

„Firma de exercițiu – punte către mediul economic real”

PROIECT EDUCAȚIONAL
Octombrie 2025 – iunie 2026

(Domeniul: tehnic)

Director,
Prof. Gavrilă Corina

Coordonatori proiect
Prof. Onose Cătălina
Prof. Ivașc Marilena

Echipa de proiect,
Prof. Gavrilă Corina
Prof. Grigoraș Iulian
Prof. Pavel Marian
Prof. Pleșa Emilia
Prof. Andronic Mariana
Berdilă Persefona
Pîrvu Marian

„Firma de exercițiu – punte către mediul economic real”
PROIECT EDUCAȚIONAL

Avizat,
Inspector educativ
I.S.J. Galați

A. INFORMAȚII DESPRE APLICANT

Numele instituției/unității de învățământ aplicante	Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați
Adresa completă	Str. Milcov, nr 15, localitatea Galați, județul Galați, cod poștal 800514
Nr. de telefon/fax	0236 316924
Site și adresă poștă electronică	http://colegiuldumitrumotoc.ro dumitru_motoc@yahoo.com
Coordonator/i (<i>nume și prenume, funcție, date de contact</i>)	Prof. Onose Cătălina email: onosecatalina@gmail.com ; tel: 0745277039 Prof. Ivașc Marilena email: marivasc1967@yahoo.com ; tel: 0743625690
Numărul cadrelor didactice participante la proiect/nr. total de cadre didactice din unitate	15/40
Numărul elevilor din unitate participanți la proiect	60
Alte programe/proiecte organizate	Târgul Firmelor de Exercițiu “Firma de exercițiu – punte către mediul economic real”, edițiile I (2014-2015), II (2015-2016), III (2016-2017), IV (2017-2018), V (2018-2019), VI (2019-2020), VII (2020-2021), VIII (2021-2022), IX (2022-2023), X (2023-2024) XI (2024-2025) Simpozion Regional “La mulți ani TERRA!”, edițiile I (2014-2015), II (2015-2016), III (2016-2017), IV (2017-2018), V (2018-2019) V (2019-2020), VI (2020-2021) cu finanțare proprie Proiect Educațional Regional “Ospitalitate marca România”, edițiile I (2015-2016), II (2016-2017), III (2017-2018), IV (2018-2019), V (2019-2020), VI (2020-2021), VII (2021-2022), VIII (2022-2023), IX (2023-2024), X (2024-2025)

B. INFORMAȚII DESPRE PROIECT

B.1. Titlul proiectului: Proiect Educațional „Firma de exercițiu – punte către mediul economic real”

B.2. Precizați tipul activității principale din cadrul proiectului: concurs

B.3. Domeniul în care se încadrează proiectul: Domeniul tehnic

B.4. Ediția nr. 12

B.5. Locul și perioada de desfășurare a activității principale: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați, în data de 13 februarie 2026

B.6. Număr participanți la proiect: 190 persoane din care 50 de profesori de specialitate (organizatori, coordonatori și evaluatori) și 140 elevi

B.7. Bugetul proiectului:

Buget total	Buget solicitat MEN	Contribuție proprie/alte surse
500 lei	-	500 lei

B.8. Proiectul este cu participare: ☒ directă, ☐ indirectă, ☐ online.

C. REZUMATUL PROIECTULUI

a. *Număr de elevi și număr de cadre didactice implicate* - 140 de elevi din cadrul liceului și a celorlalte școli participante. Numărul de cadre didactice participante în proiect este de 40 în calitate de coordonatori de firme de exercițiu și 10 în calitate de profesori de specialitate care nu sunt coordonatori ai firmelor de exercițiu însă fac parte din echipa de organizare a proiectului, precum și din comitetul de jurizare.

b. *Beneficiarii direcți și indirecti sunt direcți:* elevii claselor a XI-a și a XII-a, cadrele didactice și indirecti: mediul de afaceri local și național, părinți și comunitatea locală.

c. *Activități propuse, în ordinea în care se vor desfășura*

1. Constituirea grupului de lucru și distribuirea sarcinilor
2. Mediatizarea proiectului
3. Realizarea parteneriatelor educaționale
4. Constituirea unei baze de date cu profesorii și firmele participanți la proiect
5. Concurs-Târgul Firmelor de Exercițiu—Ediția a XII-a
6. Dezbateri cu tema "Afaceri de succes"
7. Workshop cu tema "Abilități în negociere"
8. Realizarea raportului final cu rezultatele proiectului și transmiterea acestuia la școlile participante și la ROCT
9. Realizarea unei publicații a proiectului
10. Organizarea unor evenimente de diseminare în unitățile școlare participante și în presa locală, după finalizarea activității principale.

