

FIȘA DISCIPLINEI

Managementul proiectelor în afaceri anul universitar: 2023 - 2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei					Managementul proiectelor în afaceri					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU					
2.3	Titularul activităților de seminar/proiect					Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	E	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								12
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								25
Tutorat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	69						
3.8	Total ore pe semestru	125						
3.9	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Economie, Management, Marketing și Economie comercială
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotare a sălii de curs cu videoproiector - Dotarea sălii de curs cu tablă / flipchart și cretă / marker
5.2	De desfășurare a seminarului/proiectului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/ proiecte - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de predare a temei de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație - 1 PC C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației - 1 PC C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 2 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Însușirea de către studenți a unui ansamblu organizat și coerent de cunoștințe prin care se explică, în mod sistematic, conceptele, principiile și noțiunile esențiale specifice managementului proiectelor
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> 1. Cunoașterea și înțelegerea diferitelor concepte de bază, a componentelor managementului proiectelor și a caracteristicilor fiecăreia; 2. Operarea cu metode ADS, CMP și PERT în stabilirea timpului de realizare a proiectelor; 3. Explicarea și interpretarea problematicei de bază a managementului proiectelor din perspectivă sistemică; 4. Înțelegerea rolului managerului de proiect în coordonarea proiectelor;

	<u>B. Obiective procedurale</u> 1. Formarea unor abilități în explicarea și interpretarea problematicii în domeniul abordării sistemice a programelor și a proceselor din cadrul unui proiect; 2. Prezentarea și însușirea de către studenți a principalelor modalități de implementare a managementului prin proiect și de optimizare a costurilor în concordanță cu obiectivele proiectelor; 3. Identificarea unor situații concrete de aplicare a mixului de marketing în managementul proiectelor; <u>C. Obiective atitudinale</u> 1. Respectarea normelor de deontologie ale profesiei de agent de vânzare, reprezentat zonal, director de vânzări 2. Cooperarea în echipe de lucru pentru rezolvarea diferitelor sarcini de serviciu; 3. Utilizarea unor metode specifice de elaborare a unui plan de dezvoltare personală și profesională
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Conceptul general de proiect. Clarificări și delimitări conceptuale privind proiectele 1.1 Proiectul – definire, caracteristici 1.2 Caracteristicile unui proiect. Clasificarea proiectelor 1.3 Contextul proiectului 1.4 Factorii de succes și de eșec ai proiectelor	3		
2	Managerul și echipa de proiect 2.1 Managerul de proiect 2.2 Echipa de proiect 2.3 Structuri organizatorice în managementul proiectelor 2.4 Sponsorul proiectului	2		
3	Conceperea proiectelor prin analiza și ingineria valorii 3.1 Analiza și ingineria valorii – concept și obiect de studiu 3.2 Analiza funcțională 3.3 Dimensionarea funcțiilor 3.4 Analiza sistemică a funcțiilor	3		
4	Inițierea și lansarea proiectelor 4.1 Identificarea și formularea proiectului. Pregătirea inițierii 4.2 Managementul factorilor care influențează derularea proiectelor 4.3 Reuniunea de inițiere a proiectului. Evidența derulării proiectului. Rezumatul proiectului 4.4 Managementul riscurilor 4.5 Evaluarea economică a proiectului. Lansarea proiectului	4	- prelegerea - conversația euristică - exemplificarea - organizatorul grafic - exercițiul - dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> ▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz ▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
5	Reprezentarea proiectelor prin metodele CPM (Critical Path Method) și MPM (Potentiale Metra) 5.1 Reguli de construire a rețelelor AoA și AoN 5.2 Diagrame de precedență FINISH – TO – START START – TO – START FINISH – TO – FINISH START – TO – FINISH	4		
6	Metoda Pert (Program Evaluation and Review Technique)	4		
7	Derularea proiectelor 8.1 Lansarea în execuție a proiectelor 8.2 Monitorizarea și stabilirea acțiunilor de corecție 8.3 Controlul și evaluarea derulării proiectului	4		
8	Finalizarea proiectelor 8.1 Perturbații la finalul proiectului 8.2 Predarea și acceptarea proiectului 8.3 Reuniunea de finalizare a proiectului 8.4 Evaluarea post - proiect	4		

Bibliografie

1. Băncescu M, -**Managementul proiectelor pentru analiza afacerilor**, Editura ASE, București, 2017
2. Budică I.,- **Managementul Proiectelor In Afaceri**, Editura Universitară, București, 2020
3. Constantinescu, D. - **Managementul proiectelor. Fundamente, metode și tehnici**, Ed. Sitech, Craiova, 2009
4. Dascălu, N. - **Managementul proiectelor**, Curs în format IFR, 2022
5. Deac, V.- **Management**, Editura ASE, București, 2016
6. Ghenea, M. – **Antreprenariat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri**, SC Universul juridic SRL, 2011
7. Gorghiu, L.,M., Gorghiu, G., Stan, M.F. - **Managementul proiectelor – o abordare orientată pe aplicații**, Editura Bibliotheca, București, 2009

8. Ilie G.,- **Instrumente de business. Managementul proiectelor. Planul de afaceri. Studiul de fezabilitate**, Editura Universitară, București, 2019
9. Iliescu, V. - **Managementul proiectelor**, Editura Sitech, Craiova, 2011
10. Ionescu, M., Vasilescu, M., Teresneanu, C. - **Matematica managementului și managementul proiectelor**, Editura Matrixrom, București, 2013
11. Kerzner, H. - **Management de proiect. Abordare sistemică**, Editura Codecs, 2011
12. Le Dantec, Tanguy - **Managementul proiectelor prin exemple**, Editura CH Beck, București, 2009
13. Lock, D. - **Managementul proiectului**, Editura Monitorul Oficial, 2010
14. **Manual Gower de Management de proiect** - ediția a III-a, Editura Codecs, 2005
15. Mc Collum, J., Banacu, C.S. - **Management de proiect – o abordare practică**, Editura Universitară, București, 2012
16. Mochal, T., Mochal, J. - **Lecții de management de proiect**, Editura Codecs, 2006
17. Nasar, S. – **Geniul economic. Extraordinara poveste a geniiilor care au fondat economia modernă**, Editura ALL, București, 2014
18. Negru M., -**Managementul proiectelor europene**, Editura Fundatia Romania de Maine, București, 2019
19. Newton, R. - **Management de proiect- pas cu pas**, Editura Meteor Press, București, 2011
20. Newton, R. - **Managerul de proiect**, Editura Codecs, București, 2008
21. Novac, C. - **Managementul echipei de proiect**, Editura Tritonic, București, 2014
22. Pacelli, L. - **Consilierul managementului de proiect**, Editura Meteor Press, București, 2007
23. Postăvaru, N. – **Decizie și previziune**, Editura MatrixRom, București, 2014
24. Postăvaru, N., Băncilă, S., Iocciu, C. - **Management integrat al proiectelor investiționale**, Editura Matrixrom, București, 2014
25. Radu, V., Bănuț, S.C., Dobrea, R.C., Simion, C.P. - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2010
26. Radu, V. (coord.). - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2008
27. Railean E. - **Managementul proiectului: Dezvoltare profesionala si institutionala**, Editura Lumen, București, 2017
28. Roberts P., -**Ghid pentru managementul proiectelor. Cum gestionam corect proiectele pentru a obtine beneficii durabile**, Editura Comunicare.ro, București, 2019
29. Young, T.L. - **Managementul proiectelor de succes**, Editura Rentrop&Straton, 2014

8.2. Aplicații:		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
	Proiect			
1	Proiect – definire, caracteristici. Tipologia proiectelor. Mixul de marketing în managementul proiectelor Structuri organizatorice în managementul proiectelor	2	- dialogul - dezbateri lucru în echipa - conversația euristică	Studiu de caz, test de verificare
2	Analiza funcțională și dimensionarea funcțiilor prin Analiza și ingineria valorii	2		
3	Evaluarea economică a proiectelor. Costuri generate de un proiect. Estimarea costurilor. Managementul riscurilor	2		
4	Aplicarea metodei C.P.M. în calculul și derularea proiectelor	2		
5	Aplicarea metodei M.P.M. în calculul și derularea proiectelor	2		
6	Aplicarea metodei P.E.R.T. în calculul și derularea proiectelor	2		
7	Lansarea în execuție a proiectelor. Controlul și evaluarea derulării proiectului. Predarea și acceptarea proiectului. Evaluarea post-proiect	2	- dialogul - dezbateri lucru în echipa - conversația euristică	prezentare proiect
8	Managementul proiectelor cu ajutorul metodelor de planificare a activităților în rețea Calculul duratelor activităților și construirea grafului rețea prin metoda C.P.M.	4		
9	Calculul duratelor activităților și construirea grafului rețea prin metoda M.P.M.)	4		
10	Calculul duratelor activităților și construirea grafului rețea prin metoda P.E.R.T.	4		
11	Evaluare finală – Test de verificare	2		

Bibliografie

1. Bancescu M, -**Managementul proiectelor pentru analiza afacerilor**, Editura ASE, București, 2017
1. Băloiu, M., Frăsineanu, C., Frăsineanu, I. - **Management inovațional**, Editura ASE, București, 2008
2. Budica I.,- **Managementul Proiectelor In Afaceri**, Editura Universitară, București, 2020
3. Constantinescu, D. - **Managementul proiectelor. Fundamente, metode și tehnici**, Editura Sitech, Craiova, 2011
4. Dascălu, N. - **Managementul proiectelor**, Curs în format IFR, 2022
5. Gorghiu, L.,M., Gorghiu, G., Stan, M.F. - **Managementul proiectelor – o abordare orientată pe aplicații**, Editura Bibliotheca, București, 2013
6. Grădinaru, D. - **Managementul proiectelor**, Curs în format IFR, 2017
7. Grădinaru, D. - **Managementul proiectelor**, Manual pentru învățământul Frecvență redusă (format electronic), 2015
8. Grigorescu, A. - **Practica managementului proiectelor**, Editura Uranus, București, 2011
9. Grigorescu, A. - **Managementul proiectelor**, Editura Uranus, București, 2010
10. Ilie G.,- **Instrumente de business. Managementul proiectelor. Planul de afaceri. Studiul de fezabilitate**, Editura Universitară, București, 2019
11. Le Dantec, Tanguy - **Managementul proiectelor prin exemple**, Editura CH Beck, București, 2009

12. **Manual Gower de Management de proiect**, ediția a III-a, Editura Codecs, 2005
13. Mochal, T., Mochal, J. - **Lecții de management de proiect**, editura Codecs, 2006
14. Negru M., -**Managementul proiectelor europene**, Editura Fundatia Romania de Maine, București, 2019
15. Newton, R. - **Management de proiect- pas cu pas**, Editura Meteor Press, București, 2012
16. Radu, V. - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2010
17. Radu, V. , Curteanu, D. - **Managementul proiectelor de construcții. Culegere de teste și studii de caz**, Editura Tribuna Economică, București, 2009
18. Railean E. , -**Managementul proiectului: Dezvoltare profesionala si institutionala**, Editura Lumen, București, 2017
19. Roberts P., -**Ghid pentru managementul proiectelor. Cum gestionam corect proiectele pentru a obtine beneficii durabile**, Editura Comunicare.ro, București, 2019

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor însușite la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților comunității academice din domeniul afacerilor.
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul afacerilor.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluare finală	50%
10.5 Seminar / Proiect	- prezența și participarea activă la seminar / proiect, rezolvarea studiilor de caz;	Evaluarea răspunsurilor și intervențiilor studentului în activitățile de seminar / proiect	10%
	- evaluare periodică;	Evaluare scrisă în timpul semestrului.	20%
	- gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	Evaluarea prezentării temei de casă.	20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea programelor și portofoliilor de proiect, definirea obiectivelor proiectului și cuantificarea acestora, tipologia costurilor, comunicarea și conținutul surselor riscului în proiecte.		

