

Ministerul Educației, Culturii și Cercetării al Republicii Moldova
Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului al Republicii Moldova
IP Colegiul Agroindustrial din Rîșcani

Plan de învățământ

pentru formarea profesională în învățământul profesional tehnic postsecundar

Domeniul general
 Domeniul de educație
 Domeniul de formare profesională
 Specialitatea
 Calificarea
 Forma de învățământ
 Termen de studii
 Număr de credite de studii transferabile alocate

Cod	Denumirea
4	Afaceri, administrare și drept
41	Afaceri și administrare
416	Vânzări en-gross (cu ridicata) și cu amănuntul
41630	Merceologie
331305	Tehnician merceolog
	Dual
	2 ani
	120

Aprobat:

Ministerul Educației,
 Culturii și Cercetării al
 Republicii Moldova

Ministru

Nr. de înregistrare

"04"



Coordonat:

Ministerul Agriculturii,
 Dezvoltării Regionale și
 Mediului al Republicii
 Moldova

Ministru

"15"

2020



Aprobat:

Consiliul profesoral al IP Colegiul
 Agroindustrial din Rîșcani

Proces verbal nr.

din

15.09.2020

Director

A. Volentir



Planul de învățământ include

Anexa 1	Calendarul procesului educațional
Anexa 2	Planul de învățământ dual
Anexa 3	Ruta de parcurgere a componentelor Planului de învățământ
Anexa 4	Standardul de calificare profesională

Calendarul procesului educațional

Anul de studii	Activități didactice		Sesiuni de examene		Vacanțe		
	Sem. 1	Sem. 2	Sem. 1	Sem. 2	Iarnă	Primăvară	Vară
I	15	17	3	4	2	1	9
II	15	17	3	4	2	1	

Note: La lecțiile de instruire practică grupa cu componența mai mare de 20 elevi se va diviza pe subgrupa.

Notes

Fișa de coordonare a planului de învățământ

	Instituția/ Agent economic	Funcția	Numele prenumele	Semnătura
1	Ministerul Educației, Culturii și Cercetării Direcția Învățământ profesional tehnic	Șef Direcție	Gîncu Silviu	<i>S. Gîncu</i>
2	Ministerul Agriculturii, Dezvoltării Regionale și Mediului Serviciul Știință, educație și extensiune rurală	Șef serviciu	Reșița Rodica	<i>R. Reșița</i>
3	Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova	Președinte	Harea Sergiu	<i>S. Harea</i>
4	SRL „Radop-Nord”	Director	Tertea Eugen	<i>E. Tertea</i>
5	SRL „A.A.A. - MAP”	Director	Albot Mihail	<i>M. Albot</i>
6	ÎI „Grăjdianu Eugenia -Comerț”	Director	Grăjdianu Eugenia	<i>E. Grăjdianu</i>

**STANDARDUL DE CALIFICARE PROFESIONALĂ
A SPECIALISTULUI 331305 TEHNICIAN MERCEOLOG
SPECIALITATEA 41630 MERCEOLOGIE**

1. Descrierea generală a domeniului de formare profesională.

Absolvenții specialității „Merceologie” pot activa în unități comerciale / prestări servicii, departamente de aprovizionări și vânzări, depozite, indiferent de forma organizatorică juridică.

Pentru a pregăti specialiști competitivi în acest domeniu de formare profesională, oferta educațională din instituție trebuie axată pe crearea unui mediu educațional calitativ și eficient, centrat pe elev, care ar realiza următoarele principii:

- crearea unui mediu de învățare autentic, apropiat de mediul afacerilor și relevant intereselor persoanei, pentru realizarea obiectivelor proiectate: cunoașterea, înțelegerea și utilizarea noțiunilor din domeniul profesional; formarea și dezvoltarea abilităților și competențelor profesionale;
- îmbinarea aspectelor de natură teoretică cu aplicarea lor practică bazată pe conceptul „învăță acționând”;
- cultivarea unor competențe de interacțiune socială, necesare în activitatea din domeniul comerțului;
- structurarea logică a demersului educațional zilnic, contribuind la formarea și dezvoltarea competențelor personale și profesionale;
- utilizarea unor tehnici moderne de instruire, menite să-i dezvolte viitorului specialist spiritul critic și constructiv, autonomia și responsabilitatea, creativitatea și adaptarea la situații imprevizibile în activitate.