d. *Descrierea activității principale* - activitatea principală este activitatea nr. 5 – Concurs Târgul Firmelor de Exercițiu "Firma de exercițiu – punte către mediul economic real" ediția a XII-a. Activitatea va avea loc conform regulamentului de concurs atașat la prezentul proiect educațional, concursul desfășurându-se pe următoarele secțiuni: Cel mai bun stand; Cel mai bun catalog; Cea mai bună prezentare multimedia – PPT; Cele mai bune materiale promoționale; Cel mai bun negociator în limba engleză, Cel mai bun negociator în limba franceză, Cel mai bun negociator în limba română, Cel mai bun site și Cel mai bun spot publicitar.

e. *Impactul educativ estimat asupra grupului țintă* - Conștientizarea importanței și a beneficiilor participării la activitățile proiectului, în scopul creșterii numărului de elevi interesați de aceste activități precum și în scopul creșterii numărului de parteneriate dintre licee și organizațiile comerciale. Implicarea elevilor va duce la dezvoltarea abilităților de negociere, comunicare, lucrul în echipă facilitând tranziția lor, de pe băncile școlii către locurile de muncă, respectiv firmele reale.

D. PREZENTAREA PROIECTULUI

D.1. Argument justificare, context (analiză de nevoi)

Tema prezentului proiect educațional a fost aleasă pentru a demonstra că activitatea desfășurată în cadrul firmelor de exercițiu le permite elevilor să valorifice oportunități de învățare pe care acest concept le oferă. Elevii deprind cerințele concrete ale unui loc de muncă, primesc feed-back în ceea ce privește abilitățile practice exersate, își îmbunătățesc capacitățile de a lucra în echipă și de a termina la timp sarcini colective de lucru. Ideea care se va regăsi în toate acțiunile specifice este aceea că firma de exercițiu este o metodă modernă de învățare prin care elevii își dezvoltă abilități antreprenoriale în cadrul unei firme virtual, în care se derulează aceleași procese ca și la nivelul unei firme reale, cu singura diferență că se lucrează cu bani virtuali. Chiar dacă nu toți elevii care participă la activitățile firmei de exercițiu devin și antreprenori, sentimentul de apartenență al elevilor la un liceu care le oferă metode moderne de învățare și practică utile oricărui viitor angajat pe piața de muncă reală nu are decât de câștigat.

D.2. Scopul proiectului

- ✓ Valorificarea calităților antreprenoriale, a inițiativei și a spiritului de competiție dobândite de către elevi prin firma de exercițiu (virtual) și în condiții reale;
- ✓ Descoperirea de exemple de bune practice în desfășurarea activității agenților economici;
- ✓ Familiarizarea elevilor cu activitățile specifice mediului de afaceri real;
- ✓ Dezvoltarea unor competențe necesare unui întreprinzător dinamic: gândirea critică, luarea deciziilor, asumarea riscului, asumarea responsabilităților, autoorganizarea și autoevaluarea resurselor de care dispune;
- ✓ Promovarea colaborării dintre firmele de exercițiu și mediul real;
- ✓ Încurajarea competiției și a competitivității firmelor de exercițiu implicate.

D.3. Obiectivele specifice ale proiectului

O1 - Stimularea lucrului în echipă și a colaborării între membrii comunității școlare și comunitatea locală.

O2 - Îmbunătățirea actului educațional prin punerea în aplicare a metodelor de stimulare a creativității în activitatea de predare-învățare pe care o vor desfășura cele 50 de cadre didactice în unitățile lor de învățământ.

O3 – Dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător dinamic în rândul celor 140 de elevi implicate în proiect: creativitate, gândire critică, rezolvarea de probleme, luare de decizii, lucrul în echipă, inițiativă, perseverență, autoorganizare și autoevaluare a resurselor individuale, flexibilitate.

O4 - Valorificarea cunoștințelor de specialitate și a calităților antreprenoriale, a inițiativei și a spiritului de competiție dobândite de către elevi prin firma de exercițiu (virtual) și în condiții reale a unui număr de 100 de elevi și perfecționarea limbajului de specialitate al acestora.

O5 - Diseminarea rezultatelor proiectului în cel puțin 25% din unitățile școlare participante, într-un interval de 1 an, precum și la ROCT.

O1 Stimularea lucrului în echipă și a colaborării între membrii comunității școlare și comunitatea locală.

Activități subsumate acestui obiectiv:

- Constituirea grupului de lucru și distribuirea sarcinilor
- Realizarea parteneriatelor educaționale.
- Constituirea unei baze de date cu profesorii și firmele participanți la proiect

O2 Îmbunătățirea actului educațional prin punerea în aplicare a metodelor de stimulare a creativității în activitatea de predare-învățare pe care o va desfășura cele 50 de cadre didactice în unitățile lor de învățământ.

