



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

COMPARTIMENTUL COMERCIAL AL FIRMEI DE EXERCİȚIU ȘI ACTIVITĂȚILE SPECIFICE

După ce ai învățat acest capitol ...



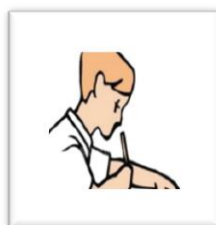
... știi...

- atribuțiile compartimentului comercial;
- conținutul procesului de achiziție din firma de exercițiu;
- conținutul procesului de vânzare din firma de exercițiu;
- conținutul, circuitul și arhivarea documentelor utilizate în procesele de achiziție și vânzare.



...înțelegi...

- fluxurile informaționale privind achizițiile de produse și servicii între firmele de exercițiu și banca ROCT;
- fluxurile informaționale privind vânzările de produse și servicii între firmele de exercițiu și banca ROCT;
- mediul concurențial al afacerilor.



... poți să faci...

- să realizezi tranzacții pe piața internă și internațională a firmelor de exercițiu;
- să elaborezi și să completezi documente specifice procesele de achiziție și vânzare;
- să analizezi competitivitatea firmei în mediul de afaceri
- să adaptezi strategiile de marketing în funcție de cerințele pieței.

Conținuturi tematice:

1. Atribuțiile compartimentului comercial
2. Procesul de achiziție
3. Procesul de vânzare
4. Documente utilizate în procesele de achiziție și vânzare

Cuvinte cheie

- ✚ Cerere
- ✚ Ofertă
- ✚ Cerere de ofertă
- ✚ Furnizori
- ✚ Achiziție
- ✚ Vânzare
- ✚ Comandă
- ✚ Clienți
- ✚ Concurenți
- ✚ Stocuri
- ✚ Produse și servicii
- ✚ Calitate
- ✚ Preț
- ✚ Termen de livrare
- ✚ Termen de plată



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

1. ATRIBUȚIILE COMPARTIMENTULUI COMERCIAL

Compartimentul comercial în cadrul firmei de exercițiu asigură:

- achiziția de bunuri și servicii;
- desfacerea de bunuri și servicii.



Angajații compartimentului comercial desfășoară următoarele activități cu privire la achizițiile de bunuri și servicii:

- Stabilesc necesarul de aprovizionare;
- Redactează cererile de oferte;
- Creează lista furnizorilor;
- Solicită oferte;
- Compară și selectează ofertele furnizorilor;
- Întocmesc comenzi și le înregistrează în registrul comenzilor;
- Primesc facturile de la furnizori și întocmesc notele de recepție;
- Controlează livrarile furnizorilor;
- Transmit facturile de achiziție la contabilitate pentru înregistrare;
- Întocmesc centralizatorul achizițiilor;
- Țin evidența stocurilor cantitativ cu ajutorul fișelor de magazie.

Desfacerea de bunuri și servicii presupune desfășurarea următoarelor activități de către angajații compartimentului comercial:

- Răspund la cererile de oferte;
- Elaborează oferte;
- Procesează ofertele primite și verifică existența stocurilor;
- Emit facturi pentru vânzare;
- Transmit facturile la contabilitate pentru înregistrare;
- Întocmesc lista clienților;
- Întocmesc situația vânzarilor.

ACTIVITATEA PRACTICĂ

Temă: Întocmirea listei furnizorilor, centralizatorului achizițiilor, listei clienților și centralizatorului vânzarilor

Mod de lucru: Pe grupe; o grupă va întocmi lista furnizorilor și centralizatorul achizițiilor, o altă grupă va întocmi lista clienților și centralizatorul vânzarilor

Sarcini de lucru:

- Identificați firmele de exercițiu ofertante, furnizorii potențiali și întocmiți lista acestora (firme de exercițiu de la care ați achiziționat bunuri sau servicii);
- Întocmiți centralizatorul achizițiilor;
- Stabiliți corespondențe între lista furnizorilor efectivi și lista furnizorilor potențiali și analizați datele;



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

- Identificați firmele de exercițiu care au solicitat oferte, carora li s-au trimis oferte, clienții potențiali și întocmiți lista clienților (firme de exercițiu care au achiziționat bunuri sau servicii);
- Întocmiți centralizatorul vânzării;
- Stabiliți corespondențe între lista clienților efectivi și lista clienților potențiali și analizați datele.

