

Regulament

Capitolul I Denumirea, forma, sediul, durata Departamentului

Denumire: Departamentul de Formare Profesională și Consultanță (DEFOCO)

Forma : Departamentul de Formare Profesională și Consultanță își începe activitatea în cadrul Centrului de Studii Europene în urma aprobării funcționării de către Senatul Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași

Sediu: Departamentul de Formare Profesională și Consultanță va avea sediul în aceeași clădire cu Centrul de Studii Europene, pe strada.....

Durata: Departamentul de Formare Profesională și Consultanță se constituie pe termen nelimitat.

Semne de identificare: Departamentul de Formare Profesională și Consultanță poate avea însemne proprii, diferite de cele ale Centrului de Studii Europene.

Capitolul II Scopul și obiectivele Centrului

Departamentul de Formare Profesională și Consultanță are ca principal scop oferirea de programe de formare profesională și acordarea de consultanță.

Formare profesională. Departamentul de Formare Profesională și Consultanță organizează de cursuri specializare și cursuri de perfecționare. Oferă cursanților oportunitatea să acumuleze informații suplimentare și să își dezvolte competențele profesionale deja dobândite sau să își formeze competențe profesionale noi în domeniul economic, drept, politici și practici europene în acord cu cerințele legislației în vigoare și standardele Uniunii Europene.

Formarea profesională a adulților este reglementată de Ordonanța nr. 129/2000 republicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 711 din 30/09/2002 și Normele metodologice de aplicare.

Consultanță. Departamentul de Formare și Consultanță oferă programe de consultanță de specialitate în domeniile anterior menționate pentru instituții publice și private, agenți economici, organizații nonguvernamentale.

Capitolul III Adresabilitatea cursurilor

1. Cursurile vor fi organizate în funcție de noile condiții economice și cerințele de formare profesională în acord cu piața muncii.
2. Programele de perfecționare se adresează persoanelor cu studii medii și/sau studii de licență, elevi și studenți, persoane în căutarea unui loc de muncă, sau salariați, care doresc să își actualizeze sau perfecționeze pregătirea profesională din pregătirea de bază, precum și schimbarea calificării, determinată de noile condiții

economice și de necesitățile de pe piața muncii, sau specializarea într-o anumită activitate restrânsă care face parte dintr-o arie mai largă a unei ocupații.

Capitolul IV Organizarea cursurilor

1. Cursurile de specializare și de perfecționare vor avea o durată de maxim 160 de ore didactice, ore teorie și ore activități practice (aplicative, de pregătire și de susținere a examenului de absolvire), în funcție de tipologia cursului. Numărul orelor alocate activităților aplicative va reprezenta cel puțin două treimi din durata totală a programului de formare. Cursurile vor fi organizate în campusul universitar, în sălile alocate Centrului de Studii Europene sau la distanță, cu ajutorul platformei online, conform condițiilor legii.
2. Cursurile derulate cu prezență în campus vor fi programate în regim seral sau de week-end.
3. Cursurile de specializare și de perfecționare desfășurate la sediul Centrului sau pe platforma online vor fi organizate numai cu taxă. Quantumul taxei de înscriere va fi stabilit anual de către Departamentul de Formare și Consultanță și aprobat de Senatul Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași. Taxele pot fi plătite în tranșe, cu un avans la solicitarea înscrierii și cu achitarea diferenței pe parcursul perioadei derulării cursurilor dar nu mai târziu de data stabilită pentru susținerea testelor de evaluare finală a cunoștințelor. Elevii și studenții pot beneficia de reducere.
4. Adulții pot participa la programe de formare profesională în condițiile legii, fără discriminări pe criterii de vârstă, sex, rasă, origine etnică, apartenență politică sau religioasă, cu condiția să aibă vârsta la care pot stabili raporturi de muncă.
5. Pe perioada desfășurării cursurilor, cursanții programelor de formare beneficiază de drepturile ce decurg din Legea Învățământului, Carta Universității Alexandru Ioan Cuza Iași și prezentul regulament.
6. Cursurile se organizează, desfășoară și finalizează în condițiile înscrierii la cursuri în perioada stabilită, participarea cursanților la ore și promovarea testelor de evaluare la finalul perioadei de formare.
7. Cursurile se vor desfășura numai în condițiile întrunirii numărului minim de participanți stabilit de către directorul Departamentul de Formare și Consultanță în funcție de tipul cursului.