Activități subsumate acestui obiectiv:

- Mediatizarea proiectului

O3 Dezvoltarea de competențe și atitudini necesare unui întreprinzător dinamic în rândul celor peste 140 de elevi implicați în proiect: creativitate, gândire critică, rezolvarea de probleme, luare de decizii, lucrul în echipă, inițiativă, perseverență, autoorganizare și autoevaluare a resurselor individuale, flexibilitate.

Activități subsumate acestui obiectiv:

- Dezbateri cu tema “Afaceri de succes”
- Workshop cu tema “Abilități în negociere”

O4 - Valorificarea cunoștințelor de specialitate și a calităților antreprenoriale, a inițiativei și a spiritului de competiție dobândite de către elevi prin firma de exercițiu (virtual) și în condiții reale a unui număr de 150 de elevi și perfecționarea limbajului de specialitate al acestora.

Activități subsumate acestui obiectiv:

- Desfășurarea competiției Târgul Firmelor de Exercițiu

O5 Diseminarea rezultatelor proiectului în cel puțin jumătate din unitățile școlare participante, într-un interval de o lună, precum și la ROCT.

Activități subsumate acestui obiectiv:

- Realizarea raportului final cu rezultatele proiectului și transmiterea acestuia la școlile participante și la ROCT
- Realizarea unei publicații și transmiterea ei către profesorii implicați

- Organizarea unor evenimente de diseminare în unitățile școlare participante și în presa locală, după finalizarea activității principale.

D.4. Descrierea grupului țintă căruia i se adresează proiectul

Elevii claselor a XI-a și a XII-a înscriși în unitățile de învățământ tehnologic participante la proiect și cadrele didactice de specialitate care predau în aceste școli.

D.5. Beneficiarii direcți și indirecti

Beneficiarii direcți: elevii claselor a XI-a și a XII-a înscriși în unități de învățământ tehnologic din județele țării, cadre didactice care predau discipline de specialitate în școlile implicate în proiect.

Beneficiarii indirecti: mediul de afaceri local și național prin propulsarea pe piața muncii a unor elevi instruiți și bine pregătiți, părinți și comunitatea locală.

D.6. Durata proiectului: octombrie 2025 – Iunie 2026

D.7. Descrierea activităților

Activitatea 1

a. Titlul activității: Constituirea grupului de lucru și distribuirea sarcinilor

b. Perioada de desfășurare: octombrie 2025

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: coordonatorii de proiect

e. Descrierea pe scurt a activității: Sarcinile care revin fiecărui membru al grupului de lucru se stabilesc de comun acord. Coordonatorii de proiect împreună cu partenerii revizuiesc regulamentul concursurilor insistând asupra detaliilor care au menirea de a asigura desfășurarea în bune condiții a activităților propuse.

Activitatea 2

a. Titlul activității: Mediatizarea proiectului

b. Data/perioada de desfășurare: noiembrie 2025

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți (cadre didactice): coordonatorii proiectului

e. Descrierea pe scurt a activității: Organizatorii vor identifica pe ROCT școlile în care funcționează firme de exercițiu și vor trimite informațiile despre proiect la acestea precum și la ROCT. Se va crea o adresă de e-mail pentru a putea facilita comunicarea dintre unitățile școlare. Se vor selecta partenerii în organizarea concursului.

Activitatea 3

a. Titlul activității: Realizarea parteneriatelor educaționale

b. Perioada de desfășurare: decembrie 2025

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: cadrele didactice coordonatoare din unitățile de învățământ organizatoare și cele participante

e. Descrierea pe scurt a activității: Echipa de organizare a concursului va primi acordul de parteneriat educațional semnat și ștampilat de la școlile participante.

Activitatea 4

a. Titlul activității: Constituirea unei baze de date cu profesorii și firmele, participanți la proiect

b. Data/perioada de desfășurare: ianuarie 2026

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: coordonatorii proiectului

e. Descrierea pe scurt a activității: Grupul de lucru al proiectului va constitui o bază de date cu firmele de exercițiu participante la proiect pe baza fișelor de înscriere și a participării propriu-zise.

