

FIȘA DISCIPLINEI

Managementul relațiilor cu furnizorii 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 relațiilor cu furnizorii									
2.2	Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI									
2.3	Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Daniela Melania MIHAI									
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	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								20
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								14
Tutorat								3
Examinări								2
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 Management, Marketing, Economia Întreprinderii
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	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii/laboratoare proiecte - Susținerea testelor de verificare - 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 – 2 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	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu fundamentele teoretice și metodologice ale aprovizionării de mărfuri și formarea deprinderilor practice necesare realizării ciclului aprovizionării cu resurse materiale a întreprinderii, în cele mai bune condiții, cu maximă rentabilitate și cheltuieli minim posibile.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Definirea corectă a obiectului de studiu al <i>managementului relațiilor cu furnizorii</i> și corelarea cu celelalte discipline; - Cunoașterea particularităților diferitelor modalități de organizare, coordonare și conducere a activităților specifice de asigurare cu resurse materiale a întreprinderii; - Cunoașterea, fundamentarea și interpretarea indicatorilor care definesc conținutul planului de aprovizionare;

	4. Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea diferitelor tipuri de stocuri utilizate în practica aprovizionării din întreprinderi și a metodelor de dimensionare a acestora; 5. Însușirea teoriilor privind cele mai recente metode, tehnici și sisteme moderne în managementul relațiilor cu furnizorii. B. Obiective procedurale 1. Formarea gândirii, atitudinii și spiritul economic orientat cu rigurozitate spre gospodărirea cu maximum de eficiență a resurselor materiale destinate susținerii producției agentului economic; 2. Identificarea oportunităților de aplicare a diferitelor modalități de organizare, coordonare și conducere a activităților specifice de asigurare cu resurse materiale a întreprinderii; 3. Formarea abilităților necesare derulării unei riguroase și amănunțite cercetări asupra pieței resurselor; 4. Formarea abilităților necesare fundamentării și operaționalizării planului și programelor de aprovizionare la nivelul întreprinderii; 5. Dezvoltarea capacității studentului de a percepe rolul și importanța analizei eficienței proceselor specifice aprovizionării. C. Obiective atitudinale 1. Capacitatea de a lucra în echipă; 2. Respectarea normelor de deontologie ale profesiei de manager; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
Tema nr. 1: CONȚINUTUL, ROLUL ȘI IMPORTANȚA ACTIVITĂȚII DE APROVIZIONARE ÎN CADRUL FIRMEI				
1.	Conținutul, rolul și importanța activității de aprovizionare în cadrul firmei	1		
Tema nr. 2: GESTIUNEA ECONOMICĂ A STOCURILOR DIN CADRUL FIRMEI				
2.1.	Tipologia stocurilor de resurse materiale	2		
2.2.	Modalități de exprimare a stocurilor	1		
2.3.	Corelații și factori cu influență asupra nivelului stocurilor din cadrul firmei	2		
2.4.	Obiective în conducerea procesului stocării. Elemente funcționale pe baza cărora se dimensionează stocurile constituite în firmă și se stabilește politica de gestiune a lor	2	▪ prelegerea	
2.5.	Dimensionarea optimă a principalelor categorii de stocuri din cadrul firmei	3	▪ conversația euristica	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i>
2.6.	Tipuri de gestiune a stocurilor în cadrul firmei	2		
Tema nr. 3: FUNDAMENTAREA ȘI OPERAȚIONALIZAREA PLANULUI DE APROVIZIONARE				
3.1.	Componentele procesuale ale activității plan – aprovizionare	1	▪ exemplificarea	
3.2.	Etape de parcurs în fundamentarea și operaționalizarea planului de aprovizionare	3	▪ organizatorul grafic	▪ Prezentări în power-point
3.3.	Fundamentarea propriu-zisă a planului de aprovizionare al firmei	3	▪ exercițiul	
3.4.	Principalele forme de aprovizionare materială la care poate apela firma	1	▪ dezbaterile cu oponent imaginar	▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea dezbaterilor
3.5.	Negocierea și încheierea contractelor cu furnizorii	1		
3.6.	Evidența și urmărirea derulării contractelor. Principale documente utilizate pentru urmărirea și controlul dinamicii stocurilor	2		
3.7.	Evaluarea și selecția furnizorilor. Testarea credibilității furnizorilor firmei	1		
Tema nr. 4: ORGANIZAREA ȘI CONCRETIZAREA RELAȚIILOR ECONOMICE CU FURNIZORII				
4.1.	Organizarea internă a activității de relații cu furnizorii. Tipuri de structuri organizatorice	1		
4.2.	Repartizarea pe posturi și funcții a atribuțiilor și responsabilităților în organizarea internă a activității de relații cu furnizorii	1		
4.3.	Sistemul de relații în care este implicat compartimentul de aprovizionare (pe plan intern și pe plan extern)	1		

Bibliografie

1. Bășanu Gh., Pricop M. – *Managementul aprovizionării și desfacerii*, ediția a 4-a, Ed. Economică, București, 2012;
2. Cârstea G., *Asigurarea și gestiunea resurselor materiale. Marketingul aprovizionării*, Ed. Economică, București, 2000;
3. Chira R., *Logistica marfurilor*, Vol. I și Vol. II, Editura Pro Universitaria, 2016;
4. Drăghici C., Mihai D., *Managementul aprovizionării și vânzării – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
5. Drăghici C., Mihai D., *Managementul aprovizionării*, Editura Universitaria, Craiova, 2004;
6. Drăghici C., Mihai D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
7. Drăghici C., Mihai D., *Managementul relațiilor cu furnizorii*, Editura Sitech, Craiova, 2008;
8. Epure D.T., Micu A., Căpățînă Al., *Managementul achizițiilor: O abordare strategică*, Editura Ovidius University Press, Constanța, 2013;
9. Mihai D., Brutu M., *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă (manual universitar destinat pregătirii studenților de la învățământul cu frecvență redusă)*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014;
10. Mihai D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă (suport electronic)*, 2022;
11. Năstase D. – *Logistica mărfurilor*, Editura Axioma Print, București, 2013;
12. Patriche I., *Canale de distribuție și logistică*, Editura Pro Universitaria, 2012;
13. Piperea Gh., *Contracte și obligații comerciale*, Editura C.H. Beck, București, 2019;
14. Popa V., *Supply Chain Management for Efficient Consumer Response / Managementul lanțului de distribuție/aprovizionare pentru un răspuns eficient consumatorului*, Editura Zven; Valahia University Press, Târgoviște, 2017;
15. Udrescu M., Popescu-Cruceanu A., *Logistica și subsistemele logistice. Interferențe juridice în logistica firmei*, Ed. Tritonic, 2013;
16. Van Weele A. J., *Purchasing & Supply Chain Management*, 5th edition, Cengage Learning EMEA, 2010;
17. Waters C. D. J., *Logistics: An Introduction To Supply Chain Management*, Palgrave Macmillan, 2013.

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 ▪ Lucrul în grup ▪ Exercițiul ▪ Conversația euristică ▪ Dezbaterile 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 <i>Resurse folosite:</i> ▪ Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor ▪ Studii de caz
2	Gestiunea stocurilor de resurse materiale	6		
3	Cercetarea pieței resurselor materiale – studii de caz	4		
4	Fundamentarea și operaționalizarea planului de aprovizionare	6		
5	Elaborarea și operaționalizarea programelor de aprovizionare – transport	4		
6	Organizarea și conducerea activității de relații cu furnizorii – studii de caz	4		
7	Evaluare periodică	2		

Bibliografie

1. Bălan C. – *Logistica: parte integrantă a lanțului de aprovizionare-livrare*, ediția a 3-a revăzută și adăugită, Editura Uranus, București, 2006;
2. Bășanu Gh., Pricop M., Gluvacov A. – *Managementul aprovizionării și desfacerii – Culegere de aplicații practice, teste grilă, studii de caz*, Editura Economică, București, 2011;
3. Cârstea G. – *Asigurarea și gestiunea resurselor materiale. Marketingul aprovizionării*, Editura Economică, București, 2000;
4. Chira R., *Logistica marfurilor*, Vol. I și Vol. II, Editura Pro Universitaria, București, 2016;
5. Drăghici C., Mihai D., *Managementul aprovizionării și vânzării – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
6. Drăghici C., Mihai D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
7. Ghiani G., Laporte G., Musmano R. – *Introduction to Logistics Systems Planning and Control*, John Wiley & Sons, 2010;
8. Mihai D., Brutu M., *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă (manual universitar destinat pregătirii studenților de la învățământul cu frecvență redusă)*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014;
9. Mihai D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă (suport electronic)*, 2022;
10. Năstase D., *Logistica mărfurilor*, Editura Axioma Print, București, 2013;

11. Patriche I., *Canale de distribuție și logistică*, Editura Pro Universitaria, 2012;
12. Piperea Gh., *Contracte și obligații comerciale*, Editura C.H. Beck, București, 2019;
13. Popa V., *Supply Chain Management for Efficient Consumer Response / Managementul lanțului de distribuție/aprovizionare pentru un răspuns eficient consumatorului*, Editura Zven; Valahia University Press, Târgoviște, 2017;
14. Udrescu M., Popescu-Cruceanu A., *Logistica și subsistemele logistice. Interferențe juridice în logistica firmei*, Ed. Tritonic, 2013.