2. Atribuții și sarcini de lucru

<i>Atribuții (obligatorii)</i>	<i>Sarcini de lucru</i>
1. Aplicarea în activitatea comercială a cadrului legislativ - normativ reglatoriu	1.1. Actualizarea cunoștințelor în domeniul legislației comerciale 1.2. Aplicarea normelor de organizare a activității de comerț în conformitate cu specificul locului de lucru 1.3. Respectarea clară și corectă a legislației în vigoare în domeniul protecției consumatorilor și mediului ambiant, procedurilor de protecție a muncii însoțite în cadrul instruirii periodice 1.4. Asigurarea procedurilor de calitate conform prevederilor reglementării tehnice
2. Planificarea activităților comerciale specifice locului de muncă	2.1. Planificarea activităților 2.2. Eșalonarea activităților prin luarea în considerare a tuturor regulamentelor autorizate 2.3. Ordonarea desfășurării activităților procesului tehnologic - comercial în funcție de importanța și urgența lor 2.4. Interacționarea cu persoanele implicate în operațiile comerciale la anumite etape de

	desfășurare
	2.5. Evaluarea planificării inițiale prin verificarea în timp a concordanței între termenele propuse și momentele concrete de realizare a activităților procesului tehnologic comercial
	2.6. Modificarea desfășurării activității în funcție de situații neprevăzute
3. Selectarea furnizorilor de mărfuri și servicii comerciale	3.1. Gestionarea bazei de date de aprovizionare 3.2. Identificarea criteriilor și listarea acestora pentru selectarea furnizorilor 3.3. Negocierea condițiilor contractuale 3.4. Analiza ofertelor parvenite de la potențialii furnizori în concordanță cu criteriile identificate 3.5. Analiza ofertelor din punct de vedere al strategiei firmei 3.6. Evaluarea comparativă a ofertelor parvenite de la potențialii furnizori de mărfuri similare în baza caracteristicilor merceologice ale acestora și a raportului preț/calitate 3.7. Argumentarea alegerii furnizorului, ofertei optime prin întocmirea contractului final
4. Organizarea logisticii comerciale	4.1. Selectarea mijloacelor de transport și ambalajelor pentru procesul logistic 4.2. Asigurarea condițiilor de transport optime pentru evitarea deteriorării mărfurilor 4.3. Asigurarea prezentei și corectitudinii marcajelor de identificare a ambalajelor de transport 4.4. Stabilirea periodicității proceselor logisticii comerciale 4.5. Aplicarea normelor de protecție a muncii în activitatea logistică 5.1. Stabilirea operativă a reglementărilor tehnice în conformitate cu DNT-urile (Documente Normativ Tehnice) în vigoare la mărfuri 5.2. Aplicarea reglementărilor tehnice la achiziționarea mărfurilor similare 5.3. Verificarea cantitativă a lotului de mărfuri pentru conformitatea cu factura de expediție 5.4. Verificarea calitativă a mărfurilor pentru stabilirea conformității cu certificatele de însoțire a mărfurilor, prin prisma reglementării tehnice și a standardelor în vigoare
5. Recepția produselor	

9. Exploatarea echipamentului comercial din dotarea unității de comerț	8.4. Monitorizarea cantității de mărfuri expuse și completarea sortimentelor deja epuizate în sala comercială
	8.5. Aplicarea tehnicilor și procedeelelor modeme de etalare
	8.6. Efectuarea controlului termenelor de valabilitate a mărfurilor, reevaluarea la timp a prețurilor și corectitudinea indicării prețurilor la mărfuri
	8.7. Organizarea campaniilor promoționale la locul de muncă
	8.8. Scoaterea din vânzare a mărfurilor cu termenul de valabilitate expirat
	9.1. Aplicarea procedeelelor de utilizare a mașinilor de casa și control
	9.2. Aplicarea procedeelelor de amplasare optimă a utilajului comercial în sala comercială
	9.3. Aplicarea în procesul tehnologic comercial a mijloacelor de măsurare verificate metrologic specifice produselor comercializate
	9.4. Aplicarea procedeelelor de testare a funcționalității produselor la locul vânzării în prezența clientului
	9.5. Aplicarea echipamentelor de dozare, filiere, decupare, tăiere etc. specifice procesului comercial
10. Cunoașterea specificului merceologie al mărfurilor ce compun oferta	10.1. Cunoașterea și utilizarea Nomenclatorului de Mărfuri
	10.2. Identificarea mărfurilor ori de câte ori este necesar
	10.3. Aplicarea elementelor de identificare a mărfurilor în procesul comercial
	10.4. Formarea și gestionarea bazei de date a ofertei de mărfuri din magazin în baza criteriilor merceologice
11. Redactarea documentelor specifice activității	10.5. Utilizarea Nomenclatorului de Mărfuri al Moldovei (NMMD) în operațiile procesului tehnologic comercial ori de câte ori este nevoie
	10.6. Utilizarea Documentelor Normativ Tehnice (DNT) ce reglementează particularitățile merceologice în procesul comercial
	10.7. Informarea și consultarea consumatorilor privind caracteristicile merceologice ale mărfurilor prezente în unitățile comerciale
	11.1. Studierea documentelor primare