Resurse:

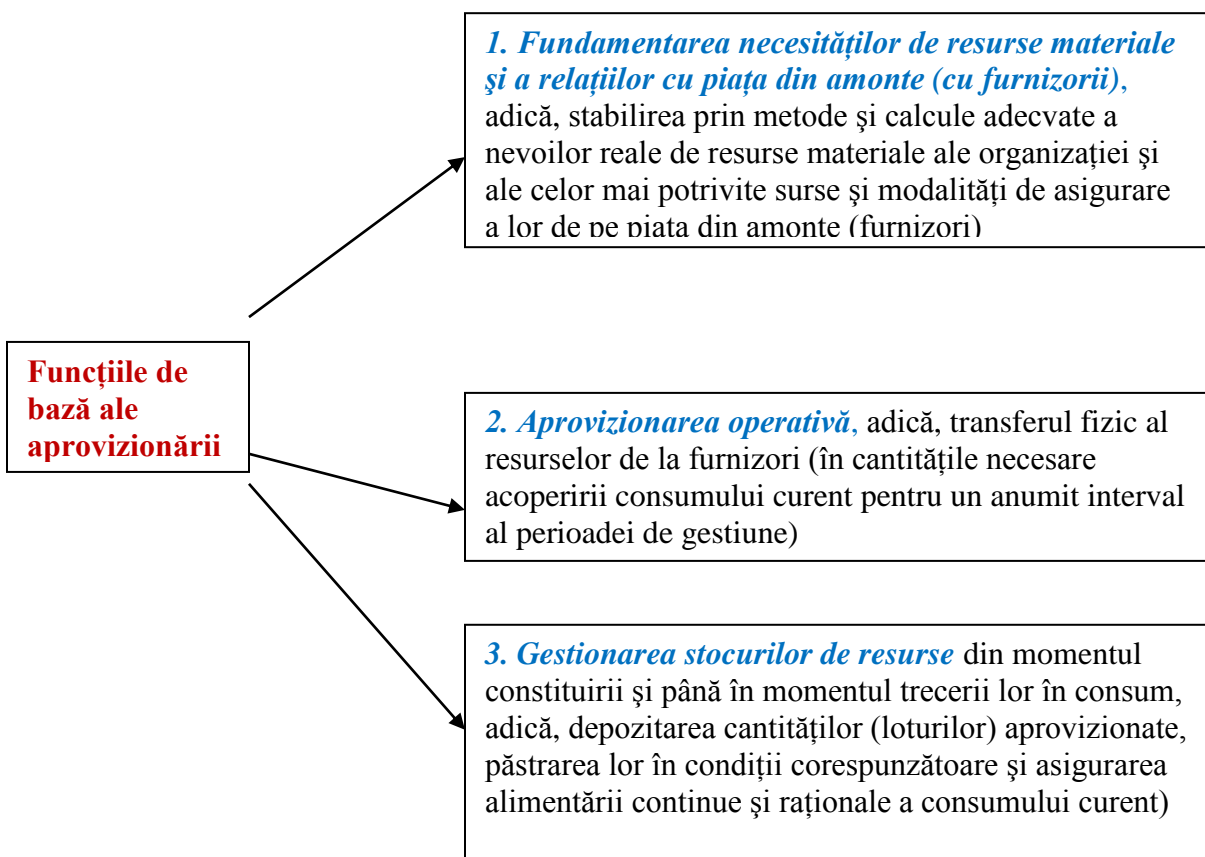
- PC conectat la internet, coli A4
- Utilizarea documentelor din compartimentul comercial privind achizițiile și vânzările.
- Documentare pe internet privind rețeaua firmelor de exercițiu (www.roct.ro).



2. PROCESUL DE ACHIZIȚIE

Aprovizionarea poate fi definită ca: „un proces economic complex prin care orice organizație își asigură, în condiții de piață liberă, resursele de materii prime, materiale, echipamente tehnice, servicii, etc., necesare pentru desfășurarea neîntreruptă a activității, cu cheltuieli cât mai reduse și cu un profit cât mai mare”

De reținut: Aprovizionarea nu este o simplă activitate, ci un proces complex care cuprinde o mulțime de activități distincte, dar intercorelate și realizate succesiv (etapizat). Aceste activități dau conținut celor *trei funcții de bază pe care aprovizionarea trebuie să le asigure pentru buna funcționare a organizației:*





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

Firmele de exercițiu, la fel ca întreprinderile reale, desfășoară activitate de comerț, prestări de servicii, etc. Pentru desfășurarea activității este necesară achiziția de:

- ✓ stocuri pentru consum și/sau pentru a fi revândute în aceeași stare;
- ✓ de imobilizari;
- ✓ de servicii de transport, asigurari etc.