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor specifice managementului relațiilor cu furnizorii vor satisface așteptările reprezentanților angajatorilor din domeniul economic;
- 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 (20%) + un subiect de analiză și interpretare (30%)	50 %
10.5 Seminar	• 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. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminarii. • Temă de casă - 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% 20%
10.6 Standard minim de performanță	- cunoașterea <i>organizării structurale și a principalelor componente procesuale ale activității de aprovizionare</i> dintr-o firmă; - capacitatea de <i>fundamentare, elaborare și operaționalizare a planului de aprovizionare</i> ; - cunoașterea principalelor <i>metode utilizate în fundamentarea și gestiunea stocurilor de resurse materiale</i> .		

Data completării
14 septembrie 2023

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

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Daniela 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
Analiză economico-financiară, 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					Analiză economico-financiară					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Gădoiu Mihaela					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Gădoiu Mihaela					
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	2.6	Tipul de evaluare	E	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	2	3.2	din care curs	1	3.3	S / L / P	1
3.4	Total ore din planul de învăț.	28	3.5	din care curs	14	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								10
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								12
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual	47						
3.8	Total ore pe semestru	75						
3.9	Număr de credite	3						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoașterea noțiunilor economice fundamentale de economie, contabilitate, finanțe, statistică dobândite în anii anteriori de facultate.
4.2	De competențe	Utilizarea adecvată a cunoștințelor fundamentale de teorie economică; Culegerea, prelucrarea și analiza datelor economice în cadrul organizațiilor; Utilizarea eficientă a resurselor sistemelor de calcul, de operare și ale internetului; 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	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii - Susținerea testelor de verificare - Respectarea termenelor de predare a temelor de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Să dezvolte capacitatea de analiză și sinteză a studenților, prin însușirea unor metode și tehnici de investigare, cuantificare și interpretare a fenomenelor și proceselor economice care reflectă activitatea entității.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> 1. Să identifice și să cunoască un sistem de indicatori economico-financiarți utilizați în analiza performanțelor și a poziției financiare a entităților economice; 2. Să cunoască sursele informaționale pentru analiza economico-financiară;

	3. Să definească și să descrie factorii care influențează indicatorii economico-financiar; 4. Să explice și să interpreteze corect complexul de cauze care influențează rezultatele activității entității și să propună măsuri pentru creșterea performanțelor; 5. Să cunoască metodologia analizei economico-financiare în vederea cuantificării influențelor factorilor care determină fenomenele economice. <u>B. Obiective procedurale</u> 1. Să utilizeze modelele de analiză esențiale pentru interpretarea indicatorilor economico-financiar; 2. Să utilizeze metodele specifice analizei economico-financiare pentru fundamentarea procesului decizional; 3. Să creeze deprinderile de a utiliza instrumentele statistico-matematice în practica analizei economico-financiare pentru calculul indicatorilor și a influențelor factorilor; 4. Să dezvolte capacitatea de interpretare a informațiilor financiar – contabile. <u>C. Obiective atitudinale</u> 1. Să se familiarizeze cu rolurile specifice muncii în echipă și să coopereze în activitățile specifice pentru rezolvarea diferitelor teme de casă și studii de caz; 2. Să dezvolte un raționament științific adecvat și corect fundamentat pentru a interpreta și sintetiza activitatea entității.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Bazele teoretice și metodologice ale analizei economico-financiare; Analiza economico – financiară : necesitate, conținut, tipuri, obiective, surse informaționale; Metode și tehnici utilizate în analiza economico-financiară	2	▪ prelegerea ▪ dialogul ▪ exemplificarea ▪ organizatorul grafic	Studentii au acces la suportul de curs și în format electronic care facilitează învățarea graduală și structurată.
2	Analiza diagnostic a activității de producție și comercializare: Analiza cifrei de afaceri. Particularități ale cifrei de afaceri în turism; Analiza producției exercițiului; Analiza marjei comerciale; Analiza valorii adăugate	2		
3	Analiza gestiunii resurselor umane: Analiza asigurării cu personal din punct de vedere cantitativ, structural și calitativ; Analiza productivității muncii și a consecințelor sale economico-financiare	2		
4	Analiza cheltuielilor; Analiza cheltuielilor la 1000 lei venituri; Analiza cheltuielilor cu personalul	2		
5	Analiza rentabilității Analiza dinamicii și structurii rezultatelor pe baza soldurilor intermediare de gestiune Analiza structurală și factorială a profitului	2		
6	Analiza ratelor de rentabilitate Analiza rentabilității pe baza pragului de rentabilitate	2		
7	Analiza poziției financiare pe baza bilanțului Analiza dinamicii și structurii activelor Analiza dinamicii și structurii pasivelor (datoriilor și capitalurilor proprii)	2		
Bibliografie 1. M.D. Bondoc, <i>Analiză economico-financiară. Manual universitar pentru Învățământul Frecvență Redusă</i>, Editura Universității din Pitești, 2019 2. M.D. Bondoc, M. Gâdoiu, <i>Analiza economico-financiară – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă</i> (pe suport electronic), 2022. 3. M. Gâdoiu, <i>Perfecționarea diagnosticului financiar</i>, Ed.Universitară, București, 2015 4. L. Ionescu, <i>Analiză economico-financiară</i>, Ed. Pro Universitaria, București, 2016 5. M. Pântea, <i>Analiza economico-financiară – instrument al managementului întreprinderii</i>, Editura Universității de Vest, 2017 6. V. Robu, I. Anghel, E. Șerban, <i>Analiza economico-financiară a firmei</i>, Editura Economică, București, 2014				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Analiza economico- financiară: necesitate, conținut, tipuri, obiective, surse informaționale. Metode și tehnici utilizate în analiza economico-financiară	2	- dialogul - exercițiul - studiul de caz - consultații	În cadrul primei întâlniri se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile utilizate în evaluarea rezultatelor învățării.
2	Studiu de caz privind analiza cifrei de afaceri	2		
3	Studiu de caz privind analiza producției exercițiului și analiza marjei comerciale ; Studiu de caz privind analiza valorii adăugate.	2		

4	Studiu de caz privind analiza asigurării cu resurse de muncă și a folosirii timpului de lucru pentru personal; Studiu de caz privind analiza productivității muncii	2	La rezolvarea studiilor de caz se vor utiliza minicalculatoare. Temele de casă vor fi predate în ultimul seminar.
5	Studiu de caz privind analiza cheltuielilor la 1000 lei venituri totale; Studiu de caz privind analiza cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri. Studiu de caz privind analiza cheltuielilor cu salariile. Studiu de caz privind analiza cheltuielilor financiare	2	
6	Studiu de caz privind analiza rezultatului brut aferent activității de bază; Studiu de caz privind analiza ratei rentabilității economice.	2	
7	Studiu de caz privind analiza ratei rentabilității comerciale; Analiza rentabilității pe baza pragului de rentabilitate.	2	