6. Comunicarea cu clienții utilizând terminologia de specialitate	5.5. Efectuarea corectă a verificării mărfurilor conformitate cu condițiile stipulate în contract, DNT și norme interne
	5.6. Semnalarea furnizorului a neconformităților cantitative și deficiențelor calitative stabilite în timpul verificărilor printr-un act de recepție
	5.7. Respectarea condițiilor optime de depozitare a mărfurilor
	6.1. Stabilirea relațiilor cu potențialii clienți utilizând termenii din domeniul comerțului și mijloacele de comunicare disponibile
	6.2. Formarea bazei de date de identificare a consumatorilor reali și extinderea continuă a acesteia
	6.3. Aplicarea metodelor eficiente de comunicare interactivă cu clienții în scopul creării unei ambianțe confortabile a procesului de vânzare - cumpărare
	6.4. Monitorizarea procesului de exprimare a cererii consumatorilor față de mărfurile prezentate în comerț
	6.5. Consultarea clienților la locul vânzării
	6.6. Informarea clienților privind modalitățile de achiziție, consum, exploatare, utilizare, deservire post-vânzare a produselor
	6.7. Evaluarea ofertelor și estimarea comparativă a proprietăților de consum și valori de utilizare a mărfurilor similare în consum, provenite de la diferiți producători
7. Predarea efectivă a loturilor de mărfuri în secțiile de comercializare	7.1. Intocmirea și transmiterea documentelor de însoțire conform documentelor interne
	7.2. Predarea efectivă a mărfurilor în secțiile de comercializare prin verificarea acestora conform documentelor interne
	7.3. Semnalarea deficiențelor constatate la predare
	7.4. Asigură o gamă mare de mărfuri pentru beneficiari
8. Acțiuni de merchandising și promovare la locul vânzării	8.1. Selectarea mobilierului și utilajului comercial pentru acțiuni de merchandising în corelare cu specificul merceologie al mărfurilor
	8.2. Respectarea principiului „vecinătății mărfurilor”
	8.3. Alegerea criteriilor optime pentru raionarea secțiilor cu scopul eficientizării suprafețelor comerciale

probleme	rezolvarea situațiilor din activitatea comercială
CP 1.2. Explicație și interpretare	Explicarea și interpretarea activităților din cadrul procesului tehnologic comercial
CP 1.1. Cunoașterea, înțelegerea și să utilizarea limbajului specific	Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea limbajului specific activității din comerț

DESCRIEREA EXTINSĂ A FINALITĂȚILOR DE STUDIU ȘI COMPETENȚELOR PROFESIONALE

CP 2.3. Conduita creativ-inovativă specifică locului de muncă (depozit, sala) în activitatea comercială

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Cunoaște principiile și metodele de planificare a activității comerciale	1. Planifică activitățile comerciale specifice locului de muncă 2. Intervine creativ și rapid pentru limitarea efectelor evenimentului constat în conformitate cu procedurile specifice locului de muncă 3. Aprovizionează rapid și creativ cu resurse materiale în situații neprevăzute 4. Participă creativ și rapid la soluționarea problemelor și participă la diferite etape a procesului comercial	1. Conștientizează importanța activității de planificare, care contribuie la eficientizarea activității comerciale