Data completării
15 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU

Titular de seminar / proiect,
Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI

Comunicare și negociere comercială, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei												Comunicare și negociere comercială			
2.2 Titularul activităților de curs												Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA			
2.3 Titularul activităților de seminar												Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA			
2.4 Anul de studii		II		2.5 Semestrul		2		2.6 Tipul de evaluare		E		2.7 Regimul disciplinei		O	

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	3	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	1
3.4	Total ore din planul de învăț.	42	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	14
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								28
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								28
Tutorat								3
Examinări								2
Alte activități (exemplu: comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	83						
3.8	Total ore pe semestru	125						
3.9	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Comunicare și relații publice
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotare a sălii de curs cu videoproiector
5.2	De desfășurare a seminarului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/laboratoare proiecte - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de prezentare a proiectului

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC
Competențe transversale	• CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC • CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC • CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- Înțelegerea procesului de comunicare și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere; - Dobândirea de către studenți a abilităților de comunicare privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, a capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi un feedback constructiv, formulând mesajul optim și alegând canalul de comunicare cel mai eficient; - Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; - Utilizarea corectă a tehnicilor de comunicare în funcție de parteneri și de stilul de negociere abordat de aceștia.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> - Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere; - Cunoașterea sistemului afacerilor, pornind de la un plan, înțelegerea mecanismului negocierilor; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare;

	- Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea; - Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere. - Explicarea și planificarea sistemului afacerilor pentru alegerea metodei și tehnicii de negociere adecvate; - Cunoașterea metodelor comunicării dar și a negocierilor; legăturile care transpar între ele; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare; - Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea. B. Obiective procedurale - Dezvoltarea abilităților și aptitudinilor personale pentru a susține și finaliza cu succes un proces de negociere; - Dezvoltarea tehnicilor de lucru și control al emoțiilor; - Dezvoltarea capacităților de gestionare a situațiilor conflictuale. C. Obiective atitudinale - Dobândirea abilităților necesare pentru a comunica eficient în situații profesionale; - Explicarea importanței practice a cunoașterii corecte și în detaliu a acestor cunoștințe, pentru activitățile viitoare.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Comunicarea și negocierea cu clientul	4	• prelegerea • explicația • expunerea cu material suport • dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Tipologia clienților. Tipuri comportamentale în afaceri	4		
3	Parteneriat și anteprenoriat	4		
4	Negociere, manipulare și persuasiune	4		
5	Tehnici și tactici de negociere	4		
6	Aspecte generale referitoare la negociere – caracteristici și etape. Uzanțe și protocol în negociere	4		
7	Contractul comercial – rezultat al negocierii	4		
Bibliografie: 1. Arnaud Stimec, <i>Negocierea</i>, Editura CH Beck, București, 2011 2. Balaban Delia Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda, <i>PR Trend. Development and Trends in Communication</i>, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013 3. Dortier Jean-Francois, Cabin Philippe; traducător Luminița Roșca, Romina Surugiu, <i>Comunicarea. Perspective actuale</i>, Editura Polirom, Iași, 2010 4. Hassan, S., <i>Manipularea în negocieri</i>, Editura Antet, București, 2012 5. Marinescu Valentina, <i>Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici</i>, Editura CH Beck, București, 2009 6. Mucchielli Alex, <i>Comunicarea în instituții și organizații</i>, Editura Polirom, Iași, 2008 7. Popa Ioan, <i>Negocierea comercială internațională</i>, Editura Economică, 2009 8. Rujoiu Marian, <i>Biblia negociatorului</i>, Editura Vidia, 2011 9. Secară Carmen, <i>Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar</i> - , Editura Sitech, Craiova, 2011 10. Shell, G.,R., <i>Negocierea în avantaj</i>, Editura Codecs, București, 2007 11. Stark Peter, Flaherty Jane, <i>Ghid practic de negociere</i>, Editura Amaltea, 2010 12. Ștefan Prutianu, <i>Tratat comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Polirom, Iași, 2008 13. Stanciu Tolea Claudia – <i>Comunicare și negociere în afaceri</i> (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2023 14. Stanciu Tolea Claudia – <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Suport de curs în format electronic, Pitești, 2022				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	1	- dialogul - dezbateră - lucru în echipă - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Rolul și importanța comunicării. Reguli de bază ale comunicării. Perturbații în comunicare	1		
3	Funcțiile comunicării și particularitățile comunicării în afaceri. Etica comunicării în afaceri	2		
4	Deprinderile comunicării în afaceri. Deprinderi în recepționarea mesajelor. Deprinderi de interpretarea mesajelor. Deprinderi de redarea mesajelor	2		
5	Tehnici de comunicare. Ascultarea. Înregistrarea și tratarea informațiilor. Întrebările. Relansările. Discuția normală	2		
6	Pregătirea dosarului negocierii	2		

7	Strategia comunicării. Obiectivele strategiei în comunicare. Elemente de bază în stabilirea unei strategii de comunicare	2		
8	Evaluare finală	2		

Bibliografie:

1. Arnaud Stimec, *Negocierea*, Editura CH Beck, București, 2011
2. Balaban Delia, *Comunicare mediatică*, Ed. Tritonic, București, 2013
3. Hassan, S., *Manipularea în negocieri*, Editura Antet, București, 2012
4. Marinescu Valentina, *Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici*, Editura CH Beck, București, 2009
5. Popa Ioan, *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, 2009
6. Rujoiu Marian, *Biblia negociatorului*, Editura Vidia, 2011
7. Secară Carmen, *Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar -*, Editura Sitech, Craiova, 2011
8. Shell, G., R., *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2007
9. Stark Peter, Flaherty Jane, *Ghid practic de negociere*, Editura Amaltea, 2010
10. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri* (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2023
11. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri*, Suport de curs în format electronic, Pitești, 2022

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul economic
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluări scrise în timpul semestrului Evaluare finală	20% 50%
10.5 Seminar	- prezența și participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz ; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	Evaluarea răspunsurilor și intervențiilor studentului în activitățile de seminar Prezentarea orală a proiectului	20% 10%
10.6 Standard minim de performanță	- cunoașterea și deprinderea utilizării practice a principalelor tehnici de comunicare și tactici de negociere care pot fi utilizate ca modalitate de realizare a schimburilor economice; - cunoașterea conținutului contractului comercial; - nota 5 la evaluarea finală.		

Data completării
17 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

FIȘA DISCIPLINEI

Tehnici comerciale, anul universitar: 2023 – 2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei					Tehnici comerciale					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Maria Loredana TUTĂ					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Maria Loredana TUTĂ					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	E	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	<u>S</u> / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	<u>S</u> / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								12
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								25
Tutorat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	69						
3.8	Total ore pe semestru	125						
3.9	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Economie, Marketing și Economie comercială
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotare a sălii de curs cu videoproiector - Dotarea sălii de curs cu tablă / flipchart și cretă / marker
5.2	De desfășurare a seminarului/proiectului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/ proiecte - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de predare a temei de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație - 1 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 2 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	CT 1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei; dezvoltarea capacităților de cunoaștere, apreciere a diferitelor tehnici comerciale; utilizarea corectă a noțiunilor, categoriilor, conceptelor tehnicilor comerciale
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> - Cunoașterea și identificarea modalităților adecvate de apreciere a diferitelor tehnici comerciale; - Culegerea, analiza și interpretarea de date și de informații din punct de vedere cantitativ și calitativ din contexte profesionale reale și din literatura în domeniu, pentru formularea de argumente, decizii și demersuri concrete; - Definirea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina Tehnici comerciale le are cu alte științe. <u>B. Obiective procedurale</u> - Corelarea unor experiențe practice cu unele teorii și modele ce privesc procesele și fenomenele economice ce au loc la nivelul magazinului; - Identificarea unor situații concrete de aplicare a metodelor de dimensionare a raioanelor;

	3. Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor ce vizează decontarea cumpărăturilor. C. Obiective atitudinale 1. Dezvoltarea competențelor de comunicare (dialog, dezbateri, susținere liberă); 2. Cooperarea în echipe de lucru pentru realizarea diferitelor lucrări sau proiecte; 3. Cultivarea și promovarea unui mediu științific centrat pe valori, etică și responsabilitate socială.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Abordări tehnologice și de marketing în comercializarea mărfurilor	3	▪ prelegerea ▪ exemplificarea ▪ expunerea cu material suport ▪ explicația ▪ dezbateri cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power – point)</i> ▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Localizarea și dimensionarea magazinului	3		
3	Designul unui magazin	2		
4	Tehnici privind amenajarea magazinului	3		
5	Echipamentul comercial	3		
6	Implantarea raioanelor de vânzare	3		
7	Tehnici de etalare a mărfurilor	3		
8	Publicitatea la locul de vânzare	2		
9	Forme moderne de vânzare a mărfurilor	3		
10	Tehnici privind amenajarea depozitului	3		

Bibliografie

1. Cohuț Pop Ioana (coord.), Catană Adina, *Tehnologie, organizare și amenajare în comerț*, Editura Universității din Oradea, 2010
2. Corodeanu Daniela, *Merchandising. Teorie, metode și instrumente pentru eficientizarea punctului de vânzare*, Editura Tehnopress, 2008
3. Costandache Mihaela, Ionescu A., *Tehnici comerciale*, Editura Pro Universitaria, București, 2012
4. Criveanu Ion, *Economia comerțului*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
5. Duminique Mouton, Gauderique Paris, *Practica merchandisingului. Spațiul de vânzare. Oferta de produse. Comunicarea la locul de vânzare*, Editura Polirom, Iași, 2009
6. Girard Joe, *Cum să vinzi orice oricui, ediția a III-a*, Editura BUSINESSSTECH, 2021
7. Gyula-Laszlo Florian, *Creșterea competitivității firmelor prin raționalizarea vânzărilor*, Editura ASE, București, 2014
8. King George, *Secretele vânzării. Cum să vinzi în orice situație*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2012
9. Meghișan Flaviu, *Economie comercială*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
10. Sășeanu Andreea Simona, Albăstroi Irina, Grosu Raluca Mariana, *Comerț. Noțiuni fundamentale*, Editura ASE, București, 2021
11. Teau Anca Mihaela, *Tehnologii comerciale. Teorie și teste grilă*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
12. Tuță Loredana, *Tehnici comerciale – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă* (pe suport electronic), 2022

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1.	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, prezentarea structurii temei de casă și distribuția temelor	2	Expunere Problematizare Exerciții de reflecție Dezbateri Explicație	Lucrul în echipă Prezentări proiecte Calcul economic Studii de caz Teste de verificare
2.	Metode de determinare a ariei de atracție comercială	6		
3.	Punctul de vânzare. Mărimea și structura asortimentului de mărfuri	4		
4.	Metode de dimensionare a raioanelor. Indicatori de analiză privind fluxul clienților în spațiul de vânzare	6		
5.	Indicatori de exploatare a suprafețelor comerciale	2		
6.	Evaluarea gradului de utilizare a spațiului magazinului	2		
7.	Etalarea mărfurilor în interiorul magazinului și în vitrine	4		
8.	Dimensionarea depozitelor	2		

Bibliografie:

1. Buzoianu Daniela, *Tehnologii comerciale. Studii – aplicații*, Editura UPG, Ploiești, 2013
2. Duminique Mouton, Gauderique Paris, *Practica merchandisingului. Spațiul de vânzare. Oferta de produse. Comunicarea la locul de vânzare*, Editura Polirom, Iași, 2009
3. Girard Joe, *Cum să vinzi orice oricui, ediția a III-a*, Editura BUSINESSSTECH, 2021
4. Gyula-Laszlo Florian, *Creșterea competitivității firmelor prin raționalizarea vânzărilor*, Editura ASE, București, 2014
5. King George, *Secretele vânzării. Cum să vinzi în orice situație*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2012
6. Meghișan Flaviu, *Economie comercială*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
7. Teau Anca Mihaela, *Tehnologii comerciale. Teorie și teste grilă*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
8. Tuță Loredana, *Tehnici comerciale – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă* (pe suport electronic), 2022

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor însușite la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților comunității academice din domeniul afacerilor.
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul afacerilor.