Activitatea 5

a. Titlul activității: Târgul Firmelor de Exercițiu

b. Data/perioada de desfășurare: februarie 2026

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România, Facultatea de Economie și

Administrarea Afacerilor Galați, Casa Corpului Didactic Galați, Centrul de excelență Galați.

e. Descrierea activității: În intervalul orar 8,00-10,00 din data mai sus menționată organizatorii vor realiza înregistrarea fiecărei firme participante și prezente în sediul școlii și totodată vor atribui prin tragere la sorți numărul standului pentru acestea. În intervalul orar 10,00-10,30 din data mai sus menționată organizatorii vor declara deschis concursul și vor prezenta modalitatea de derulare a competițiilor precum și juriului. Acesta din urmă va fi alcătuit din câte trei membri pentru fiecare secțiune, iar jurizarea se va realiza după criteriile anterior stabilite și aduse la cunoștința participanților.

Activitatea se va derula în intervalul orar 10,30-13,30, după cum urmează:

- pentru secțiunea Cel mai atractiv stand – un elev va prezenta juriului standul
- pentru secțiunea Cel mai bun catalog – un elev va prezenta juriului catalogul firmei
- pentru secțiunea Cea mai bună prezentare multimedia – PPT – un elev va prezenta juriului PPT-ul
- pentru secțiunea Cele mai bune materiale promoționale – juriului va analiza materialele promoționale
- pentru secțiunea Cel mai bun negociator în limba română– un elev va negocia cu juriul
- pentru secțiunea Cel mai bun negociator în limba engleză– un elev va negocia cu juriul
- pentru secțiunea Cel mai bun negociator în limba franceză– un elev va negocia cu juriul
- pentru secțiunea Cel mai bun spot publicitar – juriului va urmări spotul publicitar
- pentru secțiunea Cea mai bună pagina web – un elev va prezenta juriului spotul publicitar

Urmează deschiderea târgului pentru alți elevi/alți profesori – activitate ce se derulează în intervalul orar 13.30-14,30 și constă în oferirea oportunității și altor profesori, vizitatori și elevi constituiți în firme de exercițiu să viziteze standurile participante la competiție. În tot acest timp juriul va finaliza evaluarea și va stabili clasamentul final pentru fiecare secțiune, dar și firma de exercițiu care va câștiga marele premiu.

După încheierea programului de vizitare urmează festivitatea de premiere în intervalul orar 14.30-15,00 constând în acordarea premiilor și mențiunilor după cum urmează: diplome pentru premiile I, II, III și mențiuni acordate pentru fiecare secțiune în parte, diplome de participare, Marele premiu.

Ultima etapă constă în dezafectarea standurilor în intervalul orar 15,00-15,30. Firmele de exercițiu se vor prezenta la standul de informații și va semna pentru predarea standului. Nu se vor dezafecta și preda standurile înainte de ora stabilită, decât cu acordul organizatorilor. Firmele participante sunt obligate să predea standurile în aceeași stare în care le-au primit. Orice distrugere adusă standurilor va fi plătită de către firma de exercițiu care a preluat standul.

Activitatea 5

a. Titlul activității: Dezbateri cu tema “Afaceri de succes”

b. Data/perioada de desfășurare: martie 2026

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: profesori, reprezentanți ai I.S.J. Galați, reprezentanți ai instituțiilor partenere, membri ai comunității locale, invitați.

e. Descrierea activității: Un antreprenor este o persoană care, pe baza unor cauze și condiții contractuale, se obligă să presteze în favoarea altei persoane și organizații, diverse lucrări, în schimbul unei recompense dinainte stabilite. Un antreprenor este un agent economic care adoptă un comportament activ și inovator, care acceptă deliberat riscuri financiare pentru a dezvolta noi proiecte. Mulți antreprenori găsesc calea succesului abordând nișe de activitate economică. Astfel unele universități dezvoltă adevărate incubatoare de afaceri, care sunt puse la dispoziția antreprenorilor, pentru a avea posibilitatea de a experimenta și verifica noile tehnologii de business. Activitatea își propune să promoveze antreprenorii de succes din țară și din străinătate prin urmărirea și dezbateri de filmulețe tematice și interviuri ale acestora.

Activitatea 7

a. Titlul activității: 7. Workshop cu tema “Abilități pentru negociere”

b. Data/perioada de desfășurare: aprilie 2026

c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați

d. Participanți: elevii, diriginți, profesori, părinți, membri ai comunității, invitați.

e. Descrierea activității: Acțiune la nivelul școlii prin care elevii de la Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați, vor organiza un workshop în cadrul căruia, vor analiza, dezbate, interpreta, calitățile pe care trebuie să le dețină un antreprenor. Vor avea loc jocuri de rol prin care se urmărește identificarea abilităților, atitudinilor și aptitudinilor necesare pentru a antreprenoria cu succes o afacere.