Bibliografie

1. M.D. Bondoc, *Analiză economico-financiară. Manual universitar pentru Învățământul Frecvență Redusă*, Editura Universității din Pitești, 2019
2. M.D. Bondoc, M. Gădoiu, *Analiza economico-financiară – suport de curs pentru învățământul frecvență redusă* (pe suport electronic), 2022
3. M. Gădoiu, *Perfecționarea diagnosticului financiar*, Ed.Universitară, București, 2015
4. L. Ionescu, *Analiză economico-financiară*, Ed. Pro Universitaria, București, 2016
5. M. Pântea, *Analiza economico-financiară – instrument al managementului întreprinderii*, Editura Universității de Vest, 2017
6. V. Robu, I. Anghel, E. Serban, *Analiza economico-financiară a firmei*, Editura Economică, București, 2014

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu programele analitice din alte centre universitare din țară deoarece cadrele didactice care predau disciplinele din sfera analizei economico-financiare sunt membri ai SRAEF (Societatea Română de Analiză Economico-Financiară) și participă anual la dezbateri privind noutățile din domeniu care să fie introduse în conținutul disciplinelor. Competențele care vor fi obținute de către studenți prin studiile de caz de la seminarii pot să răspundă așteptărilor mediului de afaceri care dorește absolvenți cu o capacitate dezvoltată de analiză a performanțelor. *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	Evaluare finală	Probă scrisă	50%
10.5 Seminar	Prezență și activitate seminar	Evaluarea participării studentului în timpul seminarului	20%
	Evaluare periodică	Lucrare de control	20%
	Teme de casă	Corectitudinea rezolvării temelor de casă	10%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei și explicarea dinamicii principalilor indicatori economico – financiari pe baza influenței factorilor specifici.		

Data completării
17 septembrie 2023

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Gădoiu Mihaela

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Gădoiu Mihaela

Data aprobării în Consiliul departamentului,
29 septembrie 2023

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Luminița Șerbănescu

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

FIȘA DISCIPLINEI
Managementul calității în afaceri
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 calității în afaceri												
2.2 Titularul activităților de curs											Prof. univ. dr. Mihaela DIACONU												
2.3 Titularul activităților de seminar											Prof. univ. dr. Mihaela DIACONU												
2.4 Anul de studii			III			2.5 Semestrul			1			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								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								20
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								28
Tutorat								3
Examinări								2
Alte activități (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 Management și Marketing
4.2	De competențe	Capacitate 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	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii - Susținerea testelor de verificare - 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.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 2 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 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	Familiarizarea studenților cu conceptul calității și cu procesul de asigurare a calității în cadrul unităților economice
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Cunoașterea și înțelegerea conceptelor calitate, sistemul de management al calității, asigurarea calității, îmbunătățirea calității; 2. Operarea și interpretarea conceptelor, situațiilor și proceselor asociate sistemelor de asigurare a calității în organizații; 3. Explicarea și interpretarea diferitelor metode și tehnici de analiză și îmbunătățire a calității specifice organizațiilor 4. Realizarea de studii secvențiale de implementare a calității pentru cazuri practice bine definite în condiții de asistență calificată

	5. Definirea corectă a obiectului de studiu, a instrumentelor și metodelor de lucru în domeniul calității <u>B. Obiective procedurale</u> 1. Corelarea unor experiențe practice cu unele teorii și modele privind managementul calității 2. Identificarea unor situații concrete de aplicare a metodelor referitoare la managementul calității 3. Folosirea teoriilor și instrumentelor referitoare la managementul calității. <u>C. Obiective atitudinale</u> 1. Capacitatea de a lucra în echipă. 2. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1.	Calitatea, factor al competitivității organizațiilor prestatoare de servicii	3	prelegerea exemplificarea explicația expunerea cu material suport dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentări în power –point)</i>
2.	Evoluția conceptului calitate și contribuția caliticienilor la dezvoltarea sistemului calității	3		
3.	Fundamentele managementului calității-concept și funcții	3		
4.	Principiile managementului calității și politica referitoare la calitate	3		
5.	Auditul calității	3		
6.	Sistemul de management al calității concept, etape ale implementării, certificarea calității	2		
7.	Standardul, familia standardelor aplicate în dezvoltarea sistemului de management al calității și documentația sistemului de management al calității	3		
8.	Particularitățile asigurării calității în domeniul serviciilor	2		
9.	Îmbunătățirea calității concept și metode și tehnici specifice strategiei îmbunătățirii continue	3		
10.	Măsuri de îmbunătățire a calității serviciilor și modele ale excelenței în afaceri	3		
Bibliografie				
1. Lelia Chiru, Vasile Dinu, Antonia Cristiana Enache, Anca Gabriela Ilie, Irina Gabriela Maiorescu, Marieta Olaru, Bogdan Cristian Onete, Rodica Pamfilie, Roxana Sârbu, Violeta Simionescu, Calitate si excelența în afaceri, Editura A.S.E., București, 2013				
2. Diaconu Mihaela – Managementul calității în comerț, turism, servicii- fundamente teoretice, aplicații și studii de caz, Editura Universității din Pitești, 2017				
3. Diaconu Mihaela- Managementul calității în afaceri-suport de curs, (suport electronic), 2023				
4. Militaru Cezar, Drăguț Bogdănel, Zafir Adriana – Management prin calitate, Ed. Universitară, București, 2014				
5. Oprean Constantin, Tițu Aurel Mihai- Managementul calității- suport de curs universitar, 2013-2014, Editura Universității Lucian Blaga din Sibiu.				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, conținutul portofoliului de activități	1	- dialogul - dezbateră lucru în echipa - conversația euristică	Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului, Studii de caz, Fascicule din lucrarea practică
2	Cadrul conceptual al politicii calității	2		
3	Modalități de implementare a principalelor procese ale sistemului de management al calității - managementul relațiilor cu clienții - managementul resurselor umane - managementul procesului de realizare a produselor/ serviciilor	2		
4	Proceduri operaționale referitoare la asigurarea calității aplicate în cadrul unităților economice	3		
5	Modalități de abordare a relației cu clientul - cum aflăm ce își doresc clienții ? - cuantificarea satisfacției clientului - tehnici de investigație a calității produselor, serviciilor - procedură privind oferirea de produse, servicii de calitate de prima dată - principiile CRM	3		
6	Metode și tehnici specifice strategiei îmbunătățirii continue a calității serviciilor	3		

Bibliografie

1. Lelia Chiru, Vasile Dinu, Antonia Cristiana Enache, Anca Gabriela Ilie, Irina Gabriela Maiorescu, Marieta Olaru, Bogdan Cristian Onete, Rodica Pamfilie, Roxana Sârbu, Violeta Simionescu, Calitate și excelență în afaceri, Editura A.S.E., București, 2013
2. Diaconu Mihaela – Managementul calității în comerț, turism, servicii- fundamente teoretice, aplicații și studii de caz, Editura Universității din Pitești, 2017
3. Diaconu Mihaela- Managementul calității în afaceri-suport de curs, (suport electronic), 2023
4. Militaru Cezar, Drăguț Bogdănel, Zanfir Adriana – Management prin calitate, Editura Universitară, București, 2014.

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și modelelor referitoare la managementul calității din domeniul administrării afacerilor vor satisface așteptările reprezentanților angajatorilor din domeniul economic
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților mediului de afaceri

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 scrisă finală	50%
10.5 Seminar	- capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate; - capacitatea de aplicare în practică	Prezența și participarea activă la seminarii și realizarea portofoliului de activități	50%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei și explicarea interdependențelor dintre ele, respectiv conceptul calitate, sistemul de management al calității, organizarea activității de asigurare a calității într-o organizație		

Data completării
17 septembrie 2023

Titular de curs,
Prof. univ. dr. Mihaela DIACONU

Titular de seminar,
Prof. univ. dr. Mihaela DIACONU

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
Management 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					Management internațional					
2.2	Titularul activităților de curs					Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU					
2.3	Titularul activităților de seminar					Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU					
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	I	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 învă.	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								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								28
Tutorat								3
Examinări								2
Alte activități								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	Cunoașterea elementelor de management general și marketing, discipline studiate în anul II.
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 seminarului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - 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 – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu afacerilor internaționale, mai exact cu instrumentele de gestionare și conducere a acestora.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> 1. Înțelegerea conceptului de management internațional și delimitarea corectă de managementul comparat. 2. Identificarea mecanismelor de internaționalizare a afacerilor. 3. Crearea de deprinderi în luarea deciziei în context internațional 4. Însușirea modalității de elaborare și implementare a strategiei 5. Cunoașterea modului de structurare organizatorică a firmelor internaționale. 6. Identificarea specificului în MRU în context internațional 7. Deprinderi în elaborarea unui cod de etică