Notă: Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluare finală probă scrisă (2 ore)	50%
10.5 Seminar / Proiect	• Prezență și activitate la seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar.	Expunerea liberă a studentului și chestionare orală sub formă de dialog.	10%
	• Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminar.	Testare	20%
	• Temă de casă - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse	Prezentarea temei de casă. Chestionare orală.	20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea aspectelor privind amenajarea spațiului comercial. Cunoașterea tehnicilor de etalare a mărfurilor pe raft și în vitrină.		

Data completării
21 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Maria Loredana TUȚĂ

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Maria Loredana TUȚĂ

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Analiza strategică a mediului concurențial pentru afaceri
anul universitar: 2023 – 2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina												
2.1	Denumirea disciplinei					Analiza strategică a mediului concurențial pentru afaceri						
2.2	Titularul activităților de curs					Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI						
2.3	Titularul activităților de seminar/proiect					Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI						
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	O	

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	3	3.2	din care curs	1	3.3	<u>S / L / P</u>	1 + 1
3.4	Total ore din planul de învă.	42	3.5	din care curs	14	3.6	<u>S / L / P</u>	14 + 14
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								10
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								1
Examinări								2
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								
3.7	Total ore studiu individual	33						
3.8	Total ore pe semestru	75						
3.9	Număr de credite	3						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Economia întreprinderii, Management și Marketing
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotare a sălii de curs cu videoproiector și cu tablă / flipchart și cretă / marker
5.2	De desfășurare a seminarului/proiectului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii - Respectarea termenelor de predare a temelor de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu procesul de analiză strategică a mediului concurențial pentru afaceri.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Definirea corectă a obiectului de studiu al analizei strategice și corelarea cu celelalte discipline; - Cunoașterea și înțelegerea conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor din domeniul analizei strategice; - Cunoașterea, înțelegerea și explicarea printr-o gândire interpretativă a conceptelor, proceselor, fenomenelor, stărilor, ideilor și tendințelor în managementul strategic ce implică activități de cercetare empirică supervizată; - Operarea cu conceptele fundamentale specifice analizei strategice; - Însușirea conceptului de gândire strategică în cadrul afacerilor.

	B. Obiective procedurale 1. Selectarea informațiilor economice relevante pentru realizarea analizei strategice a mediului ambiant, în vederea identificării oportunităților și amenințărilor; 2. Descrierea argumentată a metodologiilor de analiză și interpretare a informațiilor economice în vederea realizării analizei strategice; 3. Capacitatea de a fundamenta strategii viabile privind dezvoltarea și diversificarea mediului de afaceri, pe baza informațiilor economico-financiare din firme; 4. Capacitatea de a gestiona eficient schimbări și alte evenimente din organizații; 5. Capacitatea de a iniția, derula și finaliza proiecte de cercetare științifică și de a angaja parteneriate cu organizații economice naționale și internaționale. C. Obiective atitudinale 1. Capacitatea de a lucra în echipă; 2. Capacitatea de a acționa independent și creativ în abordarea și soluționarea problemelor, de a evalua obiectiv și constructiv stări critice, de a rezolva creativ probleme, cu respectarea normelor deontologice profesionale; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Tema Nr. 1 CONȚINUTUL ȘI METODOLOGIA ANALIZEI STRATEGICE A ORGANIZAȚIEI ÎN MEDIUL CONCURENȚIAL 1.1. Întreprinderea – obiect al analizei strategice și mediul său concurențial (1 oră) 1.2. Conținutul și metodologia cadru a analizei strategice în mediul concurențial (1 oră)	2	▪ prelegerea	calculatorul (prezentarea în power –point)
2	TEMA Nr. 2 METODE DE ANALIZĂ STRATEGICĂ A ACTIVITĂȚII ÎNTEPRINDERILOR 2.1. Metode de analiză strategică bazate pe evaluarea factorilor lanțului de activități intern – extern ale organizației (3 ore) 2.1.1. Segmentarea strategică a sectoarelor de activitate 2.1.2. Analiza SWOT 2.1.3. Matricea BCG 2.2. Metode de analiză strategică bazate pe evaluarea criteriilor atractivității și a forței afacerii pe piață (3 ore) 2.2.1. Matricea General Electric – Mc Kinsey 2.2.2. Matricea Royal Dutch – Shell 2.2.3. Matricea Artur D. Little și Hofer	6	▪ conversația euristică ▪ exemplificarea ▪ organizatorul grafic ▪ exercițiul ▪ dezbateră cu oponent imaginar	▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz ▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
3	TEMA Nr. 3 ALTERNATIVE STRATEGICE ALE ÎNTEPRINDERII ÎN MEDIUL CONCURENȚIAL 3.1. Strategii de creștere (3 ore) 3.2. Strategii de consolidare (stabilitate) (2 ore) 3.3. Strategii defensive (1 oră)	6		

Bibliografie

1. Anghel Ioan, *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, București, 2010
2. Băcanu Bogdan, *Management strategic în turism – Concepte și studii de caz*, Editura Polirom, Iași, 2009;
3. Băcanu Bogdan, *Practici de management strategic*, Editura Polirom, Iași, 2011;
4. Baicu Mariana – *Managementul riscului în afaceri*, Editura Fundația România de Măine, București, 2010;
5. Butănescu-Volanin Remus, *Analiza economică a firmei: Resurse – Performanță – Valoare*, Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2017;
6. Ciocoiu Carmen Nadia, *Managementul riscului. O abordare integrată*, Editura A.S.E., București, 2014;
7. Dalotă Marius-Dan, *Managementul strategic al firmei*, Editura Pro Universitaria, 2016;
8. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - *Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane*, Editura Economică, București, 2014;
9. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – *Controlling profesional. Concepte și instrumente*, Editura Economică, București, 2014;
10. Gallo Carmine – *Experiența APPLE – Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amaltea, București, 2015;
11. Ghenea Marius - *Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Editura Universul Juridic, 2011;
12. Iagăru Romulus; Iagăru Pompilica, *Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii*, Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2017;
13. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Editura Brandbuilders, București, 2016;
14. Lencioni Patrick – *Cinci tentații ale unui CEO*, Editura Litera, București, 2015;

15. Mauborgne Renee, *Strategia oceanului albastru. Cum să creezi un spațiu de piață necontestat și să faci concurența irelevantă*, Editura Economică, București, 2015;
16. Mihai Daniela – *Analiza strategică a mediului concurențial în comerț, turism și servicii – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă* (suport electronic), 2023;
17. Mihai Daniela, Drăghici Constantin – *Curs de analiză strategică a mediului concurențial – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
18. Mihai Daniela, Drăghici Constantin – *Curs de analiză strategică și simulări decizionale* – vol. 1, Editura Sitech, Craiova, 2009;
19. Popa Ion, *Management strategic*, Editura Economică, București, 2014;
20. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011;
21. Pricop Mihai, Tanțău Adrian, *Globalizarea și strategia firmei*, Editura Eficient, București, 2014;
22. Tanțău Adrian - *Entrepreneurship. Gîndește inovator și pragmatic*, Editura CH Beck, București, 2011.

8.2. Aplicații: Seminar + Proiect		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuția temelor	2	▪ Dialogul ▪ Lucrul în grup ▪ Exercițiul ▪ Conversația euristică ▪ Dezbateră cu oponent imaginar	În cadrul primei ședințe se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile ce vor fi utilizate în evaluarea rezultatelor învățării Resurse folosite: ▪ Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor ▪ Studii de caz ▪ Simulări pe computer
2	Metodologia de realizare a studiilor de analiză strategică a organizației în mediul concurențial	4		
3	Analiza atractivității principalelor domenii de analiză strategică (DAS) ale întreprinderii	6		
4	Diagnosticarea situației organizației și a prestației ei în cadrul mediului concurențial în care operează, pe baza analizei ratio-urilor economico-financiare relevante	4		
5	Analiza corelată a capacității strategice a întreprinderii și a mediului extern	4		
6	Studii de caz – Analiza corelată a capacității strategice a întreprinderii și a caracteristicilor mediului său extern: - selectarea domeniilor de analiză strategică (1 oră); - aplicarea modelelor matriceale de analiză: ▪ analiza SWOT la organizații reprezentative pentru diferite sectoare de activitate (2 ore); ▪ matricea BCG de analiză a portofoliului de produse/servicii ale întreprinderii (2 ore); ▪ matricea General Electric – Mc Kinsey (2 ore); - stabilirea tipului de strategie pentru fiecare DAS (1 oră).	8		

Bibliografie

1. Anghel Ioan, *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, București, 2010
2. Băcanu Bogdan, *Practici de management strategic*, Editura Polirom, Iași, 2011;
3. Butănescu-Volanin Remus, *Analiza economică a firmei: Resurse – Performanță – Valoare*, Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2017;
4. Ciocoiu Carmen Nadia, *Managementul riscului. O abordare integrată*, Editura A.S.E., București, 2014;
5. Dalotă Marius-Dan, *Managementul strategic al firmei*, Editura Pro Universitaria, 2016;
6. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina – *Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane*, Editura Economică, București, 2014;
7. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – *Controlling profesional. Concepte și instrumente*, Editura Economică, București, 2014;
8. Gallo Carmine – *Experiența APPLE – Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amaltea, București, 2015;
9. Iagăru Romulus; Iagăru Pompilica, *Dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii*, Editura Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, 2017;
10. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Editura Brandbuilders, București, 2016;
11. Lencioni Patrick – *Cinci tentații ale unui CEO*, Editura Litera, București, 2015;
12. Mauborgne Renee, *Strategia oceanului albastru. Cum să creezi un spațiu de piață necontestat și să faci concurența irelevantă*, Editura Economică, București, 2015;
13. Mihai Daniela – *Analiza strategică a mediului concurențial în comerț, turism și servicii – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă* (suport electronic), 2023;
14. Mihai Daniela, Drăghici Constantin – *Curs de analiză strategică a mediului concurențial – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
15. Mihai Daniela, Drăghici Constantin – *Curs de analiză strategică și simulări decizionale* – vol. 1, Editura Sitech, Craiova, 2009;
16. Popa Ion, *Management strategic*, Editura Economică, București, 2014;
17. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011;
18. Pricop Mihai, Tanțău Adrian, *Globalizarea și strategia firmei*, Editura Eficient, București, 2014;

19. Toma, Marin, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Inițiere în evaluarea întreprinderilor*, Editura CECCAR, București, 2011;
20. Urbain Caroline, Le Gall-Ely Marine, *Pretul și strategia de marketing*, Editura CH Beck, București, 2011.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor de analiză strategică a mediului concurențial vor satisface așteptările reprezentanților angajatorilor din domeniul afacerilor;
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților mediului de afaceri.