CP 2.2. Evaluarea critică și constructivă a procesului tehnologic comercial

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Cunoaște modul de ordonare a desfășurării etapelor, stabilirii importanței și urgenței, succesiunii logice, concordanței și principiilor de normare a timpului aferent fiecărei etape	1. Planifică activitățile comerciale specifice locului de muncă 2. Întocmește actul privind constatarea deficiențelor în timpul recepției 3. Compară rezultatele reale cu normele de admisibilitate reglementate 4. Evaluează caracteristicile merceologice ale mărfurilor cu valoare de întreținere similară 5. Expune clienților particularitățile distinctive ale mărfurilor	1. Conștientizează importanța activității de planificare 2. Conștientizează rolul tehnologiilor informaționale în constituirea bazei de date 3. Manifestă responsabilitate în aplicarea Nomenclatorului Mărfurilor din RM (NMMMD) în activitățile comerciale

comerciale	11.2. Întocmirea primară a documentelor conform instrucțiunilor și normelor interne specifice activităților comerciale 11.3. Completarea periodică a documentelor specifice activităților comerciale 11.4. Inventarierea cantitativă și calitativă a mărfurilor și consemnarea rezultatelor în raportul de inventariere 11.5. Respectarea cerințelor de întocmire / completare lizibilă și concisă a documentelor 11.6. Asigurarea circulației documentelor prin utilizarea formelor de comunicație adecvată conform regulilor de circulație a acestora 11.7. Arhivarea documentelor în condiții optime de păstrare și siguranță, cu scopul accesării rapide și lejere, consultării și actualizării la necesitate 12. Desfășurarea activității de lucru în echipă 12.1. Identificarea sarcinilor ce țin de locul de muncă și condițiile stabile; metode de lucru și termeni de finalizare a lor 12.2. Corelarea obligațiilor proprii cu a celorlalți membri ai echipei 12.3. Acordarea / solicitarea asistenței argumentat și prompt 12.4. Conlucrarea cu membrii echipei prin respectarea raporturilor ierarhice și funcționale și a drepturilor membrilor acestora
------------	--

3. Descrierea finalităților de studiu și a competențelor

Competențe transversale (CT)	
Descriptori generici ai competențelor transversale	Finalități de studiu
CT 2.1. Competențe de dezvoltare personală și profesională	Cunoștințe, deprinderi, atitudini personale și specialitate în activitatea profesională
CT 1.2. Abilități manageriale/ interacțiune socială	Competențe de interacțiune socială și managerială la locul de muncă, în activitatea comercială
CT 1.1. Autonomie și responsabilitate în activitate	Soluționarea responsabilă și autonomă a sarcinilor la locul de muncă
Competențe profesionale (CP)	
Descriptori generici ai competențelor profesionale	Finalități de studiu
CP 2.3. Conduita creativă inovativă	Conduita creativ - inovativă specifică locului de muncă (depozit, sala) în activitatea comercială
CP 2.2. Reflecție critică și constructivă	Evaluarea critică și constructivă a procesului tehnologic comercial
CP 2.1. Aplicare, transfer și rezolvare de	Aplicarea cunoștințelor profesionale în

particularitățile echipamentului comercial	pe eticheta mărfurilor	a mijloacelor de măsurare
11. Cunoaște procedee de exploatare a mașinilor de casă și control	12. Actualizează zilnic modalitățile de etalare ale mărfurilor	9. Apreciază importanța informației merceologice în scopul eficientizării activității comerciale
12. Cunoaște procedeele de amplasare și utilizare optimă a echipamentului comercial în sala de vânzare	13. Eliberează mărfurile în sala de comerț	10. Conștientizează necesitatea respectării normelor, graficului și procedurilor de arhivare ale documentelor în activitatea de comerț
13. Cunoaște procedeele de testare a mărfurilor (tehnice complexe) la locul vânzării	14. Respectă termenele de valabilitate ale mărfurilor comercializate	
14. Cunoaște procedeele de aplicare în comerț a dispozitivelor de pregătire prealabilă și comercializare: prelucrare mecanică	15. Încadrează mărfurile sortate în condițiile de admisibilitate pentru comercializare	
15. Cunoaște procedeele de creare și gestionare a bazei de date pentru mărfuri în unitatea de comerț	16. Exploatează echipamentul comercial din unitățile de comerț	
16. Cunoaște modalitățile întocmirii și periodicitatea de prezentare ale documentelor interne în unitatea comercială	17. Eficientizează activitățile la locul de muncă în derularea procesului tehnologic comercial	
	18. Elaborează strategii de optimizare a cheltuielilor comerciale	
	19. Sporește competitivitatea profesională și personală	
	20. Identifică proveniența mărfurilor	
	21. Completează sistematic baza de date a mărfurilor	
	22. Participă la procesul de inventariere a mărfurilor în cadrul întreprinderii	