Activitatea 8

- a. Titlul activității: Realizarea raportului final cu rezultatele proiectului și transmiterea acestuia la școlile participante și la ROCT
- b. Data/perioada de desfășurare: mai 2026
- c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați
- d. Participanți: coordonatorii proiectului
- e. Descrierea pe scurt a activității: Organizatorii vor întocmi raportul final al proiectului și-l vor trimite școlilor participante și la ROCT. Acesta va cuprinde următoarele elemente: orașul și unitatea școlară în care a avut loc proiectul, denumirea firmelor și școala de proveniență a acestora, numărul total de participanți, de profesori și de elevi, denumirea firmei și premiul obținut.

Activitatea 9

- a. Titlul activității: Realizarea unei publicații și transmiterea ei către profesorii implicați
- b. Data/perioada de desfășurare: mai 2026
- c. Locul desfășurării: Liceul de Turism și Alimentație “Dumitru Moțoc” Galați
- d. Participanți: coordonatorii proiectului
- e. Descrierea pe scurt a activității: Elaborarea unei publicații cu descrierea competiției, prezentarea firmelor participante, a rezultatelor și a raportului final, precum și publicarea acesteia pe site-ul școlii: colegiuldumitrumotoc.ro.

Activitatea 10

- a. Titlul activității: Organizarea unor evenimente de diseminare în unitățile școlare participante și în presa locală, după finalizarea activității principale
- b. Data/perioada de desfășurare: iunie 2026
- c. Locul desfășurării: sediul școlilor partenere
- d. Participanți: profesori coordonatori, elevi
- e. Descrierea pe scurt a activității: Școlile participante vor organiza activități de diseminare a proiectului și se vor publica în presa locală articole despre competiția desfășurată.

D.8. Diagrama Gantt a activităților este anexată Formularului de aplicație a proiectului.

D.9. – Rezultate calitative și cantitative așteptate ca urmare a implementării proiectului.

Rezultatele așteptate, ca urmare a implementării proiectului, constă în impactul pe care îl va avea demararea acestui proiect asupra celor 140 de elevi, a celor 40 de cadrele didactice, familiilor elevilor și mediului de afaceri. Participarea la târg a unui număr de aproximativ 50 de cadre didactice și implicarea acestora în realizarea schimburilor de experiență cu alte instituții de învățământ. Participarea a cel puțin 50 de firme de exercițiu la Târgul Firmelor de Exercițiu. Prin activitățile desfășurate dorim să realizăm în rândul elevilor și a membrilor comunității locale conștientizarea importanței educației antreprenoriale și a lucrului în echipă. Concursul se va finaliza cu realizarea unei publicații (cu ISSN), care va fi distribuită on-line participanților, ulterior. Un alt rezultat îl reprezintă numărul de diplome eliberate și articolele publicate în cotidianul “Școala gălățeană”.

D.10. Modalități de monitorizare și de evaluare ale proiectului vor fi:

- Feed-back-ul oferit prin comentariile participanților.
- Coordonatorii de proiect vor urmări dacă activitățile se desfășoară în parametrii optimi, conform graficului propus.
- Evaluare cantitativă-indicatori: numărul de participanți, numărul de județe participante, calitatea lucrărilor.
- Evaluare calitativă: gradul de îndeplinire a obiectivelor, gradul de implicare a elevilor și a cadrelor didactice, feed-back-ul oferit prin comentariile participanților, numărul de materiale trimise în acord cu temele propuse.
- Modalități și instrumente de evaluare chestionare; autoevaluarea activităților; sondaje de opinie în rândul elevilor, profesorilor, părinților; fotografii; afișe; pliante.
- Evaluarea internă a proiectului- analiza SWOT a proiectului de către echipa de proiect.

D.11. Modalități de asigurare a continuității/sustenabilității proiectului

Continuitatea proiectului se va realiza prin diversificarea activităților de la ediție la ediție. Dorim ca desfășurarea proiectului să aibă un impact considerabil asupra elevilor și cadrelor didactice din învățământul profesional și tehnic, astfel încât sperăm ca în anul școlar următor să ne bucurăm de participarea unui număr și mai mare de școli.

Sustenabilitatea proiectului se va asigura prin menținerea și dezvoltarea parteneriatelor încheiate în cadrul proiectului, prin includerea bunelor practici identificate în proiect în strategiile școlii și prin atragerea de noi fonduri și sponsorizări pe viitor.

D.12. Riscuri implicate de proiect și planul de răspuns

- Lipsa sponsorilor

D.13. Activități de promovare/mediatizare și de diseminare pe care intenționați să le realizați în timpul implementării proiectului.

- contactarea prin e-mail a tuturor școlilor din regiunea S-E în care funcționează firme de exercițiu cu scopul de a promova proiectul
- mediatizarea proiectului prin site-ul școlii organizatoare și a avizierul/site-ul unităților partenere și participante.
- promovarea concursului pe platforma ROCT.