	B. Obiective procedurale 1. Corelarea unor experiențe profesionale cu unele teorii manageriale specifice domeniului internațional. 2. Identificarea unor situații concrete de aplicare a teoriilor managementului internațional. 3. Identificarea unor situații concrete de internaționalizare a firmelor. 4. Identificarea principalelor strategii de internaționalizare. C. Obiective atitudinale 1. Respectarea normelor de deontologie ale profesiei de economist 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	Managementului internațional – parte a științei managementului 1.1. Evoluția conceptului management 1.2. Caracteristici esențiale ale științei managementului 1.3. Definirea managementului internațional în context multicultural.	3		
2	Mecanisme și instrumente de planificare în companiile multinaționale 2.1. Componentele planificării strategice 2.1.1. Viziunea și misiune firmei 2.1.2. Obiectivele fundamentale (strategice) 2.1.3. Opțiunile strategice 2.1.4. Resursele 2.1.5. Termenele 2.1.6. Avantajul competitiv 2.2. Analiza SWOT - instrument utilizate în planificarea strategică a companiilor multinaționale 2.2.1. Prezentarea teoretică a analizei SWOT 2.2.2. Implicarea analizei SWOT în planificarea strategică 2.2.3. Procesul de aplicare al analizei	3		
3.	Soluții de organizare în managementul internațional 3.1. Rolul, importanța și formele de bază ale organizării structurale 3.2. Posibilități de organizare în managementul internațional 3.2.1. Structura organizatorică cu un departament de export 3.2.2. Structura organizatorică cu un departament de relații internaționale 3.2.3. Structura organizatorică globală pe produs 3.2.4. Structura organizatorică globală geografică 3.2.5. Structura organizatorică globală funcțională 3.2.5. Structuri organizatorice globale mixte	3	- prelegerea - dezbateră cu oponent - organizatorul - grafic	Prezentarea în power –point
4.	Controlul în companiile multinaționale 4.1. Importanța și rolul controlului în afacerile internaționale 4.2. Etapele procesului de control 4.3. Tipurile de control în afacerile internaționale	3		
5.	Vânzarea pe piețele internaționale 5.1. Specificul vânzării pe piețele internaționale 5.2. Forme de organizare a activității de vânzare internațională	2		
6.	Managementul resurselor umane în firme cu activitate internațională - componente și relații, analiza și proiectarea posturilor 6.1. Managementul resurselor umane – componente și relații 6.2. Analiza și proiectarea posturilor	2		
7.	Managementul resurselor umane în firme cu activitate internațională - recrutarea personalului în cadru internațional 7.1. Recrutarea personalului în cadru internațional	3		
8.	Managementul resurselor umane în firme cu activitate internațională - pregătirea și perfecționarea resurselor umane - tendințe și orientări înregistrate pe plan internațional 8.1. Pregătirea și perfecționarea resurselor umane - tendințe și orientări înregistrate pe plan internațional	3		
9.	Managementul resurselor umane în firme cu activitate internațională - managementul performanțelor, evaluarea performanțelor 9.1. Managementul performanțelor - evaluarea performanțelor	3		

10	Managementul resurselor umane în firme cu activitate internațională: menținerea și motivarea personalului – viziunea internațională 10.1. Menținerea și motivarea personalului – viziunea internațională	3		
----	---	---	--	--

Bibliografie

1. Branson Richard, **Afacerile pentru oameni**, Editura Publica, 2012
2. Brătianu Constantin, **Gândire strategică**, Editura Pro Universitaria, 2015
3. Brutu M., **Management internațional – manual universitar pentru învățământ cu frecvență redusă** (suport electronic), 2022
4. Burduș E., **Management compartat internațional**, Editura Pro Universitaria, București 2012
5. Filip R., Iamandi I.E., **Management internațional**, suport de curs, ASE ,2012
6. Harvard Business Revi Simon Sinek, **Liderii mănâncă ultimii**, Publica, 2014
7. Hurduzeu Gh., Nicolescu I., Alexoaie A.P., Apăvăloaie M.A., Bari I., Belu M.G., Bobircă A.B.; Capotă Stanciu R. . **Relații economice internaționale: Teorii, strategii, politici, instrumente și studii de caz.**, București : Editura ASE, 2017
8. Manolescu Aurel, Lefter Viorel, Deaconu Alecsandrina, Marinaș Cristian-Virgil, **Managementul resurselor umane**, Editura Pro Universitaria, 2012
9. Mihai D., Brutu M., **Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații**, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
10. Mihai D., Brutu M., **Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă**, Editura
11. Popa I., **Management internațional**, Editura Economică, București, 2009

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, distribuirea temelor și a referatelor	1	- dialogul - dezbatere lucru în echipa - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Global versus național	1		
3	Modalități practice de internaționalizare a afacerilor	2		
4	Model de elaborare și implementare al strategiei în afacerile internaționale	2		
5	Decizia în managementul internațional. Soluții de optimizare.	2		
6	Analiza structurilor organizatorice ale diferitelor companii multinaționale	2		
7	Tipuri de control în managementul internațional	2		
8.	Particularități ale managementului resurselor umane în context internațional	2		

Bibliografie

1. Brutu M, **Management internațional – manual universitar pentru învățământ cu frecvență redusă**, (suport electronic), 2022
2. Brutu M, Antoniu E: Managementul afacerilor internaționale-teste grilă, Editura Sitech, Craiova, 2008
3. Constantin Brătianu, **Gândire strategică**, Editura Pro Universitaria 2015
4. Filip R., Iamandi I.E., **Management internațional**, suport de curs, ASE ,2012
5. Harvard Business Revi Simon Sinek, **Liderii mănâncă ultimii**, Publica 2014
6. Jack Canfield, **Principiile succesului**, ACT și Publirom, 2015
7. James M. Kouzes, Barrz Y. Posner, **Adevărul despre leadership**, BMI Consulting Grup, 2016
8. Jhon P. Kotter, **Matusushita Leadership**, Publica 2015
9. Linda A. Hill, Kent Lineback, **Excelența în management**, Litera, 2015
10. Mihai D., Brutu M., **Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații**, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
11. Mihai D., Brutu M., **Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă**, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
12. Noorderhaven N, Koen C., Sorge A., **Comparative international management**, Editura Taylor&Francis, 2015
13. Popa I., **Management internațional**, Editura Economică, București, 2009
14. Popa I., **Tehnica operațiunilor de comerț**, Editura Economică, 2011
15. Richard Branson, **Afacerile pentru oameni**, Editura Publica, 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 afacerilor internaționale
- 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.	50 %
10.5 Seminar	- prezența și participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz;	- Prezența - Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog.	20%
	- gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	- Prezentarea orală a temei de casă; - Chestionare orală.	20%
	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluarea în timpul semestrului;	10%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific referitor la domeniul managementului internațional 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei "Management internațional" 3. Capacitatea de a aplica achizițiile în simularea unui proces decizional specific managementului internațional 4. Nota 5 la evaluarea finală		

Data completării
15 septembrie 2023

Titular de curs,
Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU

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
Mediul de afaceri european
 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						Mediul de afaceri european				
2.2	Titularul activităților de curs						Conf. univ. dr. Flaviu MEGHIȘAN				
2.3	Titularul activităților de seminar						Conf. univ. dr. Flaviu MEGHIȘAN				
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	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	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								20
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								14
Tutorat								1
Examinări								2
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual	58						
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 Economie europeană, Management, Marketing, Economia întreprinderii
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	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii - Susținerea testelor de verificare - 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 – 2 PC; C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	• 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	Familiarizarea studenților cu fundamentele teoretice privind <i>Mediul de afaceri european</i> și principalele sale caracteristici și formarea deprinderilor practice necesare de analize ale competitivității la nivelul afacerilor europene.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Definirea corectă a obiectului de studiu al discipline <i>Mediul de afaceri european</i> și corelarea cu celelalte discipline; 2. Cunoașterea mediului european de afaceri, însușirea teoretică și formarea deprinderilor practice în organizarea și realizarea relațiilor comerciale internaționale; 3. Cunoașterea, fundamentarea și interpretarea parametrilor care caracterizează contextul mediului european de afaceri; 4. Înțelegerea Pieței Unice Europene și implicațiile acesteia asupra mediului de afaceri.

