

**CONCURSUL DE OCUPARE A POSTURILOR DIDACTICE/CATEDRELOR DECLARATE
VACANTE/REZERVATE ÎN UNITĂȚILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT PREUNIVERSITAR
11 iulie 2018**

**Probă scrisă
COMERȚ (maiștri instructori)**

Varianta 3

- **Toate subiectele sunt obligatorii. Se acordă 10 puncte din oficiu.**
- **Timpul de lucru efectiv este de 4 ore.**

SUBIECTUL I

(30 de puncte)

- 1.** Mărfurile electrocasnice satisfac trebuințele legate de activitățile specifice din gospodăria.
- a. Clasificați sortimentul mărfurilor electrocasnice după destinație;
 - b. Prezentați trei tipuri de mărfuri electrocasnice după principiul de funcționare;
 - c. Prezentați sortimentul mărfurilor electronice cu regim de funcționare de scurtă durată.

15 puncte

- 2.** Activitățile în procesul comercial au cunoscut un progres continuu.
- a. Descrieți vânzarea prin închiriere;
 - b. Prezentați două caracteristici ale autoservirii.

15 puncte

SUBIECTUL al II-lea

(30 de puncte)

Realizați un eseu cu titlul „Rolul produselor gustative în consumul populației”, după următoarea structură:

- a. Clasificarea sortimentului de stimulente;
- b. Prezentarea sortimentului de băuturi alcoolice;
- c. Descrierea modului de marcare al produselor gustative.

SUBIECTUL al III-lea

(30 de puncte)

1. Exercițiul didactic este o metodă cu caracter algoritmic în cadrul lecțiilor de instruire practică. Descrieți exercițiul didactic răspunzând următoarelor cerințe: **(16 puncte)**

- a. prezentați o caracteristică a exercițiului didactic ca metodă de instruire practică;
- b. exemplificați utilizarea metodei exercițiului pentru o activitate de instruire practică, aplicată într-o lecție de la disciplina la care susțineți concursul.

2. Printre metodele evaluativ-stimulative se numără chestionarea orală. Prezentați chestionarea orală având în vedere următoarele: **(14 puncte)**

- a. definiți chestionarea orală;
- b. prezentați cele două forme ale chestionării orale;
- c. prezentați avantajele utilizării metodei de evaluare – chestionarea orală prin comparație cu evaluarea scrisă.