Etapa județeană/a sectoarelor municipiului București a olimpiadelor naționale școlare - 2020 -

Proba scrisă

Profil: Servicii
Domeniul: Economic, administrativ, comerț
Clasa: a XII-a

- **Toate subiectele sunt obligatorii. Se acordă 10 puncte din oficiu.**
- **În timpul desfășurării probei, candidatul poate consulta Planul General de Conturi conform OMFP nr. 1802/2014, actualizat.**
- **Timpul efectiv de lucru este de 3 ore**

SUBIECTUL I (20 de puncte)

I.A. Pentru fiecare din cerințele de mai jos (1-10), scrieţi pe foaia de concurs litera corespunzătoare răspunsului corect: **10 puncte**

1. Este regulă de comportament în tratarea obiecțiilor:
   a. Prezentarea generală a produsului;
   b. Ajutarea clientului pentru a formula obiecția, dacă sunt sesizate rețineri ale acestuia;
   c. Pregătirea unui plan de acțiune;
   d. Evitarea primirii obiecțiilor.
2. Negocierea reprezintă:
   a. Dorința de a ajunge la un avantaj material în defavoarea partenerului;
   b. Argumentare succesivă în vederea obținerii de profit;
   c. Monolog din partea unui partener.
   d. Cel mai eficient mijloc de comunicare.
3. Este etapă în prezentarea produsului:
   a. Prezentarea priorităților și problemelor;
   b. Prezentarea avantajelor căutate de client;
   c. Acceptarea obiecțiilor;
   d. Prezentarea nevoilor reale.
4. Un avantaj al canalului scurt de distribuție este:
   a. Costuri mai ridicate de distribuție pentru furnizori;
   b. Personal de vânzare redus;
   c. Promovarea rapidă a mărcii producătorului;
   d. Cheltuieli reduse de facturare și transport.
5. Balanța preliminară este:
   a. Balanța întocmită înainte de efectuarea operațiilor de inventariere;
   b. Balanța întocmită concomitent cu efectuarea operațiilor de inventariere;
   c. Balanța întocmită după efectuarea operațiilor de inventariere;
   d. Balanța întocmită la sfârșitul lunii;
6. După gradul de cuprindere inventarierea poate fi:
   a. Inventariere periodică și inventariere anuală;
   b. Inventariere ordinară și extraordinară;
   c. Inventariere generală și parțială;
   d. Inventariere completă și periodică.
7. Contul de profit și pierdere cuprinde:
   a. Veniturile și cheltuielile firmei.
   b. Veniturile, cheltuielile și rezultatele pe feluri de activități.
   c. Veniturile din vânzări ale firmei.
   d. Rezultatele activității pe total firmă.

8. Este o caracteristică a circuitului mediu de distribuție:
   a. Producătorul își vinde produsele unei centrale de distribuție, care le va distribui prin punctele proprii de vânzare consumatorilor finali;
   b. Nu apar intermediari, vânzarea fiind realizată către consumatorii finali;
   c. Cuprind mai mulți intermediari, atât cu ridicata cât și cu amănuntul;
   d. Între producător și consumatorul final se interpune un singur intermediar, de regulă un detailist.
9. Etapa de creștere a ciclului de viață a unui produs este caracterizată prin:
   a. Stabilizarea volumului vânzărilor;
   b. Creșterea rapidă a prețului;
   c. Acțiuni promoționale de informare a consumatorilor cu privire la produs;
   d. Creșterea rapidă a vânzărilor.
10. Un dezavantaj al canalelor scurte de distribuție este:
   a. Riscul infidelității distribuitorilor;
   b. Dependența de angrosiști;
   c. Reglare mai bună a stocurilor și a vânzărilor de către intermediari;
   d. Promovarea rapidă a mărcii producătorului.

I.B. Citiți cu atenție enunțurile (1,2,3,4,5,6) și notați, pe foaia de concurs, litera A, dacă apreciați că enunțul este adevărat sau litera F, dacă apreciați că enunțul este fals.