	B. Obiective procedurale 1. Identificarea oportunităților de implementare a strategiilor de dezvoltare și de pătrundere pe piețele europene; 2. Studiarea modalităților finanțării afacerilor; 3. Analiza competitivității la nivel european; 4. Explicarea și planificarea sistemului afacerilor în mediul european. C. Obiective atitudinale 1. Capacitatea de a lucra în echipă; 2. Cunoștințele acumulate pot fi utile atât în aprofundarea altor discipline de bază economice, cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Sistemul economiei europene - componentă a sistemului economiei mondiale 1.1. Scurtă incursiune în sistemul economiei mondiale 1.2. Economia europeană – componentă a economiei mondiale 1.3. Uniunea Economică Europeană – pol de putere economică mondial	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
2	Considerații privind mediul fizico-geografic al Europei 2.1. Condițiile geografice și de climă 2.2. Potențialul natural al continentului 2.3. Infrastructura transporturilor și telecomunicațiilor 2.4. Implicații ale variabilelor mediului fizico-geografic asupra politicii agricole comune 2.5. Politica UE în domeniul mediului ambiant	4		
3	Mediul socio-demografic european 3.1. Contextul demografic – prezent și perspective 3.2. tructura populației europene 3.3. Clase și pături sociale 3.4. Grupuri de referință 3.5. Politica socială în UE	4		
4	Caracteristicile mediului economic european 4.1. Situația economică de ansamblu la nivel european – rata creșterii economice, inflație, șomaj, balanță de plăți 4.2. Situația afacerilor economice europene – export/import, datorie externă, investiții directe 4.3. Cooperarea economică la scară europeană 4.4. Bariere și riscuri în afacerile europene 4.5. Politica comună în domeniul comercial 4.6.Politica monetară comună	6		
5	Mediul tehnologic 5.1. Nivelul de dotare tehnologică a firmelor europene 5.2. Gradul de înzestrare a populației cu bunuri 5.3. Elemente de referință privind politica industrială, a concurenței, a cercetării și tehnologiei în UE	2		
6	Mediul juridic la nivel european 6.1. Sistemul juridic european 6.2. Cadrul legislativ al comerțului exterior 6.3.Politica privind protecția consumatorului în UE	2		
7	Mediul politic 7.1. Sistemul politic 7.2. Politica de guvernare 7.3. Atitudinea guvernelor față de produsele și investițiile străine 7.4. Mediul politic și instituțional al UE	2		
8	Mediul cultural european 8.1. Limbaj și comunicare 8.2. Educație 8.3. Religie 8.4. Valori și atitudini individuale 8.5. Impactul interferențelor culturale europene asupra afacerilor comunitare	4		
Bibliografie: 1. Danu Marcela-Cornelia, <i>Mediul de afaceri european</i> , Editura Alma Mater, Bacău, 2013 2. Drăgan Gabriela, Orban Leonard, Pascariu Gabriela Carmen, <i>Politica de coeziune a UE. Determinanti, mecanisme, instrumente</i> , Editura Universitară, Bucuresti, 2013				

3.	Krugman Paul, Maurice Obsfeld, Marc Melitz, 9-e édition - „ <i>Économie internationale</i> ”, Pearson Education France, 2012
4.	Meghișan Flaviu - „ <i>Comerț internațional</i> ” – Editura Sitech, Craiova, curs în format electronic, 2017
5.	Meghișan Flaviu - „ <i>Mediul de afaceri european</i> ”, Editura Sitech, Craiova, 2021
6.	Nyambuu, Unurjargal; Tapiero, Charles S., <i>Globalization, Gating, and Risk Finance</i> , Editura John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2018
7.	Pascariu Gabriela Carmen, Frunză Ramona, Alupulu Ciprian, <i>Politici europene privind dezvoltarea mediului de afaceri</i> , Editura Universitatii „Alexandru Ioan Cuza” din Iasi, 2010
8.	http://epp.eurostat.ec.europa.eu/
9.	http://ec.europa.eu/
10.	www.iem.ro

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	▪ Analiza procesului de integrare la nivel regional. Conceptul și tipurile de integrare. Stadiile cooperării la nivel regional. Efectele regionalizării: crearea și deturnarea de comerț	2	Dialogul	În cadrul primei ședințe se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile ce vor fi utilizate în evaluarea rezultatelor învățării
2	▪ Contextul istoric și politic european. Structura instituțională a UE și implicațiile procesului decizional în contextul politicilor comunitare	2		
3	▪ Provocările Uniunii Europene – Orizont 2050 (îmbătrânirea populației, scăderea forței de muncă, migrația)	2	Lucrul în grup	
4	▪ Programele europene de finanțare destinate firmelor	2	Exercițiul	
5	• Antreprenoriatul în Uniunea Europeană	1	- Conversația euristică - Dezbateră cu oponent imaginar	Resurse: - Prezentări power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor - Studii de caz
6	• Politica concurențială la nivel comunitar	2		
7	• Bugetul UE. Fondurile structurale și de coeziune	1		
8	• Politica monetară comună. Rolul monedei euro și efectele introducerii sale. • Politica agricolă comună. • Conceptul de piață unică. Tipuri de bariere tarifare și netarifare. • Politica comercială la nivel comunitar.	2		

Bibliografie:

1. Danu Marcela-Cornelia, *Mediul de afaceri european*, Editura Alma Mater, Bacău, 2013
2. Drăgan Gabriela, Orban Leonard, Pascariu Gabriela Carmen, *Politica de coeziune a UE. Determinanti, mecanisme, instrumente*, Editura Universitară, București, 2013
3. Krugman Paul, Maurice Obsfeld, Marc Melitz, 9-e édition - „*Économie internationale*”, Pearson Education France, 2012
4. Meghișan Flaviu - „*Comerț internațional*” – Editura Sitech, Craiova, curs în format electronic, 2017
5. Meghișan Flaviu - „*Mediul de afaceri european*”, Editura Sitech, Craiova, 2021
6. Nyambuu, Unurjargal; Tapiero, Charles S., *Globalization, Gating, and Risk Finance*, Editura John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 2018
7. Pascariu Gabriela Carmen, Frunză Ramona, Alupulu Ciprian, *Politici europene privind dezvoltarea mediului de afaceri*, Editura Universitatii „Alexandru Ioan Cuza” din Iasi, 2010
8. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
9. www.insse.ro
10. <http://ec.europa.eu/>
11. www.iem.ro

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor specifice mediului european de afaceri și afacerilor internaționale 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	- prezență activă; - 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 (20%) + un subiect de analiză și interpretare (10%)	30 %
10.5 Seminar	• Prezență și activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic 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 - 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	20% 20% 30%
10.6 Standard minim de performanță	- cunoașterea fundamentelor teoretice privind <i>mediul de afaceri european</i> și a principalelor sale caracteristici; - capacitatea de identificare a oportunităților de implementare a strategiilor de dezvoltare și de pătrundere pe piețele europene; - cunoașterea principalelor concepte și <i>metodologii utilizate în</i> planificarea sistemului afacerilor în mediul european		

Data completării

22 septembrie 2023

Titular de curs,

Conf. univ. dr. Flaviu MEGHIȘAN

Titular de seminar,

Conf. univ. dr. Flaviu MEGHIȘAN

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

Strategii investiționale în afaceri, 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					Strategii investiționale în afaceri					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Tuță Maria Loredana					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Tuță Maria Loredana					
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	I	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	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	42	3.5	din care curs	14	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								10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								1
Examinări								2
Alte activități								-
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	Management, Cultura anteprenorială, Dreptul afacerilor, Managementul proiectelor în afaceri
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 seminarului	Dotarea clasică a sălii de seminar