D.14. Parteneri implicați în proiect descrierea parteneriatului

Fiecare dintre partenerii educaționali menționați vor contribui la elaborarea proiectului, pregătirea și desfășurarea unor activități, monitorizarea, elaborarea unor materiale și diseminarea rezultatelor proiectului, vor asigura sprijinul logistic necesar desfășurării optime a activităților din proiectul educațional.

Denumire	Adresă	Telefon	Adresă poștală	Persoană de contact
Centrul de excelență Galați -rol: pregătire elevi participanți, jurizare-	Strada Mihai Bravu nr. 28, Galați		excelentagl@gmail.com	Miron Isabela
Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România -rol: jurizare-	Str. Brăilei, Nr. 1 Galați	0723342410	office@smart.org.ro	Radu Oprea
Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor Galați -rol: jurizare-	Str. Nicolae Bălcescu, nr. 59-61 Galați	0336130242	feaagalati@ugal.ro	Man Otilia

DEVIZ ESTIMATIV

Nr. crt.	Descrierea cheltuielilor*	Fonduri proprii	Finanțare solicitată	Total sumă
1	Diplome, afișe publicitare, invitații etc	400	0	400
2	Materiale consumabile (hârtie, toner, dosare)	100	0	100
	TOTAL RON	500	0	500

Bugetul ultimelor 2 ediții:

Anul de desfășurare	Ediția	Buget total	Buget primit de la ME	Contribuție proprie/alte surse
2023-2024	VIII	300	0	300
2024-2025	IX	500	0	500

În cazul în care nu va exista posibilitatea de finanțare ME, doresc ca proiectul să fie inclus în CAERI 2026:

DA

Director,
Prof. Gavrilă Corina

Coordonator proiect,
Prof. Onose Cătălina

Avizat,
Inspector școlar pentru activități extrașcolare,
Prof. Alcea Gina

FIRMA DE EXERCİȚIU – PUNTE CĂTRE MEDIUL ECONOMIC REAL
Raport ediția a XI-a

Denumire proiect – „FIRMA DE EXERCİȚIU – PUNTE CĂTRE MEDIUL ECONOMIC REAL”

Ediția proiectului – a XI-a

Perioada derulării proiectului – ianuarie 2025-iunie 2025

Principala activitate

Derularea competiției TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU, ediția a XI-a

Parteneri - Patronatul Tinerilor Întreprinzători din România, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor Galați

Secțiuni- Cel mai bun stand; Cel mai bun catalog; Cea mai bună prezentare multimedia – PPT; Cele mai bune materiale promoționale; Cel mai bun negociator, Cel mai bun site și Cel mai bun spot publicitar.

Număr de participanți la participarea directă – 26 de firme de exercițiu din următoarele unități școlare: Liceul Tehnologic “Nicolae Titulescu” Însurăței, Brăila, Colegiul Economic “Virgil Madgearu” Galați, Galați, Colegiul de Industrie Alimentară “Elena Doamna” Galați, Colegiul Național de Agricultură și Economie Tecuci, Liceul de Turism și Alimentație ”Dumitru Moțoc” Galați.

Număr de participanți la participarea indirectă – 61 de firme de exercițiu, astfel: 9 din Republica Moldova și 65 din următoarele județe (Galați, Bacău, Vâlcea, Vrancea, Iași, Alba, Brăila, Călărași, Olt, București, Mehedinți, Buzău, Giurgiu)

Participare internațională la indirect– 9 firme de exercițiu din Republica Moldova

Bugetul: 500 lei – proveniți din fonduri proprii

Premii: câte 25% la fiecare secțiune, conform OMECTS nr. 3035/2012

Rezultate:

- impact - participanții din cadrul celor 26 de firme cu participare directă și-au însușit mai bine limbajul de afaceri și și-au dezvoltat abilitățile de negociere în afaceri, nu în ultimul rând îmbogățindu-și competențele și aptitudinile necesare unui întreprinzător dinamic (creativitate, gândire critică, luarea deciziilor, asumarea responsabilității, inițiativă, lucrul în echipă).

Promovare și diseminare – pe site-ul școlii, în presa locală, pe pagina proiectului transfrontalier, pe site-urile școlilor participante.