6 puncte

1. Un avantaj al utilizării unui intermediar în distribuție este minimizarea costurilor legate de organizarea vânzărilor, depozitare, finanțare stocuri, pierderi prin deprecieri.
2. Ciclul de viață al produsului face referire la volumul vânzărilor pe piețele globale.
3. Un circuit de distribuție include atât producătorul cât și consumatorul, împreună cu toți intermediarii implicați în transferul produsului respectiv.
4. Decizia de inventariere este emisă de gestionar.
5. Scriptic > Faptic => Minus de inventar.
6. Descoperirea nevoilor cumpărătorului se bazează pe utilizarea tehnicii întrebărilor.

I.C. În coloana A sunt indicate etapele pregătirii vânzătorului pentru întâlnirea față în față a cumpărătorului, iar în coloana B caracteristici ale acestora. Scrieți pe foaia de concurs asocierile corecte dintre cifrele din coloana A și literele din coloana B.

4 puncte

A. Etape	B. Caracteristici
1. Cunoașterea	a) Se pregătește un plan de acțiune, incluzând argumentația utilizabilă sau materiale de susținere a vânzării;
2. Reflecția	b) Vânzătorul culege și prelucrează informații relevante referitoare la cumpărător;
3. Planificarea	c) Se continuă analiza și se adoptă decizii privind selectarea piețelor țintă;
4. Acțiunea	d) Se prezintă avantajele produsului;
	e) Sunt selectați clienții și se stabilește contactul cu aceștia

SUBIECTUL II (30 de puncte)

II.A. Referitor la ciclul de viață al produsului, răspundeți, pe foaia de concurs, următoarelor cerințe: 20 de puncte

1. Definiți ciclul de viață al produsului.
2. Precizați patru caracteristici ale fazei de lansare a produsului pe piață.
3. Precizați caracteristicile fazei de declin a produsului.
4. Precizați care este consecința existenței a unui număr prea mare de produse în faza de declin și a unui număr prea mic de produse în faza de creștere.

II.B. O întreprindere din domeniul produselor pentru îngrijirea părului, are în producție următoarele linii de produse: 10 puncte

- șampoane – 20 sortimente
- balsamuri – 10 sortimente
- săpunuri medicinale– 5 sortimente
- măști pentru păr – 8 sortimente
- geluri de păr – 6 sortimente

Se cere:

1. Precizați 3 situații când se modifică dimensiunile unei game de produse;
2. Definiți liderul gamei de produse.
3. Calculați dimensiunile gamei de produse.

SUBIECTUL III (40 de puncte)

III.A. S.C. OLIMP S.R.L. a înregistrat la sfârșitul exercițiului următoarele venituri și cheltuieli: 22 de puncte

- venituri din exploatare 150.000 lei
- venituri financiare 20.000 lei
- cheltuieli de exploatare 110.000 lei, din care cheltuieli cu amenzi 1.000 lei
- cheltuieli financiare 25.000 lei

Să se precizeze formula de calcul și să se calculeze:

1) Rezultatul din exploatare;
2) Rezultatul financiar;
3) Rezultatul curent;
4) Rezultatul brut;
5) Rezultatul fiscal;
6) Impozitul pe profit;
7) Rezultatul net.

III.B. Să se realizeze analiza contabilă și să se întocmească formula contabilă pentru fiecare dintre operațiile ocazionate de inventarierea patrimoniului de mai jos:

1. Minus la inventarul de materii prime 300 lei;
2. Se impută gestionarului minusul la inventar, la prețul de 400 lei, TVA 19%;
3. Plus la inventarul de produse finite 600 lei;
4. Minus neimputabil la inventarul de mărfuri, evaluate la costul de achiziție de 200 lei;
5. Minus neimputabil la inventar un utilaj complet amortizat cu valoarea contabilă de intrare 3000 lei.

18 puncte