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 - 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacităților și abilităților cursanților în evaluarea proiectelor de investiții, corelate cu dezvoltarea economico - socială.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Cunoașterea și înțelegerea conceptului de investiție și dezvoltare economico - socială. 2. Elaborarea procedurilor de selecție a proiectelor de investiții. 3. Folosirea indicatorilor statistici de evaluare a eficienței economice a investițiilor. 4. Fundamentarea și elaborarea proiectelor de investiții pe baza studiilor de fezabilitate. 5. Definirea corectă a obiectului de studiu al disciplinei „Strategii investiționale în afaceri” 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 indicatorilor statistici de evaluare a eficienței economice a investițiilor;

	3. Analiza impactului realizării investiției asupra strategiei întreprinderii. 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 investițiilor. 2. Cooperarea în echipe de lucru pentru întocmirea proiectelor de investiții. 3. Capacitatea de a formula și susține opinii personale.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Investițiile – suport al dezvoltării economice	2	- prelegerea - dezbateră cu oponent imaginar - organizatorul grafic	Prezentarea în power –point
2	Sursele de finanțare a investițiilor	4		
3.	Eficiența economică și decizia de investiții	2		
4.	Indicatori statici de evaluare a eficienței economice a investițiilor	2		
5.	Influența factorului timp asupra procesului investițional	2		
6.	Elaborarea și fundamentarea economică a proiectelor de investiții	2		
Bibliografie				
1. Alpopi, C., <i>Gestiunea investițiilor publice</i> , Ed. ASE, 2014				
2. Droj, L., <i>Bancabilitatea proiectelor de investiții finanțate din fonduri structurale europene</i> , Ed. Economică, Bucuresti, 2013				
3. Bondoc, N., Burcea F., C., - <i>Investiții</i> , Ed. Universității din Pitesti, 2011				
4. Cicea C., Țurlea C., Marinescu C., <i>Investiții. Performanță, evaluare, documentații specifice</i> , Ed. Pro Universitaria, București, 2022				
5. Despa, R., Zirra, D., Avriganu, A., Munteanu, A., Nedelescu, M., <i>Eficiența investițiilor</i> , Ed. Universitară, București, 2020				
6. Dumitrașcu, V., Dumitrașcu, R-A, <i>Managenentul investițiilor. Abordări teoretice și instrumente applicative</i> , Ed. Universitară, București, 2015				
7. Maha (coord.), L-G., Bodâlcă, C., Diaconu, P-E., <i>Mediul european al afacerilor</i> , Ed. Univ. A. I. Cuza, Iași, 2015				
8. Mitroi A., T., <i>Finanțe comportamentale</i> , Ed. ASE, 2014				
9. Nancu, D., <i>Considerații cu privire la securitatea națională modernă. Mediul de afaceri și investițiile străine</i> , Ed. Universitaria, Craiova, 2015				
10. Paraschiv, D., Neda, C., <i>ABC în investiții</i> , Ed. Sitech, Craiova, 2012				
11. Popa, A., <i>Investiții</i> , Ed. Universitaria, Craiova, 2012				
12. Stein, B., DeMuth P., <i>Minighid de investiții alternative</i> , Ed. Publica, 2016				
13. Stoica M., <i>Managementul investițiilor</i> , Ed. Pro Universitaria, București, 2021				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, distribuirea temelor si a referatelor	2	- dialogul - dezbateră lucru în echipa - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Analiza investițiilor din punct de vedere al pieței financiare. Împrumuturile bancare pe termen lung și mijlociu. Organisme financiare internaționale. Fondul Monetar Internațional *(FMI), Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD), Banca Europeană de Investiții	6		
3	Aplicație practică privind fundamentarea variantei optime de investiții cu ajutorul indicatorilor statistici de eficiență economică	4		
4	Calculul principalilor indicatori dinamici ai eficienței investițiilor	4		
5	Principalele momente de referință ale actualizării. Actualizarea la momentul luării deciziei. Actualizarea la momentul începerii lucrării de investiții	4		
6	Actualizarea la momentul punerii în funcțiune a noului obiectiv. Actualizarea la momentul scoaterii din funcțiune a capitalului fix	4		
7	Angajamentul de capital. Indicele de profitabilitate. Aplicație practică	4		
Bibliografie				
1. Droj, L., <i>Bancabilitatea proiectelor de investiții finanțate din fonduri structurale europene</i> , Ed. Economică, Bucuresti, 2013				
2. Bondoc, N., Burcea F., C., - <i>Investiții</i> , Ed. Universității din Pitesti, 2011				
3. Despa, R., Zirra, D., Avriganu, A., Munteanu, A., Nedelescu, M., <i>Eficiența investițiilor</i> , Ed. Universitară, București, 2020				

4. Dumitrașcu, V., Dumitrașcu, R-A, *Managenentul investițiilor. Abordări teoretice și instrumente aplicative*, Ed. Universitară, București, 2015
5. Hada T., Iuga I., Deaconu L., Vicol D., Căruț M., *Investiții. Evaluarea investițiilor*, Ed. Pro Universitaria, București, 2020
6. Ionița, I., Munteanu, M., *Managementul investițiilor*, Ed. ASE, București 2011
7. Maha (coord.), L-G., Bodâlcă, C., Diacon, P-E., *Mediul european al afacerilor*, Ed. Univ. A. I. Cuza, Iași, 2015
8. Paraschiv, D., Neda, C., *ABC în investiții*, Ed. Sitech, Craiova, 2012
9. Popa, A., *Investiții*, Ed. Universitaria, Craiova, 2012
10. Stein, B., DeMuth P., *Minighid de investiții alternative*, Ed. Publica, 2016
11. Stoica M., *Managementul investițiilor*, Ed. Pro Universitaria, București, 2021

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 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)	30%
10.5 Seminar	- 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.	20%
	- Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminarii.	Testare	20%
	- Temă de casă - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse.	Prezentarea temei de casă. Chestionare orală.	30%
10.6 Standard minim de performanță	1. Cunoașterea conceptului de investiție și dezvoltare economico-socială. 2. Rezolvarea de aplicații și lucrări practice privind utilizarea indicatorilor statistici de evaluare a eficienței economice a investițiilor.		

Data completării
20 septembrie 2023

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

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Loredana Maria 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
Tehnica negocierilor 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					Tehnica negocierilor în afaceri					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA					
2.3	Titularul activităților de seminar / laborator					Lect. univ. dr. Claudia STANCIU TOLEA					
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	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								24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								24
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								12
Tutorat								5
Examinări								2
Alte activități (exemplu: 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 Comunicare și negociere comercială
4.2	De competențe	Capacitate de comunicare interpersonală, analiză, sinteză, raționament logic verbal, acuratețea ideilor expuse, corectitudine în folosirea normelor de gramatică ale limbii române.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	Dotare a sălii de curs cu videoproiector
5.2	De desfășurare a laboratorului	Dotarea clasică a sălii de seminar

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 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 – 2 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 negociere și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere; - Dobândirea de către studenți a abilităților de negociere, 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 negociere 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	NEGOCIAREA CA FORMĂ DE COMUNICARE	2		
2	NEGOCIATORUL - Personalitatea negociatorului - Competența negociatorului - Stiluri de negociere	2		
3	COMPORTAMENTUL NEGOCIATORULUI - Negocierea pozițiilor - Analiza interlocutorului - Cadrul negocierii - Timpul negocierii	2		
4	FORME DE ABORDARE A NEGOCIERII ÎN AFACERI - Elemente de analiză strategică în negociere - Negocierea pozițiilor. Apărarea pozițiilor și atacarea lor - Colaborarea - Procesul negocierii pozițiilor	4	▪ prelegerea	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i>
5	PROCESUL DE NEGOCIERE PE BAZĂ DE PRINCIPII - Reguli determinante pentru negocierea principală - Asigurarea climatului de negociere - Metodica de desfășurare. Percepțiile - Procesul de elaborare a soluțiilor alternative. Stiluri de negociere	6	▪ conversația euristică ▪ exemplificarea	▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz
6	TACTICI DE PREGĂTIRE - Mijloace și metode de pregătire pentru negocieri - Simularea negocierilor - Tehnici explicative - Prezentarea ofertelor - Metode de combatere a obiecțiilor partenerului - Identificarea punctelor slabe a argumentației partenerilor	4	▪ dezbaterile cu oponent imaginar	▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
7	STRATEGII, TACTICI ȘI TEHNICI DE NEGOCIERE - Cadrul conceptual al strategiilor de negociere - Structurarea și tipologia strategiilor de negociere - Tactica – componentă a strategiei de negociere - Principalele tehnici de negociere	4		
8	NEGOCIERE ȘI MANIPULARE - Ce trebuie să ai în vedere pentru o negociere reușită? - Comportamentul non-verbal - Stilul de negociere - originalitate - Instrumente de manipulare - Mod de contracarare	4		