Capitolul V Înscrierea participanților

Înscrierile la cursurile de perfecționare se fac la sediul Departamentul de Formare Profesională și Consultanță. La înscriere se vor prezenta următoarele documente:

- fișa de înscriere, completată și semnată la sediul centrului de către candidat;
- diploma de liceu/diploma de licență în copie legalizată;
- copie după chitanța platei taxei de participare.

Numărul maxim de participanți pe grupa de formare profesională este:

- a) 28 persoane pentru pregătirea teoretică;

b) 14 persoane pentru pregătirea practică

Candidații rămân în așteptare până la întrunirea numărului minim de participanți. În cazul în care nu se formează acest număr, iar candidații deja înscriși nu doresc să mai aștepte, își pot recupera banii achitați.

Între furnizorul de formare profesională a adulților și participanții la aceste programe va fi încheiat un contract de formare profesională.

Capitolul VI Îndatoririle și drepturile cursanților

Participanții au următoarele *îndatoriri*:

- să respecte prevederile Legii învățământului, a Legii de Formare profesională continuă, a Cartei Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași și prezentul regulament;
- să respecte clauzele contractuale;
- să participe la cursurile de formare;
- să promoveze testele de evaluare;
- să nu folosească suporturile de curs în scop oneros (publicare, folosire în alte cursuri de formare, vânzare);
- să nu deterioreze bunurile Centrului puse la dispoziție în vederea bunei desfășurări a cursurilor;
- să consulte la timp informațiile oferite pe site-ul centrului;
- să achite la timp obligațiile financiare stabilite pentru înscrierea și participarea la curs.

Participanții au următoarele *drepturi*:

Participanții vor beneficia de:

- suport de curs,
- condiții optime pentru participarea la ore,
- acces la resursele bibliografice din proprietatea Centrului,
- informare privind condițiile de desfășurare a cursurilor sau alte informații suplimentare necesare finalizării acestora (comunicarea programului de desfășurare a cursurilor, comunicarea notelor, regimul actelor de studii, etc.)
- asistență pe parcursul perioadei de formare, din partea formatorului, în conformitate cu programa analitică.

Capitolul VII Evaluarea cunoștințelor

1. Cursanții vor putea participa la evaluarea finală numai în condițiile achitării tuturor obligațiilor profesionale și a achitării integrale a taxei de participare.
2. Evaluarea cunoștințelor se poate realiza pe parcurs și/sau la finalul cursului.

3. Evaluarea va putea fi realizată de un singur evaluator sau de o comisie de evaluatori, în cazul în care cursul a fost susținut de mai multe persoane.
4. Cursurile se vor finaliza prin susținerea unui test de evaluare a cunoștințelor teoretice și practice. Evaluatorul/Evaluatorii are/au dreptul să aleagă tipul de examinare, oral sau scris. Notele vor fi acordate de la 1 la 10. Examenul se va putea considera promovat în condițiile obținerii notei minime 5.
5. Neprezentarea la examen este consemnată ca absență iar reexaminarea va fi reprogramată și anunțată ulterior de către directorul centrului.
6. Contestațiile se pot depune în scris în termen de 24 de ore de la primirea rezultatelor și vor fi analizate de o comisie organizată desemnată de directorul centrului.

Capitolul VII Certificarea cursurilor

În funcție de tipul programului și de formele de realizare a formării profesionale, Departamentul de Formare Profesională și Consultanță poate elibera următoarele tipuri de certificate:

- a) cu caracter intern, eliberate de către Universitatea Alexandru Ioan Cuza, conform cerințelor Legii învățământului, recunoscute de către Ministerul Educației.
- b) acreditate de CNFPA și recunoscute de către Ministerul Muncii, Familiei și Egalității de Șanse și Ministerul Educației.

PRINCIPII, METODE ȘI STANDARDE ÎN MERCANTIZAREA MĂRFURILOR. FORMAREA COMPETENȚELOR DE MERCHANDISER (MERCANTIZOR).

Merchandiserul este angajatul furnizorului sau a unei firme prestatoare de servicii de merchandising.

În clasificarea COR din România termenul echivalent al merchandiserului este **mercantizor** introdus prin Ordinul Ministerului Muncii, Familiei și Egalității de Șanse nr. 170 / 10.03.2008, publicat în Monitorul Oficial din aceeași dată.

Ocupația de mercantizor este la pagina 3, poziția 129, cod 342102.

