



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEȘ



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

Nr. 725/1.02.2019

APROBAT,
VICEPREȘEDINTE C.J.E.C. Hunedoara
Prof. DANA LUIZA CIOARĂ – Inspector școlar IPT

**TABEL CU OPȚIUNILE ELEVILOR PENTRU TEMELE DE PROIECT
PENTRU EXAMENUL DE CERTIFICARE A COMPETENȚELOR PROFESIONALE**

NIVELUL DE CALIFICARE: 4 LICEU TEHNOLOGIC

PROFIL: SERVICII

DOMENIUL PROFESIONAL: TURISM ȘI ALIMENTAȚIE

CALIFICAREA PROFESIONALĂ: TEHNICIAN ÎN TURISM

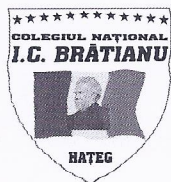
CLASA: XII F

NR. ELEVI: 27

ANUL ȘCOLAR: 2018-2019

PROFESOR COORDONATOR: ROȘIAN LUCIAN

NR. CRT.	TEMA PROIECTULUI	UNITĂȚI DE COMPETENȚĂ VIZATE DIN S.S.P.	elev
1	IBIZA CA ATRACȚIE TURISTICĂ	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	ALBĂSTROIU FLORIN
2	PIAȚA TURISTICĂ DIN ROMÂNIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor	ANDRAȘ RAUL



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEȘ



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

		și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
3	AGROTURISMUL ȘI TURISMUL RURAL	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	BEUCĂ ANDREI
4	PROMOVAREA TURISMULUI DE LITORAL ÎN EUROPA	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	BODESCU ELENA
5	ECOTURISMUL ÎN ROMÂNIA	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	BUTNARU RAUL



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HAȚEȘ



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

6	PROMOVAREA ȘI VALORIFICAREA POTENȚIALULUI TURISTIC ÎN CAPITALA ITALIEI	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	BUZAS ODON ANDREEA
7	PROMOVAREA TURISMULUI ÎN VENEȚIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	BUZAS ODON MĂDĂLINA
8	TURISMUL DE SHOPPING LA MILANO	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	CARCIUG DORINA
9	CASTELE ȘI CETĂȚI MEDIEVALE DIN TRANSILVANIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice	CIUREA GEORGIANA



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEG



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

		UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
10	PROMOVAREA TURISMULUI RURAL DIN ȚARA HĂȚEGULUI ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	DEATC BIANCA
11	TRADIȚII ȘI OBICEIURI DIN JUDEȚUL BIHOR	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	DRAGOTESC LORENA
12	TURISMUL SPORTIV ÎN ROMÂNIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori	DUMITRESCU CLAUDIU

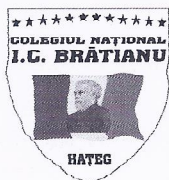


LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEȘ



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

		C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
13	VALORIFICAREA ȘI PROMOVAREA POTENȚIALULUI RELIGIOS DIN MOLDOVA	U19. <i>Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	FĂRCAȘ RAUL
14	OFERTA TURISTICĂ MONTANĂ A EUROPEI	U19. <i>Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	MAIER RAUL
15	POTENȚIALUL TURISTIC DIN SINAIA	U19. <i>Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	MĂLĂEȘTEAN RAUL
16	VALORIFICAREA POTENȚIALULUI TURISTIC AL STATIONII	U19. <i>Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic	MOLIȚ CAMELIA



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEȘ



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

	BALNEOCLIMATERICE TECHIRGHIOI	C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
17	PROMOVAREA TURISMULUI ÎN JUDEȚUL BIHOR	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	MOTOC ANCA
18	PROMOVAREA TRADIȚIILOR ȘI OBICEIURILOR ÎN TURISMUL DOBROGEAN	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	NEIDONI ADELINA
19	TURISMUL BALNEOCLIMATERIC - MAREA NEAGRA	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor	PĂCURAR RADU



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HAȚEG



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

		UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
20	TURISMUL ÎN GEOPARKUL INTERNAȚIONAL ADAMELLO BRENTA	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	POPA DARIA
21	POTENȚIALUL TURISTIC AL JUDEȚULUI NEAMȚ	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	POPESCU ANA
22	PERELINAJ ÎN BUCOVINA. CONCEPEREA PRODUSULUI TURISTIC	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	RĂDULESCU RAMONA

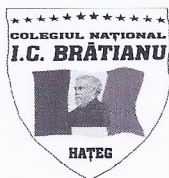


LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HĂȚEG



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

23	TURISMUL RELIGIOS ÎN JUDEȚUL HUNEDOARA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	ROTUNDU ANTONELA
24	TURISMUL CLASIC, CULTURAL, BALNEAR SI DE AFACERI IN ORASUL MANGALIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	TRAIAN ROBERT
25	JAPONIA ATRACȚIE TURISTICĂ. PROMOVAREA TURISMULUI ÎN JAPONIA	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	ȚIGĂRANU RAREȘ
26	PROMOVAREA TURISMULUI ÎN PARCUL NAȚIONAL PIATRA CRAIULUI	<i>U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism</i> C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice	UNGUR ADRIANA



LICEUL TEORETIC
„ION CONSTANTIN
BRĂȚIANU”
HAȚEG



MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE

		UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	
27	TURISMUL ÎN OLANDA. PROMOVAREA PRODUSULUI TURISTIC	U19. Oferta de produse și servicii în cadrul agenției de turism C1. Analizează componentele produsului turistic C2. Concepe produse turistice C3. Realizează comercializarea și promovarea produselor turistice UC 9. Mediul concurențial al afacerilor C1. Analizează concurența pe piață UC2 – Gândirea critică și rezolvarea problemelor UC22 – Negocierea și argumentarea vânzării produselor și serviciilor turistice C1. Identifică tipuri de consumatori C1 – Identifică probleme complexe C2 – Analizează situațiile care necesită negocierea vânzări.	VĂRAN MONICA

Întocmit,

Nume și prenume responsabil comisie „Tehnologii”

Prof. Țigăranu Nicoleta

Semnătura

Temele de proiect au fost aprobate în Consiliul de Administrație al unității școlare din data de 08.02.2019

Președinte C.A.

Director, prof. Badea Rodica

Semnătura



Str. Munții Retezat nr. 3, 335500 - HAȚEG, jud. HUNEDOARA

Tel: +4 (0) 254770020

Fax: +4 (0) 254777769

liceubratianu@yahoo.com