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluarea finală - probă scrisă (2 ore): calitatea și coerența tratării celor 2 subiecte abordabile în manieră explicativ – argumentativă (15%) + un subiect de analiză și interpretare (15%)	30 %
10.5 Seminar / Proiect	• Prezență și activitate la seminar/proiect – evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic, a prezenței și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminarii. • Temă de casă (Proiect) - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse.	• Expunerea liberă a studentului și chestionare orală sub formă de dialog. • Testare • Evaluarea lucrărilor individuale și chestionare orală	10% 20% 40%
10.6 Standard minim de performanță	- Cunoașterea principalelor metode de diagnosticare strategică a afacerii în contextul mediului concurențial în cadrul căruia evoluează și elaborarea proiectului individual		

Data completării
18 septembrie 2023

Titular de curs,
Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI

Titular de seminar / proiect,
Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Managementul mediului, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Managementul mediului					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. TOMA Smaranda Nicoleta Cristina					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. TOMA Smaranda Nicoleta Cristina					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								20
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								-
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoașterea unor elemente elementare de Management
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotarea sălii de curs cu videoproiector
5.2	De desfășurare a seminarului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/laboratoare proiecte - Respectarea termenelor de predare a temei de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 2 PC C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacităților și abilităților cursanților în fundamentarea deciziilor economice, corelat cu cele ecologice
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Cunoașterea și înțelegerea conceptului de managementul mediului; 2. Eleborarea și operaționalizarea politicilor de mediu pentru susținerea dezvoltării durabile; 3. Folosirea analizei cost-beneficiu pentru îmbunătățirea reglementărilor de mediu în realizarea politicilor de mediu; 4. Fundamentarea deciziilor economice corelate cu cele ecologice. 5. Definirea corectă a obiectului de studiu al disciplinei „Managementul mediului” și stabilirea relațiilor pe care aceasta le are cu alte științe economice;

	B. Obiective procedurale
	1. Elaborarea proiectelor și lucrărilor în echipă la nivel de firmă.
	2. Rezolvarea de aplicații și lucrări practice privind utilizarea sistemelor expert în gestionarea resurselor naturale;
	3. Prognozarea, prelucrarea, depozitarea, reciclarea și valorificarea deșeurilor de ambalaje.
	4. Utilizarea unor metode de autoevaluare a propriei activități de învățare;
	C. Obiective atitudinale
	1. Respectarea normelor de deontologie profesională (a codului deontologic al profesorului), fundamentate pe opțiuni valorice explicite, specifice specialistului în managementul mediului.
	2. Cooperarea în echipe de lucru pentru întocmirea proiectelor;
	3. Capacitatea de a formula și susține opinii personale.

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Imaginea, funcționalitatea și rolul managementului mediului. Noțiuni despre mediu. Mediul și schimbările economice.	2	▪ prelegerea ▪ conversația euristică ▪ dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> ▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz
2	Domeniile politicii de mediu. Mijloace și instrumente ale politicii de mediu.	2		
3	Reglementări de mediu. Instrumente financiar-economice. Fondul pentru mediu	2		
4	Managementul implementării politicii de mediu. Linii directoare în procesul de formulare a politicii. Abordări alternative.	2		
5	Analiza cost-beneficiu. Costuri externe. Descriptori ai beneficiilor de mediu. Costuri și beneficii directe.	2		
6	Monitoringul mediului. Obiective. Tipuri de activități. Modul de ierarhizare a atribuțiilor în SMIR	2		
7	Reglementări privind calitatea factorilor de mediu. Indicatori și reglementări privind calitatea factorului sol, aer, apă și sănătatea populației.	2		
8	Auditul de mediu. Linii directoare pentru auditul de mediu. Principii generale (ISO/DIS 14010).	2		
9	Linii directoare pentru auditul de mediu. Criterii de calificare pentru examinatorii de mediu (ISO/DIS 14012)	2		
10	Aspecte generale. Funcții ale managementului de mediu. Sisteme de management de mediu	2		
11	Sistemul de managementul mediului – Standardul ISO/DIS 14004	2		
12	Legislația în domeniul protecției mediului și autorizării activităților cu impact asupra mediului	2		
13	Managementul tehnologiilor de proces în relație cu mediul	2		
14	Avize de risc industrial și urgențe de mediu. Reconstrucția ecologică. Marketingul ecologic și piața ecoindustriilor	2		

Bibliografie

1. Apostol, T., Badea, A., Istrate, I., *Ecologizarea solurilor*, Ed. Politehnica Press, București, 2011
2. Burcă, S., Măicăneanu, A., Indolean, C., Stanca, M., *Tehnologie chimică organică, Tehnologii de depoluare a mediului. Aplicații de laborator*, Ed. Babeș-Bolyai, Cluj Napoca, 2013
3. Curtean – Bănăduc, A., *Degradarea și protecția mediului, note de curs*, Ed. Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, Sibiu, 2013
4. Drochioiu, G., Grădinaru, R., V., Rîșca, I-M., Mangalagiu, I., *Toxicologie. Aplicații în protecția mediului, industrie, agricultură, biologie și criminalistică*, Ed. Univ. A. I. Cuza, Iași, 2013
5. Iojă, C., Nita, M., R., Vanau, G., *Managementul conflictelor de mediu*, Ed. Universității București, 2015
6. Mihai, M., Modrojan, C., Orbuleț, O., Miron, A., Costache, C., *Aplicații în tratarea și epurarea apelor*, Ed. Politehnica Press, București, 2013
7. Emilia Popescu – Managementul mediului, Ed. Univ. „Lucian Blaga” Sibiu, Sibiu, 2014
8. Emilia Popescu – Noțiuni de managementul mediului, Ed. Alma Mater, Sibiu 2015
9. Voiculescu, M., *Poluarea și protecția mediului*, Ed. Universității de Vest, Timișoara, 2012

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	2	- dialogul - dezbateră lucru în echipă - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, prezentare proiect
2	Organizarea și eficiența activității Agenției pentru protecția mediului. Structura organizatorică a APM. Relații cu alte structuri având atribuții în managementul mediului	2		

3	Eficiența sistemului informațional de monitoring al apei. Structura sistemului informațional. Organizarea și operaționalizarea sistemului informațional	2		
4	Evaluarea metabolismului sistemului de tip industrial	2		
5	Managementul deșeurilor. Operatori în managementul deșeurilor și identificarea surselor de generare.	2		
6	Proгноza, prelucrarea, depozitarea, reciclarea și valorificarea deșeurilor de ambalaje.	2		
7	Utilizarea sistemelor expert în gestionarea resurselor naturale (pe exemplul resurselor de apă).	2		
8	Noțiunea de sistem expert. Obiectivele, arhitectura și caracteristicile sistemului expert.	2		
9	Concepte de bază ale sistemelor expert. Aplicațiile sistemelor expert	2		
10	Avantajele și limitele sistemelor expert.	2		
11	Posibilități de utilizare a sistemelor expert în managementul calității apelor continentale de suprafață.	2		
12	Evaluarea sistemului decizional de mediu la nivel microeconomic.	2		
13	Contabilitatea mediului, mijloc de fundamentare a deciziei de mediu.	2		
14	Evaluare finală	2		

Bibliografie

1. Curtean – Bănăduc, A., *Degradarea și protecția mediului, note de curs*, Ed. Universității "Lucian Blaga" din Sibiu, Sibiu, 2013
2. Iojă, C., Nita, M., R., Vanau, G., *Managementul conflictelor de mediu*, Ed. Universității București, 2015
3. Mihai, M., Modrojan, C., Orbulic, O., Miron, A., Costache, C., *Aplicații în tratarea și epurarea apelor*, Ed. Politehnica Press, București, 2013
4. Emilia Popescu – Managementul mediului, Ed. Univ. „Lucian Blaga” Sibiu, Sibiu, 2014
5. Emilia Popescu – Noțiuni de managementul mediului, Ed. Alma Mater, Sibiu 2015.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul economic
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală (scris).	30 %
10.5 Seminar	- prezența și participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă și a proiectului	- Expunerea liberă a studentului; - Prezentarea orală a temei de casă; - Prezentarea orală a proiectului;	10% 30% 30%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea principalelor concepte specifice managementului mediului		

Data completării
15 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Toma Smaranda Nicoleta Cristina

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Toma Smaranda Nicoleta

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

FIȘA DISCIPLINEI
Practică de specialitate, anul universitar: 2023 – 2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei					Practică de specialitate					
2.2	Titularul activităților de curs					-					
2.3	Titularul activităților de seminar/ proiect					Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	6	3.2	din care curs	-	3.3	S / L / P	6
3.4	Total ore din planul de învăț.	84	3.5	din care curs	-	3.6	S / L / P	84
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								2
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								5
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								5
Tutorat								2
Examinări								1
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual	16						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Microeconomie, Management, Cultură antreprenorială, Economia întreprinderii
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	-
5.2	De desfășurare a seminarului/proiectului	- Convenția cadru de desfășurare a stagiului de practică - Respectarea orarului de practică și a termenului de predare proiectului

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1PC
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu problematica organizării și gestionării activității organizației de comerț, turism sau servicii
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective procedurale 1. Abilitatea de a interpreta printr-o gândire logică aspectele legate de organizarea și funcționarea societăților comerciale. 2. Capacitatea de concepere și conducere a proceselor specifice domeniului comerțului, turismului și serviciilor. 3. Selectarea informațiilor economice relevante pentru soluționarea diverselor probleme concrete din domeniul comerțului, turismului și serviciilor și utilizarea lor integrată în fundamentarea deciziei optime. B. Obiective atitudinale 1. Respectarea normelor de deontologie profesională, fundamentate pe opțiuni valorice explicite, specifice specialistului în comerț, turism, servicii. 2. Capacitatea de a lucra în echipă; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.