Achizițiile de bunuri și servicii se fac de la firmele de exercițiu în calitate de furnizori sau de la ROCT. Centrala deține aceasta calitate în situația în care firma de exercițiu care desfășoară activitate comercială nu are în rețeaua firmelor de exercițiu un furnizor pentru bunurile solicitate.

Activitatea de achiziții impune găsirea în rețeaua firmelor de exercițiu din țară și din străinătate a acelor firme (furnizori) care să furnizeze bunurile sau serviciile necesare. Este foarte important să alegem furnizorii care să conducă firma de exercițiu la atingerea obiectivelor prin cel mai bun raport calitate/preț. Din aceasta cauză se impune o selecție atentă a furnizorilor.

Criterii de evaluare și selecție a furnizorilor

a. criterii de calitate:

- existența unui sistem de asigurare a calității;
- calitatea bunului la recepție, comportarea în timpul exploatării.

b. criteriu de cost:

- prețul produsului, raportul calitate/preț;
- distanța (costul transportului).

c. criteriile de colaborare anterioare:

- respectarea termenelor de livrare;
- respectarea cantității comandate și livrate.

Selecția furnizorilor prin compararea ofertelor impune identificarea unui set de criterii de evaluare și determinarea importanței acestora pentru furnizor. Se determină pentru fiecare ofertă:

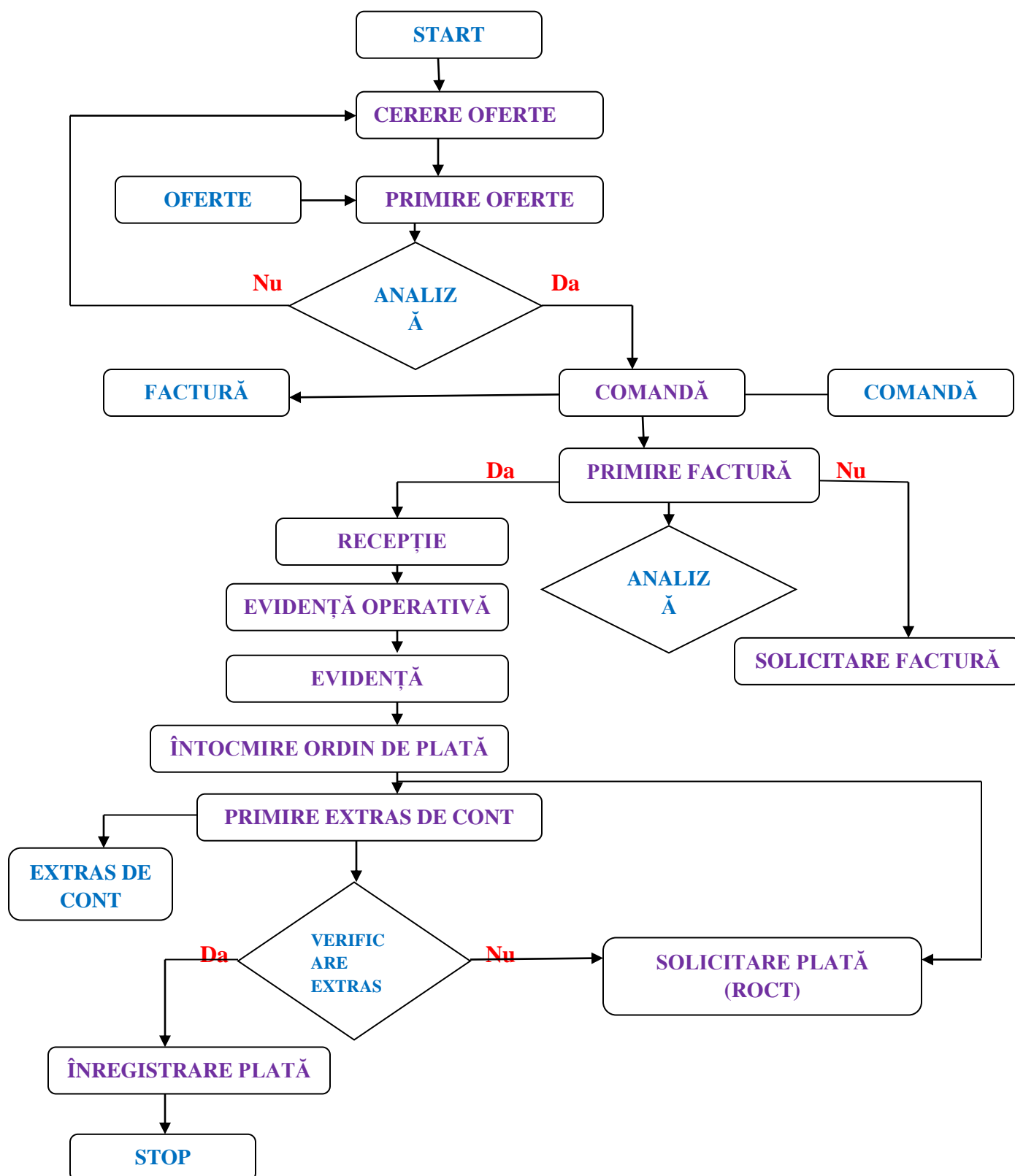
- un punctaj pentru fiecare criteriu;
- un total.