342102Mercantizor

(Grupa majora 3, Subgrupa majora 34, Grupa minora 342, Grupa de baza 3421)

Nivelul de instruire: 3 (studii medii sau postliceale)

MERCHANDISING-ul apropie mărfurilor de ochii și mâinile cumpărătorilor

Profitul reprezintă obiectivul fiecărui om de afaceri. În lumea dură a concurenței, sub egida emancipării consumatorului, din ce în ce mai educat și exigent, comercianții sunt mereu provocați de a găsi soluții pentru creșterea vânzărilor.

Cu toate acestea, eforturile pentru atingerea acestui obiectiv nu sunt eficiente doar datorită strategiilor stabilite unilateral de către comercianți, în funcție de dorința lor de a obține un profit cât mai mare; acestea trebuie să țină cont de modul în care reacționează consumatorul la punctul de vânzare, în fața raftului.

Începând de azi, comerțul va trebui să substituie în vânzare argumentarea verbală prin cea vizuală. Modul în care este aranjat magazinul, amplasarea produsului pe raft astfel încât să fie vizibil determină consumatorii să cumpere mai mult, cu un procent de până la 30%.

Procesul de vânzare nu este decât un proces de comunicare vizuală, văzul reprezentând 80% din percepția umană, auzul implică 10% iar restul de 10% simțul tactil, mirosul și gustul. Aceasta înseamnă că vizualul este fundamental pentru a vinde, la fel ca și participarea clientului în procesul de cumpărare. Conform studiilor, 60% dintre consumatori iau decizia finală asupra produsului pe care-l cumpără chiar la raft, dacă produsul respectiv este amplasat și prezentat atractiv, chiar dacă ei nu și-au planificat asta înainte de a vizita magazinul.

MERCHANDISING-ul oferă această posibilitate prin apropierea mărfurilor de ochii și mâinile cumpărătorilor.

Un bun plan de MERCHANDISING permite ca produsul să se prezinte singur și să se ofere mai bine clientului deoarece *Marfa care nu se vede, nu se vinde*.

MERCHANDISING-ul servește pentru a vinde mai mult și mai bine în mod direct.

MERCHANDISING-ul este soluția pentru ca aceste eforturi să ducă direct la profitabilitate.

MERCHANDISING-ul reprezintă constituie un ansamblu de tehnici pentru rentabilizarea și gestionarea la maxim a punctului de vânzare. Reprezintă toate măsurile la punctul de vânzare pentru a sprijini vânzările.

MERCHANDISING-ul înseamnă *Produsul potrivit, la Locul potrivit, Momentul potrivit, în Cantități potrivite și la Prețul potrivit*.

MERCHANDISING-ul susține creșterea vânzărilor la punctul de vânzare stimulând cumpărarea la impuls, în fața raftului prin organizarea magazinului și a metodelor de vânzare în funcție de mai mulți factori.

PROGRAMA CURSULUI

1. Demersul de merchandising.
2. Stabilirea planului de merchandising. Crearea bazelor de date.
3. Înțelegerea comportamentul consumatorului pe suprafața de vânzare. Tipuri de cumpărături. Trasarea fluxului consumatorului.
4. Conceperea punctului de vânzare.
5. Stabilirea asortimentului.
6. Așezarea raioanelor pe suprafața de vânzare
7. Amplasarea mobilierului pe suprafața de vânzare
8. Managementul categoriei
9. Calculul linearului. Determinarea facing-ului.

10. Așezarea produselor pe raft. Utilizarea „triunghiurile de aur”. Cross-merchandising. Geomerchandising.
11. Merchandising operațional.
12. Planograma și Catalogul de merchandising.
13. Comunicarea la punctul de vânzare. Tehnici de promovare la punctul de vânzare (organizarea de evenimente, demonstrațiile, sampling-ul, degustarea, etc.)

UN CURS DE MERCHANDISING se adresează tuturor persoanelor care doresc:

- o carieră în meseria de merchandiser/mercantizor;
- creșterea vânzărilor și profitabilității punctului de vânzare în comerțul en-detaille, indiferent de domeniu (FCGM, farmacii, librării, târguri, expoziții și evenimente, piețe agro-alimentare, stații de benzinărie, show-room auto, magazin de expunere mobilier) și dimensiuni (tarabă, chioșc, depozite cu vânzare, supermagazin, supermarket);
- organizarea și amenajarea eficientă, eficace și profitabilă a vitrinelor