

DOMENIUL: ECONOMIC, ADMINISTRATIV, POȘTĂ
CLASA a XII-a

FAZA NAȚIONALĂ

I. PROBA SCRISĂ

Lista unităților de rezultate ale învățării tehnice generale relevante:

- *Aplicarea politicilor de marketing.*
- *Întocmirea situațiilor financiare.*
- *Aplicarea tehnicilor de negociere și contractare.*

Conținuturi tematice:

- Mixul de marketing:
 - politica de produs – componente, ciclul de viață, gama de produse;
 - politica de distribuție – circuite de distribuție;
 - politica de preț – categorii de preț, factori de influență,
 - politica de promovare.
- Reprezentarea entității prin situații financiare:
 - lucrări premergătoare întocmirii situațiilor financiare;
 - abordări privind bilanțul entității – sursă informațională a analizei financiare;
 - funcțiile bilanțului;
 - abordări privind contul de profit și pierdere.
- Surse de finanțare ale entității:
 - surse de finanțare internă – capitalurile proprii (capital social, prime de capital, rezerve din reevaluare, rezerve, rezultatul exercițiului, rezultatul reportat);
 - surse de finanțare externe: credite bancare; împrumuturi din emisiunea de obligațiuni.
- Abordări definitorii ale negocierii;
- Particularitățile negocierii în relație cu procesul de vânzare cumpărare.
- Profilul negociatorului.

II. PROBA PRACTICĂ

Teme pentru Lucrări de laborator/Aplicații practice:

- Alcătuirea gamei sortimentale a firmei de exercițiu.
- Elaborarea etapelor de lansare de noi produse/servicii pe piața firmei de exercițiu.
- Strategii de distribuție ale firmei de exercițiu.
- Strategii de preț utilizate de firma de exercițiu.
- Strategii de promovare utilizate de firma de exercițiu.
- Surse de finanțare ale entității:
 - Surse de finanțare internă – Capitalurile proprii (capital social, prime de capital, rezerve din reevaluare, rezerve, rezultatul exercițiului, rezultatul reportat);
 - Surse de finanțare externe: Credite bancare; Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni.
- Tehnici și tactici de negociere în firma de exercițiu.
- Negocierea contractelor în firma de exercițiu.

FAZA JUDEȚEANĂ

I. PROBA SCRISĂ

Lista unităților de rezultate ale învățării tehnice generale relevante:

- *Aplicarea politicilor de marketing.*
- *Întocmirea situațiilor financiare.*
- *Aplicarea tehnicilor de negociere și contractare.*

Conținuturi tematice:

- Mixul de marketing:
 - politica de produs – componente, ciclul de viață, gama de produse;
 - politica de distribuție – circuite de distribuție;
- Reprezentarea entității prin situații financiare:
 - lucrări premergătoare întocmirii situațiilor financiare;
 - abordări privind bilanțul entității – sursă informațională a analizei financiare;
 - funcțiile bilanțului;
 - abordări privind contul de profit și pierdere;
- Definirea termenului de negociere.
- Particularitățile negocierii în relație cu procesul de vânzare cumpărare.

Bibliografie

1. Daniel Bădilă – Analiza pieței, Editura Universitatea Lucian Blaga, manual clasa a XII-a, 2011.
2. Pătrașcu Daniela, Georgescu Roxana, Necula Anda, Suzana Camelia Ilie, Popescu Luminița, Oancea Lena - Finanțarea afacerii, Editura OscarPrint, manual clasa a XII-a.
3. Valentina Menegatos, Valentin Capota, Mirela Nicoleta Dinescu, Aurora Dinica – Finanțarea afacerii, Akademos Art, manual clasa a XII-a, 2007.
4. Maria Popan - Realizarea situațiilor financiare, Editura OscarPrint, manual clasa a XII-a.
5. Dragoș Constantin – Tehnici de negociere în afaceri, Editura ASE, București, 2003.
6. Ilie Suzana, Georgescu Roxana – Negociere în afaceri, Editura Oscar Print, Bucuresti, 2007.