8. Conținuturi

8.1. Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
-			
8.2. Aplicații: seminar/proiect	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1. Prezentarea, descrierea și caracterizarea firmei și a activității curente: - elementele de identificare a firmei, cadrul legislativ, statutul juridic, capitalul social al firmei; - scurt istoric al firmei; - obiectul de activitate al firmei; - descrierea serviciilor prestate - modul de organizare și conducere a firmei; - analiza activităților curente desfășurate de firmă; - sistemul de organizare și coordonare a activităților.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor oficiale – statutul firmei; organigrama; Regulamentul de organizare și funcționare; Regulamentul de ordine internă; fișe de post; diagrame de relații etc. ■ Lucrarea practică
2. Analiza modului de organizare a activității firmei: - structura organizatorică de ansamblu a firmei și organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă), atribuții; - structura organizatorică a principalelor subdiviziuni ale firmei; - relațiile organizatorice implicate; - personalul de conducere și execuție, fișe de post, Regulament de organizare și funcționare, alte regulamente interne; - organizarea procesuală a firmei; - funcțiunile firmei – modul de manifestare și exercitare (cercetare-dezvoltare, producție – dacă este cazul, comercială, financiar-contabilă și de personal) - contribuția principalelor componente ale organizării procesuale la realizarea obiectivelor firmei.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor din care reies particularitățile subsistemului organizatoric. ■ Lucrarea practică
3. Analiza stării actuale a sistemului de management al firmei: - studiul actualului sistem de management – procesele de conducere și de execuție, exercitarea funcțiilor managementului (previziune, organizare, coordonare, antrenare, control-evaluare); - analiza subsistemului organizatoric al entității – organigrama, personalul de conducere și execuție, fișe de post, Regulament de organizare și funcționare, alte regulamente interne; - analiza subsistemului informațional al entității – sistemul informațional, sistemul informatic, fluxuri și circuite informaționale, modalități de stocare și vehiculare a datelor; - analiza subsistemului decizional al entității – respectarea cerințelor de raționalitate privind decizia și a metodologiei de fundamentare, adoptare și implementare; - analiza subsistemului metodologic al sistemului de management – sisteme, metode și tehnici de conducere utilizate în cadrul entității studiate.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Discuții cu tutorele în vederea identificării particularităților subsistemelor componente ale sistemului de management și identificarea unor posibilități de perfecționare a acestora. ■ Fascicol din Lucrarea practică
4. Analiza mediului intern al firmei: - generalități referitoare la situația financiară a firmei; - descrierea produselor/serviciilor; - pragul de rentabilitate la nivelul firmei, precum și pragul de rentabilitate pentru un produs sau serviciu prestat de firmă; - analiza performanțelor strategiei comerciale; - resursele umane implicate; - descrierea climatului și culturii organizaționale;	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele în vederea identificării, analizei și interpretării relațiilor organizatorice implicate și a contribuției subdiviziunilor întreprinderii la realizarea obiectivelor firmei. ■ Lucrarea practică

- procesarea documentelor din cadrul companiei; - interpretarea dinamicii mediului intern.			
5. Analiza micromediului firmei: - furnizorii, prestatorii de servicii și intermediarii – modul de organizare a relațiilor firmei cu furnizorii (relații precontractuale, relații contractuale și relații postcontractuale); - concurenții – structura pieței vizate; - clienții unității: numărul acestora pe ultimii 5 ani (un grafic sugestiv în acest sens); structura acestora după caracteristicile sociale (vârstă, sex, venituri, pregătire, domiciliu etc.); - organismele publice (atitudinea publicului, mass-media, instituții locale, organizații cetățenești, ONG-uri ș.a.).	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele în vederea identificării factorilor micromediului (clienți, furnizori, concurenți etc.) și analiza influenței exercitate de aceștia asupra întreprinderii. ■ Lucrarea practică
6. Analiza macromediului firmei: - analiza STEP; - contextul legislativ și ecologic și impactul său asupra firmei; - oportunități și amenințări cu care se confruntă firma;	4	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup.	Discuții cu tutorele în vederea identificării particularităților determinantilor contextuali ai macromediului și interpretării lor. ■ Lucrarea practică
7. Analiza indicatorilor economico-financiari pentru perioada 2014-2016: - cifră de afaceri, venituri, cheltuieli, rezultatul exercițiului; - determinarea ratelor de rentabilitate.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele ■ Lucrarea practică
8. Identificarea și fundamentarea strategiilor firmei prin prisma mediului ambiant: - viziunea și misiunea firmei; - prezentarea obiectivelor fundamentale; - opțiunile strategice ale firmei (mijloace de realizare a obiectivelor); - resurse necesare; - termene intermediare și finale de realizare a obiectivelor; - avantajul competitiv al organizației.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor din care reies obiectivele pe termen scurt, mediu și lung ale firmei, analiza realității lor și formularea propunerilor de perfecționare a strategiei firmei, prin reconsiderarea componentelor acesteia. ■ Lucrarea practică
9. Strategii și politici implementate în cadrul firmei: - tacticile adoptate și politicile aferente principalelor domenii ale activității firmei; - tipul de strategie managerială abordată; - politica sistemului informațional; - politica de personal; - managementul creanțelor și disponibilităților bănești la nivelul firmei; - dezvoltarea / diversificarea producției și/sau a activităților.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor privind detalierea strategiei de ansamblu în politici specifice domeniilor principale ale activității firmei, Interpretarea rezultatelor analizelor și formularea concluziilor în urma observațiilor personale cu privire la politicile firmei. ■ Lucrarea practică
10. Elaborarea planului de marketing al firmei: - politica de produs; - politica de distribuție; - politica de preț: nivelul și modul de stabilire a comisioanelor, prețurilor, tarifelor practicate de societate; - politica de comunicare: fundamentarea bugetului, modalități de promovare a ofertei; structura mixului de comunicare; - politica forței de vânzare.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor specifice funcțiunii comerciale a firmei și discuții cu tutorele din care reies particularitățile relațiilor cu furnizorii, piața, clienți existenți și potențiali, concurenții, elementelor aferente ciclului de comunicare și orientare către clienți. ■ Lucrarea practică
11. Propuneri de îmbunătățire a activității firmei: - comunicare și orientare către clienți; - atribuțiile profesionale ale consultanților vânzări, agenților de vânzări și lucrători comerciali; - strategia de promovare a produselor/serviciilor; materiale și modalități de promovare a ofertei/ produselor comercializate (exemplificare cu pliante și alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale și altele); - oportunități de dezvoltare.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup	Analiza dinamică a mediului de afaceri pe piețele unde firma ar dori să se extindă și evidențierea elementelor aferente strategiei de atragere a clienților, pe baza discuțiilor cu tutorele. ■ Lucrarea practică

Bibliografie

1. Ciocoiu Carmen Nadia, *Managementul riscului. O abordare integrată*, Editura A.S.E., București, 2014
2. Coros, Monica Maria, *Managementul cererii și ofertei turistice*, Editura C.H. Beck, 2015.
3. Dalota Marius-Dan, *Managementul strategic al firmei*, Editura Pro Universitaria, 2016
4. Diaconu Mihaela- Managementul calității în comerț, turism, servicii, Editura Universității din Pitești, 2017
5. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - *Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane*, Editura Economică, București, 2014
6. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – *Controlling profesional. Concepte și instrumente*, Editura Economică, București, 2014
7. Ghenea Marius - *Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Editura Universul Juridic, 2011
8. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Editura Brandbuilders, București, 2016
9. Lupu, Nicolae, *Hotelul. Economie și management. Ediția a VI a*, Editura C.H. Beck, București, 2010.
10. Maniu Laura Cristina, Zaharia Marian, Stan Roxana Elena, *Economia serviciilor și globalizarea*, Editura Universitară, București, 2013
11. Meghișan Flaviu - *Economie Comercială*, Editura Universitaria Craiova, 2013
12. Mihai D., Brutu M., *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
13. Mihai Daniela, Brutu Mădălina, *Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
14. Militaru, Gh. – *Managementul serviciilor*, Editura C.H. Beck, București, 2010
15. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011
16. Secară Carmen - *Tendențe și practică în domeniul managementului resurselor umane*, Editura Sitech, Craiova, 2014
17. Sergiu Rusu, *Antreprenoriat în turism și industria ospitalității*, Editura C.H. Beck, București, 2014.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor însușite la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților comunității academice din domeniul Administrării Afacerilor.
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic.

Notă: *Practica se finalizează cu susținerea **colocviului de practică**, la care studenții vor prezenta:*

- a) **Adeverința** eliberată de unitatea la care au efectuat practică;
- b) **Caietul de practică** - completat pe parcursul perioadei de practică;
- c) **Proiectul de practică**, întocmit în conformitate cu structura stabilită.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	-	-	-
10.5 Seminar / Proiect	- analiza caietului de practică prezentat de către student; - relevanța activităților desfășurate în formarea profesională; - forma de prezentare, conținutul și valoarea rezultatelor obținute prin efectuarea temei de studiu aleasă sau a proiectului de cercetare elaborat; - deprinderile și cunoștințele dobândite; - evaluarea modului de susținere a raportului de practică în fața comisiei de evaluare.	- Evaluare finală (oral); - Caiet de practică; - Proiect de practică	30% 30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	Prezența la activitățile planificate pe parcursul perioadei de practică Elaborarea și susținerea proiectului de practică Întocmirea și prezentarea caietului de practică		

Data completării
22 septembrie 2023

Titular de curs,
-

Titular de seminar/proiect,
Lect. univ. dr. Maria Nicoleta DASCĂLU

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Educație fizică, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studii / Calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei					EDUCAȚIE FIZICĂ					
2.2	Titularul activităților de curs					-					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. AMZĂR Elena Luminița					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	V	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	1	3.2	din care curs	-	3.3	<u>S</u> / L / P	1
3.4	Total ore din planul de învăț.	14	3.5	din care curs	-	3.6	<u>S</u> / L / P	14
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								4
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								4
Tutoriat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual	11						
3.8	Total ore pe semestru	25						
3.9	Număr de credite	1						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	-
4.2	De competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	
5.2	De desfășurare a seminarului	Teren Sport Bitum/iarbă, Sală Fitness/Sală Sport, "Gh. Doja" Nr. 41, Pitești; mingi, vestuțe de departajare, jaloane, cercuri, competiții și alte materiale auxiliare; prezența studenților la seminar

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1	Obiectivul general al disciplinei	Conștientizarea rolului și importanței practicării exercițiilor fizice cât și îmbunătățirea stării generale de sănătate
7.2	Obiectivele specifice	Obiective atitudinale: OA1 - formarea convingerilor și deprinderilor de practicare independentă a exercițiilor fizice și a sporturilor preferate, în scop igienic, deconectant; OA2 - îmbunătățirea continuă a stării de sănătate, a vigoriei fizice, psihice precum și a dezvoltării corporale armonioase; OA3 - ridicarea nivelului general de motricitate și însușirea elementelor de bază din practica unor ramuri sportive; OA4 - formarea și consolidarea unui sistem de cunoștințe practice și teoretice (didactice, metodice, tehnice, organizatorice) în concordanță cu sarcinile generale ale învățământului superior;