Criteriile de evaluare a ofertelor sunt:

- calitatea produselor,
- nivelul prețurilor,
- termenul de livrare,
- perioada de garanție,
- termenul de plată,
- experiența ofertantului.

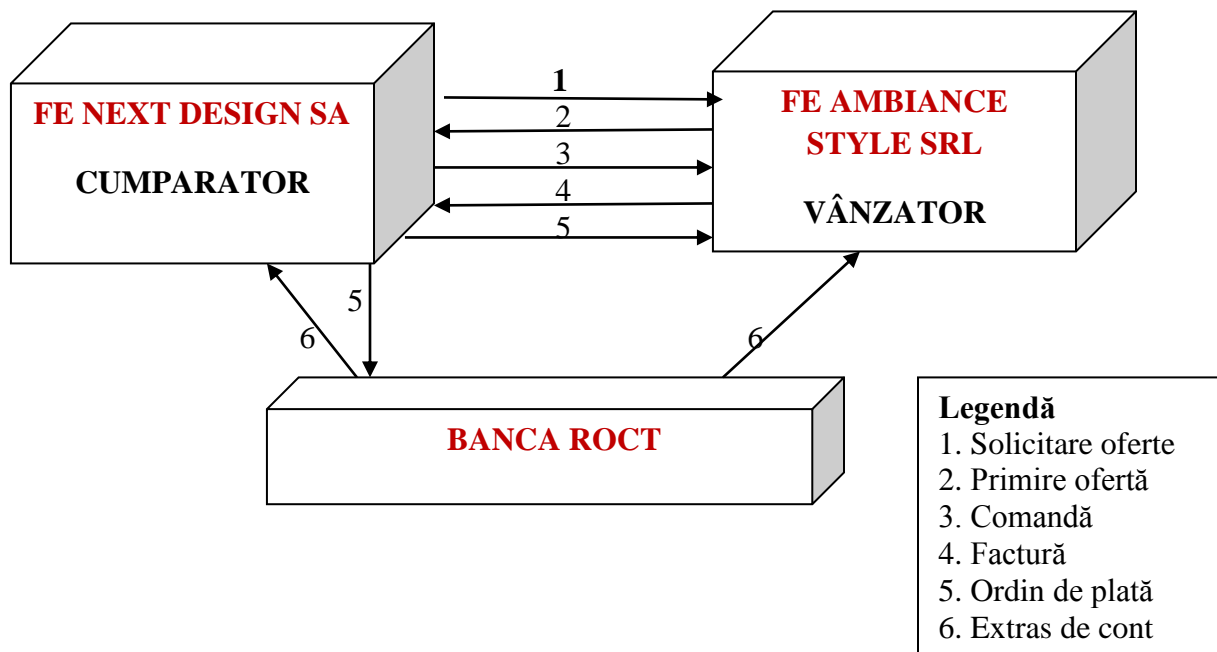


PROCESUL DE ACHIZIȚII

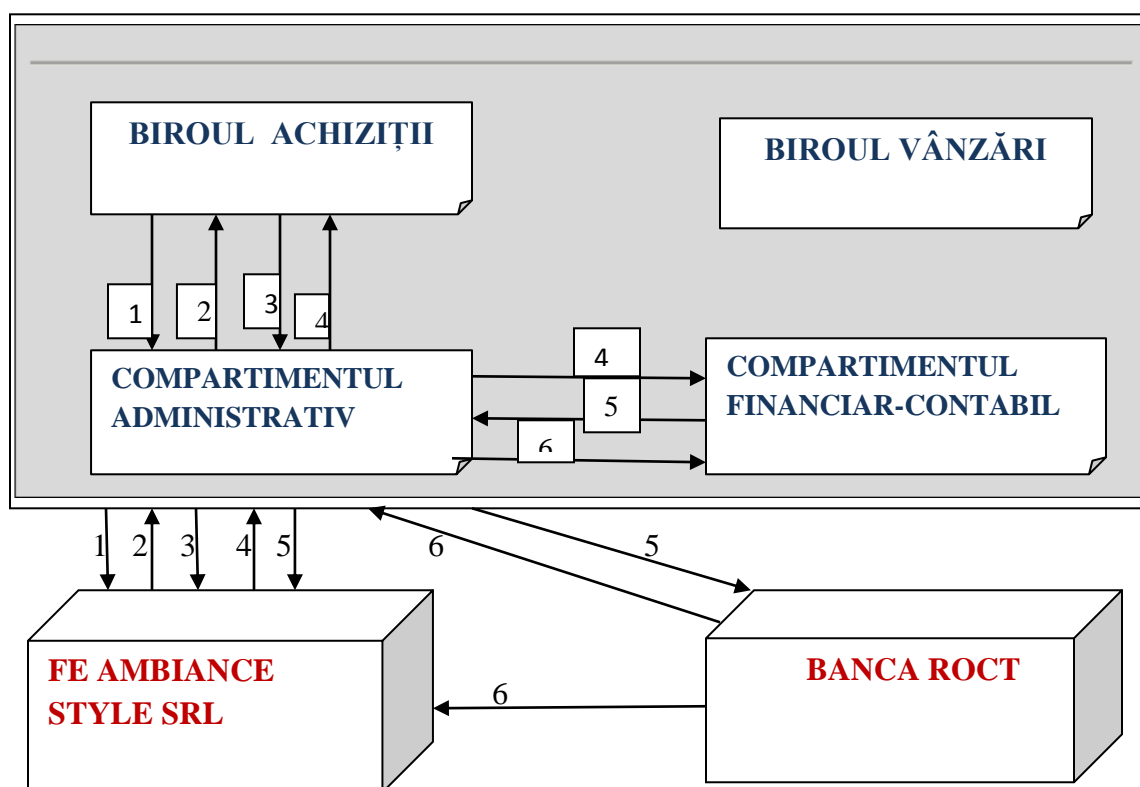


EXEMPLE DE BUNĂ PRACTICĂ

a. Fluxuri informaționale între firmele de exercițiu FE NEXT DESIGN SA, cumpărător, FE AMBIANCE STYLE SRL, vânzător, și banca ROCT privind achizițiile



b. Fluxuri informaționale privind achizițiile FE NEXT DESIGN SA





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

Legendă

1. Solicitare oferte
2. Primire ofertă
3. Comandă
4. Factură
5. Ordin de plată
6. Extras de cont



3. PROCESUL DE VÂNZARE

Ca orice întreprindere, firma de exercițiu trebuie să vândă bunuri sau servicii. În acest sens, nu este suficientă doar înființarea unei firme de exercițiu, ci este necesară vânzarea produselor/serviciilor acesteia. Se valorifică astfel rezultatele activității, respectiv se recuperează cheltuielile și se obține un profit.

Vânzarea bunurilor și serviciilor în firmele de exercițiu se face prin:

- contract comercial încheiat anticipat la cererea unei firme de exercițiu în calitate de client;
- comanda fermă urmată de onorarea imediată a acesteia;
- la cererea neprogramată în cazul tranzacțiilor care au loc la târguri ale firmelor de exercițiu, expoziții la care se fac tranzacții directe.

