identifică resursele financiare, materiale și umane necesare pentru lansarea unei activități antreprenoriale;</p> <p>3.2. Estimează necesarul de resurse financiare;</p> <p>3.3. Identifică sursele de finanțare;</p> <p>3.4. Calculează costul resurselor împrumutate;</p> <p>3.5. Identifică programele de finanțare pentru diverse activități antreprenoriale;</p> <p>3.6. Planifică veniturile și cheltuielile unei activități antreprenoriale;</p> <p>3.7. Întocmește fluxul de numerar;</p> <p>3.8. Explică importanța evidenței financiare în activitatea antreprenorială;</p> <p>3.9. Caracterizează structura și forma unui cont contabil;</p> <p>3.10. Descrie structura activului și pasivului patrimonial al întreprinderii;</p> <p>3.11. Distinge costurile, cheltuielile și prețurile în afaceri;</p> <p>3.12. Calculează indicatorii eficienței economico-financiare ai unei activități antreprenoriale;</p> <p>3.13. Analizează indicatorii eficienței economico-financiare ai unei activități antreprenoriale.</p>

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
4. Marketingul activității antreprenoriale		
<p>U.C.4 Identificarea pieței țintă, practicarea diverselor strategii de marketing în scopul fidelizării acesteia și creșterea profitabilității</p>	<p>4.1. Marketingul și utilitatea lui în afaceri;</p> <p>4.2. Piața și clienții. Cercetarea de piață;</p> <p>4.3. Concurența;</p> <p>4.4. Politica de produs și politica de preț;</p> <p>4.5. Politica de promovare și politica de distribuire.</p>	<p>4.1. Identifică aspectele principale a activității de marketing a unei afaceri;</p> <p>4.2. Aplică instrumente tactice de marketing pentru propria afacere, punând accente pe propriul produs/ serviciu, preț, promovare și plasament, Analiza SWOT;</p> <p>4.3. Identifică metodele și etapele de realizare a cercetării de piață;</p> <p>4.4. Realizează o cercetare de piață pentru un produs/serviciu;</p> <p>4.5. Efectuează segmentarea pieței pentru propria afacere;</p> <p>4.6. Identifică necesitățile actuale și de viitor a consumatorului referitor la produs/serviciu, preț, plasament și promovare;</p> <p>4.7. Analizează realitatea pieței din perspectiva concurenței;</p> <p>4.8. Compară firmele concurente în baza criteriilor relevante tipului de afacere;</p> <p>4.9. Descrie detaliat caracteristicile produsului/serviciului propus și necesitățile consumatorului pe care le satisface;</p> <p>4.10. Estimează impactul asupra unei activități antreprenoriale a determinării prețului unui produs/serviciu în raport cu piața;</p> <p>4.11. Determină prețul de realizare a produsului/serviciului. Identifică categoriile de clienți a produsului/serviciului;</p> <p>4.12. Stabilește plasamentul optimal pentru produs/ serviciu;</p>

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
		<p>4.13. Determină canalele de distribuție eficiente pentru propria afacere;</p> <p>4.14. Elaborează strategia de promovare a unui produs/serviciu, aplicând metode și instrumente adecvate segmentului de piață a propriei afaceri;</p> <p>4.15. Elaborează componentele mixului de marketing.</p>
5. Planificarea activității antreprenoriale		
U.C.5 Elaborarea planului de afaceri	<p>5.1. Rolul și importanța planului de afaceri. Funcțiile planului de afaceri;</p> <p>5.2. Beneficiarii planului de afaceri și tipologia planurilor de afaceri;</p> <p>5.3. Structura și conținuturile compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri.</p>	<p>5.1. Identifică rolul și beneficiarii unui plan de afaceri;</p> <p>5.2. Descrie funcțiile unui plan de afaceri și tipologia acestora;</p> <p>5.3. Identifică sursele de colectare a informației pentru planificare;</p> <p>5.4. Caracterizează esența conținutului compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri;</p> <p>5.5. Formulează obiectivele propriei afaceri;</p> <p>5.6. Elaborează analiza SWOT a obiectivelor propriei afaceri;</p> <p>5.7. Descrie propria idee de afaceri, produsul/ serviciul propus; Identifică necesarul de utilaje, echipamente și materie primă;</p> <p>5.8. Estimează necesarul de resurse financiare pentru utilaje, echipament și materie primă;</p> <p>5.9. Estimează necesarul de personal și fondul de remunerare pentru o lună/an;</p> <p>5.10. Descrie punctele tari și slabe ale concurenților și factorii care le asigură succesul în afacere;</p> <p>5.11. Estimează veniturile și costurile afacerii;</p>

Unități de competență	Unități de conținut	Abilități
		5.12. Descrie piața țintă și estimează numărul de potențiali clienți și estimează evoluția pieței; 5.13. Prezintă spre susținere planul de afaceri.