Anexe la raport:

- lista cu membrii echipei de proiect (anexa 1)
- lista cu coordonatorii echipajelor participante/participanților, cu datele de contact (anexa 2)

Director,
Prof. Gavrilă Corina

Coordonator proiect,
Prof. Onose Cătălina

Lista cu membrii echipei de proiect

Prof. Gavrilă Corina
Prof. Grigoraș Iulian
Prof. Căpățână Simona – consilier educativ
Prof. Onose Cătălina
Prof. Ivașc Marilena
Prof. Pleșa Emilia
Prof. Pavel Marian
Prof. Andronic Mariana

Director,
Prof. Gavrilă Corina

Coordonator proiect,
Prof. Onose Cătălina

Avizat,
Inspector Școlar General,
Prof. Gina Brînzan

PROIECT EDUCATIV
„FIRMA DE EXERCİȚIU – PUNTE CĂTRE MEDIUL ECONOMIC REAL”
EDIȚIA a XII-a

CONCURS - TÂRGUL FIRMELOR DE EXERCİȚIU

REGULAMENT

1. Comunicarea la târg se va face în limba română. La competițiile derulate se vor evalua materialele în limba română.
2. La prezentarea în sala de expoziție, fiecare firmă de exercițiu va semna pentru primirea standului.
3. Firmele participante sunt obligate să predea standurile în aceeași stare în care le-au primit. Orice distrugere adusă standurilor va fi plătită de către firma de exercițiu care a preluat standul.
4. Fumatul în incinta sălii de expoziție este strict interzis precum și folosirea altor substanțe interzise prin lege (droguri, substanțe halucinogene).
5. Participanții trebuie să aibă o atitudine corespunzătoare atât față de vizitatori, cât și față de ceilalți participanți.
6. Orice comportament neadecvat este interzis și duce la imediata descalificare a firmei de exercițiu.
7. Organizatorii târgului nu își asumă responsabilitatea pentru obiectele pierdute sau furate.
8. Obiectele rămase în stand după închiderea târgului nu mai pot fi recuperate.
9. Nici un participant nu are voie să se angajeze în activități individuale care pot afecta buna funcționare a activităților târgului, fără aprobarea organizatorilor.
10. Participanții își asumă responsabilitatea pentru respectarea regulilor legate de siguranța proprie, precum și siguranța vizitatorilor.
11. Mânuierea aparaturii trebuie astfel realizată încât să nu se creeze aglomerare sau să împiedice buna desfășurare a activităților târgului.
12. Profesorii coordonatori nu au voie să ajute elevii la pregătirea standului, în caz contrar firma va fi descalificată.
13. Le este interzis tuturor participanților la târg consumul băuturilor alcoolice atât înainte cât și în timpul desfășurării activităților.
14. Participanților le este interzisă deteriorarea standurilor și însușirea bunurilor ce aparțin altor firme.
15. Pe toată durata desfășurării târgului și la încheierea acestuia, standurile vor trebui păstrate curate, iar resturile menajere vor fi strânse în recipiente speciale.
16. Nu se vor dezafecta și preda standurile înainte de ora stabilită, decât cu acordul organizatorilor.
17. Participanții sunt obligați să respecte în totalitate programul de desfășurare a competiției.
18. Premiile se vor acorda pentru fiecare secțiune, după cum urmează: se va acorda un procent de 25 % din numărul de firme participante/secțiune/participare directă/indirectă.
19. Nu se percepe taxă de participare.
20. Criteriile de evaluare pentru fiecare secțiune sunt cele prezentate mai jos.

Criterii de evaluare a firmelor de exercițiu

Cel mai atractiv stand

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.	Materialele promoționale 20 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;
		Există doar materiale realizate de firma în cauză.
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.	Profesionalismul și serviabilitatea 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, mânuitori iscusiți ai tehnicilor de public relationsși 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.
5.	Negocierea 10 p	Există spațiu amenajat pentru negociere;
		Crearea atmosferei de ospitalitate: oferirea de gustări, cafele, băuturi răcoritoare;
		Curățenia la stand.
TOTAL 100 PUNCTE		

Cel mai bun catalog

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Componentele 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.	Organizarea eficientă 30 p	Succesiunea părților componente, numerotarea paginilor, accesibilitate, folosirea eficientă a spațiului fără compromiterea esteticii;
		Prezentarea produselor, lista de coduri, accesibilitate;

		Limbaaj clar, corespunzător, gramatică și ortografie corectă; Folosirea spațiului, fără a compromite estetica.
3.	Prezentarea 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		

Cea mai bună prezentare multimedia

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Structura prezentării 20 p	Slide- uri concentrate (max.20 slide- uri, conținutul este util, incitant și inovator), încadrarea în 3 minute; Există introducere, cuprins și încheiere, Originalitate în alegerea prezentării.
2.	Elementele 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 (limbaaj de specialitate, capacitate de sinteză, de analiză, argumentare, expresivitatea prezentării etc.); prezentarea este atractivă.
4.	Limbaajul și stilul 20 p	Folosirea maximă a vizualului și auditivului; imagini cu impact în prezentare, puternice, clare, adecvate, originale.
5.	Efectele 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		