Etapele vânzării:

a. Acțiuni premergătoare vânzării

Vânzarea este precedată de abordarea clientului și de negociere.

Abordarea clientului se face prin prezentarea ofertei, a catalogului firmei de exercițiu la târguri (contact direct) sau trimiterea în format electronic (contact indirect). Dacă abordarea a decurs conform așteptărilor urmează negocierea prețului, condițiilor de livrare și plata, eventualele bonusuri pentru fidelizarea clientului sau cumpărarea unei cantități mai mari de bunuri sau servicii.

Condițiile de plată se negociază sub aspectul termenului și al fracționării plății. În cazul firmei de exercițiu, acest lucru se realizează în situația încheierii contractelor de vânzare-cumpărare.

Condițiile de livrare sub aspectul locului, al transportului și al cheltuielilor de transport în firma de exercițiu se negociază, în cazul contractelor de vânzare-cumpărare încheiate între firmele de exercițiu din țară și străinătate, pe tot parcursul derulării activității, dar și cu ocazia participării la târguri.

b. Comanda clientului și derularea vânzării

După finalizarea negocierii se încheie contractul de vânzare-cumpărare care conține obligații reciproce pentru firma de exercițiu cumpărătoare - plata la termenul convenit a contravalorii bunurilor sau serviciilor (prețul) și pentru firma vânzătoare - livrarea de bunuri sau prestarea de servicii. Decizia de cumpărare se manifestă prin trimiterea comenzii către firma de exercițiu vânzătoare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