	OA5 - modelarea stărilor psihocomportamentale și transpunerea acestora în practica vieții sociale (fair-play, spirit de echipă, responsabilitate, perseverență, hotărâre, încredere, stăpânire de sine etc.); OA6 - formarea unei conduite favorabile și a unui stil de viață sănătos, mental și fizic prin practicarea activităților cu specific sportiv; OA7 - desfășurarea unor activități sportive care să contribuie la menținerea unui aspect fizic plăcut; OA8 - stimularea interesului pentru sport și mișcare, ca modalitate de menținere a stării de sănătate și de influențare a unei evoluții corecte și armonioase a organismului. Obiective procedurale: OP1 – exersarea deprinderilor în vederea realizării capacității de organizare a sarcinilor care le vor avea ca organizatori de activități educative cu caracter sportiv;
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Inițierea oportună a acțiunilor tactice individuale în întreceri. Baschet : procedee tehnice: în apărare: poziția fundamentală: înaltă, medie, joasă, deplasare laterală cu pași adăugați, către dreapta și către stânga, deplasare cu pași adăugați, către înainte și către înapoi, alergare laterală către dreapta și către stânga, oprirea și pivotarea, schimbarea direcției din alergarea laterală și deplasarea laterală cu pași adăugați, săriturile pe un picior din deplasare și pe ambele picioare, de pe loc și din deplasare în atac: în jocul fără posesia mingii: poziția fundamentală, alergare de viteză, schimbarea tempoului, alergării, oprirea și pivotarea, alergare laterală, schimbările de direcție din alergarea normală și laterală, săriturile pe un picior din deplasare și pe ambele picioare de pe loc și din deplasare în jocul cu posesia mingii: pasele de pe loc și din deplasare: cu o mână și cu ambele mâini de la piept, de jos, de sus, din lateral, din cârlig, directe și cu pământul, la diferite distanțe și către diferite direcții driblingul pe loc și în deplasare: cu variația înălțimii și a tempoului alergării, cu fiecare mână, cu viteză maximă, cu fiecare mână, driblingul cu schimbarea direcției, cu trecerea mingii prin față, cu trecerea mingii prin spate, cu trecerea mingii printre picioare, cu piruetă, cu fiecare mână, aruncările la coș: din dribling și din alergare: cu fiecare mână, de sus, de jos, în cârlig, de pe loc cu o mână, din față și de deasupra capului, din săritură. BASCHET Acțiuni tactice individuale de atac: demarcarea pentru intrarea în posesia mingii; pătrunderea; fenta de pasare, de depășire și de aruncare; depășirea și aruncarea la coș sau pasarea mingii; recuperarea după aruncarea la coș nereușită, proprie și a coechipierilor. Acțiuni tactice individuale de apărare: marcajul între atacant și coș; marcajul între atacant și mingie. FOTBAL: procedee tehnice a. procedee tehnice însușite anterior: lovirea mingii cu piciorul; preluarea mingii; conducerea mingii însoțită de mișcări înșelătoare și de protejare cu corpul și piciorul; lovirea mingii cu capul din alergare și din săritură, cu bătaie pe unul sau ambele picioare; aruncarea de la margine – de pe loc, cu elan; lovitura de la colț; structuri tehnice învățate anterior și învățarea altora noi	4	conversația, demonstrația, exersarea, observația, imitația, modelarea	

	finalizarea din alergare; b. procedee tehnice noi: lovirea mingii cu călcâiul, prin deviere cu șiretul exterior, latul sau exteriorul labei piciorului, din semivole, preluarea mingii: cu capul prin amortizare, cu talpa prin ricoșare lovirea mingii cu capul: din alergare, din alergare cu săritură, din plonjon - de pe loc și din alergare șutul la poartă din situații/ poziții variate pregătire tehnică individualizată c. procedee tehnice specifice postului de portar: prinderea, boxarea și devierea mingii; blocarea mingii; repunerea mingii în joc cu mâna și cu piciorul; degajarea mingii statice sau aflată în mișcare. Procedee tehnice specifice, recomandate individual de manevrare, de finalizare, de deposedare a adversarului			
2	Să declanșeze și să se integreze în acțiunile tactice colective pe parcursul jocului. Jocuri de mișcare adaptate vârstei: Al treilea fuge, Crabii și crevetii, prinsea pe perechi, Minge la capitan. Stafete și parcururi aplicative cu elemente din jocurile sportive. Jocuri pe spații reduse de 2x2, 3x3, 4x4, 5x5, Fotbal, Tenis, Badminton; Jocuri pe spații reduse de 2x2, 3x3, 4x4, 5x5, Volei, Baschet, Tenis de masă	3	conversația, demonstrația, exersarea, observația, imitația, modelarea	
3	Manifestarea în întreceri a trăsăturilor psihomotrice, dominante, specifice baschetului/ voleiului/ handbalului/ fotbalului, desfășurate în cadrul orei de educație fizică; Îmbunătățirea calităților motrice de bază și specifice unor ramuri sportive: creșterea forței la nivelul marilor grupe musculare (membre, abdomen, spate); îmbunătățirea vitezei de deplasare, reacție, execuție, repetiție; sporirea rezistenței aerobe și anaerobe, specifică și generală; ameliorarea indicilor de coordonare generală și îndemânare specifică diferitelor ramuri sportive. Optimizarea motricității generale :formarea capacității de a utiliza deprinderile aplicativ-utilitare în cadrul unor solicitări variate; parcurgerea repetată a unor trasee aplicative (sărituri, târări, echilibru, cățărări și transport).	3	conversația, demonstrația, exersarea, observația, imitația, modelarea	
4	Creșterea / menținerea nivelului de manifestare a calităților motrice proprii, conform recomandărilor profesorului Metode și mijloace de dezvoltare: a forței explozive în diferite regiuni; a vitezei de reacție, de execuție, de repetiție, de deplasare; a rezistenței la eforturi aerobe; a îndemânării în manevrarea mingii; a mobilității și supleței musculare. Gimnastica de bază și sportivă: exerciții de front și formație; variante de mers și alergare; trasee aplicative combinate cu elemente de alergare, echilibru, escaladare, târâre, cățărare, transport; exerciții sub formă de joc; elemente dinamice din gimnastica acrobatică (rostogoliri, răsturnări, roți laterale etc.).	2	Metode - practice, intuitive, verbale și evaluative	
5	Utilizarea adecvată în întreceri / concursuri a procedeeleor tehnice însușite. Jocuri sportive: baschet, handbal, fotbal, volei: exerciții simple pentru poziții fundamentale, asezare și deplasare în teren, în atac și apărare; exerciții de preluare, prindere și pasare a mingii, de pe loc și din deplasare; exerciții de finalizare a acțiunilor tehnice și tehnico-tactice simple; exerciții de marcaj și demarcaj; complexe de exerciții tehnico-tactice elementare; practicarea globală a jocului pe terenuri reduse și pe terenuri normale, cu efective diferite. Jocuri pe spații reduse de 2x2, 3x3, 4x4, 5x5, Competiție Studențească pe ramuri de sport; Verificare practică: Norme de control specifice Handbal Testare – dribling printre jaloane, aruncare la poartă prin procedeu la alegere. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și aruncare la poartă din săritură.	2	Metode - practice, intuitive, verbale și evaluative	

	Fotbal Testare – dribling printre jaloane, sut la poartă. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și sut la poartă din afara careului. Joc bilateral. Volei Testare – pase in doi de sus si de jos, pase la perete numar de repetari. Pasă plecare pe contraatac, lovitura de atac . Joc bilateral. Baschet Testare – dribling printre jaloane, aruncare la cos prin procedeu la alegere. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și aruncare la cos din săritură. Joc bilateral			
Bibliografie *** Regulamente pe ramuri de sport – <i>Atletism, Baschet, Badminton, Handbal, Fotbal, Volei</i> , elaborate de Federațiile sportive. Drăgan, I., (2010), <i>Din secretele sănătății cei 2 M Mișcarea și Măncarea</i> , Editura Bogdana, București. Mihăilescu, L., Mihăilescu, N., (2011), <i>Atletism în sistemul educațional</i> , Editura Universității din Pitești. Niculescu, I., (2013), <i>Jocuri dinamice</i> , Editura Universității din Pitești. Opriș Florentina, (2012), <i>Sport, Dietă & Vedete</i> , Editura Litera, Bucuresti. Stoica Alina, (2014), <i>Gimnastică aerobică, Fundamente teoretice și practico-metodice</i> , Editura Brend, Bucuresti. Vladu, L., Marinescu, A., Amzăr, L., (2013), <i>Sănătate prin sport</i> , Editura Universității Craiova. http://fr.groups.yahoo.com/group/fan_sanatate_grup_pe_internet/message/283 http://www.plantelevietii.ro/greutate.html http://www.florentina.ro/index.php?cat_id=371				

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cerințele actuale ale societății, cu nevoia studenților de compensare a muncii intelectuale intensive și mai ales de menținere a unei stări de sănătate optime. Considerăm că incluziunea studenților de piața muncii este condiționată și de capacitatea fizică de a depune efort, de capacitatea de socializare, de starea de sănătate bună, de adoptare a unui stil de viață sănătos, acestea fiind unele din efectele participării studenților la orele de educație fizică universitară.

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar	- prezența și participarea activă la seminar, - gradul de încadrare în cerințele impuse; - gradul de însușire a competențelor testate la evaluarea parțială.	Prezență și activitate la seminar Testare 1 Testare 2 Evaluare finală	30 30 30 10
10.6 Standard minim de performanță	Achiziționarea cel puțin a primelor 5 puncte componente ale competențelor profesionale precizate mai sus.		

Promovarea studenților scutiți medical (SM), se va face pe baza îndeplinirii cerințelor precizate în Procesul Verbal: prezența la oră în echipament sportiv, prezentare SM, scutit medical total sau parțial, activitate de șah sau gimnastică medicală (după caz); Evaluarea finală se va realiza după caz, prin competiții de șah sau prezentare orală a unui referat cu temă prestabilită de către cadrul didactic, cu trimitere specifică asupra activității de Educație Fizică și Sport.

La finalul semestrului procentajul se va transforma în calificativ ADMIS/RESPINS.

Data completării
12 septembrie 2023

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Elena Luminița AMZĂR

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Liviu Mihăilescu

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

FIȘA DISCIPLINEI

Marketing Internațional, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor/Economist

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei					Marketing internațional					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. OANCEA Olimpia-Elena-Mihaela					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. OANCEA Olimpia-Elena-Mihaela					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități								2
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoștințe fundamentale de marketing
4.2	De competențe	Capacitate de analiză, gândire sintetică, gândire creativă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotarea sălii de curs cu video-proiector
5.2	De desfășurare a laboratorului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Respectarea termenelor de prezentare a proiectului și a studiului de caz

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dobândirea cunoștințelor privind conceptele de bază din domeniul marketingului internațional
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive Dobândirea cunoștințelor referitor la: - definirea și caracteristicile companiilor internaționale/multinaționale/transnaționale; - etapele procesului internaționalizării afacerilor; - indicatorii de reflectare a gradului de internaționalizare a afacerilor, - procesul de planificare strategică în marketingul internațional, - procesul de selecție a piețelor externe, - strategii de pătrundere pe piețele externe-țintă; - strategii de poziționare pe piețele externe-țintă, - strategii competitive și comportament concurențial pe piețele externe; - strategiile mix-ului de marketing, - elaborarea și implementarea programului de marketing internațional.