Bibliografie:

1. Arnaud Stimec, *Negocierea*, Editura CH Beck, București, 2011
2. Balaban Delia Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda, *PR Trend. Development and Trends in Communication*, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013
3. Balaban Delia, *Comunicare mediatică*, Ed. Tritonic, București, 2009
4. Balaban Delia, Mirela Abrudan, *Tendențe în PR și publicitate, planificare strategică și instrumente de comunicare*, Editura Tritonic, București, 2008

5.	Dortier Jean-Francois, Cabin Philippe; traducător Luminița Roșca, Romina Surugiu, Comunicarea. Perspective actuale, Editura Polirom, Iași, 2010
6.	Hassan, S., <i>Manipularea în negocieri</i> , Editura Antet, București, 2012
7.	Marinescu Valentina, <i>Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici</i> , Editura CH Beck, București, 2009
8.	Mucchielli Alex, <i>Comunicarea în instituții și organizații</i> , Editura Polirom, Iași, 2008
9.	Popa Ioan, <i>Negocierea comercială internațională</i> , Editura Economică, 2009
10.	Rujoiu Marian, <i>Biblia negociatorului</i> , Editura Vidia, 2011
11.	Secară Carmen, <i>Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar -</i> , Editura Sitech, Craiova, 2011
12.	Shell, G.,R., <i>Negocierea în avantaj</i> , Editura Codecs, București, 2007
13.	Stark Peter, Flaherty Jane, <i>Ghid practic de negociere</i> , Editura Amaltea, 2010
14.	Ștefan Prutianu, <i>Tratat comunicare și negociere în afaceri</i> , Editura Polirom, Iași, 2008
15.	Stanciu Tolea Claudia – <i>Comunicare și negociere în afaceri</i> , Suport de curs în format electronic, Pitești, 2023
16.	Tudor Dorina, <i>Relații publice în mediul internațional – curs universitar</i> , Editura SNSPA, București, 2006

8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Teme de casă		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 ▪ Lucrul în grup ▪ 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
2	Importanța sistemului de negociere Negocierea ca modalitate de realizare a schimburilor economice	2		
3	Comunicarea cu ajutorul rapoartelor, scrisori profesionale. Scrisorilor de afaceri, scrisorilor de intenție. Negocierea – ritualul: cunoașterea reciprocă, prezentarea propunerilor și a condițiilor	8		
4	Aplicații cu exemple practice, cu înregistrări minuțioase privind gesturile, mimica, privirea, vocea, punctuația. Câteva tactici specifice: tactica "flash", tactica "dictatorială", tactica "părintească" etc.	8		
5	Identificarea punctelor slabe a argumentației partenerilor. Persuasiunea - Tehnicile de persuasiune	6		
6	Evaluare periodică	2		

Bibliografie:

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

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor de negociere în afaceri însușite la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților comunității epistemice/academice din domeniul științelor economice;
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic.

Notă: În cadrul programelor de formare continuă a personalului didactic va fi evaluat periodic gradul de satisfacție al reprezentanților comunității academice și al angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenții programului de studiu *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	- 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 / Tema de casă	• Activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminar. • Temă de casă - 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	20% 20% 30%
10.6 Standard minim de performanță	- cunoașterea și deprinderea utilizării practice a principalelor tehnici și tactici de negociere care pot fi utilizate ca modalitate de realizare a schimburilor economice; - nota 5 la evaluarea finală.		

Data completării
21 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

Comunicare comercială, 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	Comunicare comercială
2.2	Titularul activităților de curs	
2.3	Titularul activităților de seminar / laborator	
2.4	Anul de studii	III
2.5	Semestrul	1
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								24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								24
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								12
Tutorat								5
Examinări								2
Alte activități (exemplu: 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 Comunicare și negociere comercială
4.2	De competențe	Capacitate de comunicare interpersonală, analiză, sinteză, raționament logic verbal, acuratețea ideilor expuse, corectitudine în folosirea normelor de gramatică ale limbii române.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	Dotare a sălii de curs cu videoprojector
5.2	De desfășurare a laboratorului	Dotarea clasică a sălii de seminar

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 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 – 2 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 interumană eficientă	2	▪ prelegerea ▪ conversația euristică ▪ exemplificarea ▪ dezbaterile cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> 1. Prezentări în power-point 2. Studii de caz 3. Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Comunicarea organizațională. Obiectivele și funcțiile comunicării	2		
3	Comunicarea cu clientul	2		
4	Tipologia clienților. Tipuri comportamentale în afaceri	2		
5	Parteneriat și anteprenori	4		
6	Negociere, manipulare și persuasiune	2		
7	Tehnici și tactici de negociere	4		
8	Aspecte generale referitoare la negociere – caracteristici și etape	4		
9	Uzanțe și protocol în negociere	2		
10	Contractul comercial – rezultat al negocierii	4		

Bibliografie

- Adler, Ronald B. și Rodman, G. - *Understanding Human Communication*, 9th edition, Oxford University Press, New York, 2006
- Balaban Delia, Cristina, Hosu Ioan, Mucundorfeanu Meda - *PR Trend. Development and Trends in Communication*, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013
- Coman, C. - *Tehnici de negociere*, Ed. C.H. Beck, București, 2007
- Cmeci Camelia - *Tendințe actuale în campaniile de relații publice*, Editura Polirom, 2013
- Dobrescu E., Botezat E. - *Dicționar de comunicare, negociere și mediere*, Ed. C.H. Beck, 2007
- Drăgan, I. - *Comunicarea. Paradigme și teorii*, vol. I-II, Editura RAO, București, 2007
- Newsom, Doug - *Totul despre relațiile publice*, Editura Polirom, Iași, 2013
- Popescu, S. - *Tehnici de comunicare și negociere – o perspectivă psihosociologică*, Ed. Hamangiu, 2014
- Rujoiu, M. - *Biblia negociatorului*, Editura Vidia, 2011
- Popescu, D., M. - *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. Biblioteka, 2010
- Shell, G., R. - *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2007
- Secară, C., G. - *Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar*, Editura Sitech, Craiova, 2011
- Secară, C., G. - *Comunicare și relații publice în afaceri. Fundamente teoretice și teste grilă – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă*, 2022
- Vasile, D. - *Comunicare și negociere în afaceri*, Ed. ASE București, 2011.

8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Teme de casă		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 ▪ Lucrul în grup ▪ 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
2	Rolul și importanța comunicării. Reguli de bază ale comunicării. Perturbații în comunicare	4		
3	Funcțiile comunicării și particularitățile comunicării în afaceri. Etica comunicării în afaceri	4		
4	Deprinderile comunicării în afaceri. Deprinderi în recepționarea mesajelor. Deprinderi de interpretarea mesajelor. Deprinderi de redarea mesajelor	4		
5	Tehnici de comunicare. Ascultarea. Înregistrarea și tratarea informațiilor. Întrebările. Relansările. Discuția normală	4		
6	Pregătirea dosarului negocierii	4		
7	Strategia comunicării. Obiectivele strategiei în comunicare. Elemente de bază în stabilirea unei strategii de comunicare	4		
8	Evaluare periodică	2		

Bibliografie:

1. Balaban, D., Abrudan, M. - *Tendințe în PR și publicitate, planificare strategică și instrumente de comunicare*, Editura Tritonic, București, 2008
2. Balaban, D. - *Comunicare mediatică*, Ed. Tritonic, București, 2009
3. Balaban, C., D., Hosu, I., Mucundorfeanu, M. - *PR Trend. Development and Trends in Communication*, Mittweida Hochschulverg, Germany, 2013
4. Dagenais, B. - *Campania de relații publice* - , Editura Polirom, Iași, 2008
5. Choen, H. - *Arta de a negocia*, Editura Humanitas, București, 2007;
6. Curry, J., E. - *Negocieri internaționale în afaceri*, Editura Teora, București, 2000;
7. Joannes, A. - *Comunicarea prin imagini*, Editura Polirom, Iași, 2009
8. Marinescu, V. - *Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici*, Editura CH Beck, București, 2009
9. Mucchielli, A., - *Comunicarea în instituții și organizații*, Editura Polirom, Iași, 2008
10. Minulescu, M., - *Comunicare organizațională*, Editura Fundației România de Măine, București, 2004;
11. Popa, I. - *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, 2009
12. Popescu, S., - *Tehnici de comunicare și negociere – o perspectivă psihosociologică*, Ed. Hamangiu, 2014
13. Secară, C., G. - *Comunicare și relații publice în afaceri. Fundamente teoretice și teste grilă – manual universitar pentru învățământul cu frecvență redusă*, 2022
14. Secară, C., G. - *Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar*-, Editura Sitech, Craiova, 2011
15. Tudor, D. - *Relații publice în mediul internațional – curs universitar*, Editura SNSPA, București, 2006

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor de negociere în afaceri însușite la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților comunității epistemice/academice din domeniul științelor economice;
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic.