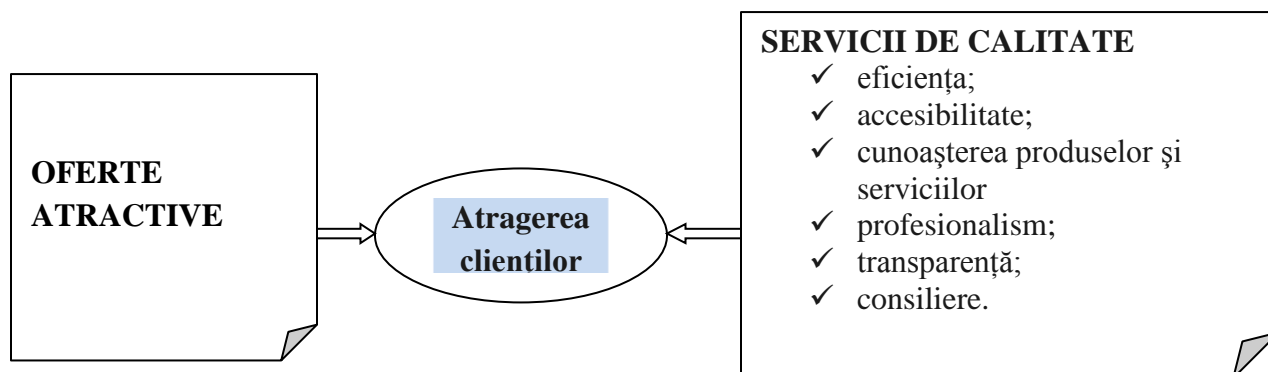


OIPOS DRU

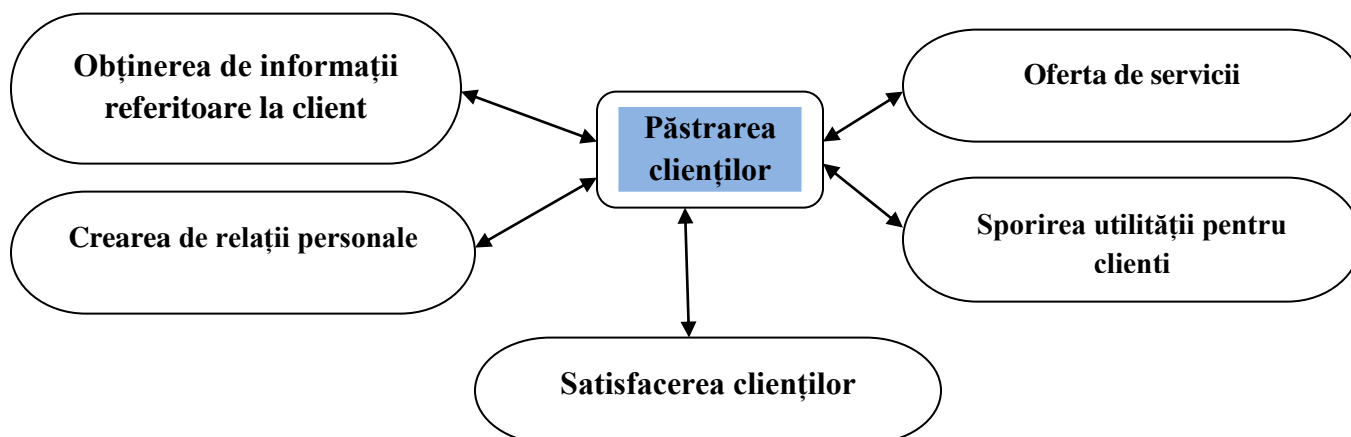


INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN BACĂU

Atragerea clienților se realizează prin: oferte atractive și servicii de calitate adresate clienților:



Păstrarea clienților reprezintă un important factor de reușită alături de calitatea produselor și a unor prețuri raționale.



Cum se construiește o relație de vânzare- cumpărare:

- Transpunerea în postura de client;
- Disponibilitate față de nevoile clientului;
- Ascultarea doleanțelor clientului;
- Evaluarea situației în funcție de client;
- Oferirea de bunuri/servicii de calitate;
- Păstrarea unui ton pozitiv, optimist;
- Respectarea interlocutorului.

Principii călăuzitoare în vânzări:

- Vinde oamenilor care pot cumpăra;
- Sentimentele vând mai bine decât logica;
- Prinde schimbarea din mers;
- Înlocuiește cuvintele care resping cu cuvintele care atrag.

Consiliere, inovare, simulare – pentru un acces real la piața muncii (C.I.S.)