Cele mai bune materiale promoționale

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Conținutul 40p	Denumire firma, slogan, siglă, prezentarea firmei, prezentarea echipei, oferta de catalog, lista de prețuri, datele de contact.
2.	Organizarea 30p	Sucesiunea părților componente, aranjarea în pagină, prețuri, numerotarea paginilor, folosirea inspirată a spațiului avut la dispoziție, machetarea paginilor.
3.	Estetica 30 p	Paleta de culori, creativitate, manufacturare, formă, corelare cu obiectul de activitate.
TOTAL 100 PUNCTE		

Cel mai bun negociator

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere criterii
1.	Stabilirea contactului 10 p	Salutul: tonul folosit să fie puternic, primitor, limbaaj 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.	Ținuta 5 p	Vestimentație unitară, accesorii, frizură adecvată, însemnele firmei existente.

Nr. Crt.	Criterii	Detaliere criterii
3.	Limbajul 10 p	Limbaj de specialitate, fără repetări de cuvinte, fără cuvinte de umplură, formulări scurte;.
4.	Cunoștințele 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.
6.	Completarea OP-uri 10 p	OP-urile întocmite corect, fără greșeli de calcul.
7.	Abilitățile de negociere 15 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.	Realizarea vânzării 10 p	Încheierea vânzării -tonul folosit să fie puternic, limbaj clar; Exprimare sinceră a gratitudinii.
TOTAL 100 PUNCTE		

Cel mai bun spot publicitar

Nr. crt.	Criterii	Detaliere criterii
1	Calitatea mesajului 20p	Impact, umor, concizie, firul povestirii; Elementele sunt prezentate într-o manieră profesionistă; Paleta de culori, creativitate, formă, corelare cu obiectul de activitate.
2	Ideea / originalitatea 20p	Regie, scenariu, performanța actorilor, concordanța dintre actori și segmentul țintă, autenticitate. Folosirea maximă a vizualului și auditivului; imagini cu impact în prezentare, puternice, clare, adecvate, originale.
3	Performanța tehnică 10p	Calitatea imaginii, montaj, sunet, efecte, lumini; Originalitate în alegerea prezentării.
4	Conținutul 40p	Denumire firma, slogan, siglă, datele de contact; Prezentarea firmei și a ofertelor; Complexitatea structurală, asocierea imaginilor cu textul;
5	Efectele speciale 10 p	Folosirea ideii de multimedia (orice element poate susține ce se spune: imagini puternice, grafice, mișcare, contururi, titluri, marcaje); dinamism.
TOTAL 100 PUNCTE		

Cea mai bună pagina web

Nr. Crt	Criterii	Detaliere criterii
1.	Elemente de identificare a FE 40 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;

Nr. Crt	Criterii	Detaliere criterii
		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 40 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 20 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.
TOTAL		100 PUNCTE

Director,
Prof. Gavrilă Corina

Consilier educativ,
Prof. Căpățână Simina

Coordonator proiect,
Prof. Onose Cătălina

Diagrama GANTT

Ob. spec.	Activitate	Oct. 2025	Noi. 2025	Dec. 2025	Ian. 2026	Feb. 2026	Mart. 2026	Apr. 2026	Mai. 2026	Iun. 2026	Responsabil
O1	Constituirea grupului de lucru și distribuirea sarcinilor										Prof. Gavrilă C. Prof. Grigoraș I. Prof. Onose C.
	Realizarea parteneriatelor educaționale.										Prof. Pavel M. Prof. Pleșa E.
	Constituirea unei baze de date cu profesorii și firmele participanți la proiect										Prof. Onose C.
O2	Mediatizarea proiectului										Prof. Gavrilă C. Prof. Grigoraș I.
O3	Dezbateri cu tema “Succesul într-o afacere”										Prof. Pavel M. Prof. Pleșa E.
	Workshop cu tema “Am valențe pentru a deveni un bun antreprenor?”										Prof. Ivașc M. Prof. Anrdronic M.
O4	Desfășurarea competiției Târgul Firmelor de Exercițiu										Echipa de proiect
O5	Realizarea raportului final cu rezultatele proiectului și transmiterea acestuia la școlile participante și la ROCT										Prof. Onose C.
	Realizarea unei publicații și transmiterea ei către profesorii implicați										Prof. Onose C. Prof. Anrdronic M.
	Organizarea unor evenimente de diseminare în unitățile școlare participante și în presa locală, după finalizarea activității principale.										Echipa de proiect