Notă: În cadrul programelor de formare continuă a personalului didactic va fi evaluat periodic gradul de satisfacție al reprezentanților comunității academice și al angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenții programului de studiu *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	- 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 / Laborator / Tema de casă	• Activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminar. • Temă de casă - 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	20% 20% 30%
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; - nota 5 la evaluarea finală.		

Data completării
14 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
ANTREPRENORiat, 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					Antreprenoriat						
2.2	Titularul activităților de curs											
2.3	Titularul activităților de seminar											
2.4	Anul de studii	III	2.5	Semestrul	1	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								24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								24
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								12
Tutorat								5
Examinări								2
Alte activități (exemplu: 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	Cunoașterea elementelor esențiale de Management, Economie și Marketing
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 - Susținerea testelor de verificare - Respectarea termenelor de predare a temelor de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 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 – 2 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	Familiarizarea studenților cu conceptul de antreprenor, antreprenoriat;
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Cunoașterea noțiunilor de întreprinzător, afacere, ciclu de viață al afacerii, etică în afaceri, plan de afaceri, risc în afaceri etc - Întelegerea rolului întreprinzătorului în economia de piață - Cunoașterea proceselor și activităților necesare desfășurării unei afaceri - Identificarea tipurilor de resurse necesare derulării unei afaceri B. Obiective procedurale - Explicarea unor situații concrete specifice procesului antreprenorial

	▪ Capacitatea de a pune în conexiune disciplina "Antreprenoriat" cu alte discipline din domeniul afacerilor ▪ Interpretare a situației generale sau specifice în care se află o afacere ▪ Capacitatea de a explica inovația în afaceri <u>C. Obiective atitudinale</u> ▪ Capacitatea de a lucra în echipă ▪ Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate ▪ Încurajarea unui comportament moral la nivel de parteneriate
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Antreprenoriatul - abordări conceptuale	3	- prelegerea - conversația euristică - organizatorul grafic - dezbaterile cu oponent imaginar	calculatorul (prezentarea în power –point) ▪ Studii de caz
2	Cum să începi o afacere	3		
3	Inovarea – proces al schimbării și dezvoltării	2		
4	Creativitatea – element cheie al antreprenoriatului de succes	3		
5	Planul de afaceri - instrument al conducerii eficiente a întreprinderii	2		
6	Structura generală a planului de afaceri	3		
7	Procesul antreprenorial în viziune strategică și tipuri de strategii antreprenoriale	3		
8	Strategia de marketing, componentă de bază a strategiei de dezvoltare a afacerii	3		
9	Marketingul online în cadrul strategiei de marketing organizațional	3		
10	Finanțarea afacerii	3		
Bibliografie: 1. Ciornei Anișoara, Mirică Andreea, Nedelcu Monica, Grigore Dalia, Despa Adriana, Plugaru Rodica, Nechita Elena, Nicola Daniela, <i>Abilități antreprenoriale în turism</i>, Editura Fulger, 2016 2. Diaconu Mihaela, Micu Ionela Cristina, Mihai Daniela Melania-<i>Manual de antreprenoriat. Cum să dezvolt și să inovezi</i>, Editura Universității din Pitești, 2021 3. Diaconu Mihaela, Micu Cristina - <i>Antreprenoriat. Suport de curs în format IFR</i> (suport electronic), 2022 4. Diaconu Mihaela, <i>Strategii și politici comerciale în turism și industria ospitalității</i>, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2015. 5. Diaconu Mihaela, <i>Tehnici de diagnosticare și evaluare a afacerii</i>, Editura Universitaria, Craiova, 2013 6. Ghenea, M., <i>Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri</i>, Editura Universul Juridic, 2011. 7. Heyne Paul, Boettke Peter, Prychitko- <i>Modul de gândire economic, teste și aplicații</i>, Bizzkit, 2017 8. Kotler, P., Kartajaya, H. and Setiawan, I., 2017. <i>Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital</i>, NY, USA: Wiley., 2017 9. Lammenett, Erwin, <i>Praxiswissen Online-Marketing</i>, Springer Gabler, 2014 10. Lakatos Elena Simina, Păcurariu Roxana Lavinia, Bîrgovan Andreea Loredana, <i>Antreprenor în economie socială – suport de curs</i>, Casa de Editură Colorama, 2020/, Editura Bizzkit, 2012 11. Mihai Daniela, Micu Cristina, Antoniu Eliza, <i>Tehnici promoționale. Fundamente teoretice și teste grilă</i>, Editura Universității din Pitești, 2017. 12. Pîrvu Daniela, <i>Finanțe, Fundamente teoretice, teste grilă și aplicații</i>, Universității din Pitești, Pitești, 2014. 13. Popescu Maria, <i>Managementul inovării</i>, Editura Universității Transilvania din Brașov, 2016, 14. Steve Mariotti, Glakin Caroline, <i>Antreprenoriat- Lansarea și administrarea unei afaceri</i>, Editura Bizzkit, 2012. 15. Țuclea Claudia Elena, Vasile Dragoș Constantin, Bulin Daniel, <i>Administrarea întreprinderii de comerț, turism și servicii. Culegere de studii de caz, exerciții și teste</i>, Editura ASE, București, 2020.				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Antreprenoriatul ca alternativă	2	- dialogul - dezbateri lucru în echipă - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Cum se construiește o afacere	3		
3	Metode de stimulare a creativității în organizație	3		
4	Harta inovării – instrument de vizualizare a posibilităților de inovare. Exemplificarea și interpretarea celor patru tipuri de inovare	3		
5	Procesul antreprenorial în viziune strategică	3		
6	Dezvoltarea unui plan de afaceri	3		
7	Administrarea unei afaceri	3		
8	Conceperea strategiei de marketing online și offline	3		
9	Finanțarea afacerii și managementul financiar al afacerii	3		
10	Evaluare finală	2		

Bibliografie:

1. Diaconu Mihaela, Micu Ionela Cristina, Mihai Daniela Melania-*Manual de antreprenariat. Cum să dezvoltți și să inovezi*, Editura Universității din Pitești, 2021
2. Diaconu Mihaela, Micu Cristina - *Antreprenariat. Suport de curs în format IFR* (suport electronic), 2022
3. Formenerg S A, Be SMART ! Vino la START ! – suport de curs Competențe antreprenoriale. Planul de afaceri, 2018
4. Heyne Paul, Boettke Peter, Prychitko- *Modul de gândire economic, teste și aplicații*, Bizzkit, 2017
5. Țuclea Claudia Elena, Vasile Dragoș Constantin, Bulin Daniel, *Administrarea întreprinderii de comerț, turism și servicii. Culegere de studii de caz, exerciții și teste*, Editura ASE, București, 2020

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și teoriilor de antreprenariat însușite la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților comunității epistemice/academice din domeniul științelor economice
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic

Notă: *Universitatea* 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 completitudinea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate;	Evaluare finală	30 %
10.5 Seminar	-participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	- Portofoliul de activități practice - Planul de afaceri	30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea noțiunii de antreprenor, înțelegerea procesului și însușirea principalelor activități ce țin în realizarea unui plan de afaceri		

Data completării
14 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