CP 1.2. Explicarea și interpretarea activităților din cadrul procesului tehnologic comercial

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Cunoaște tipologia clienților	1. Selectează programul potrivit pentru o anumită sarcină	1. Apreciază importanța stabilirii unor raporturi de comunicare eficientă cu clienții
2. Cunoaște metode de comunicare diferite tipuri de clienți	2. Comunică cu clienții	2. Alege varianta optimă de comunicare
3. Cunoaște documente de evidență din comerț	3. Analizează comportamentul clientului	3. Manifestă responsabilitate la prelucrarea și generalizarea informației din activitatea comercială
4. Cunoaște modalitățile de evidență a circulației mărfurilor în activitatea comercială	4. Identifică tipul comportamental al clientului	4. Promovează respectarea legislației în vigoare la documentarea operațiilor
5. Cunoaște schema organizatorică și raporturile ierarhice și funcționale	5. Selectează metodele de comunicare eficientă	
	6. Îndeplinește documentele specifice activității	

stabile în timpul recepției	concurenților producători
4. Cunoaște principiile de estimare a valorii de întrebunare a mărfurilor din literatura de specialitate, internet etc.	6. Actualizează informația privind valoarea de întrebunare a mărfurilor
5. Cunoaște regulile de interpretare și aplicare a Nomenclatorului de Marfă în comerț	7. Elaborează caracteristicile merceologice ale mărfurilor prezentate în unitatea de comerț

CP 2.1. Aplicarea cunoștințelor profesionale în rezolvarea situațiilor din activitatea comercială

Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Cunoaște criteriile și principiile de selectare a furnizorilor de mărfuri și servicii comerciale	1. Selectează furnizorii de mărfuri și servicii comerciale	1. Promovează respectarea Documentelor Normativ Tehnice (DNT) în procesul de recepționare
2. Cunoaște procesele și etapele verificării cantitative și calitate	2. Aplică limbajul terminologic de specialitate	2. Conștientizează rolul recepției mărfurilor în organizarea procesului tehnologic comercial
3. Cunoaște actele ce specifice anumitor mărfuri	3. Aplică procedeele și metodele merceologice în evaluarea calității mărfurilor	3. Manifestă deschidere în relațiile de comunicare cu partenerii, membrii echipei și consumatorii
4. Cunoaște semnificația informației din actele de însoțire livrate de furnizori	4. Estimează ordinea priorităților în diferite situații profesionale	4. Conștientizează necesitatea corelării informației despre caracteristicile merceologice ale mărfurilor cu nevoile de utilizare a consumatorilor
5. Cunoaște procedee și metode de identificare a preferințelor consumatorilor	5. Evaluează cantitatea și calitatea loturilor de mărfuri cu respectare prevederilor DNT	5. Manifestă responsabilitate privind protecția consumatorilor prin respectarea termenilor de valabilitate ale mărfurilor
6. Cunoaște metode și tehnici de transmitere a informației către consumatori	6. Verifică corectitudinea întocmirii documentației specifice procedurii de recepție a loturilor de marfă	6. Apreciază rolul echipamentului comercial în derularea procesului tehnologic comercial
7. Cunoaște prevederile procesului de eliberare a loturilor de mărfuri	7. Analizează informațiile din actele de însoțire a loturilor de marfă livrate de furnizori	7. Alege echipamentele comerciale optime
8. Cunoaște principiile de etalare ale mărfurilor bazate pe conceptul vecinătății acestora	8. Depistează posibilele deficiențe ale mărfurilor. Întocmește fișa de evidență a clienților	8. Manifestă responsabilitate în verificarea metrologică
9. Cunoaște condițiile și termenii privind comercializarea mărfurilor	9. Monitorizează modul de soluționare a solicitărilor	
10. Cunoaște caracteristicile și	10. Cunoaște caracteristicile și	
	11. Marchează și aplică prețul	

	comerciale	comerciale
7. Pregătește și prezintă rapoarte specifice locului de muncă		