VII. Studiu individual ghidat de profesor

Nr.	Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
1. Identificarea ideilor de afaceri pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare personală și profesională				
1.1.	Deducea riscurilor și beneficiilor unei activități antreprenoriale	Studiu de caz	Prezentare și argumentare publică. Dezbateri	2
1.2.	Programele de susținere a IMM	Referat	Prezentarea referatului	2
1.3.	Cadrul legal cu referire la procesul de lansare și înregistrare a afaceri proprii	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	2
2. Administrarea unei activități antreprenoriale				
2.1	Scopul și obiectivele unei activități antreprenoriale	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	4
2.2	Asigurarea cu resurse umane în cadrul întreprinderii	Poster	Susținere publică	2
2.3	Elaborarea strategiei de motivare a personalului pentru propria afacere	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	2
2.4	Evaluarea profesională a angajaților	Poster	Susținere publică	2
2.5	Rolul comunicării în gestionarea unei afaceri	Studiu de caz	Prezentare și argumentare publică. Dezbateri	4
3. Analizarea situației fluxului mijloacelor bănești pe parcursul unei unități de timp în situații reale sau simulate				
3.1	Necesarul de capital pentru propria afacere	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și	4

Nr.	Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
			a calculelor realizate	
	Prognoza veniturilor și cheltuielilor. Fluxul de numerar	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
	Structura elementelor de active și pasive.	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
	Indicatorii ce reflectă rezultatele activității unei activități antreprenoriale proprii	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
4. Identificarea pieței țintă, practicarea diverselor strategii de marketing în scopul fidelizării acestora și creșterea profitabilității				
4.1	Funcțiile marketingului	Referat	Prezentarea referatului	2
4.2	Metodele de cercetare utilizate în marketing	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
4.3.	Piața și componentele ei. Comportamentul consumatorilor	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
4.4	Criterii de evaluare a concurenților	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	2
4.5	Metodele și instrumentele de promovare a afacerii	Sarcini individuale: Stabiliți 2 metode de promovare a produsului/serviciului.	Prezentarea spotului	2
5. Elaborarea planului de afaceri				
5.1	Planul de activitate operațională	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și	4

Nr.	Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Număr de ore
			a calculelor realizate	
5.2	Structura și conținuturile compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri:	Studiu de caz	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	4
5.3	Specificul și formele comunicării verbale și nonverbale	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	4
5.4	Aplicații IT pentru realizarea unei prezentări	Prezentare PPT/Prezi/Canva	Derularea prezentării	2

Notă! Dat fiind faptul că profesorul este în drept să modifice ordinea conținuturilor curriculare în desfășurarea cursului, termenele de executare a sarcinilor individuale vor fi stabilite în proiectarea de lungă durată. Profesorul va selecta materiile și produsele pentru studiul individual în funcție de raportul de ore distribuit.

VIII. Lucrările practice recomandate

Nr. crt.	Unități de învățare	Lista lucrărilor de laborator	Ore
1.	Antreprenoriatul - opțiune de carieră	1. Analiza viabilității propriei idei de afacere. Analiza SWOT	2
2.	Elemente de management ale activității antreprenoriale	2. Întocmirea unui contract individual de muncă pentru un post specific afacerii proprii	2
		3. Calcularea salariului net a unui angajat. Fondul de salarizare	2
3.	Finanțarea și evidența activității antreprenoriale	4. Identificarea surselor de finanțare ale unei activități antreprenoriale. Calcularea costului resurselor împrumutate	2
		5. Prognoza veniturilor și cheltuielilor a unei activități antreprenoriale proprii pentru un an de activitate	2
		6. Întocmirea fluxului de numerar	2
		7. Întocmirea bilanțului contabil simplificat pentru inițierea unei activități antreprenoriale proprii	2
4	Marketingul activității antreprenoriale	8. Realizarea unui spot publicitar pentru un produs/serviciu	2
		9. Analiza comparativă a concurenților în baza a 5 criterii (minim)	2

5	Planificarea activității antreprenoriale	10.Întocmirea planului financiar pentru propria idee de afacere	2
	Total		20

IX. Sugestii metodologice

Unitatea de curs Bazele antreprenoriatului are un pronunțat caracter aplicativ și presupune accentuarea dimensiunii acționale în formarea personalității elevului. Curriculumul la această disciplină este centrat pe elev și adoptă o abordare practică de învățare prin acțiune. Învățarea centrată pe elev este axată pe rezultate (activitățile elevului, modul de organizare a instruirii, metodele de monitorizare, evaluare și remediere a performanțelor obținute sub standardele educaționale) și mai puțin pe intrări (obiective, rolul și activitățile profesorului, materialele didactice etc.).