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



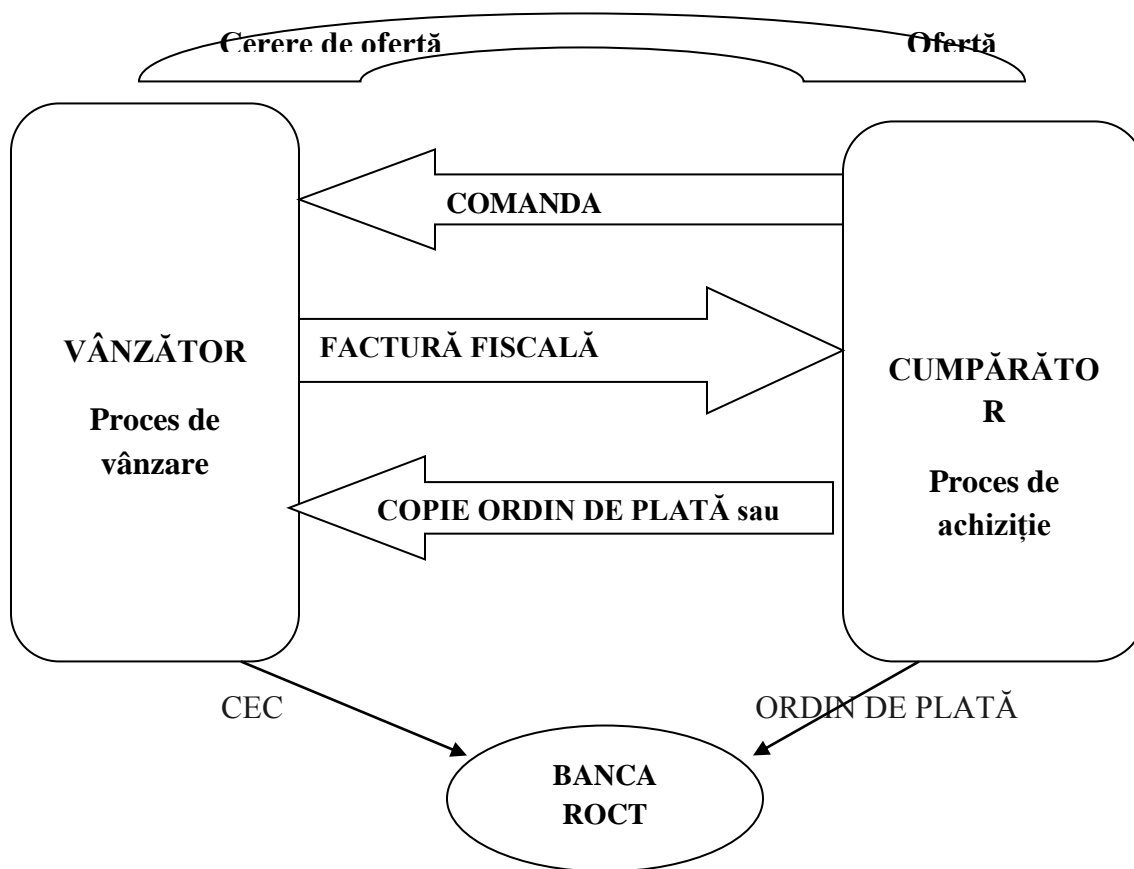
OIPOSDRU



INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN BACĂU

4. DOCUMENTE UTILIZATE ÎN PROCESELE DE ACHIZIȚIE ȘI VÂNZARE

Într-o tranzacție dintre două firme de exercițiu, o firmă este cumpărător și realizează un proces de achiziție și cealaltă este vânzător și desfășoară un proces de vânzare.



Cumpărătorul va trimite furnizorului o copie a extrasului de cont.

Decontarea facturii furnizorului se poate realiza în doua modalități:

- Cumpărătorul (clientul) trimite **Ordinul de plata** la ROCT – Banca Virtuala și o copie a ordinului de plată la vânzator (furnizor).
- Cumpărătorul (clientul) trimite **Cecul** la vânzator (furnizor). Pentru decontarea facturii, furnizorul trimite cecul la ROCT – Banca virtuala.

Atât furnizorul, cât și clientul vor primi de la ROCT – Banca virtuală **Extrasul de cont**.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

OIPOSDRU

INSPECTORATUL ȘCOLAR
JUDEȚEAN
BACĂU

Formularul de comandă, factura fiscală, ordinul de plată și cecul sunt disponibile pe www.roct.ro în format PDF și se pot completa interactiv folosind aplicația gratuită Adobe Reader (cel puțin versiunea 9).

Registrele sunt oglinda activității fiecărei firme. Registrele clare și corect întocmite îi oferă de la început managementului (dar și profesorului coordonator) certitudinea că firma de exercițiu funcționează corect și are un sistem clar de evidență.

Pentru evidența clară și sistematizată a tuturor tranzacțiilor se folosesc **Registrul-achiziții** respectiv **Registrul-vânzări**. Acestea sunt registre comerciale ce permit clasarea, ordonarea și arhivarea documentelor.

Evidența ordinelor de plată a CEC-urilor emise se realizează în cadrul compartimentului contabil pe baza Registrului de evidență a numerotării ordinelor de plată.



- ✓ Țineți evidența clară a numerotării ordinelor de plată în registre
- ✓ Verificați în extrasele de cont, primite de la ROCT-Banca virtuală, existența tuturor ordinelor de plată pentru încasări și plăți
- ✓ Solicitați clienților care au depășit scadența facturilor, emiterea și transmiterea la bancă a ordinelor de plată

Anexe documente:

- ✓ FORMULAR DE COMANDĂ
- ✓ FACTURA FISCALĂ
- ✓ ORDIN DE PLATĂ
- ✓ CEC
- ✓ REGISTRU-ACHIZIȚII
- ✓ REGISTRU-VÂNZĂRI

BIBLIOGRAFIE

1. Băleanu, V. – *Managementul aprovizionării și desfacerii*, Universitatea din Petroșani, 2005
2. Bășanu, Gh., Pricop, M. – *Managementul aprovizionării și desfacerii*, ediția a III a, Editura Economică, București, 2004
3. Ștefănescu Mihaela (coord.), *Ghidul firmei de exercițiu: Cea mai bună practică*, Editura Didactică și Pedagogică, 2012
4. *** *Din scoala în viața prin firma de exercițiu*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 2005.
5. *** Aplicații realizate în cadrul seminarilor din proiectul POSDRU „Formarea cadrelor didactice din învățământul profesional și tehnic- profil servicii, pentru extinderea metodei moderne interactive de învățare firma de exercițiu” (POSDRU/57/1.3/S/33440)
- 6.. www.roct.ro
- 7.. www.tvet.ro