CP 1.1. Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea limbajului specific activității din comerț

<i>Cunoștințe</i>	<i>Abilități</i>	<i>Atitudini</i>
- Cunoaște conținutul legilor, hotărârilor de guvern, regulamentelor, dispozițiilor ce reglementează activitatea de comercializare a mărfurilor și prestare a serviciilor comerciale - Cunoaște tipurile și modul de exploatare a mijloacelor de transport utilizate în logistica comercială - Cunoaște tipurile și modul de manipulare a ambalajelor utilizate în logistica comercială, semnificația modului de înscriere și aplicarea practică a mărcării de pe ambalaj - Cunoaște DNT specific fiecărui tip de marfă - Cunoaște legislația care reglementează raporturile cu clienții - Cunoaște tehnicile de merchandising - Cunoaște tipologia echipamentului comercial corelat cu specificul merceologie al mărfurilor - Cunoaște reguli de exploatare a echipamentului comercial - Cunoaște procedurile de verificare metrologică a mijloacelor de măsurare - Cunoaște principiile și metodele de studiu merceologie - Cunoaște clasificarea merceologică	- Aplică cadrul legislativ reglatoriu în activitatea comercială ori de câte ori este necesar - Organizează sistemul logistic comercial - Selectează și utilizează informația din literatura de specialitate - Recepționează loturile de marfă - Utilizează limbajul profesional - Aplică terminologia și reglementările cadrului legislativ în activitate - Analizează rezultatele obținute cu promptitudine și responsabilitate - Aplică tehnici și promovează merchandising-ul - Eficientizează activitățile la locul de muncă - Utilizează eficient echipamentul comercial - Monitorizează respectarea periodicității verificărilor metrologice a mijloacelor de măsurare și respectare mărcării - Respectă semnificația informației codificate cu care se operează în comerț - Elaborează descrierea merceologică a mărfurilor pentru includerea în catalogul electronic - Alege varianta optimă de etalare a mărfurilor	- Conștientizează responsabilitatea personală privind respectarea cadrului reglatoriu - Formarea atitudinii social - responsabile respectând prevederile legale și actele normative - Conștientizează necesitatea cunoașterii procedurilor de exploatare a mijloacelor de transport, tipurilor de ambalaje a mărfurilor, regulilor de manipulare a acestora, semnificația mărcării în procesul logisticii comerciale - Recunoaște necesitatea utilizării mijloacelor de transport și procedurilor de ambalare - manipulare - Manifestă responsabilitate privind protecția muncii în activitatea logistică - Manifestă responsabilitate în procesul de recepționare a loturilor de mărfuri - Manifestă responsabilitate privind protecția drepturilor consumatorilor - Apreciază rolul merchandising-ului în procesul comercial - Conștientizează necesitatea corelării echipamentului comercial cu specificul merceologie al mărfurilor - Conștientizează corectitudinea și profunzimea procedurii de

12. Cunoaște principiile de codificare și sistematizare a mărfurilor		testare a mărfurilor la locul vânzării
13. Cunoaște criteriile de identificare a mărfurilor utilizate în circuitul tehnico - comercial		11. Apreciază importanța domeniului de studiu merceologie ca suport științific al activității comerciale 12. Utilizează în activitate limbajul profesional: termeni, definiții, noțiuni, procedee 13. Promovează prevederile cadrului legislativ-normativ la soluționarea situațiilor din comerț

4. Procesul de consultare cu persoanele și instituțiile - cheie (angajatorii, absolvenții, tinerii specialiști, etc.)

Procesul de consultare are loc în cadrul elaborării și perfecționării programelor de studii (forma expertizei), în cadrul organizării practicii de specialitate și practicii ce anticipează probele de absolvire (forma acordurilor corespunzătoare), în timpul susținerii examenului de absolvire și lucrării de diplomă (forma participativă) și elaborarea unor programe de studii cu destinație specială la comanda angajatorilor.

Metoda eficientă de conlucrare cu angajatorii ar fi evaluarea competențelor practice ale absolvenților în baza metodei „assessment center”, a soluționării situațiilor de caz propuse absolvenților de către angajatori.