Procesul de predare-învățare-evaluare a disciplinei Bazele Antreprenoriatului se produce în baza unei abordări strategice. Predarea cursului implică gândire strategică și creativă, care face posibilă stăpânirea cu succes a situațiilor de învățare, introduce o serie de metode și tehnici de învățare care stimulează implicarea activă a elevului în procesul educațional și asumarea responsabilității pentru propria formare.

Strategia didactică a învățării centrată pe elev trebuie să încurajeze întrebările, mai mult decât răspunsurile, creativitatea mai mult ca memorarea și reproducerea informațiilor, lucrul în grup mai mult decât cel individual și excelența mai mult ca performanța medie/standard. Metodologia aplicată schimbă accentul în procesul de instruire de la profesor spre elev. Profesorul devine coordonator, facilitator, mentor, consilier și ghid pentru activitățile elevului, realizând, în acest mod, legătura directă între ce se învață și de ce se învață. În aceste condiții, subiectul autentic al instruirii va fi elevul, iar strategia didactică va fi proiectată astfel ca elevul să devină mult mai activ, autonom și responsabil pentru rezultatele sale. Sarcina cadrului didactic în acest context este de a facilita dezvoltarea personală a elevului.

Prin modul de implementare a curriculumului la disciplina Bazele Antreprenoriatului, elevii trebuie în permanență stimulați și motivați spre formarea competențelor profesionale specifice, similare cu cele necesare la viitorul loc de muncă. Competențele profesionale specifice disciplinei Bazele Antreprenoriatului reprezintă un sistem de cunoștințe, abilități și atitudini, care, prin valorificarea unor resurse, contribuie la realizarea individuală sau în grup a unor sarcini stabilite de contextul activității antreprenoriale.

În procesul de proiectare didactică în baza curriculumului de față, rezultatele așteptate ale învățării, asociate unităților de învățare, vor fi unitățile de competență, care se formează prin prisma cunoștințelor, abilităților și atitudinilor. Unitatea de competență reprezintă un sistem de cunoștințe, abilități practice și/sau atitudini necesare pentru a realiza anumite atribuții și sarcini cognitive și/sau funcțional-acționale.

Cadrul didactic va fi preocupat de stabilirea coerenței pe orizontală între „Competențe specifice” – „Unități de competențe” – „Conținuturi” – „Activități de învățare”. Designul educațional, axat pe formare de competențe, va subordona toate componentele procesului didactic - conținut, tehnologii didactice, proces de evaluare etc. De asemenea, profesorul va utiliza ca evenimente educaționale etapele cadrului „Evocare” – „Realizarea sensului” – „Reflecție” – „Extindere”. Competențele specifice pe care elevul le va dobândi odată cu finalizarea învățării disciplinei „Bazele

Antreprenoriatului”, se vor forma prin parcurgerea unor pași intermediari, reprezentați de anumite obiective derivate, numite obiective operaționale. Acestea vor arata cu precizie și claritate ce va ști și ce va putea să facă elevul la sfârșitul fiecărei lecții, vizând un comportament observabil și direct restabilirea baza teoretică a competenței, conducând la diferite tipuri de abilități.

X. Sugestii de evaluare

Evaluarea reprezintă o componentă organică a procesului de învățare. Orice proces educațional se finalizează prin evaluare, ca o cunoaștere și recunoaștere a rezultatelor procesului de achiziționare și formare. Evaluarea reprezintă un feed-back permanent între agenții procesului educativ, menit să confirme formarea la elevi a competențelor urmărite.

Evaluarea competențelor pornește de la definirea clară a acestora. Prin urmare, pentru evaluarea competențelor trebuie identificate comportamentele care implică un sistem integrat de cunoștințe, abilități și atitudini. Caracterul stadial al competenței ghidează și evaluarea formării acesteia: evaluarea formativă (pe parcurs); evaluarea sumativă (la final: examen, susținerea planului de afaceri, etc.).

Evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor specifice disciplinei Bazele Antreprenoriatului se va realiza în concordanță cu specificul învățământului profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, care recomandă ca evaluarea să se bazeze pe (a) produsele propuse pentru a fi elaborate și (b) procesele propuse pentru a fi realizate de către elev. Produsele și procesele în cauză vor fi selectate în funcție de categoria competențelor profesionale de format și de dezvoltat: (1) cognitive și (2) funcțional acționare. În cazul domeniului afectiv, o atenție deosebită se va acorda evaluării pertinentei (comportamentului pe potrivă, adecvat), perseverenței (asiduității, insistenței, stăruinței, tenacității), adaptabilității, autonomiei și responsabilității, capacității de acțiune eficace în situații neprevăzute.

Obiectivele evaluării vor pune accent pe progresul personal, atitudinile față de comunitatea de afaceri și față de propria persoană, interesele privind evoluția personală în diferite activități profesionale și dorința de a obține succes în propria activitate antreprenorială. Fiecare cadru didactic va proiecta obligatoriu la finalul fiecărei unități de învățare o activitate de recapitulare și evaluare, unde, alături de formele și instrumentele clasice de evaluare - bateriile de item și teste, bune de evaluat cunoștințele și abilitățile, trebuie să vină seturi de situații-probleme, lucrări practice cu situații de integrare care creează contextul necesar pentru evaluarea competențelor.

În evaluarea formativă, dincolo de testele de evaluare este important să li se ofere elevilor posibilitatea de a se exprima liber asupra a ceea ce au înțeles/sau nu, asupra nedumeririlor, asupra a ceea ce cred ei că le-ar fi util pentru clarificarea problemelor puse în discuție, asupra aspectelor care li s-au părut interesante/mai puțin interesante, necesare sau nu. Evaluarea finală la disciplina „Bazele Antreprenoriatului” se dorește a fi una autentică și axată pe succes.

Competențele evaluate în cadrul primelor patru module îl pregătesc pe elev pentru activitatea finală care pune accent pe formarea competenței de planificare și gestionare a unei activități antreprenoriale, inclusiv prezentarea propriului Plan de afaceri, deoarece ea include componente ce reflectă direct competențele specifice evaluate deja. Astfel are loc un proces integrator ce facilitează dezvoltarea competenței de bază a disciplinei –competența antreprenorială și spirit de inițiativă. Planul de afaceri va fi evaluat în baza unor criterii și indicatori stabiliți apriori de către profesori și elevi. Toate criteriile de evaluare trebuie să fie anunțate elevilor la etapa de demarare a studiului disciplinei.

Atât profesorii care sunt implicați în predarea disciplinei Bazele antreprenoriatului, cât și elevii, trebuie să conștientizeze faptul că competența antreprenorială și spiritul de inițiativă este finalitatea de bază pentru disciplina dată. Din aceste considerente în evaluarea finală criteriile de evaluare vor pune accent anume pe acest aspect.

XI. Resurse necesare pentru atingerea rezultatelor învățării

Curriculumul la Bazele antreprenoriatului oferă profesorilor diferite posibilități de abordare didactică a disciplinei. Oricare ar fi opțiunea didactică a profesorului, aceasta se va dovedi utilă, incitantă, dacă va reuși să antreneze elevii în activități de învățare atrăgătoare, care să răspundă intereselor și experienței de viață ale grupului țintă. Resursele didactice de bază în predarea disciplinei constau din manuale și suporturi de curs la diferite module, însoțite de prezentări PPT.

Pentru dezbateri și simulări de laborator sunt disponibile Studii de caz, diverse situații-probleme prezente în următoarele suporturi didactice elaborate de CEDA, cum ar fi: *Bazele Antreprenoriatului. Sugestii privind Elaborarea Proiectelor Didactice; Suport de Curs. Caiet de sarcini pentru elevi la "Bazele Antreprenoriatului"; Proiectarea Lecțiilor. Set de Materiale Didactice și sugestii la disciplina; Ghid Metodologic.*

Conform Ghidului de evaluare externă a programelor de formare profesională în învățământul profesional tehnic, standard de evaluare minim obligatoriu, instituția de învățământ profesional tehnic asigură suprafețe minime ce revin unui elev din cadrul unui program de formare profesională după cum urmează: *săli de curs: 1 m², săli de seminar: 1,4 m², laboratoare: 2 m².*

Pentru realizarea eficientă a activităților teoretice și practice, sălile de curs trebuie să fie amenajate conform următoarelor specificații:

- ✓ Suprafața totală a sălii de curs: 50 m²– spațiul destinat activităților teoretice și practice, conform specificațiilor necesare desfășurării cursurilor.
- ✓ Suprafața pentru un elev: 2 m²– dimensiunea minimă a spațiului destinat unui elev pentru asigurarea unui mediu optim de învățare.
- ✓ Numărul locurilor de lucru: 25 locuri de lucru– locuri de muncă echipate corespunzător pentru desfășurarea activităților practice individuale sau în grup.