	B. Obiective procedurale Aplicarea conceptelor și teoriilor de marketing internațional; Masurarea și scalarea fenomenelor de marketing internațional; Proiectarea și desfășurarea programului de marketing internațional; C. Obiective atitudinale Respectarea normelor de deontologie ale profesiilor aferente domeniului marketing; Comunicare și colaborare în echipe de lucru pentru rezolvarea diferitelor sarcini de serviciu.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Ce este compania internațională? – Definiție, caracteristici, profil. Responsabilitatea socială corporativă în cazul companiilor internaționale.	3	Prelegere Studii de caz Dezbateri/ Jocuri de rol	<i>Prezentarea în power –point</i> <i>Suport de curs</i> <i>Materiale elaborate cu studii de caz</i> <i>Articole publicate la nivel internațional ca suport de analiză și dezbateri</i> <i>Acces internet</i>
2	Standardizare vs. adaptare în practica companiilor internaționale	3		
3.	Mediul de marketing internațional	3		
4.	Planificarea strategică în marketingul internațional	3		
5.	Procesul de selecție a piețelor externe	3		
6.	Strategii de pătrundere pe piețele internaționale	3		
7.	Strategii de poziționare pe piețele externe vizate	3		
8.	Strategii competitive aplicate pe piețele externe.	3		
9.	Strategiile mix-ului de marketing internațional	4		
Bibliografie: 1. Cătălin Mihail Barbu, Marketing internațional – Aplicații și studii de caz, Craiova: Editura Universitaria, Craiova, 2013 2. Adrian Gherasim, Daniel Gherasim, Marketing internațional, București: Pro Universitaria, 2020. 3. Gabriel Brătucu, Marketing internațional, Editura Universității "Transilvania" din Brașov, 2008 4. Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham, International marketing, New York : McGraw-Hill, 2011 5. Daniel Baack, International Marketing, Editura: Sage Publications US public, 2018 6. Victor Danciu, Marketing internațional: cazuri, analize, probleme, București: Editura ASE, 2009 7. Nicolae Al. Pop, Marketing internațional. Teorie și practică, Editura URANUS, București, 2011 8. Victor Danciu, Marketing internațional. Provocari și tendințe la începutul mileniului trei. Editia a II-a, Editura Economică, București, 2009 9. Adina Mușetescu, Strategii de marketing pe plan internațional, Editura Pro Universitaria, 2014				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Furnizarea informațiilor privind criteriile de evaluare / Furnizarea informațiilor privind bazele metodologice de realizare a proiectelor.	4	- dialogul - dezbateri - lucru în echipa	<i>Prezentarea în power –point</i> <i>Articole disponibile online</i> <i>Studii de caz</i> <i>Ghid proiect</i>
2	Marketingul ca filozofie de afaceri: studiu de caz.	5		
3	Procesul de selecție a piețelor externe: studiu de caz.	5		
4	Strategii de pătrundere pe piețele externe vizate: studiu de caz.	5		
5	Analiza gradului de internaționalizare - Analiza indicelui de transnaționalitate pe baza Top 100 TNC (UNCTAD). Prezentare studii de caz.	5		
6	Prezentare proiecte	4		
Bibliografie: 1. Cătălin Mihail Barbu, Marketing internațional – Aplicații și studii de caz, Craiova: Editura Universitaria, Craiova, 2013 2. Adrian Gherasim, Daniel Gherasim, Marketing internațional, București: Pro Universitaria, 2020. 3. Gabriel Brătucu, Marketing internațional, Editura Universității "Transilvania" din Brașov, 2008 4. Philip R. Cateora, Mary C. Gilly, John L. Graham, International marketing, New York : McGraw-Hill, 2011 5. Victor Danciu, Marketing internațional: cazuri, analize, probleme, București: Editura ASE, 2009 6. Nicolae Al. Pop, Marketing internațional. Teorie și practică, Editura URANUS, București, 2011 7. Victor Danciu, Marketing internațional. Provocari și tendințe la începutul mileniului trei. Editia a II-a, Editura Economică, București, 2009				

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

• Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul marketingului și administrării afacerilor. • Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora
Notă: <i>Universitatea</i> evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală.	30 %
10.5 Seminar	-participarea activă la seminar, implicarea în rezolvarea studiilor de caz;	- Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog.	10%
	- corectitudinea utilizării conceptelor si metodelor; - coerența logică a rezultatelor; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Prezentarea liberă a proiectului; Chestionare orală sub formă de dialog.	30%
	- corectitudinea analizei; - coerența logică a rezultatelor; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Prezentarea liberă a studiului de caz; - Chestionare orală sub formă de dialog.	30%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific referitor la domeniul marketing international; 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei "Marketing internațional"; 3. Proiectul conține analize fundamentate pe informații secundare; 4. Studiul de caz prezintă evoluția indicatorilor de analiza pentru o perioadă de minim 3 ani.		

Data completării
21 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. OANCEA Olimpia-Elena-Mihaela

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. OANCEA Olimpia-Elena-Mihaela

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Investițiile și economia UE, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Investițiile și economia UE					
2.2	Titularul activităților de curs										
2.3	Titularul activităților de seminar										
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități								2
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoașterea elementelor de Economie și Dezvoltare regională și rurală, disciplină studiate în anul I
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotarea sălii de curs cu video-proiector
5.2	De desfășurare a laboratorului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina urmărește să asigure studenților cadrul necesar de cunoaștere a aspectelor specifice investițiilor, care se utilizează pe plan intern și internațional,
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive Dezvoltarea gândirii în domeniul economiei și investițiilor pe plan internațional; Familiarizarea studenților cu noțiuni fundamentale privind economia UE; Înțelegerea fenomenelor, proceselor și aplicațiilor în domeniul investițiilor. B. Obiective procedurale Însușirea noțiunilor și cunoștințelor generale legate de problematica complexă pe care o presupune rolul și locul investițiilor în economia UE, în general, dar și în activitatea agenților economici.

	C. Obiective atitudinale Dezvoltarea competențelor și formarea expertizei domeniul investițiilor UE; Asigurarea însușirii tehnicilor și modalităților specifice contractelor comerciale interne și internaționale.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	4	- prelegerea - dezbateră cu oponent - imagină - organizatorul grafic	<i>Prezentarea în power –point</i>
2	4		
3	4		
4	4		
5	4		
6	4		
7	4		

Bibliografie

1. Laurent Carroué, Didier Collet - „*La mondialisation contemporaine. Rapports de force et enjeux*”, Éditions Bréal, Paris, 2013
2. Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, Gunther Capelle-Blancard, Matthieu Crozet - „*Économie internationale*”, Pearson Education France, 2012
3. George A. Akerlof, Robert J. Shiller - „*Spirite animale. Despre felul în care psihologia umană influențează economia și ce înseamnă asta pentru capitalismul global*”, Editura Publica, București, 2010
4. James Canton - „*Provocările viitorului. Principalele tendințe care vor reconfigura lumea în următorii 5, 10, 20 de ani*”, Editura Polirom, Iași, 2010
5. Ana Bal (coordonator), Sterian Dumitrescu, Rodica Milena Zaharia, Anca Gabriela Ilie, Dan Dumitriu, Camelia Candidatu, Octavian Jora - „*Economie mondială*”, Editura ASE, București, 2006
6. William J. Baumol, Robert E. Litan, Carl J. Schramm - „*Capitalismul bun, capitalismul rău și economia dezvoltării și a prosperității*”, Editura Polirom, Iași, 2009
7. Aurel Burciu (coordonator), Rozalia Iuliana Kicsi, Irina Ștefana Cibotariu, Marcela Cristina Hurjui - „*Tranzacții comerciale internaționale*”, Editura Polirom, Iași, 2010
8. Flaviu Meghișan - „*Comerț Internațional*”, Editura Sitech, Craiova, 2014
9. Sorina Gîrboveanu, Liviu Crăciun, Flaviu Meghișan, Cătălin Barbu - „*Marketing internațional*”, Editura Universitaria, Craiova, 2009

8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Temă de casă	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	2	- dialogul - dezbateră lucru în echipă - ilustrația - exemplificarea - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, prezentare proiect
2	2		
3	4		
4	4		
5	4		
6	2		
7	4		
8	4		
9	2		

Bibliografie

1. Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, Gunther Capelle-Blancard, Matthieu Crozet - „*Économie internationale*”, Pearson Education France, 2012
2. Claire – Agnès Gueutin - „*L'essentiel de l'économie internationale*”, Ellipses Édition Marketing S.A., 2013, Paris
3. Niall Ferguson - „*Marele declin. Cum decad instituțiile și mor economiile*”, Editura Polirom, Iași, 2014
4. George A. Akerlof, Robert J. Shiller - „*La pescuit de fraieri. Economia manipulării și a minciunii*”, Editura Publica, București, 2016

5. George A. Akerlof - „*Cartea de povești a unui economist. Eseuri despre consecințele noilor ipoteze în teoria economică*”, Editura Publica, București, 2009
6. George A. Akerlof, Rachel E. Kranton - „*Economia Identității. Cum identitatea ne influențează munca, salariile și bunăstarea*”, Editura Publica, București, 2011
7. Daniel Biró (coordonator) - „*Relațiile internaționale contemporane. Teme centrale în politica mondială*”, Editura Polirom, Iași, 2013
8. Chrystia Freeland - „*Plutocrații. Ascensiunea noilor superbogați ai lumii și declinul tuturor celorlalți*”, Editura Polirom, Iași, 2012
9. Philipp Löpf, Werner Vontobel - „*Multinaționale bogate, cetățeni săraci. Profiturile exorbitante – soluția imorală a marilor companii*”, Editura Globo, București, 2013
10. Hans J. Morgenthau - „*Politica între națiuni. Lupta pentru putere și lupta pentru pace*”, Editura Polirom, Iași, 2013
11. Flaviu Meghișan - „*Comerț Internațional*”, Editura Sitech, Craiova, 2014
12. Flaviu Meghișan - „*Etică în afaceri*”, Editura Sitech, Craiova, 2016.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul economic
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală (scris).	30 %
10.5 Seminar / Laborator / Tema de casă	-participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă și a proiectului	- Expunerea liberă a studentului; - Prezentarea orală a temei de casă	30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații prin utilizarea corectă a terminologiei specifice domeniului investițiilor 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei Economie aplicabile în domeniului investițiilor în UE 3. Cunoașterea principalelor particularități ale economiei și investițiilor în UE în contextul actual		

Data completării
24 septembrie 2023

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Transporturi, 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Transporturi					
2.2	Titularul activităților de curs										
2.3	Titularul activităților de seminar / laborator										
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități								2
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoașterea elementelor de dezvoltare regională și rurală, disciplină studiată în anul I
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	- Dotarea sălii de curs cu video-proiector
5.2	De desfășurare a laboratorului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina urmărește să asigure studenților cadrul necesar de cunoaștere a aspectelor specifice transporturilor rutiere, navale, feroviare și aeriene precum și a modalităților de expediție și de asigurare a mărfurilor, care se utilizează pe plan intern și internațional,
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive Dezvoltarea gândirii în domeniul transporturilor și asigurărilor de mărfuri pe plan internațional; Familiarizarea studenților cu noțiuni fundamentale, precum: expeditor, transportator de mărfuri pe cale maritimă, fluvială, feroviară, rutieră și aeriană, Incoterms, mecanismul de asigurarea a mărfurilor pe timpul transporturilor; Înțelegerea fenomenelor, proceselor și aplicațiilor în domeniul transporturilor și al logisticii.