Notă: *La lecțiile practice grupa cu componenta mai mare de 25 elevi se va diviza pe subgrupe.*

Dotări esențiale pentru sălile de curs

Nr. crt.	Denumirea	Cantitatea per elev	Cantitatea per sală de curs
a) Echipamente			
1.	Computer cu imprimantă	1 pentru o grupă de elevi	1
2.	Computere (laptopuri), (ex. pentru planificarea operațiilor de manipulare a mărfurilor și a echipamentelor destinate ridicării și transportării)	1	30
3.	Proiector multimedia/ (opțional: tablă interactivă pentru o mai mare interactivitate în cadrul lecțiilor)	-	1
b) Mobilier			
4.	Mese de lucru cu sursă de curent de 220 V (reglabile, pentru simulări activități de grup)	1	30

Nr. crt.	Denumirea	Cantitatea per elev	Cantitatea per sală de curs
5.	Scaune ergonomice pentru elevi	1	30
c) Inventar și documentație tehnică			
6.	Ghiduri de transport și legislație	1 pentru un grup de elevi	6
7.	Manuale cu date tehnice, resurse didactice, broșuri și materiale educaționale suplimentare	1 pentru un grup de elevi	6
8.	Fișe de lucru	15 pentru o subgrupă elevi	30
9.	Acces la internet (Wi-Fi)	acces Wi-Fi	1
d) Materiale consumabile			
10.	Hârtie A4	2-3 coli per elev pentru o activitate	2-3 seturi

Prin implementarea acestor resurse, procesul de învățământ din cadrul unității de curs *Bazele antreprenoriatului* va fi unul eficient, oferind elevilor acces la un mediu de studiu modern și bine dotat, aliniat cerințelor actuale ale industriei transporturilor rutiere.

XII. Resursele didactice recomandate elevilor

Nr. crt.	Denumirea resursei	Locul unde poate fi consultată/ accesată resursa
1.	Legea nr. 845-XII din 03.01.1992 „Cu privire la antreprenoriat și întreprinderi”.	Internet
2.	Legea nr. 220-XVI 19.10.2007 „Cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali”	Internet
3.	Legea R.M. nr. 1265-XV/2000 „Cu privire la înregistrarea de stat a întreprinderilor și organizațiilor”	Internet
4.	Legea nr. 451-XV din 30.07.2001” Privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător”	Internet
5.	Legea R.M. nr. 206-XVI /2006 “Privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii”.	Internet
6.	Legea nr. 93-XIV din 15.06.1998 „Cu privire la patenta de întreprinzător”.	Internet
7.	Legea nr. 208- XVI din 07.07.2006 „ Cu privire la modificările efectuate la legea patentei de întreprinzător”.	Internet

8.	Codul Civil al RM. Legea nr. 1107-XV, din 06.06.2002.Publicat în Monitorul Oficial Nr. 82-86/661din 22.06.2002.	Internet
9.	Codul Muncii al R.M. elaborat în 2003 și publicat în Monitorul Oficial Nr. 159-162/648 din 29.07.2003.	Internet
10.	Suport de curs la disciplina Bazele Antreprenoriatului. Sugestii privind proiectarea lecțiilor. Chișinău, 2014.	Biblioteca instituției de învățământ
11.	Suport de Curs la disciplina Bazele Antreprenoriatului. Caiet de sarcini pentru elevi la Bazele Antreprenoriatului, Chișinău, 2014.	Biblioteca instituției de învățământ
12.	Ușurel Lucia, Balaban Ecaterina, Iabanji Iulia, Taxe și impozite pentru întreprinderile mici și mijlocii, proiectul ACED/USAID, Chișinău, 2012.	Biblioteca instituției de învățământ
13.	http://www.ceda.md/	Internet
14.	http://businessportal.md/ro/files/ghiduri/	Internet
15.	http://www.oda.md/	Internet
16.	http://www.business.md/	Internet
17.	http://www.statistica.md/	Internet