	B. Obiective procedurale Însușirea noțiunilor și cunoștințelor generale legate de problematica complexă pe care o presupune rolul și locul transporturilor și asigurărilor internaționale de mărfuri în activitatea agenților economici, în general, dar și în instituțiile de transport (minister, expeditori, societăți de transporturi, de asigurări, alte instituții ale administrației centrale și locale). C. Obiective atitudinale Dezvoltarea competențelor și formarea expertizei în sisteme logistice complexe de depozitare și transport; Asigurarea însușirii tehnicilor și modalităților de expediție, transport și asigurare, ce trebuie incluse în contractele comerciale interne și internaționale.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Rolul și importanța transporturilor 1.1. Particularitățile procesului de producție în transport 1.2. Sistemele de transport și caracteristicile acestora	4	- prelegerea - dezbateră cu oponent imaginar - organizatorul grafic	<i>Prezentarea în power –point</i>
2	Transportul maritim sau naval 2.1. Componentele transportului naval 2.2. Organizarea transportului naval	4		
3	Transportul feroviar 3.1. Componentele transportului feroviar 3.2. Organizarea transportului feroviar	4		
4	Transportul rutier 4.1. Componentele transportului rutier 4.2. Organizarea transportului rutier	4		
5	Transportul aerian 5.1. Componentele transportului aerian 5.2. Organizarea transportului aerian	4		
6	Expediții și transporturi internaționale de mărfuri 6.1. Expediții și transporturi fluviale 6.2. Expediții și transporturi feroviare de mărfuri 6.3. Expediții și transporturi aeriene internaționale	4		
7	Asigurarea mărfurilor de comerț exterior 7.1. Eficiența și rentabilitatea expedițiilor și transporturilor internaționale de mărfuri	4		
Bibliografie 1. Butnaru, Ana, <i>Transporturi și asigurări internaționale de mărfuri</i> , Editura Fundației România de Măine, București, 2002. 2. Ciurel, V., <i>Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale</i> , Editura All Beck, București, 2000. 3. Caraiani, Gh., <i>Tratat de transporturi</i> , Editura Lumina Lex, 2001. 4. Caraiani, Gh.; Pricina, L.; Fulger, A.; Preda, M., <i>Transporturi și expediții aeriene</i> , Ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura Lumina Lex, București, 2003. 5. Cetină, Iuliana (coord.), <i>Marketingul serviciilor. Fundamente și domenii de specializare</i> , Editura Uranus, București, 2009. 6. Chira Robert, <i>Logistica marfurilor</i> , Vol. I și Vol. II, Editura Pro Universitaria, 2016 7. Lianu, Costin, <i>Comerțul invizibil și competitivitatea internațională în noua economie</i> , Editura Fundației România de Măine, București, 2008. 8. Raicu, Ș., <i>Sisteme de transport</i> , Editura AGIR, Bucuresti, 2007. 9. Udrescu M., Popescu-Crăceanu A., <i>Logistica și subsistemele logistice</i> , Editura Triatonic, București, 2011 10. Waters, C. D. J.: <i>Logistics: An Introduction To Supply Chain Management</i> , Palgrave Macmillan, 2012				
8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Temă de casă		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; distribuirea temelor de casă (1 oră)	1	- dialogul - dezbateră lucru în echipa - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, prezentare proiect
2	Expediții internaționale, organizarea expedițiilor, contractul de expediție, transporturi internaționale	3		
3	Organizarea navigației fluviale românești. Contractul de transport fluvial	4		
4	Transporturi feroviare de mărfuri. Contractul feroviar. Tarifele de transport și principii de construcție tarifară	4		
5	Organizarea transporturilor aeriene internaționale și în România. Tarife pentru transporturile internaționale aeriene. Contractul de transport aerian	4		
6	Convenții și reglementări în transportul multimodal. Eficiența containerizării mărfurilor	4		

7	Eficiența și rentabilitatea expedițiilor și transporturilor internaționale de mărfuri.	4		
8	Adoptarea deciziei privind sursele de cumpărare pentru societatea comercială X	4		

Bibliografie

11. Butnaru, Ana, *Transporturi și asigurări internaționale de mărfuri*, Editura Fundației România de Măine, București, 2002.
12. Ciurel, V., *Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale*, Editura All Beck, București, 2000.
13. Caraiani, Gh., *Tratat de transporturi*, Editura Lumina Lex, 2001.
14. Caraiani, Gh.; Pricina, L.; Fulger, A.; Preda, M., *Transporturi și expediții aeriene*, Ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura Lumina Lex, București, 2003.
15. Cetină, Iuliana (coord.), *Marketingul serviciilor. Fundamente și domenii de specializare*, Editura Uranus, București, 2009.
16. Chira Robert, *Logistica marfurilor*, Vol. I și Vol. II, Editura Pro Universitaria, 2016
17. Lianu, Costin, *Comerțul invizibil și competitivitatea internațională în noua economie*, Editura Fundației România de Măine, București, 2008.
18. Raicu, Ș., *Sisteme de transport*, Editura AGIR, București, 2007.
19. Udrescu M., Popescu-Cruceanu A., *Logistica și subsistemele logistice*, Editura Triatonic, București, 2011
20. Waters, C. D. J.: *Logistics: An Introduction To Supply Chain Management*, Palgrave Macmillan, 2012

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul economic
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: *Universitatea* evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală (scris).	30 %
10.5 Seminar / Laborator / Tema de casă	- participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă și a proiectului	- Expunerea liberă a studentului; - Prezentarea orală a temei de casă	30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații prin utilizarea corectă a terminologiei specifice domeniului transporturi 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei Transporturi 3. Cunoașterea principalelor particularități ale transporturilor în contextul actual		

Data completării
24 septembrie 2023

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

FIȘA DISCIPLINEI
Limba străină pentru afaceri 4 – engleză, anul universitar 2023-2024

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea Națională de Știință și Tehnologie POLITEHNICA București – Centrul Universitar Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Limba străină pentru afaceri 4 – engleză					
2.2	Titularul activităților de curs					-					
2.3.	Titularul activităților de seminar					Conf. univ. dr. Carmen Raluca NIȚU					
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	V	2.7	Regimul disciplinei	L

3. Timpul total estimat

c. Timpul total estimat								
3.1	Număr de ore pe săptămână	2	3.2	din care curs	-	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	28	3.5	din care curs	-	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp								ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								6
Documentare suplimentară în bibliotecă și pe platformele electronice de specialitate								6
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								6
Tutoriat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual		22					
3.8	Total ore pe semestru		50					
3.9	Număr de credite		2					

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Nivel de competență lingvistică A1 – A2 conform Cadrului European Comun de Referință pentru Limbi.
4.2	De competențe	• Capacitatea de analiză și sinteză • Capacitatea de înțelegere și utilizare a limbajului și a conceptelor domeniului de studiu • Capacitatea de a utiliza inducția și deducția • Capacitatea de structurare și interpretare a informației • Capacitatea de gândire pragmatică și aplicativă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	-
5.2	De desfășurare a seminarului	- Dotarea sălii de seminar cu CD player - Participarea studenților la seminarii - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de predare a temei de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	• CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC • CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Parcursirea acestui curs semestrial de limba străină îi va permite studentului: - Să dobândească competența necesară pentru a comunica, oral sau în scris, în contexte profesionale sau socioculturale diverse, prin mesaje cu grad de complexitate mediu; - Să-și dezvolte strategii de învățare individuale în vederea ameliorării propriei competențe lingvistice, inclusiv plurilingvă, în funcție de nevoile specifice, prin munca în echipă sau în autonomie;
---------------------------------------	--

	- Să-și identifice și să utilizeze instrumentele lingvistice esențiale profesiei pentru care se pregătesc prin programul de studii urmat; - Să-și aprofundeze noțiunile fundamentale despre civilizația britanică și europeană și cultura antreprenorială - Să conștientizeze aspectul diferențelor culturale reflectate în limbă și a impactului acestora în interacțiunile profesionale.
7.2 Obiectivele specifice	• Dezvoltarea și consolidarea unui vocabular economic prin abordarea unor texte specializate; • Dezvoltarea și consolidarea mecanismelor gramaticale specifice textelor economice; • Sistematizarea cunoștințelor teoretice și practice în scopul decodării unui text de specialitate; • Familiarizarea studenților cu elemente lingvistice intratextuale caracteristice complexității discursului economic, a structurilor semantice și funcțiilor categoriilor de texte amintite; • Dezvoltarea capacității de identificare a termenilor și structurilor care trimit spre concepte particulare ale domeniului, al căror ancodaj / decodaj contextualizat impune consultarea specialistului din domeniul economic.

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	The Globalization of Financial Markets: defining globalization, modern financial theories	4	Expunerea cu material suport Explicația Exemplificarea Dialogul Conversația euristică	CD Player Tabla Videoproiector Calculator platformă e-learning (chat, forum) E-mail Materialului didactic este divizat în unități de studiu, care facilitează învățarea graduală și structurată
2	New Economic Sectors: current trends, sustainable growth	4		
3	Transportation. International trade. Road-rail transport, air freight transport operations, shipping	4		
4	Export-Import: Financing before Shipment, financing after shipment, Financing Accompanying the Sale	4		
5	Evaluare parțială	2		
6	Major Trading Blocs Today: free trade, fair competition; customs unions, free-trade areas	4		
7	Currencies: definitions, characteristics, trends	4		
8	Evaluare finală	2		
Bibliografie: ▪ Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Intermediate. (B1) Student's Book. Oxford University Press. 2014 ▪ Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Intermediate. (B1) Audio CDs (2). Oxford University Press. 2014 ▪ Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Pre-Intermediate. (A2) Student's Book. Oxford University Press. 2014 ▪ Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Pre-Intermediate. (A2) Audio CDs (2). Oxford University Press. 2014 ▪ Ilinca, Cristina, English for Business Communication, Editura Universitatii din Pitesti, 2017 ▪ Mackenzie, Ian. <i>Professional English in Use Management</i>. Cambridge University Press. 2011 ▪ Mackenzie, Ian. <i>Professional English in Use, Finance</i>. Cambridge University Press. 2016 ▪ Mincă, Nicoleta, Simoni, Smaranda, Maciu, Andreea, Business English, Editura Universitatii din Pitesti, editia a II-a, Pitești, 2017 ▪ Morris, Catrin, <i>Flash on English for Tourism, ELI, ESP Series</i>, 2012 ▪ Prodromou, Luke, Bellini, Lucia, <i>Flash on English for commerce, ELI, ESP Series</i>, 2012				
Sitografie : http://www.thefreedictionary.com/ http://iate.europa.eu/ www.collinsdictionary.com http://learnenglish.britishcouncil.org/				

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul aferent programului

Competențele dobândite la disciplină permit absolvenților să lucreze folosind limba engleză în domeniul aferent programului de studii **ADMINISTRAREA AFACERILOR**.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar	- prezența și participarea activă la seminar - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	<i>Evaluare formativă, în timpul semestrului.</i> - prezența și participarea activă la seminar - test semestru - temă de casă <i>Evaluare sumativă, la sfârșitul semestrului.</i>	30% 30% 30% 10%
10.6 Standard minim de performanță	Stăpânirea noțiunilor fundamentale aferente tematicii abordate și capacitatea de a le exprima în limba engleză.		

Data completării
13 septembrie 2023

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Carmen Raluca NIȚU

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Laura Cițu

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai