

FIȘA DISCIPLINEI
Educație fizică, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studii / Calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	-
4.2	De competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

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

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

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

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

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

10. Evaluare

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

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

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

Data completării
26 septembrie 2018

Titular de curs,
-

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

Director de departament,
(prestator)
Prof. univ. dr. Marian Crețu

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

FIȘA DISCIPLINEI

Dreptul muncii, anul universitar 2018/2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	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					Dreptul muncii					
2.2	Titularul activităților de curs										
2.3	Titularul activităților de seminar										
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	4
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	58
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/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								10
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități								
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Parcursarea disciplinelor Teoria generala a obligatiilor, Drept civil . Contracte speciale, Drept comercial
4.2	De competențe	Capacitate de gândire și sinteză

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	Sala dotata cu tabla
5.2	De desfășurare a laboratorului	Sala dotata cu tabla

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 1 PC
Competențe transversale	CT1. Aplicarea pricipiilor, 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 pluridispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Completarea informatiei juridice de drept privat prin intelegerea corecta a reglementarii relatiilor individuale si colective de munca si a solutionarii conflictelor de munca, in scopul utilizarii cunostintelor dobandite in practica in cadrul viitoarei cariere profesionale.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> - însușirea noțiunilor de bază și a institutiilor specifice din dreptul muncii - cunoașterea caracteristicilor de bază ale contractului individual de munca - Intelegerea corecta a raportului de subordonare dintre angajat si angajator. - cunoașterea reglementărilor din domeniul raporturilor individuale și colective de muncă - înțelegerea interpretării regulilor de aplicare a legislației muncii

	B. Obiective procedurale - analiza și calificarea normelor juridice aplicabile raporturilor de muncă - corelarea normelor generale cu normele speciale - corelarea cunoștințelor teoretice cu abilitatea de a le aplica în practică - elaborarea și redactarea actelor juridice specifice în domeniul raporturilor de muncă (contract individual de muncă, fișa de post, contract colectiv de muncă, decizie de concediere etc.) - explicarea, interpretarea și evaluarea unui conflict de muncă. C. Obiective atitudinale - aplicarea principiilor de bază ce guvernează relațiile individuale de muncă - înțelegerea importanței Dreptului muncii în vederea derulării corecte a relațiilor de muncă - respectarea reciprocă a poziției și drepturilor salariaților și angajatorilor - respectarea prevederilor legislației muncii în cadrul negocierilor colective - manifestarea unei atitudini responsabile față de pregătirea continuă, cunoașterea operativă și aplicarea corespunzătoare a noilor legi sau a modificărilor legislative și a jurisprudenței
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Dreptul muncii – ramura distinctă de drept	2	Prelegere Dezbateri Studiu de caz	Suport documentar
2	Contractul individual de muncă – element central al dreptului muncii definitie, conditii de valabilitate	2		
3	Trăsăturile caracteristice ale contractului individual de muncă	2		
4	Executarea și modificarea contractului individual de muncă	4		
5	Suspendarea contractului individual de muncă	2		
6	Încetarea de drept și prin acordul părților a contractului individual de muncă	2		
7	Concedierea și demisia - modalitati de încetare a contractului individual de muncă	2		
8	Concedierea colectivă	2		
9	Contractele individuale de munca atipice	2		
10	Salarizarea în sistemul public și în cel privat	2		
11	Contractul colectiv de muncă	4		
12	Solutionarea conflictelor individuale și colective de muncă	2		
Bibliografie				
1. Cursuri, tratate:				
Alexandru Athanasie, Ana Maria Vlăsceanu, Dreptul muncii, Note de curs, Editura CH Beck, București, 2017				
Ion Traian Stefanescu, <i>Tratat teoretic și practic de drept al muncii</i> , Editura Universul Juridic, București 2017,				
Carmen Nenu <i>Contractul individual de muncă</i> , Editura CH Beck, București, 2014				
Carmen Nenu, <i>Dreptul muncii</i> , Curs universitar, Editura Sitech, Craiova, 2014,				
Al. Athanasie, M. Volonciu, L. Dima, O. Cazan, <i>Codul muncii. Comentariu pe articole, Vol. I si II</i> . Editura CH Beck, București, 2010.				
2. Legislație				
Codul muncii, republicat in 2011, cu modificările și completările ulterioare				
Legea 62/2011 a dialogului social, republicata in 2012				
Legea 67/2006 privind protectia drepturilor salariatilor in cazul transferului de intreprindere				
Legea 467/2006 privind cadrul general de informare și consultare a salariaților				
Legea 319/2006 privind securitatea și sănătatea în muncă				
Legea 108/1999 privind înființarea și organizarea Inspecției Muncii				
HG 500/2011 privind registrul general de evidență a salariaților				
Legea 153/2017 lege cadru privind salarizarea personalului plătit din fonduri publice.				
8.2. Aplicații: Seminar / Laborator / Teme de casă		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Identificarea si intelegerea notiunii de contract individual de muncă și a trasaturilor caracteristice ale acestuia	3	Exercițiul Studiul de caz Lucrul în grup	Materiale documentare Formulare specifice
2	Identificarea si intelegerea conditiilor pentru incheierea valabila a contractului individual de munca	3		

3	Identificarea particularitatilor modificarii si supendarii contractului individual de munca de alte tipuri de contracte	3		
4	Intelegerea corecta a cazurilor de modificare si suspendare	3		
5	Aplicarea practica a cazurilor de incetare a contractului individual de munca.	4		
6	Analiza comparativa a concedierii si demisiei. Corecta derulare a procedurii de concediere colectiva	3		
7	Identificarea particularitatilor fiecarui tip de contract individual de munca, intocmirea si inregistrarea acestora	3		
8	Intocmirea unui proiect de contract colectiv de munca	3		
9	Intelegerea regulilor si principiilor de solutionare a conflictelor colective si individuale de munca	3		
Bibliografie Note de seminarii, spete din Culegeri de jurisprudenta, suport de de seminar si formulare utilizate in domeniu.				

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

Competențele dobândite la această disciplină permit absolvenților să lucreze ca inspectori de muncă, inspectori fiscali, funcționari publici, personal contractual în administrația publică, dar și în mediul privat.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea terminologiei specifice disciplinei, capacitatea de analiză și sinteză, aptitudinea de a transpune noțiunile teoretice în cazuri practice	Probă scrisă – întrebări teoretice și spete	30%
10.5 Seminar / Laborator / Tema de casă	Frecvența și relevanța intervențiilor orale, Calitatea lucrărilor efectuate Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate, capacitatea de a transpune noțiunile teoretice în cazuri practice	Participarea la lucrările de seminar Test de verificare	30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	1. Utilizarea corectă a limbajului de specialitate 2. Cunoașterea conceptelor de bază specifice 3. Nota 5 la testul de verificare 4. Nota 5 la evaluarea finală		

Data completării

Titular disciplină,

Titular de seminar / laborator / proiect,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

Director de departament,
(prestator)
Lect.univ. dr. Iancu Daniela

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

FIȘA DISCIPLINEI
Management comparat, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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 comparat			
2.2 Titularul activităților de curs															
2.3 Titularul activităților de seminar															
2.4 Anul de studii		II		2.5 Semestrul		2		2.6 Tipul de evaluare		C		2.7 Regimul disciplinei		A	

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Cunoașterea elementelor de Management și Management internațional, discipline studiate în anul II, Sem. 1
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC 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 pluridispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu aspecte teoretice ale științei managementului în contexte naționale diverse, cu procesele și relațiile de management într-o abordare comparativă
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> Cunoașterea elementelor teoretico-metodologice ale managementului comparat Înțelegerea necesității abordării manageriale comparative; Identificarea asemănărilor și deosebirilor de natură managerială care determină anumite evoluții în contexte culturale specifice Înțelegerea realităților concrete și tendințelor viitoare în management, la scară națională și internațională. <u>B. Obiective procedurale</u> Capacitatea de a face comparații între diferite sisteme de management

	Aplicarea cunoștințelor dobândite în activitatea practică din context organizațional; Dezvoltarea aptitudinilor de analiză și evaluare a sistemelor manageriale din alte țări <u>C. Obiective atitudinale</u> Înțelegerea importanței managementului comparat Identificarea asemănărilor și diferențelor culturale, precum și a asemănărilor și diferențelor socio-politice între contexte naționale Dobândirea abilității de manifestare ca manager flexibil, adaptiv în contexte diferite
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Fundamentele teoretice ale managementului comparat	3	▪ prelegerea ▪ conversația euristică ▪ dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> ▪ Prezentări în power-point ▪ Studii de caz
2	Metodologia managementului comparat	3		
3	Managementul în Uniunea Europeană	3		
4	Managementul în Japonia	3		
5	Managementul întreprinderilor din S.U.A	3		
6	Managementul în țările din Asia (China, Taiwan, Singapore, Coreea de Sud)	3		
7	Managementul în țările arabe	3		
8	Elemente de management ale firmei în viziune transnațională	3		
9	Tendințe în managementul firmelor pe plan mondial	2		
10	Realizarea transferului internațional de know-how managerial	2		

Bibliografie

1. Adekola, A.; Sergi, Bruno S., **Global Business Management – A Cross Cultural Perspectives**, MPG Books Ltd. Uk, 2012.
2. Antoniu E., Brutu M., „**Managementul afacerilor internaționale / Management comparat – teste grilă**”, Editura SITECH, Craiova, 2011;
3. Antoniu E., „**Management comparat**”– note de curs pentru uzul studenților, material realizat în tehnologia IFR, 2017.
4. Burduș, E., „**Management comparat internațional**”, Editura Economică, București, 2011;
5. Burduș, E., „**Management comparat internațional**”, Editura PRO Universitaria, București, 2012;
6. Carmick John Mc., **Understanding The EU**, Palgrave, 6th Edition, 2011;
7. Clifford L. Mark, Pete Engardio, „**Meltdown. Asia's Boom, Bust, and Beyond**”, Prentice Hall Press, 2010;
8. Edfelt, Ralph B., „**Global Comparative Management**”, SAGE Publication Inc., 2011;
9. Koen, Carla I., „**Comparative International Management**”, McGraw Hill Education, UK, 2010;
10. Luckacs E., „**Management comparat**”, Editura Europolis, Galați, 2010;
11. Nicolescu O., „**Management comparat : Uniunea Europeană, S.U.A. și Japonia**”, ediția a VI-a, Editura Economică, București, 2011;
12. Nicolescu O., Ionescu Ghe., „**Minidicționar de management - Managementul comparat internațional**”, Editura PRO Universitaria, București, 2011;
13. Schwenker B., Dofel-Muller M., „**On good management – a corporate lifecycle**”, Springer Gabler, Wiesbaden, Germany, 2013;
14. *** „**Encyclopedia of management**”, 7th Edition, Gale Cengage Learning, U.S.A., 2010;

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	2	- dialogul - dezbateră lucru în echipa - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, prezentare proiect
2	Prezentarea modelelor de management comparat: Rosalie Tung, John Child și abordarea lui Geert Hofstede	4		
3	Studiu despre dimensiunile valorilor și culturii românești conform abordării lui Geert Hofstede	4		
4	Adoptarea deciziilor și comunicarea în firmele japoneze și structura personalului, modul de angajare, pregătire și evaluare a personalului	3		
5	Analiza raportului dintre managementul nord american și cel japonez	4		
6	Contextul european actual și influența practicilor manageriale europene asupra managementului românesc	4		
7	Analiza comparativă a managementului resurselor umane în Statele Unite și țările europene	4		
8	Relația management-sindicate: U.E. vs. SUA., Japonia vs. SUA	3		

Bibliografie

1. Adekola , A.; Sergi, Bruno S., **Global Business Management – A Cross Cultural Perspectives**, MPG Books Ltd. Uk, 2012.
2. Antoniu E., Brutu M., „**Managementul afacerilor internaționale / Management comparat – teste grilă**”, Editura SITECH, Craiova, 2011;

3. Burduș, E., „**Management comparat internațional**”, Editura Economică, București, 2011;
4. Burduș, E., „**Management comparat internațional**”, Editura PRO Universitaria, București, 2012;
5. Carmick John Mc., **Understanding The EU**, Palgrave, 6th Edition, 2011;
6. Clifford L. Mark, Pete Engardio, „**Meltdown. Asia's Boom, Bust, and Beyond**”, Prentice Hall Press, 2010;
7. Edfelt, Ralph B., „**Global Comparative Management**”, SAGE Publication Inc., 2011;
8. Gilgin R., **The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century**, Princeton University Press 2009;
9. Hofstede, G., **Managementul structurilor multiculturale**, Editura Economică, București, 1996;
10. Kono T., Clegg S., **Trends in Japanese Management – Continuing Strengths, Current Problems and Changing Priorities**, Palgrave Macmillan, 2012;
11. Trompenaer F., Coebergh P. H., **100+ Management Models – how to understand and apply the world most powerful business tools**, Infinite Ideas Limited, Oxford, UK, 2014;
12. Luckacs E., „**Management comparat**”, Editura Europolis, Galați, 2010;
13. Nicolescu O., „**Management comparat : Uniunea Europeană, S.U.A. și Japonia**”, ediția a VI-a, Editura Economică, București, 2011;

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: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală (scris).	30 %
10.5 Seminar	-participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă și a proiectului	- Expunerea liberă a studentului; -Prezentarea orală a temei de casă; - Prezentarea orală a proiectului;	10% 30% 30%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific specific managementului comparat 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei Management comparat 3. Cunoașterea principalelor particularități ale managementului în diferite țări din U.E., Japonia și S.U.A.		

Data completării

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
MANAGEMENTUL RISCULUI ÎN AFACERI
2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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 riscului în afaceri									
2.2	Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Nicoleta DASCĂLU									
2.3	Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Nicoleta DASCĂLU									
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	A

3. Timpul total estimat

3.1	Medie ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								15
Tutorat								-
Examinări								4
Alte activități (comunicare bidirecțională cu titularul de disciplină)								-
3.7	Total ore studiu individual	44						
3.8	Total ore pe semestru	100						
3.9	Număr de credite	4						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de management, finanțe și economie
4.2	De competențe	Capacitate de analiză, sinteză, gândire divergentă, comparații

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	Dotarea sălii de curs cu videoproiector
5.2	De desfășurare a seminarului/laboratorului/proiectului	Dotarea sălii de seminar cu tablă / flipchart și cretă / marker; fiecare student folosește un minicalculator pentru rezolvarea studiilor de caz; participarea studenților la activitățile de seminar și susținerea testelor;

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC 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 pluridispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Însușirea de către studenți a principalelor fundamente teoretice și operaționale ale Managementului riscului în afaceri.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u>
	1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale managementului riscurilor și a modului de utilizare a lor în cadrul firmelor
	2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate managementului riscurilor
	<u>B. Obiective procedurale</u>
	1. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii;
	2. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în

	domeniu 3. Recunoașterea conceptelor de bază ale managementul riscului; 4. Recunoașterea etapelor de identificării și evaluare a riscului întreprinderii; 5. Utilizarea corectă a metodelor de finanțare a riscului; 6. Recunoașterea etapelor de control al riscului; 7. Capacitatea de structurare a cunoștințelor despre procesele managementului riscului în afaceri; 8. Capacitatea de a selecta materialele analizei mediei intern și extern; 9. Capacitatea de a elabora deciziile pentru organizarea activităților de management al riscului. <u>C. Obiective atitudinale</u> 1. Dezvoltarea interesului pentru cercetarea elementelor, etapelor, proceselor, activităților analiză a riscurilor, prin implementarea metodelor și modelelor cercetate și interpretarea lor 2. Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie restrânsă și asistență calificată • Familiarizarea cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate • Conștientizarea nevoii de formare continuă; utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare, pentru dezvoltarea personală și profesională
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de lucru	Observații Resurse folosite
1	Riscul in cadrul unei firme - probabilitatea de manifestare 1.1. Cum putem constientiza importanta prezentei riscului in firma 1.2. Cum putem intelege riscul? 1.2.1. Metode simple prin care putem intelege ce este riscul 1.2.2. Cum ne influenteaza riscul in luarea deciziilor 1.3. Cum putem transforma riscul in oportunitate 1.4. Motivele si situatiile care duc la aparitia riscului in firma 1.5. Ce nivel de risc putem accepta in firma?	2		
2	Tipurile de riscuri si cum se manifesta concret in firma 2.1. Tipuri de riscuri care se pot manifesta in firma 2.2. Cum putem intelege riscurile afacerii 2.2.1. Riscul de management 2.2.2. Riscul de brand si reputatie 2.2.3. Riscul reprezentat de concurenta 2.2.4. Riscul generat de clientela 2.2.5. Riscul indus de furnizori 2.2.6. Riscul de faliment 2.3. Cum ne influenteaza riscurile operationale 2.3.1. Riscul comercial 2.3.2. Riscul investitional 2.3.3. Riscul de personal 2.3.4. Riscul tehnologic 2.3.5. E-Riscul 2.4. Care sunt riscurile financiare in firma 2.4.1. Riscul valutar 2.4.2. Riscul ratei inflatiei 2.4.3. Riscul ratei dobanzii 2.4.4. Riscul de credit	4	Prelegere, dezbateră și expunerea la tablă	Prezentarea în power –point pentru stimularea exercitiului reflexiv
3	Cum realizam Analiza de Risc 3.1. Cum putem intelege analiza de risc? 3.2. Scopul analizei de risc si la ce foloseste aceasta in firma 3.3. Metode practice de realizare a Analizei de Risc 3.3.1. Matricea/Analiza SWOT structurata pe riscuri 3.3.2. Matricea riscurilor	3		
4	Cum se realizeaza Managementul Riscului in cadrul firmei 4.1. Ce este managementul riscului? 4.2. De ce este important managementului riscului pentru managerii din firma 4.3. De ce este important sa existe managementului riscului in firma 4.4. Scopul si obiectivele managementului riscului 4.5. Care sunt limitele managementului riscului	3		

	4.6. Standardele de management al riscului 4.6.1. Standardul ISO 31000 - Managementul riscului 4.6.2. Standardul ISO 31010 - Tehnici de evaluare a riscului		
5	Managementul Riscului si Guvernanta Corporativa 5.1. Analiza partilor interesate in activitatea unei firme 5.1.1. Cum apar partile interesate 5.1.2. Care sunt stakeholderii din firma si de ce sunt ei importanti? 5.1.3. Cum putem identifica interesele stakeholder-ilor din firma 5.2. Ce este si cum putem intelege usor Guvernanta Corporativa? 5.2.1. Cum putem intelege Guvernanta Corporativa 5.2.2. Principiile importante care se aplica in Guvernanta Corporativa 5.3. Cum utilizam managementul riscului in cadrul Guvernantei Corporative 5.4. Legislatia din Romania privind Managementul riscului si Guvernanta Corporativa	4	
6	Cum se deruleaza procesul de management al riscului? 6.1. Cum stabilim criteriile de evaluare a riscurilor 6.2. Cum realizam evaluarea riscurilor 6.2.1. Cum identificam riscurile 6.2.2. Cum realizam analiza riscurilor 6.2.3. Cum evaluam impactul de manifestare a riscurilor 6.3. Metode concrete de tratare a riscurilor 6.4. Cum comunicam riscul in firma 6.5. Metode de monitorizare si controlul riscului	4	
7	Instrumentele cu care lucram in managementul riscului 7.1. Profilul de Risc al Afacerii 7.1.1. Ce este Profilul de Risc al Afacerii si la ce foloseste? 7.1.2. Cum se intocmeste un Profil de Risc al Afacerii? 7.2. Planul de Management al Riscului 7.2.1. Ce este Planul de Management al Riscului si cui i se adreseaza? 7.2.2. Cum se realizeaza Planul de Management al Riscului? 7.3. Planul de Continuitate a Activitatii 7.3.1. Ce este Planul de Continuitate a Activitatii? 7.3.2. La ce foloseste concret Planul de Continuitate a Activitatii?	4	
8	Ce actiuni desfasoara managerul care se ocupa de managementul riscului in firma 8.1. Cum se realizeaza strategia de risc a firmei 8.2. Cum stabilim actiunile de reactie la risc si ce metode de tratare a riscurilor alegem 8.3. Cum putem evalua rezultatele si masura performantele obtinute 8.4. Metode de monitorizare a actiunilor de management al riscului 8.5. Cum putem actualiza strategia de risc	4	
Bibliografie 1. Anghel Ioan, <i>Evaluarea întreprinderii</i>, Editura Economică, București, 2010 2. Badea Leonardo, Socol Adela, Drăgoi Violeta, Drigă Imola - <i>Managementul riscului bancar</i>, Editura Economică, București, 2010 3. Băbuș, G., Moraru, R., <i>Managementul riscurilor. Abordare globală – concepție, principii și structură</i>, Editura Universitat, Petroșani, 2009 4. Ceocea Costel - <i>Teoria și practica deciziei manageriale</i>, Editura Economică, București, 2014 5. Ciocoiu Carmen Nadia, <i>Managementul riscului. O abordare integrată</i>, Editura A.S.E., București, 2014 6. Dalotă Marius-Dan, <i>Managementul strategic al firmei</i>, Editura Pro Universitaria, 2016 7. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - <i>Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane</i>, Editura Economică, București, 2014 8. Frame J. Davidson, <i>Managing the risk in organization</i>, San Francisco, 2011 9. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – <i>Controlling profesional. Concepte și instrumente</i>, Editura Economică, București, 2014			

10. Mockler, R.J. – <i>Management strategic multinațional</i> , Ed. Economică, București, 2011				
11. Moraru, R., Băbuț, G., <i>Analiză de risc</i> , Editura Universitas, Petroșani, 2010				
12. Pricop, M., Tanțău, A. – <i>Globalizarea și strategia firmei</i> , Ed. Eficient, București, 2014.				
13. Tureac C., <i>Management strategic-tratat</i> , Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2008.				
14. Vasile Deac (coord.), <i>Management</i> , Editia a doua, revizuită și îmbunătățită, Editura A.S.E., București, 2014.				
15. ***, www.brmconsulting.ro				
16. ***, www.riskmanagement.ro				
17. ***, www.rm-news.com				
18. ***, www.sei.cmu.edu/programs/sepm/risk/risk				
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	- dezbateri - exercițiu - studiu de caz - testare	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare. Testul de verificare se va susține la ultimul seminar .
2	Riscul în cadrul unei firme - probabilitatea de manifestare - Metode prin care putem înțelege ce este riscul - Cum ne influențează riscul în luarea deciziilor - Cum putem transforma riscul în oportunitate - Motivele și situațiile care duc la apariția riscului în firmă - Ce nivel de risc putem accepta în firmă?	2		
3	Tipurile de riscuri și cum se manifestă concret în firmă - Riscurile operaționale - Riscurile financiare	4		
4	Cum realizăm Analiza de Risc Metode de realizare a Analizei de Risc - Matricea/Analiza SWOT structurată pe riscuri - Matricea riscurilor	4		
5	Cum se realizează Managementul Riscului în cadrul firmei - importanța managementului riscului - scopul și obiectivele managementului riscului - limitele managementului riscului - standarde de management al riscului - ISO 31000 - Managementul riscului - ISO 31010 - Tehnici de evaluare a riscului	4		
6	Managementul Riscului și Guvernanta Corporativă - analiza stakeholder-ilor unei firme – studii de caz - principii de Guvernanta Corporativă - utilizarea managementului riscului în cadrul Guvernantei Corporative	2		
7	Cum se derulează procesul de management al riscului? - stabilirea criteriilor de evaluare a riscurilor - analiza riscurilor - evaluarea impactului de manifestare a riscurilor - tratarea riscurilor - monitorizarea și controlul riscului	4		
8	Instrumentele cu care lucrăm în managementul riscului - întocmirea profilului de Risc al Afacerii - întocmirea planului de Management al Riscului - întocmirea planului de Continuitate a Activității	3		
9	Ce acțiuni desfășoară managerul care se ocupă de managementul riscului în firmă - elaborarea strategiei de risc a firmei - stabilirea acțiunilor de reacție la risc și alegerea metodelor de tratare a riscurilor - evaluarea rezultatelor și măsurarea performanțelor obținute - monitorizarea acțiunilor de management al riscului	3		
Bibliografie				
1. Anghel Ioan, <i>Evaluarea întreprinderii</i> , Editura Economică, București, 2010				
2. Badea Leonardo, Socol Adela, Drăgoi Violeta, Drigă Imola - <i>Managementul riscului bancar</i> , Editura Economică, București, 2010				
3. Băbuț, G., Moraru, R., <i>Managementul riscurilor. Abordare globală – concepție, principii și structură</i> , Editura Universitas, Petroșani, 2009				
4. Ceocea Costel - <i>Teoria și practica deciziei manageriale</i> , Editura Economică, București, 2014				
5. Ciocoiu Carmen Nadia, <i>Managementul riscului. O abordare integrată</i> , Editura A.S.E., București, 2014				
6. Dalotă Marius-Dan, <i>Managementul strategic al firmei</i> , Editura Pro Universitaria, 2016				
7. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – <i>Controlling profesional. Concepte și instrumente</i> , Editura Economică, București, 2014				
8. Farrell, Larry C, <i>Cum să devii anteprenor. Dezvoltă-ți propria afacere</i> , Ed. Curtea Veche, 2012				
9. Frame J. Davidson, <i>Managing the risk in organization</i> , San Francisco, 2011				

10. Ghenea Marius - *Antreprenariat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Editura Universul Juridic, 2011
11. Mauborgne, Renee, *Strategia oceanului albastru. Cum să creezi un spațiu de piață necontestat și să faci concurența irelevantă*, Editura Economică, București, 2015
12. Mockler, R.J. – *Management strategic multinațional*, Ed. Economică, București, 2011
13. Moraru, R., Băbuț, G., *Analiză de risc*, Editura Universitas, Petroșani, 2010
14. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011
15. Pricop, M., Tanțău, A. – *Globalizarea și strategia firmei*, Ed. Eficient, București, 2014.
16. Tanțău Adrian, *Entrepreneurship. Gândește inovator și pragmatic*, Ed. CH Beck, București, 2011
17. ***, L'histoire de VISO (<http://www.iso.org>);
18. ***, www.workcover.vic.gov.au;
19. ***, www.planning.nsw.gov.au.

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor de management al riscurilor în afaceri 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 din Pitești 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 scrisă în timpul semestrului; - Evaluare finală.	30% 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.	- Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog. -Prezentarea orală a temei de casă; -Chestionare orală.	20% 20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea și dobândirea capacității de utilizare a conceptelor, metodelor și procedeelor specifice <i>Managementului riscului în afaceri</i> . Stabilirea unui sistem de valori comune pentru domeniul afacerilor. Înșușirea problemelor centrale ale întocmirii <i>Profilului de Risc al Afacerii</i> și elaborării <i>Strategiei de Risc</i> a firmei. Nota 5 la evaluarea finală.		

Data completării
17 septembrie 2018

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

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Nicoleta DASCĂLU

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Limba străină pentru afaceri 4 – engleză, anul universitar 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	• CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC • CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

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

Competențele dobândite la disciplină permit absolvenților să lucreze folosind limba engleză în domeniul aferent programului de studii **ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR**.

10. Evaluare

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

Data completării
18 septembrie 2018

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Cristina ILINCA

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Limba străină pentru afaceri 4 – franceză, anul universitar 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	• CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC • CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Parcursarea acestui curs semestrial de limba străină îi va permite studentului: - Să dobândească competența necesară pentru a comunica, oral sau în scris, în contexte profesionale sau socioculturale diverse, prin mesaje cu grad de complexitate mediu; - Să-și dezvolte strategii de învățare individuale în vederea ameliorării proprii competențe lingvistice, inclusiv plurilingvă, în funcție de nevoile specifice, prin munca în echipă sau în autonomie; - Să-și identifice și să utilizeze instrumentele lingvistice esențiale profesiei pentru care se pregătesc prin programul de studii urmat; - Să-și aprofundeze noțiunile fundamentale despre civilizația franceză și europeană - Să conștientizeze aspectul diferențelor culturale reflectate în limbă și a impactului acestora în interacțiunile profesionale.
7.2 Obiectivele specifice	- Dezvoltarea și consolidarea unui vocabular economic prin abordarea unor texte specializate; - Dezvoltarea și consolidarea mecanismelor gramaticale specifice textelor economice; - Sistematizarea cunoștințelor teoretice și practice în scopul decodării unui text de specialitate; - Familiarizarea studenților cu elemente lingvistice intratextuale caracteristice complexității discursului economic, a structurilor semantice și funcțiilor categoriilor de texte amintite; - Dezvoltarea capacității de identificare a termenilor și structurilor care trimit spre concepte particulare ale domeniului, al căror ancodaj / decodaj contextualizat impune consultarea specialistului din domeniul economic.

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	L'assurance-vie	3	- Lectura dirijată	Fișe de lucru, tablă / flipchart și cretă / marker; casetofon/ laptop/ mp3 player pentru audiții
2	La rémunération des fonds en euros	3	- Ascultare suport audio/ - Conversația	
3	Les transports (maritime et aérien) en France	2	- Traducerea / versiunea	
4	L'agriculture française	2	- Exerciții de lexic	
5	Test	2		
6	Le tourisme en Europe	4	- Lectura dirijată	Fișe de lucru, tablă / flipchart și cretă / marker; casetofon/ laptop/ mp3 player pentru audiții
7	La situation économique de l'Algérie	2	- Ascultare suport audio/ - Conversația	
8	Le Canada en train : des chutes du Niagara à la côte Pacifique	2	- Traducerea / versiunea	
9	L'économie en Outre-mer	3	- Exerciții de lexic	
10	La lettre commerciale	3		
11	Evaluation finale	2		
Bibliografie: BASSI, C, CHAPSAL, A-M., 2015, <i>Diplomatie.com</i> , CLE International BLOOMFIELD, A., TAUZIN, B., 2011, <i>Affaires à suivre</i> , Hachette, Paris CAILLAUD, C., 2013, <i>Modèles de lettres indispensables pour l'entreprise</i> , Éd. Nathan Prometis CHERIFI, S., GIRARDEAU, B., MISTICHELLI, B., 2014, <i>Travailler en français «en entreprise» A2/B1</i> livre + CD audio rom, Didier CILIANU-LASCU, C.; COICULESCU, A.; CHIȚU L.; FĂGUREL, O., 2010, <i>Mots et expressions – discours en économie</i> , București, Ed. Teora CLOOSE, Éliane, 2014, <i>Le français du monde du travail - Approche spécifique de l'économie et du monde des affaires</i> , Presses Universitaires de Grenoble CONSTANTINESCU, I., 2014, <i>Le français des affaires</i> , București, Ed. Milena Press DELACOURT, F., 2006, <i>Le français des affaires</i> , Paris, De Vecchi DUBOIS, A-L., 2011, <i>Objectif express 1</i> , Hachette, Paris DUBOIS, A-L., 2014, <i>Objectif express 2</i> , Hachette, Paris GRUNEBERG, A., B. Tauzin, 2011, <i>Comment vont les affaires</i> , Paris, Hachette				

HENNY, F., 2009, *Communiquons par l'écrit*, ASSAP
 LORENTZ, M.A., 2013, *Le français du management. Créer une entreprise*, București, Ed. ASE
 PENFORNIS, J.-L., 2011, *Français.com*, Paris, CLE International
 PERRAT, P., 2014, *Les règles d'or de l'écriture en entreprise. Réussir vos mails, newsletters, comptes rendus, rapports, communiqués de presse*, L'Etudiant
 SAVIN, V., C. – A. Savin, 2012, *Dictionar francez-român (administrativ, comercial, economic, financiar-bancar, juridic)*, Cluj-Napoca, Ed. Dacia Educațional
 TOADER, M., 2012, *Le français des affaires*, Cluj-Napoca, PUC
 TOMESCU, M., 2011, *Le français économique et administratif*, Ed. Pygmalion, Pitești
 TOMESCU, M., 2010, *Le français économique pour l'enseignement à distance*, Ed. Universității din Pitești (suport electronic)
 TOMESCU, M., 2017, *Le Français du monde du travail et des affaires*, Editura Universității din Pitești (suport electronic)
 WILLIAMS, S., N., – MCANDREW, Cazorla, 2007, *Franceza pentru oameni de afaceri*, București, Ed. Teora

Revues :
 - *Expansion, Capital, Action commerciale, Le nouvel économiste, Revue d'économie politique*

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

Prin nivelul de limbă dobândit la finalul cursului, studentul poate să înțeleagă ideile principale din texte complexe pe teme concrete și abstracte, inclusiv în discuții tehnice din specialitatea sa. Poate să comunice cu un anumit grad de spontaneitate și de fluentă cu un vorbitor nativ. Poate să acționeze și să execute sarcini profesionale, în mediul din specialitatea sa, pe baza comunicării lingvistice. Poate să utilizeze limba cu eficacitate în viața socială, profesională sau academică.

10. Evaluare

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

Data completării
22 septembrie 2018

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Ana-Marina Tomescu

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Management, anul universitar: 2018 - 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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
2.2	Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Daniela MIHAI
2.3	Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Daniela MIHAI
2.4	Anul de studii	II
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	<u>S</u> / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	<u>S</u> / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								30
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								25
Tutoriat								5
Examinări								3
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								3
3.7	Total ore studiu individual			94				
3.8	Total ore pe semestru			150				
3.9	Număr de credite			6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de economie, studiate în liceu
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.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 2 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Înșușirea de către studenți a principalelor fundamente teoretice ale managementului.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> - Definirea corectă a obiectului de studiu al managementului și corelarea cu celelalte discipline; - Cunoașterea și înțelegerea configurației și a rolului subsistemelor componente ale sistemului de management; - Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea componentelor strategiei manageriale; - Operarea cu conceptele fundamentale specifice funcțiilor management; - Înșușirea conceptelor de organizare structurală și procesuală a firmei; - Explicitarea și interpretarea conceptelor, proceselor, fenomenelor, stărilor, ideilor și tendințelor în managementul afacerilor.

	B. Obiective procedurale 1. Capacitatea de a realiza analiza și interpretarea realităților din firme; 2. Capacitatea de exercitare cu eficacitate și eficiență a funcțiilor managementului; 3. Capacitatea de a elabora strategii generale și parțiale de dezvoltare a organizației; 4. Capacitatea de a fundamenta decizii pe baza informațiilor economico-financiare din firme; 5. Capacitatea de organizare și conducere de procese, gospodărire de mijloace și activități pentru afaceri de calitate și eficiență ridicată, în calitate de manager; 6. Capacitatea de a iniția, derula și finaliza proiecte și de a angaja parteneriate cu organizații economice naționale și internaționale. 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
1	TEMA NR. 1 EVOLUȚIA, CARACTERISTICILE ȘI OBIECTUL DE STUDIU AL MANAGEMENTULUI 1.1. Conținutul și evoluția conceptului de management; caracteristicile esențiale ale științei managementului; argumente în favoarea focusării prioritare a științei managementului asupra întreprinderii; evoluția concepțiilor privind principiile managementului (1 oră) 1.2. Obiectul de studiu al managementului (1 oră)	2	▪ 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	TEMA NR. 2 PROCESELE DE MANAGEMENT, CA OBIECT DE STUDIU AL MANAGEMENTULUI 2.1. Locul și rolul proceselor de management în cadrul proceselor de muncă; principalele faze ale exercitării procesului de management (2 ore) 2.2. Componentele de bază ale procesului de management (3 ore) 2.3. Procesele de execuție – abordare în viziune managerială (3 ore)	8		
3	TEMA NR. 3 RELAȚIILE DE MANAGEMENT, CA OBIECT DE STUDIU AL MANAGEMENTULUI 3.1. Principalii factori care condiționează caracteristicile relațiilor de management (2 ore) 3.2. Modalități de concretizare a relațiilor de management (2 ore)	4		
4	TEMA NR. 4 INSTRUMENTE SPECIFICE EXERCITĂRII PROCESELOR ȘI RELAȚIILOR DE MANAGEMENT 4.1. Strategia – instrument esențial de planificare (2 ore) 4.2. Decizia – abordată în calitate de principal instrument de management (2 ore) 4.3. Organizarea structurală a firmei (2 ore) 4.4. Organizarea informațională a firmei (2 ore) 4.5. Tehnici de management vizând stimularea creativității personalului (1 oră) 4.6. Sistemele neconvenționale de management (3 ore) 4.7. Metode specifice de management (2 ore)	14		
Bibliografie 1 Burduș E., Căprărescu G., Androniceanu A., Miles M. – <i>Managementul schimbării organizaționale</i> , Editura Economică, București, 2011; 2 Căprărescu G. – <i>Managementul strategic al firmei de comerț și turism</i> , Editura Rosetti, București, 2013; 3 Ceocea C. – <i>Teoria și practica deciziei manageriale</i> , Editura Economică, București, 2014 4 Drăghici C., Mihai D., Brutu M. – <i>Curs de management – teorie și aplicații</i> , Editura Sitech, Craiova, 2008; 5 Dumitrescu M., Dumitrescu-Peculea A. – <i>Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane</i> , Editura Economică, București, 2014				

6	Lane H.	– <i>Internațional management behavior</i> . Oxford, Blackwell Publishing;		
7	Lencioni P.	– <i>Cinci tentații ale unui CEO</i> , Editura <u>Litera</u> , București, 2015		
8	Mihai D., Brutu M.	– <i>Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații – manual destinat studenților IFR</i> , Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014		
9	Nicolescu O. & col.	– <i>Minidicționar de management (20 de volume)</i> , Editura Pro Universitaria, București, 2011;		
10	Nicolescu O., Verboncu I.	– <i>Metodologii manageriale</i> , Editura Universitară, București, 2012;		
11	Nicolescu O., Plumb I., Pricop M., Vasilescu I., Verboncu I.	– <i>Abordări moderne în managementul și economia organizației</i> , vol. I – IV, Editura Economică, București, 2007		
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 ▪ 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 <i>Resurse folosite:</i> ▪ Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor ▪ Studii de caz ▪ Simulări pe computer
2	Ghid de eficientizare a managementului organizației	4		
3	Metode și tehnici decizionale - Optimizarea deciziilor în condiții de certitudine (8 ore) - Optimizarea deciziilor în condiții de incertitudine (2 ore) - Optimizarea deciziilor în condiții de risc (2 ore)	12		
4	Evaluare periodică	2		
5	Eficacitatea și eficiența managementului organizației – Contribuția managementului la creșterea eficacității și eficienței organizației economice	4		
6	Modalități de creștere a eficacității și eficienței managementului organizației	4		
Bibliografie 1. Ceocea C. – <i>Teoria și practica deciziei manageriale</i>, Editura Economică, București, 2014; 2. Drăghici C., Mihai D., Brutu M. – <i>Curs de management – teorie și aplicații</i>, Editura Sitech, Craiova, 2008; 3. Drăghici C., Mihai D., Grosu M. – <i>Management – aplicații</i>, Editura Sitech, Craiova, 2007; 4. Florescu M.S. – <i>Management of Publicly Financed Projects: a practical approach</i>, Editura Economică, București, 2012; 5. Gavrila T., Lefter V., Pricop M., Popescu D. – <i>Managementul organizațiilor: studii de caz, aplicații, teste de verificare</i>, editia a II-a, Editura Economică, București, 2007; 6. Grosu M., Mihai D. – <i>Instrumente de planificare și optimizare în managementul organizației</i>, Editura Sitech, Craiova, 2005; 7. Mihai D., Brutu M. – <i>Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații – manual destinat studenților IFR</i>, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014 8. Mihai D., Grosu M. – <i>Management, aplicații în comerț. Managementul activităților turistice–Studii de caz. Aplicații</i>, Editura Universitaria, Craiova, 2005; 9. Nicolescu O., Verboncu I. – <i>Metodologii manageriale</i>, Editura Universitară, București, 2008; 10. Radu I. (coordonator) – <i>Simulări manageriale – teorie și practică</i>, Editura Universitară, București, 2010; 11. Schawbel, D. – <i>Manual de branding personal – Reguli noi pentru o carieră de succes</i>, Editura Amaltea, București, 2015; 12. Stancu S., Mihail N. – <i>Metode și tehnici de conducere. Teorie și aplicații</i>, Editura Economică, București, 2012.				

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor de management 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 din Pitești 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	• 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	10% 20% 20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea principalelor funcții ale managementului, a conceptelor specifice organizării structurale și procesuale, a funcțiunilor întreprinderii și a subsistemelor componente ale sistemului de management		

Data completării
10 septembrie 2018

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

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Marketing, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei												Marketing			
2.2 Titularul activităților de curs												Conf. univ. dr. Meghișan Flaviu			
2.3 Titularul activităților de seminar												Conf. univ. dr. Meghișan Flaviu			
2.4 Anul de studii		II		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 înv.	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								25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								25
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								15
Tutorat								5
Examinări								10
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								3
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	-
4.2	De competențe	Capacitate de analiză, gândire sintetică, gândire creativă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dobândirea cunoștințelor fundamentale privind conceptele, metodele, tehnicile și instrumentele utilizate în marketing.
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> Înțelegerea identității conceptuale a marketingului; Dobândirea de cunoștințe privind conceptele de bază ale marketingului; Dobândirea de cunoștințe privind metodele, tehnicile și instrumentele de marketing; Dobândirea de cunoștințe privind proiectarea și realizarea cercetărilor de marketing, selectarea și utilizarea metodelor de cercetare, selectarea și utilizarea instrumentelor de măsurare, întocmirea raportului final de cercetare; Dobândirea de cunoștințe privind metodele, tehnicile și strategiile de segmentare-țintire poziționare; Dobândirea de cunoștințe privind elaborarea mix-ului de marketing; Dobândirea de cunoștințe privind organizarea activității de marketing. <u>B. Obiective procedurale</u> Aplicarea conceptelor și teoriilor de marketing; Măsurarea și scalarea fenomenelor de marketing;

	Proiectarea și desfășurarea cercetărilor de marketing; Analiza informațiilor de marketing; Elaborarea rapoartelor finale de cercetare; Elaborarea campaniilor de promovare. <u>C. Obiective atitudinale</u> Respectarea normelor de deontologie ale profesiilor aferente domeniului marketing; Comunicare și colaborare în echipe de lucru pentru rezolvarea diferitelor sarcini de serviciu.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Ce este marketingul? (Principalele aspecte ale marketingului; Apariția și dezvoltarea marketingului; Definirea marketingului; Evoluția marketingului; Funcțiile marketingului).	2	Prelegere Studii de caz Dezbatere/ Jocuri de rol Utilizare facilități platformă e-learning (chat, forum) E-mail Consultații	<i>Prezentarea în power –point</i> <i>Suport de curs</i> <i>Materiale elaborate cu studii de caz</i> <i>Articole publicate la nivel internațional ca suport de analiză și dezbateri</i> <i>Acces internet</i>
2	Marketingul ca filozofie de afaceri (Conceptul modern de marketing; Orientări strategice alternative – orientarea către producție, orientarea către vânzare, orientarea către piață; De la conceptul de marketing la cel de orientare către piață; Dezvoltarea spiritului de marketing în cadrul organizației; Etapele implementării orientării către piață în cadrul organizației).	2		
3	Mediul de marketing (Definirea conceptului de mediu de marketing; Mediul extern al organizației - micromediul, macromediul; Analiza mediului extern; Mediul intern al organizației; Analiza mediului intern, Profilul SWOT al organizației).	3		
4	Piața (Definirea conceptelor de piață și industrie; Definirea conceptelor de piață a organizației și piață-țintă; Dimensiunile pieței și relațiile din cadrul acesteia; Procesul STP, Strategii de marketing).	3		
5	Cercetări de marketing (Definire și domenii de aplicare, Măsurarea și scalarea, Metode de cercetare, Analiza informațiilor de marketing).	3		
6	Mix-ul de marketing (Conceptul de mix de marketing; Elementele componente ale mix-ului de marketing; Factorii determinanți ai mix-ului de marketing, Politicile mix-ului de marketing).	3		
7	Politica de preț (Obiectivele politicii de preț; Efectele structurii pieței asupra prețului; Metode de stabilire a prețurilor; Strategii de preț).	3		
8	Politica de distribuție (Definirea conceptului de canal de marketing / canal de distribuție; Rolul intermediarilor în cadrul canalului de distribuție; Dimensiunile canalelor de distribuție. Conflict și cooperare în cadrul canalelor de distribuție; Distribuția fizică – definire, componente, managementul distribuției fizice).	3		
9	Politica de promovare (Obiectivele politicii de promovare; Tipologia tehnicilor de promovare; Mix-ul promoțional; Strategii de promovare).	3		
10	Managementul activității de marketing (Organizarea activității de marketing; Integrarea funcției de marketing cu alte funcții din cadrul organizației; Cooperare și conflict între marketing și alte funcții din cadrul organizației).	3		

Bibliografie

1. Bondrea Aurelian A, *Introducere în marketing*, Editura România de Măine, București, 2011
2. Duțu Amalia – *Marketing – suport de curs în IFR (în format electronic)*, 2016.
3. Duțu Amalia, Understanding Consumers' Behaviour Change in Uncertainty Conditions: A Psychological Perspective, in Handbook of Research on Retailer-Consumer Relationship Development, editori: Fabio Musso and Elena Druică, DOI: 10.4018/978-1-4666-6074-8, IGI Global, SUA, 2014
4. Mihai Diaconescu, *Marketing*, Editura Universitară, 2014
5. Meghișan Gheorghe, Diaconu Mihaela, Nistorescu Tudor, Crăciun Liviu, *Marketing- manual universitar pentru IFR*, Editura Universitară, Craiova, 2009
6. Pandelică Amalia – *Implementarea orientării către piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2010.
7. Pandelică Amalia – *Marketing – teorie și practică. Curs pe suport electronic*, 2010.
8. Pandelică Amalia – *Proiectarea unei cercetări selective de piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2009.

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Furnizarea informațiilor privind criteriile de evaluare / Furnizarea informațiilor privind bazele metodologice de realizare a proiectelor.	2	- dialogul - dezbateri - lucru în echipă	Prezentarea în power –point Articole disponibile online Studii de caz Ghid proiect
2	Marketingul ca filozofie de afaceri: studiu de caz, temă de lucru pentru echipe în cadrul seminarului.	2		
3	Mediul de marketing: studiu de caz, joc de rol.	2		
4	Segmentarea-Țintirea-Poziționarea: studiu de caz.	2		
5	Cercetări de marketing: utilizarea metodelor de cercetare, experimentul de marketing.	2		
6	Cercetări de marketing: Prezentare proiecte	4		

Bibliografie

1. Bondrea Aurelian A, *Introducere în marketing*, Editura România de Măine, București, 2011
2. Duțu Amalia – *Marketing – suport de curs în IFR (în format electronic)*, 2016.
3. Duțu Amalia, Understanding Consumers' Behaviour Change in Uncertainty Conditions: A Psychological Perspective, in Handbook of Research on Retailer-Consumer Relationship Development, editori: Fabio Musso and Elena Druică, DOI: 10.4018/978-1-4666-6074-8, IGI Global, SUA, 2014
4. Mihai Diaconescu, *Marketing*, Editura Universitară, 2014
5. Meghișan Gheorghe, Diaconu Mihaela, Nistorescu Tudor, Crăciun Liviu, *Marketing- manual universitar pentru IFR*, Editura Universitaria, Craiova, 2009
6. Pandelică Amalia – *Implementarea orientării către piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2010.
7. Pandelică Amalia – *Marketing – teorie și practică. Curs pe suport electronic*, 2010.
8. Pandelică Amalia – *Proiectarea unei cercetări selective de piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2009
9. Pandelică Amalia, Pandelică Ionuț, Oancea Olimpia, *Market orientation: Identifying gaps between theory and practice, 27th Industrial Marketing and Purchasing Conference - The Impact of Globalisation on Networks and Relationship 2.Dynamics*, Strathclyde University, Glasgow, Scotland, 2011

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

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

Notă: Universitate din Pitești 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	-participarea activă la seminar, implicarea în rezolvarea studiilor de caz;	- Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog.	10%
	- corectitudinea utilizării metodelor de cercetare; - corectitudinea analizei statistice și interpretarea rezultatelor; - coerența logică a rezultatelor; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Prezentarea liberă a proiectului; - Chestionare orală sub formă de dialog.	40%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific referitor la domeniul marketing; 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei "Marketing"; 3. Proiectul conține tabele de frecvențe și graficele asociate.		

Data completării
24 septembrie 2018

Titular de curs,
Conf. univ. dr. Meghișan Flaviu

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Meghișan Flaviu

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Dreptul afacerilor, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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					Dreptul afacerilor						
2.2 Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Lavinia OLAH						
2.3 Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Lavinia OLAH						
2.4	Anul de studii	II	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	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								10
Tutorat								2
Examinări								3
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
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	-
4.2	De competențe	Capacitate de analiză, gândire sintetică, gândire creativă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C.4. Asistență în managementul resurselor umane – 1 PC
Competențe transversale	• CT 1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Însușirea de către studenți a principalelor fundamente teoretice ale dreptului afacerilor.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Definirea corectă a obiectului de studiu al dreptului afacerilor; - Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor generale de drept; - Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea noțiunilor de drept civil cu relevanță în dreptul afacerilor; - Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea noțiunilor relevante din dreptul afacerilor; - Operarea cu conceptele de comerciant și profesionist; - Explicitarea și interpretarea conceptului de întreprindere și însușire principalelor caracteristici ale categoriilor de profesioniști. B. Obiective procedurale - Capacitatea de a realiza, analiza și interpretarea diverse acte juridice specifice activității economice; - Capacitatea de identificare și realizare a diferitelor categorii de profesioniști; - Capacitatea de organizare și conducere de procese, gospodărire de mijloace și activități pentru afaceri de calitate și eficiență ridicată din punct de vedere juridic;

	C. Obiective atitudinale 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	INTRODUCERE ÎN STUDIUL DREPTULUI 1.1. Noțiuni generale 1.2. Definiția dreptului 1.3. Diviziunea dreptului 1.4. Izvoarele dreptului afacerilor	2	Prelegere Dezbateri/ Jocuri de rol Utilizare facilități platformă e- learning (chat, forum) E-mail Consultații	<i>Prezentarea în power –point Suport de curs Materiale elaborate cu studii de caz</i>
2	NOȚIUNI GENERALE DE DREPT CIVIL CU RELEVANȚĂ ÎN DREPTUL AFACERILOR 2.1. Raportul juridic 2.2. Subiectele raportului juridic 2.3. Obiectul raportului juridic 2.4. Conținutul raportului juridic 2.5. Actul juridic civil	4		
3	NOȚIUNI ESENȚIALE ÎN MATERIE 3.1. Faptele de comerț 3.2. Profesioniștii 3.3. Întreprinderea 3.4. Obligații profesionale ale comercianților 3.5. Fondul de comerț	4		
4	CATEGORII DE PROFESIONIȘTI 4.1. Persoana fizică autorizată să desfășoare activități economice 4.2. Societățile comerciale 4.3. Organizațiile cooperatiste 4.4. Liber profesioniști	4		
Bibliografie 1. Andreea Tabacu, Andreea Drăghici, Dreptul afacerilor. Curs pentru studenții facultăților de științe economice, Editura Sitech, Craiova, 2013 2. Ciprian Păun, Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea, Editura Universul Juridic, București, 2015				
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 - dezbateri - lucru în echipa	<i>Prezentarea în power –point Articole disponibile online Studii de caz Ghid proiect</i>
2	Diseminarea noțiunilor generale de drept	4		
3	Diseminarea noțiunilor de drept civil cu relevanță în dreptul afacerilor	4		
4	Diseminarea noțiunilor esențiale în materie	4		
Bibliografie 1. Andreea Tabacu, Andreea Drăghici, Dreptul afacerilor. Curs pentru studenții facultăților de științe economice, Editura Sitech, Craiova, 2013 2. Ciprian Păun, Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea, Editura Universul Juridic, București, 2015				

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

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

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare finală.	30 %
10.5 Seminar	- participarea activă la seminar, implicarea în rezolvarea studiilor de caz; - corectitudinea utilizării terminologiei juridice; - coerența logică a prezentării; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog. - Prezentarea liberă a proiectului; - Chestionare orală sub formă de dialog.	30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific referitor la domeniul științelor juridice; 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei "Dreptul afacerilor".		

Data completării
18 septembrie 2018

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Lavinia OLAH

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Lavinia OLAH

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

Director de departament,
(prestator)
Lect. univ. dr. Daniela IANCU

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

FIȘA DISCIPLINEI

Prelucrări statistice pe computer, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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				Prelucrări statistice pe computer						
2.2	Titularul activităților de curs				Lect. univ. dr. Dicu Consuela						
2.3	Titularul activităților de laborator				Lect. univ. dr. Dicu Consuela						
2.4	Anul de studii	II	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	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								20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								14
Pregătire laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								18
Tutorat								2
Examinări								2
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
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	Cunoașterea noțiunilor economice de Microeconomie, Macroeconomie, Matematică aplicată în economie, Statistică economică
4.2	De competențe	• Capacitatea de înțelegere și utilizare a limbajului domeniului de studiu și fundamental: concepte, principii metode, modele și teorii • Capacitatea de analiză, sinteză și interpretare a informației • Capacitatea de gândire inductivă și deductivă, pragmatică și aplicativă, gândirea asociativă și inferențială

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 laboratorului	Dotarea sălii de seminar cu calculator, tablă / flipchart și cretă / marker; fiecare student folosește un calculator pentru rezolvarea studiilor de caz; participarea studentilor la susținerea testului; respectarea termenului anunțat de cadrul didactic pentru predarea temei de casa; participarea studenților la seminarii.

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 3 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Formarea unei culturi și a unei educații statistice modelatoare economice aplicate, care să permită viitorului absolvent de studii de licență să valorifice gândirea sa statistică, matematică și econometrică, cu accent pe realitatea economică, cu ajutorul unor modele concrete generatoare de instrumente de prognoză și simulare în fenomenele economice, valorificând atât indicatori simpli și eficienți în plan managerial economic, cât și simulând și proiectând activitatea unei entități/organizații, într-un domeniu concret, conducând în final la luarea unor decizii cu caracter economic și financiar, juste și optime în condiții de risc și incertitudine specifice economiei de piață comunitar europene.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Cunoașterea și înțelegerea conceptelor econometrice fundamentale ce reunite constituie limbajul caracteristic al acestei științe și utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională, alături de cunoașterea principalelor metode și modele ale teoriei axate pe paradigma variabilității, inferenței, regresiei și corelației; 2. Operarea cu conceptele și pătrunderea sensului principiilor fundamentale ale gândirii econometrice generale, dar și a celei aplicate în economie; 3. Explicarea și interpretarea corectă a rolului și obiectului de studiu al modelării econometrice și identificarea și valorificarea metodelor specifice în relațiile pe care econometria le are cu celelalte științe privită ca ansamblu de metode; 4. Definirea și descrierea conceptelor statistice, matematice și econometrice, a procedurilor de testare și a metodelor de decizie folosite în elaborarea și validarea modelelor economice care se circumscriu în economia proceselor decizionale și economia entității/organizației economice dar și a mezo sau macroeconomiei; 5. Identificarea și descrierea avantajelor și limitelor de simulare și prognoză ale principalelor modele economice axate pe indicatori statistici economico-financiar reușiți în sisteme ce descriu poziția, performanța, rentabilitatea și gestiunea la nivelul entității/organizației sau economiei B. Obiective procedurale 1. Aplicarea unor principii îmbunătățite de construcție a ipotezelor statistice, urmate de decizii de validare sau invalidare, precum și de modelarea etapizată a fenomenelor economice cu ajutorul unor metodologii statistice unitare în rezolvarea de probleme/situații economice repetitive și cu impact major managerial, bine definite de modelare concretă și de corelare a unor evaluări practice cu teoria ciclicității economice, teoria echilibrului extern al unei entități economice și al economiei în ansamblu, valorificând diferite sisteme de indicatori și baze de date sau informații disponibile (de exemplu: sistemul de indici ai raportului de schimb ai comercializării externe, sistemul de indicatori ai balanței de plăți externe și ai poziției investiționale internaționale, al datoriei externe, al semnalului extern transmis prin indicatori ai riscului de țară al ciclicității, și nu în ultimul rând sistemul de indicatori pe termen scurt etc.); 2. Utilizarea adecvată și corect etapizată de criterii și metode standard de modelare și validare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor modele econometrice, prin pachete de programe specializate în realizarea de statistică descriptivă, de grafice distinctive, de parametrizări și testări de parametri în modele, valorificând indicatori diverși de la cei ai dezvoltării durabile de pe site-ul INS (http://www.insse.ro/cms/files/Web_IDD_BD_ro/index.htm) sau site-ul statistic EUROSTAT (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/guip/introAction.do?profile); 3. Identificarea unor situații concrete de aplicare a modelelor economice elaborate pornind de la indicatori statistici economici ai SCN (Sistemul Contabilității Naționale) și macro agregatele sale specifice, la sistemele de indicatori statistici economici de cuantificare a impactului protecției mediului înconjurător, respectiv de la un sistem minimal de indicatori statistici economici de tip semnal al crizei, la sisteme de indicatori statistici ai investițiilor străine directe sau indicatori bugetari etc; 4. Elaborarea unor teme de casă în mod profesional (modelări de fenomene concrete din economia națională pornind de la sisteme de indicatori pe termen lung, mediu sau scurt utile entităților economice din diverse activități economice valorificând rapoarte statistice de analiză specializată cu utilizarea unor noțiuni și principii metodologice statistice, dar și cu valorificarea unor soluții matematice aplicative și a unor concepte econometrice de la testare la parametrizare, confruntând dinamica realității și precaritatea modelelor, în raport cu evoluția medie din ciclul specific al activității desfășurate în economia europeană; 5. Utilizarea eficientă a abilităților de a modela cu ajutorul unor pachete de programe (Eviews in variante demo) valorificând statistici ale fenomenelor economice la nivelul entităților economice și instituționale și de dezvoltare similar cu sistemul informațional macroeconomic, un sistem de modele decizionale rapide în economie, util și la nivelul managerului și antreprenorului; dezvoltarea unor aptitudini de a identifica, construi, testa și valida sau invalida prompt modele economice valorificând concret anchete și chestionare statistice solicitate de către INS și EUROSTAT; discernământ statistic și econometric în construcția modelelor la nivelul entităților economice și instituționale care să simplifice decizia managerială și antreprenorială și să permită realizarea de simulări și proiecții cu erori relativ mici în ceea ce privește viitorului afacerilor în plan național și comunitar. C. Obiective atitudinale 1. Respectarea normelor de deontologie statistică, matematică și econometrică, dar simultan și a eticii economice și financiare (a codului deontologic al statisticianului simultan cu cel al

	matematicianului și econometricianului), fundamentate pe principiile autonomiei informaționale, confidențialității, transparenței, relevanței, proporționalității și raportului cost – eficiență, pe adevărul și demonstrația matematică, pe testarea și modelarea econometrică, în demersul specific specialistului în statistică sau în modelare aplicată în economie; 2. Familiarizarea cu rolurile specifice din rețeaua unei echipe și cooperarea în activitățile specifice sau munca în echipă pentru rezolvarea diferitelor teme de casă și referate; 3. Utilizarea unor metode specifice de elaborare a unui plan de dezvoltare personală și profesională, alături de conștientizarea nevoii de formare continuă care să includă agregativ educația statistică, matematică, econometrică, economică.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Modelarea economică a fenomenelor și proceselor economice 1.1. Modelarea economică: definire și semnificații contemporane 1.2. Scurt istoric al apariției și dezvoltării modelării economice ca știință 1.3. Obiect de studiu, obiective și pachete de programe în modelarea economică	1	▪ prelegerea ▪ conversația euristică ▪ exemplificarea ▪ organizatorul grafic ▪ exercițiul	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Modelul și modelarea economică 2.1. Modelul și modelarea economică 2.2. Tipologia și dinamica modelelor. 2.3. Covarianță. Coeficient de corelație. Coeficient de determinație	1		
3	Testarea ipotezelor statistice 3.1. Noțiuni generale privind testarea ipotezelor statistice 3.2. Verificarea ipotezelor statistice 3.3. Câteva exemple de ipoteze statistice testate	2		
4	Identificare, specificare, parametrizare și testare în modelul econometric al regresiei unifactoriale 4.1. Gândirea statistică modernă și modelul econometric de regresie unifactorială 4.2. Specificarea și identificarea modelului econometric de regresie unifactorială 4.3. Estimări ale parametrilor în regresia unifactorială 4.4. Ipoteze, teste și validări ale modelului econometric de regresie unifactorială 4.5. Exemple de modele de regresie unifactorială	4		
5	Identificare, specificare, parametrizare și testare în modelul econometric al regresiei multifactoriale 5.1. Gândirea statistică și definirea succesivă a modelului de regresie multifactorială 5.2. Specificarea și identificarea modelului econometric de regresie multifactorială 5.3. Estimări ale parametrilor în modelul econometric de regresie multifactorială 5.4. Ipoteze, teste și validări ale modelului econometric de regresie multifactorială 5.5. Exemple de modele de regresie multifactorială	3		
6	Modelarea econometrică a seriilor de timp 6.1. Modelarea econometrică a seriilor de timp 6.2. Exemple	2		
7	Modele econometrice de analiză micro și macroeconomice 7.1. Modele econometrice de analiză microeconomice 7.2. Modele econometrice de analiză macroeconomice	1		
Bibliografie 1. Săvoiu G.– <i>Econometrie</i> , Editura Universitară, București, 2011 2. Necșulescu C. – <i>Econometrie- suport de curs pentru IFR</i> (suport electronic), 2017 3. Necșulescu C. – <i>Econometrie</i> , Editura UPIT, 2011 4. Săvoiu G., Necșulescu C. – <i>Econometrie</i> , Editura Universitară, București, 2010 5. Andrei Tudorel, Regis Bourbonnais – <i>Econometrie</i> , Ed. Economica, București, 2008. 6. Vergil Voieagu, Emilia Țițan, Radu Șerban, Simona Ghiță, Daniela Todose, Cristina Boboc, Daniel Pele – <i>Teoria și practica econometrică</i> , Ed. Economică, București, 2007.				
8.2. Aplicații: Laborator		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, distribuirea temelor de casă și a referatelor Gândirea specifică a modelării statistico–matematice a fenomenelor economice.	1		În cadrul primei întâlniri se stabilesc obligațiile de seminar ale

2	Modelul și modelarea econometrică, specificitate și tipologie, evoluția și perisabilitatea modelului econometric	1	- dialog - exercițiu - studiu de caz - testare	studentilor și se precizează criteriile utilizate în evaluarea rezultatelor învățării. La rezolvarea studiilor de caz se vor utiliza calculatoare. În timpul semestrului se vor susține 4 teste de verificare.
3	Variabile, metode, concepte și teorii necesare modelării econometrice (aplicații: principalii indicatori din statistica descriptivă pornind de la o serie de date)	2		
4	Asociere, regresie și corelație statistico-matematică și matrici de corelație – soluții de selectare a factorilor explicativi semnificați (aplicații cu matrici de corelație) –Testare*	4		
5	Testarea statistică a ipotezelor și decizia în modelarea econometrică (testul Jarque – Bera, test t, F etc.) Testare*	4		
6	Modelul regresiei clasice unifactoriale în universul economic (specificarea în modelul regresiei unifactoriale: ipoteze fundamentale, estimatori și proprietăți ale acestora, estimator nedepășat și distribuția de probabilitate a estimatorilor), parametrizare și validare - ipoteze și teste (aplicații și studii de caz) – Testare*	6		
7	De la modelul regresiei unifactoriale prin iterație către cel multifactorial. Aspecte specifice în modelul multifactorial (aplicații și studii de caz) – Testare*	6		
8	Studiul modelului când ipotezele clasice asupra erorilor nu sunt realizate. Autocorelarea, heterodasticitatea și multicolaritatea. (aplicații și studii de caz)	2		
9	Modele neliniare (liniarizare, estimarea parametrilor, critici ale metodei, proprietățile estimatorilor obținuți, teste relative la estimatori, previziunea în modelele neliniare)	2		
Bibliografie				
1. Săvoiu G.– <i>Econometrie</i>, Editura Universitară, București, 2011 2. Necșulescu C. – <i>Econometrie</i>- suport de curs pentru IFR (suport electronic), 2017 3. Necșulescu C. – <i>Econometrie</i>, Editura UPIT, 2011 4. Săvoiu G., Necșulescu C. – <i>Econometrie</i>, Editura Universitară, București, 2010 5. Andrei Tudorel, Regis Bourbonnais – <i>Econometrie</i>, Ed. Economica, București, 2008. 6. Vergil Voieagu, Emilia Țițan, Radu Șerban, Simona Ghiță, Daniela Todose, Cristina Boboc, Daniel Pele – <i>Teoria și practica econometrică</i>, Ed. Economică, București, 2007.				

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

Corectitudinea, rapiditatea, precizia și acuratețea însușirii limbajului statistic, metodelor de testare și modelelor econometrice și gândire modelatoare aplicată în realitatea economică, însușite la nivelul disciplinei *Prelucrări statistice pe computer* vor satisface așteptările reprezentanților comunității epistemice / academice din domeniul economic, prin pregătirea unor potențiali manageri;

Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi deprinse la nivelul activității practice din seminar și din studiul tematicii de casă prin valorificarea pachetelor de programe specializate de tip Eviews (variante demo), Excel și a site-urilor cu programe și baze de metadate la nivelul disciplinei *Prelucrări statistice pe computer* vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniul economic.

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;	Probă scrisă: - 2 subiecte teoretice abordabile în manieră explicativ - argumentativă - 2 subiecte aplicative de calcul, analiză și interpretare economică a rezultatelor	50 % din care: 20% 30%
10.5 Seminar/ Laborator	• 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. • Tema de casă - se vor rezolva două studii de caz cu estimări si parametri reali incluzând controlul si interpretarea rezultatelor.	Soluții oferite la studii de caz și aplicații și expunerea liberă a studentului sau scurta referire la o tema econometrică (concepută sintetic, cu minim 5 surse bibliografice și date de pe cel puțin un site specializat statistic: INS; BNR; EUROSTAT; etc) Evaluarea medie a unui agregat de maxim 4 teste - Participarea individuală sau în echipă la realizarea și prezentarea temei de casă (două studii de caz) Evaluarea celor două studii de caz	50% din care: 10% 20% 20%

10.6 Standard minim de performanță	Comunicarea în limbaj specific, însușit corect și capacitatea de a opera cu metode si tehnici de lucru caracteristice disciplinei studiate.
------------------------------------	---

Data completării
23 septembrie 2018

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Dicu Consuela

Titular de seminar/laborator,
Lect. univ. dr. Dicu Consuela

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Comportamentul consumatorului, anul universitar: 2018 - 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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					Comportamentul consumatorului					
2.2	Titularul activităților de curs					Lect. univ. dr. Elena JIANU					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Elena JIANU					
2.4	Anul de studii	II	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	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								12
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								25
Tutorat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	69						
3.8	Total ore pe semestru	125						
3.9	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație - 2 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației - 1 PC C.4. Asistență în managementul resurselor umane - 1 PC
Competențe transversale	CT 3. 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	Disciplina urmărește să asigure studenților cadrul necesar de cunoaștere a teoriei comportamentului consumatorului, concentrându-se în special asupra factorilor săi determinanți, a studierii și modelării acestuia. De asemenea, vizează însușirea bazelor conceptuale - metodologice și aplicativ-experimentale privitoare la comportamentul consumatorului, în scopul acumulării volumului de cunoștințe necesare specialiștilor care lucrează în marketing.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Cunoașterea și înțelegerea modalităților de luare a deciziilor de cumpărare 2. Înțelegerea factorilor externi și interni care exercită o influență determinantă asupra comportamentului de cumpărare a indivizilor 3. Înțelegerea modului de utilizare a instrumentelor și tehnicilor specifice măsurării comportamentului consumatorului 4. Dezvoltarea capacității studenților de evaluare și receptare a diversității comportamentului de consum a indivizilor 5. Înțelegerea legăturilor existente între comportamentul consumatorului și stilul de viață, între comportamentul consumatorului și imaginea de marcă.

	<u>B. Obiective procedurale</u> 1. Însușirea modelelor de comportament al consumatorului prezente în literatura de specialitate; 2. Dezvoltarea capacității de evaluare și analizare a motivelor de cumpărare sau necumpărare a unui produs sau serviciu 3. Analiza studiilor comportamentale privind consumul pe diverse piețe <u>C. Obiective atitudinale</u> 1. Înțelegerea importanței studierii disciplinei comportamentul consumatorului; 2. Dezvoltarea competențelor și formarea expertizei în comportamentul consumatorului 3. Dezvoltarea capacității de a gândi economic; 4. Dezvoltarea abilității de a analiza deciziile de cumpărare a produselor prin prisma motivației individuale, precum și a factorilor care influențează comportamentul efectiv.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Tema I: Concepte fundamentale privind comportamentul consumatorului. Teorii fundamentale și modele privitoare la comportamentul consumatorului	2	▪ prelegerea ▪ exemplificarea ▪ expunerea cu material suport ▪ explicația ▪ dezbateră cu oponent imaginar	<i>Calculator</i> <i>(prezentarea în power – point)</i> Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Tema II: Procesul decizional de cumpărare - Influențe de natură exogenă și endogenă asupra comportamentului de consum - Modelarea comportamentului consumatorului	4		
3	Tema III: Modalități practice de studiere a comportamentului consumatorului – abordare sistemică - Aplicarea rezultatelor studiilor comportamentale - Model de investigare a comportamentului consumatorului la nivel macroeconomic	4		
4	Tema IV: Cercetarea calitativă a comportamentului consumatorului: - Cercetarea motivațională - Tehnici de cercetare calitative - Instrumente fundamentale ale cercetării calitative	4		
5	Tema V: Proiectarea studierii comportamentului consumatorului: - informații necesare studierii comportamentului de consum - modalități de abordare a studierii comportamentului consumatorului	4		
6	Tema VI: Model de investigare a comportamentului consumatorului la nivel macroeconomic	2		
7	Tema VII: Aspecte practice ale studierii comportamentului consumatorului	4		
8	Tema VIII – Studiarea atitudinilor și a intențiilor de cumpărare	2		
9	Tema IX: Studiarea motivației consumatorilor	2		

Bibliografie

- 1 Balaure V. (coord) – *Marketing*, Editura Uranus, București, 2010;
- 2 Choi Tsan M. (Editor) – *Fashion Branding and Consumer Behaviors – scientific models*, Springer Science & Business Media, NY, U.S.A., 2014;
- 3 Cristache N. – *Comportamentul consumatorului*, Editura Cartea Universitară, 2011;
- 4 Hawkins I. D. – *Consumer behavior – building marketing strategy*, 13th edition, McGraw-Hill Education, U.S.A., 2016;
- 5 Khan M. – *Consumer behaviour and advertising management*, New Age International Ltd. Publishers, New Delhi, 2011;
- 6 Kotler Ph. – *Principles of marketing*, 14th Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey, U.S.A., 2012;
- 7 Armstrong G. – *Comportamentul consumatorilor*, Editura Teora, București, 2011;
- 8 Olteanu L. – *Comportamentul consumatorului de servicii*, Editura RisoPrint, Cluj-Napoca, 2010;
- 9 Parsons E. MacLaran P. – *Contemporary Issues in Marketing and Consumer Behaviour*, Elsevier Publishing, Oxford, 2010.
- 10 Solomon R. M. – *Consumer Behavior – a European Perspective*, 5th Edition, Pearson Education Limited, England, 2013;
- 11 Bamossy J. G. – *Consumer Behavior*, 5th Edition, Pearson Education Limited, England, 2013;
- 12 Askegaard T.S. – *Consumer Behavior*, 5th Edition, Pearson Education Limited, England, 2013;
- 11 Tănase A. – *Comportamentul consumatorului*, Editura Economică, București, 2013;
- 12 Tecău A.S. – *Comportamentul consumatorului – o privire asupra naturii umane din perspectiva marketingului*, Editura Universitară, 2013;
- 13 Ulwick W.A. – *What customers want*, McGraw Hill, 2009.

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1.	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, prezentarea structurii temei de casă și distribuirea temelor	2	Expunere Problematizare Exerciții de	Lucrul în echipă

2.	Concepte de bază, teorii și modele ale comportamentului consumatorului	6	reflecție Dezbateri Explicație	Prezentări proiecte
3.	Studiul comportamentului consumatorului în mediul concurențial	8		Calcul economice
4.	Folosirea panelurilor în studierea motivației consumatorilor	8		Studii de caz Teste de verificare
5.	Modelarea comportamentului consumatorului (scheme și modele)	4		

Bibliografie:

1. Amerein N., Barczyk R., Ennard, F. Rohard, Sibaud B., P. Weber – *Manual de marketing strategic si operational*”, Editura Teora, Bucuresti, 2012;
2. Ciobotă Ghe. Stoica I. – *Comportamentul consumatorului – abordare practică*, Editura ProUniversitaria, 2015;
3. Isher-Buttinger C. Vallaster Ch – *Noul branding – cum să construiești capitalul unei mărci*, Editura Polirom, Iași, 2011;
4. Pringle H., Field P. – *Strategii pentru brandingul de succes. Notorietatea și longevitatea unei mărci*, Editura Polirom, Iași, 2011;
5. Mothersbaugh H. – *Consumer behavior – building marketing strategy*, 11th Edition, Pearson Hall, 2012;
6. Negrea M. T. Voinea L. – *Studiul și protecția consumatorului*, Editura ASE, București, 2013;
7. Perju-Mitran A. – *Rolul comunicării de marketing on-line prin intermediul rețelelor sociale în modelarea comportamentului consumatorului*, Editura ProUniversitaria, 2015;
8. Schiffman G. L. Kanuk L.L. Hansen H. – *Consumer behavior – a european outlook*, Pearson Education Ltd., England, 2012;
9. Solomon M. R. – *Consumer behavior – buying, having and being*, 12th Edition, Pearson Hall, 2015;
10. Yarrow K. – *Decoding the New Consumer Mind: how and why we shop and buy*, Jossey-Bass, Willey, 2014.

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluare finală	30%
10.5 Seminar / Proiect	- participarea activă la seminar / proiect, rezolvarea studiilor de caz;	Evaluarea răspunsurilor și intervențiilor studentului în activitățile de seminar / proiect	20%
	- evaluare periodică;	Evaluare scrisă în timpul semestrului.	30%
	- gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	Evaluarea prezentării temei de casă.	20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea principalelor particularități ale comportamentului consumatorului în contextul actual.		

Data completării
19 septembrie 2018

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Elena JIANU

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Elena JIANU

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Limba străină pentru afaceri 3 – engleza
2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Limba străină pentru afaceri 3 – Engleza					
2.2	Titularul activităților de curs					-					
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. Cristina ILINCA					
2.4	Anul de studii	II	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	2	3.2	din care curs	-	3.3	<u>S</u> / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	28	3.5	din care curs	-	3.6	<u>S</u> / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								6
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								6
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								6
Tutorat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	22						
3.8	Total ore pe semestru	50						
3.9	Număr de credite	2						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	• CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC • CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Business management: defining management, SWOT analysis, the business plan, management styles, modern management theory.	3	Expunerea cu material suport Explicația Exemplificarea Dialogul Conversația euristică	CD Player Tabla Videoproiector Calculator platformă e-learning (chat, forum) E-mail Materialului didactic este divizat în unități de studiu, care facilitează învățarea graduală și structurată
2	E-business: successes and failures; current trends, marketing and advertising strategies.	3		
3	Investments. Stock Markets.Trading stocks and shares. Effects of investments	3		
4	Leadership and group dynamics: team-building, conflict management, motivation, negotiating styles, project management, time management	3		
5	Evaluare parțială	2		
6	Job satisfaction: motivation, training, self-developement and assessment	3	Expunerea cu material suport Explicația Exemplificarea Dialogul Conversația euristică	CD Player Tabla Videoproiector Calculator platformă e-learning (chat, forum) E-mail Materialului didactic este divizat în unități de studiu, care facilitează învățarea graduală și structurată
7	Organizational culture: definitions, characteristics, development	3		
8	Business ethics: external factors, standards, ethics and value, ethical issues	3		
9	Tourism, Promotion and Marketing: types of tourism organisations, promotion, e-marketing.	3		
10	Evaluare finală	2		

Bibliografie:

- Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Intermediate. (B1) Student's Book. Oxford University Press. 2014
- Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Intermediate. (B1) Audio CDs (2). Oxford University Press. 2014
- Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Pre-Intermediate. (A2) Student's Book. Oxford University Press. 2014
- Grant, David, Jane Hudson & Robert McLarty. Business Result. Pre-Intermediate. (A2) Audio CDs (2). Oxford University Press. 2014
- Ilinca, Cristina, English for Business Communication, Editura Universitatii din Pitesti, 2017
- Mackenzie, Ian. *Professional English in Use Management*. Cambridge University Press. 2011
- Mackenzie, Ian. *Professional English in Use, Finance*. Cambridge University Press. 2016
- Mincă, Nicoleta, Simoni, Smaranda, Maciu, Andreea, Business English, Editura Universitatii din Pitesti, editia a II-a, Pitești, 2017
- Morris, Catrin, *Flash on English for Tourism, ELI, ESP Series, 2012*
- Prodromou, Luke, Bellini, Lucia, *Flash on English for commerce, ELI, ESP Series, 2012*

Sitografie :

<http://www.thefreedictionary.com/>
<http://iate.europa.eu/>
www.collinsdictionary.com
<http://learnenglish.britishcouncil.org/>

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

Competențele dobândite la disciplină permit absolvenților să lucreze folosind limba engleză în domeniul aferent programului de studii *ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR*.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar	- participarea activă la seminar - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	<i>Evaluare formativă, în timpul semestrului.</i> - participarea activă la seminar - test semestru - temă de casă. <i>Evaluare sumativă, la sfârșitul semestrului.</i>	20% 30% 20% 30%
10.6 Standard minim de performanță	Stăpânirea noțiunilor fundamentale aferente tematicii abordate și capacitatea de a le exprima în limba engleză.		

Data completării
18 septembrie 2018

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Cristina ILINCA

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Limba străină pentru afaceri 3 - Franceză, anul universitar 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Limba străină pentru afaceri 3 - Franceză					
2.2	Titularul activităților de curs					-					
2.3.	Titularul activităților de seminar					Conf. univ. dr. Ana-Marina Tomescu					
2.4	Anul de studii	II	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	2	3.2	din care curs	-	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învăț.	28	3.5	din care curs	-	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp								ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								6
Documentare suplimentară în bibliotecă și pe platformele electronice de specialitate								6
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								6
Tutoriat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	22						
3.8	Total ore pe semestru	50						
3.9	Număr de credite	2						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	• CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 1 PC • CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 1 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Parcurgerea acestui curs semestrial de limba străină îi va permite studentului: - Să dobândească competența necesară pentru a comunica, oral sau în scris, în contexte profesionale sau socioculturale diverse, prin mesaje cu grad de complexitate mediu; - Să-și dezvolte strategii de învățare individuale în vederea ameliorării propriei competențe lingvistice, inclusiv plurilingvă, în funcție de nevoile specifice, prin munca în echipă sau în autonomie; - Să-și identifice și să utilizeze instrumentele lingvistice esențiale profesiei pentru care se pregătesc prin programul de studii urmat; - Să-și aprofundeze noțiunile fundamentale despre civilizația franceză și europeană - Să conștientizeze aspectul diferențelor culturale reflectate în limbă și a impactului acestora în interacțiunile profesionale.
7.2 Obiectivele specifice	- Dezvoltarea și consolidarea unui vocabular economic prin abordarea unor texte specializate; - Dezvoltarea și consolidarea mecanismelor gramaticale specifice textelor economice; - Sistematizarea cunoștințelor teoretice și practice în scopul decodării unui text de specialitate; - Familiarizarea studenților cu elemente lingvistice intratextuale caracteristice complexității discursului economic, a structurilor semantice și funcțiilor categoriilor de texte amintite; - Dezvoltarea capacității de identificare a termenilor și structurilor care trimit spre concepte particulare ale domeniului, al căror ancodaj / decodaj contextualizat impune consultarea specialistului din domeniul economic.

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	La politique économique de l'UE	2	- Lectura dirijată	Fișe de lucru, tablă / flipchart și cretă / marker; casetofon/ laptop/ mp3 player pentru audiții
2	La politique monétaire de l'UE	2	- Ascultare suport audio/	
3	Le taux de chômage en France	2	- Conversația	
4	Les différents prélèvements obligatoires: la France	2	- Traducerea / versiunea	
5	Les différents prélèvements obligatoires: les pays occidentaux	2	- Exerciții de lexic	
6	Test	2		
7	L'importance et l'évolution des finances locales	2	- Lectura dirijată	Fișe de lucru, tablă / flipchart și cretă / marker; casetofon/ laptop/ mp3 player pentru audiții
8	Les comptes et les financiers sont recherchés	2	- Ascultare suport audio/	
9	Les banques françaises	2	- Conversația	
10	BNP Paribas	2	- Traducerea / versiunea	
11	Vente et marketing, quelle différence?	2	- Exerciții de lexic	
12	L'achat et la vente d'espace publicitaire	2		
13	Les douanes	2		
14	Evaluation finale	2		

Bibliografie:

BASSI, C, CHAPSAL, A-M., 2015, *Diplomatie.com*, CLE International
 BLOOMFIELD, A., TAUZIN, B., 2011, *Affaires à suivre*, Hachette, Paris
 CAILLAUD, C., 2013, *Modèles de lettres indispensables pour l'entreprise*, Éd. Nathan Prometis
 CHERIFI, S., GIRARDEAU, B., MISTICHELLI, B., 2014, *Travailler en français «en entreprise» A2/B1 livre + CD audio rom*, Didier
 CILIANU-LASCU, C.; COICULESCU, A.; CHIȚU L.; FĂGUREL, O., 2010, *Mots et expressions – discours en économie*, București, Ed. Teora
 CLOOSE, Éliane, 2014, *Le français du monde du travail - Approche spécifique de l'économie et du monde des affaires*, Presses Universitaires de Grenoble
 CONSTANTINESCU, I., 2014, *Le français des affaires*, București, Ed. Milena Press
 DELACOURT, F., 2006, *Le français des affaires*, Paris, De Vecchi
 DUBOIS, A-L., 2011, *Objectif express 1*, Hachette, Paris
 DUBOIS, A-L., 2014, *Objectif express 2*, Hachette, Paris
 GRUNEBERG, A., B. Tauzin, 2011, *Comment vont les affaires*, Paris, Hachette
 HENNY, F., 2009, *Communiquons par l'écrit*, ASSAP

LORENTZ, M.A., 2013, *Le français du management. Créer une entreprise*, București, Ed. ASE
 PENFORNIS, J.-L., 2011, *Français.com*, Paris, CLE International
 PERRAT, P., 2014, *Les règles d'or de l'écriture en entreprise. Réussir vos mails, newsletters, comptes rendus, rapports, communiqués de presse*, L'Étudiant
 SAVIN, V., C. – A. Savin, 2012, *Dictionar francez-român (administrativ, comercial, economic, financiar-bancar, juridic)*, Cluj-Napoca, Ed. Dacia Educațional
 TOADER, M., 2012, *Le français des affaires*, Cluj-Napoca, PUC
 TOMESCU, M., 2011, *Le français économique et administratif*, Ed. Pygmalion, Pitești
 TOMESCU, M., 2010, *Le français économique pour l'enseignement à distance*, Ed. Universității din Pitești (suport electronic)
 TOMESCU, M., 2017, *Le Français du monde du travail et des affaires*, Editura Universității din Pitești (suport electronic)
 WILLIAMS, S., N., – MCANDREW, Cazorla, 2007, *Franceza pentru oameni de afaceri*, București, Ed. Teora

Revues :
 - *Expansion, Capital, Action commerciale, Le nouvel économiste, Revue d'économie politique*

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

Prin nivelul de limbă dobândit la finalul cursului, studentul poate să înțeleagă ideile principale din texte complexe pe teme concrete și abstracte, inclusiv în discuții tehnice din specialitatea sa. Poate să comunice cu un anumit grad de spontaneitate și de fluentă cu un vorbitor nativ. Poate să acționeze și să execute sarcini profesionale, în mediul din specialitatea sa, pe baza comunicării lingvistice. Poate să utilizeze limba cu eficacitate în viața socială, profesională sau academică.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar	- participarea activă la seminar - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	<i>Evaluare formativă, în timpul semestrului.</i> - participarea activă la seminar 20% - test semestru 30% - temă de casă. 20% <i>Evaluare sumativă, la sfârșitul semestrului.</i>	30%
10.6 Standard minim de performanță	Aproprierea noțiunilor fundamentale abordate		

Data completării
22 septembrie 2018

Titular de curs,
-

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Ana-Marina Tomescu

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Educație fizică, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studii / Calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina												
2.1	Denumirea disciplinei					EDUCAȚIE FIZICĂ						
2.2	Titularul activităților de curs					-						
2.3	Titularul activităților de seminar					Lect. univ. dr. AMZĂR Elena						
2.4	Anul de studii	II	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	1	3.2	din care curs	-	3.3	<u>S</u> / L / P	1
3.4	Total ore din planul de învăț.	14	3.5	din care curs	-	3.6	<u>S</u> / L / P	14
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								4
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								4
Tutoriat								2
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								1
3.7	Total ore studiu individual	11						
3.8	Total ore pe semestru	25						
3.9	Număr de credite	1						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	-
4.2	De competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Conștientizarea rolului și importanței practicării exercițiilor fizice cât și îmbunătățirea stării generale de sănătate
7.2 Obiectivele specifice	Obiective atitudinale: OA1 - formarea convingerilor și deprinderilor de practicare independentă a exercițiilor fizice și a sporturilor preferate, în scop igienic, deconectant; OA2 - îmbunătățirea continuă a stării de sănătate, a vigoriei fizice, psihice precum și a dezvoltării corporale armonioase; OA3 - ridicarea nivelului general de motricitate și însușirea elementelor de bază din practica unor ramuri sportive;

	OA4 - formarea și consolidarea unui sistem de cunoștințe practice și teoretice (didactice, metodice, tehnice, organizatorice) în concordanță cu sarcinile generale ale învățământului superior; OA5 - modelarea stărilor psihocomportamentale și transpunerea acestora în practica vieții sociale (fair-play, spirit de echipă, responsabilitate, perseverență, hotărâre, încredere, stăpânire de sine etc.); OA6 - formarea unei conduite favorabile și a unui stil de viață sănătos, mental și fizic prin practicarea activităților cu specific sportiv; OA7 - desfășurarea unor activități sportive care să contribuie la menținerea unui aspect fizic plăcut; OA8 - stimularea interesului pentru sport și mișcare, ca modalitate de menținere a stării de sănătate și de influențare a unei evoluții corecte și armonioase a organismului. Obiective procedurale: OP1 – exersarea deprinderilor în vederea realizării capacității de organizare a sarcinilor care le vor avea ca organizatori de activități educative cu caracter sportiv;
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1				
8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Verificarea capacității motrice generale de viteză, rezistență, forță, îndemânare/coordonare; Prezentarea unui conținut teoretic minimal vizând jocurile sportive fotbal, baschet, handbal și volei, valențele și trăsăturile lor specifice, realizarea instructajului pentru protecția muncii, prezentarea obiectivelor și a cerințelor disciplinelor predate, susținerea testărilor inițiale; Jocuri pe spații reduse de 2x2, 3x3, 4x4, 5x5, Fotbal, Tenis, Badminton	4	conversația, demonstrația, observația	
2	Susținerea eficientă a efortului specific solicitărilor în lecția de educație fizică și sport și întreceri. Calități motrice specifice: Viteza: de reacție față de: minge, partener, adversar; de execuție a deplasărilor, săriturilor și a procedeelor tehnice de bază Forță explozivă la nivelul trenului inferior Rezistență la efort mixt Îndemânare în manevrarea obiectului de joc	4	conversația, demonstrația, exersarea, observația, imitația, modelarea	
3	Utilizarea adecvată în întreceri / concursuri a procedeelor tehnice însușite. Handbal: procedee tehnice: în apărare: poziția fundamentală: înaltă, medie, joasă, deplasare laterală pe semicerc cu pași adăugați, către dreapta și către stânga, deplasare cu pași adăugați, către înainte și către înapoi, alergare laterală către dreapta și către stânga, schimbarea direcției din alergarea laterală și deplasarea laterală cu pași adăugați, săriturile pe un picior din deplasare și pe ambele picioare, de pe loc și din deplasare în atac: în jocul fără posesia mingii: poziția fundamentală, alergare de viteză, schimbarea tempoului, alergării, oprirea și demarcarea, alergare laterală, schimbările de direcție din alergarea normală și laterală, săriturile pe un picior din deplasare și pe ambele picioare de pe loc și din deplasare, deplasarea pe semicerc. în jocul cu posesia mingii: pasele de pe loc și din deplasare: cu o mână și cu ambele mâini de jos, de sus, din lateral, directe și cu pământul, la diferite distanțe și către diferite direcții driblingul pe loc și în deplasare: cu variația înălțimii și a tempoului alergării, cu fiecare mână, cu viteză maximă, cu fiecare mână, driblingul cu schimbarea direcției: cu trecerea mingii prin spate, cu fiecare mână, aruncările la poarta de pe loc,	4	conversația, demonstrația, exersarea, observația, imitația, modelarea	

	din deplasare: HANDBAL Acțiuni tactice individuale de atac: demarcarea pentru intrarea în posesia mingii; deplasarea în teren, pătrunderea; dribling, fenta de pasare, de depășire și de aruncare; depășirea și aruncarea la poarta sau pasarea mingii; Acțiuni tactice individuale de apărare: marcajul între atacant și poarta; marcajul între atacant și minge, apărarea om la om, lansarea contraatacului. VOLEI Procedee tehnice însușite anterior poziția fundamentală: înaltă, medie, joasă, deplasare laterală cu pași adăugați, către dreapta și către stânga, deplasare cu pași adăugați, către înainte și către înapoi, alergare laterală către dreapta și către stânga, schimbarea direcției din alergarea laterală și deplasarea laterală cu pași adăugați, săriturile pe un picior din deplasare și pe ambele picioare, de pe loc și din deplasare pasele de pe loc și din deplasare cu ambele mâini de jos, de sus, din lateral, la diferite distanțe și către diferite direcții, dublajul. preluarea din serviciu, din atac, pase înalte, scurte, lovitura de atac, serviciul. VOLEI Acțiuni tactice individuale de atac: orientarea preluării către zona în care se află ridicătorul; orientarea serviciului în zone precizate; adaptarea loviturii de atac ca forță și direcție în funcție de traiectoria mingii. Acțiuni tactice individuale de apărare: plasamentul adecvat în zona proprie la primirea serviciului; plasamentul în zona proprie la efectuarea serviciului coechipierilor; anticiparea și pasarea eficientă pe direcția mingii transmisă de adversar blocajul individual; supravegherea mingii preluată / transmisă de parteneri și intervenția în cazul execuțiilor impuse.			
4	Verificare practică: Norme de control specifice Handbal Testare – dribling printre jaloane, aruncare la poartă prin procedeu la alegere. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și aruncare la poartă din săritură. Fotbal Testare – dribling printre jaloane, șut la poartă. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și șut la poartă din afara careului. Joc bilateral. Volei Testare – pase în doi de sus și de jos, pase la perete număr de repetări. Pasă plecare pe contraatac, lovitura de atac. Joc bilateral. Baschet Testare – dribling printre jaloane, aruncare la cos prin procedeu la alegere. Pasă plecare pe contraatac, reprimire dribling și aruncare la cos din săritură. Joc bilateral	2	Metode - practice, intuitive, verbale și evaluative	
Bibliografie *** Regulamente pe ramuri de sport – <i>Atletism, Baschet, Badminton, Handbal, Fotbal, Volei</i>, elaborate de Federațiile sportive. Drăgan, I., (2010), <i>Din secretele sănătății cei 2 M Mișcarea și Mâncarea</i>, Editura Bogdana, București. Mihăilescu, L., Mihăilescu, N., (2011), <i>Atletism în sistemul educațional</i>, Editura Universității din Pitești. Niculescu, I., (2013), <i>Jocuri dinamice</i>, Editura Universității din Pitești. Oprîș Florentina, (2012), <i>Sport, Dietă & Vedete</i>, Editura Litera, București. Stoica Alina, (2014), <i>Gimnastică aerobă, Fundamente teoretice și practico-metodice</i>, Editura Brend, București. Vladu, L., Marinescu, A., Amzăr, L., (2013), <i>Sănătate prin sport</i>, Editura Universității Craiova. http://fr.groups.yahoo.com/group/fan_sanatate_grup_pe_internet/message/283 http://www.plantelevietii.ro/greutate.html http://www.florentina.ro/index.php?cat_id=371				

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

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

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

10. Evaluare

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

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

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

Data completării
26 septembrie 2018

Titular de curs,
-

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

Director de departament,
(prestator)
Prof. univ. dr. Marian Crețu

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

FIȘA DISCIPLINEI

Investițiile și economia UE, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

C. Timpul total estimat								
3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								24
Tutorat								2
Examinări								3
Alte activități								-
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 de Economie și Dezvoltare regională și rurală, disciplină studiate în anul I
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 2 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

Bibliografie

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

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

Bibliografie

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

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

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

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

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

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

Data completării

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Marketing Internațional, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei												Marketing Internațional			
2.2 Titularul activităților de curs												Conf. univ. dr. Amalia DUȚU			
2.3 Titularul activităților de seminar												Lect. univ. dr. Radu VASILICĂ			
2.4 Anul de studii		II		2.5 Semestrul		I		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								28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								14
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								20
Tutorat								2
Examinări								3
Alte activități								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	Cunoștințe fundamentale de marketing
4.2	De competențe	Capacitate de analiză, gândire sintetică, gândire creativă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 2 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Ce este compania internațională? – Definiție, caracteristici, profil. Responsabilitatea socială corporativă în cazul companiilor internaționale.	3	Prelegere Studii de caz Dezbateri/ Jocuri de rol	<i>Prezentarea în power –point</i>
2	Standardizare vs. adaptare în practica companiilor internaționale	3		<i>Suport de curs</i>
3	Mediul de marketing internațional	3		<i>Materiale elaborate</i>
4	Planificarea strategică în marketingul internațional	3		<i>cu studii de caz</i>
5	Procesul de selecție a piețelor externe	3		<i>Articole publicate la</i>
6	Strategii de pătrundere pe piețele internaționale	3		<i>nivel internațional ca</i>
7	Strategii de poziționare pe piețele externe vizate	3		<i>suport de analiză și</i>
8	Strategii competitive aplicate pe piețele externe.	3		<i>dezbateri</i>
9	Strategiile mix-ului de marketing internațional	4		<i>Acces internet</i>

Bibliografie

1. Duțu Amalia, Understanding Consumers' Behaviour Change in Uncertainty Conditions: A Psychological Perspective, in Handbook of Research on Retailer-Consumer Relationship Development, editori: Fabio Musso and Elena Druică, DOI: 10.4018/978-1-4666-6074-8, IGI Global, SUA, 2014
2. Cezar Mereuță, Pandelică Ionuț, Pandelică Amalia, Foreign Majority Ownership in the Node Companies of the Main Markets in Romania – Compendium, ISBN: 978-973-709-630-2, Editura Economica, 2013
3. Amalia Pandelica – *Companii multinationale. Strategii de marketing*, Editura Economica, 2007.
4. Amalia Pandelica – *Implementarea orientării către piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2010.
5. Kiefer Lee, Steve Carter – Global Marketing Management, Oxford University Press, 2005.

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Furnizarea informațiilor privind criteriile de evaluare / Furnizarea informațiilor privind bazele metodologice de realizare a proiectelor.	4	- dialogul - dezbateri - lucru în echipă	<i>Prezentarea în power –point</i>
2	Marketingul ca filozofie de afaceri: studiu de caz.	5		<i>Articole disponibile online</i>
3	Procesul de selecție a piețelor externe: studiu de caz.	5		
4	Strategii de pătrundere pe piețele externe vizate: studiu de caz.	5		
5	Analiza gradului de internaționalizare - Analiza indicelui de transnaționalitate pe baza Top 100 TNC (UNCTAD). Prezentare studii de caz.	5		<i>Studii de caz</i>
6	Prezentare proiecte	4		<i>Ghid proiect</i>

Bibliografie

1. Duțu Amalia, Understanding Consumers' Behaviour Change in Uncertainty Conditions: A Psychological Perspective, in Handbook of Research on Retailer-Consumer Relationship Development, editori: Fabio Musso and Elena Druică, DOI: 10.4018/978-1-4666-6074-8, IGI Global, SUA, 2014
2. Cezar Mereuță, Pandelică Ionuț, Pandelică Amalia, Foreign Majority Ownership in the Node Companies of the Main Markets in Romania – Compendium, ISBN: 978-973-709-630-2, Editura Economica, 2013
3. Amalia Pandelica – *Companii multinationale. Strategii de marketing*, Editura Economica, 2007.
4. Amalia Pandelica – *Implementarea orientării către piață. Ghid de proiect*, suport electronic, 2010.
5. Kiefer Lee, Steve Carter – Global Marketing Management, Oxford University Press, 2005.

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

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

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

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

Data completării
20 septembrie 2018

Titular de curs,
Conf. univ. dr. Amalia DUȚU

Titular de seminar,
Lect. univ. dr. Radu VASILICĂ

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Transporturi, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

C. Timpul total estimat								
3.1	Număr de ore pe săptămână	4	3.2	din care curs	2	3.3	S / L / P	2
3.4	Total ore din planul de învă.	56	3.5	din care curs	28	3.6	S / L / P	28
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii, eseuri								24
Tutorat								2
Examinări								3
Alte activități								-
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 de dezvoltare regională și rurală, disciplină studiată în anul I
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 2 PC C2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

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

Bibliografie

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

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

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

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

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

Data completării

Titular de curs,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Managementul proiectelor în afaceri, anul universitar: 2018 - 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Conceptul general de proiect. Clarificări și delimitări conceptuale privind proiectele 1.1 Proiectul – definire, caracteristici 1.2 Caracteristicile unui proiect. Clasificarea proiectelor 1.3 Contextul proiectului 1.4 Factorii de succes și de eșec ai proiectelor	3	- 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	Managerul și echipa de proiect 2.1 Managerul de proiect 2.2 Echipa de proiect 2.3 Structuri organizatorice în managementul proiectelor 2.4 Sponsorul proiectului	2		
3	Conceperea proiectelor prin analiza și ingineria valorii 3.1 Analiza și ingineria valorii – concept și obiect de studiu 3.2 Analiza funcțională 3.3 Dimensionarea funcțiilor 3.4 Analiza sistemică a funcțiilor	3		
4	Inițierea și lansarea proiectelor 4.1 Identificarea și formularea proiectului. Pregătirea inițierii 4.2 Managementul factorilor care influențează derularea proiectelor 4.3 Reuniunea de inițiere a proiectului. Evidența derulării proiectului. Rezumatul proiectului 4.4 Managementul riscurilor 4.5 Evaluarea economică a proiectului. Lansarea proiectului	4		
5	Reprezentarea proiectelor prin metodele CPM (Critical Path Method) și MPM (Potentiale Metra) 6.1 Reguli de construire a rețelelor AoA și AoN 6.2 Diagrame de precedență FINISH – TO – START START – TO – START FINISH – TO – FINISH START – TO – FINISH	4		
6	Metoda Pert (Program Evaluation and Review Technique)	4		
7	Derularea proiectelor 8.1 Lansarea în execuție a proiectelor 8.2 Monitorizarea și stabilirea acțiunilor de corecție 8.3 Controlul și evaluarea derulării proiectului	4		
8	Finalizarea proiectelor 9.1 Perturbații la finalul proiectului 9.2 Predarea și acceptarea proiectului 9.3 Reuniunea de finalizare a proiectului 9.4 Evaluarea post - proiect	4		

Bibliografie

1. Constantinescu, D. - **Managementul proiectelor. Fundamente, metode și tehnici**, Ed. Sitech, Craiova, 2009
2. Deac, V.- **Management**, Editura ASE, București, 2016
3. Ghenea, M. – **Antreprenariat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri**, SC Universul juridic SRL, 2011
4. Gorghiu, L.,M., Gorghiu, G., Stan, M.F. - **Managementul proiectelor – o abordare orientată pe aplicații**, Editura Bibliotheca, București, 2009
5. Grădinaru, D. - **Managementul proiectelor**, Curs în format IFR, 2017
6. Iliescu, V. - **Managementul proiectelor**, Editura Sitech, Craiova, 2011
7. Ionescu, M., Vasilescu, M., Teresneu, C. - **Matematica managementului și managementul proiectelor**, Editura Matrixrom, București, 2013
8. Kerzner, H. - **Management de proiect. Abordare sistemică**, Editura Codecs, 2011
9. Le Dantec, Tanguy - **Managementul proiectelor prin exemple**, Editura CH Beck, bucurești, 2009
10. Lock. D. - **Managementul proiectului**, Editura Monitorul Oficial, 2010

11. **Manual Gower de Management de proiect** - ediția a III-a, Editura Codecs, 2005
12. Mc Collum, J., Banacu, C.S. - **Management de proiect – o abordare practică**, Editura Universitară, București, 2012
13. Mochal, T., Mochal, J. - **Lecții de management de proiect**, Editura Codecs, 2006
14. Nasar, S. – **Geniul economic. Extraordinara poveste a geniilor care au fondat economia modernă**, Editura ALL, București, 2014
15. Newton, R. - **Management de proiect- pas cu pas**, Editura Meteor Press, București, 2011
16. Newton, R. - **Managerul de proiect**, Editura Codecs, București, 2008
17. Novac, C. - **Managementul echipei de proiect**, Editura Tritonic, București, 2014
18. Pacelli, L. - **Consilierul managementului de proiect**, Editura Meteor Press, București, 2007
19. Postăvaru, N. – **Decizie și previziune**, Editura MatrixRom, București, 2014
20. Postăvaru, N., Băncilă, S., Iociu, C. - **Management integrat al proiectelor investiționale**, Editura Matrixrom, București, 2014
21. Radu, V., Bănuț, S.C., Dobrea, R.C., Simion, C.P. - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2010
22. Radu, V. (coord.). - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2008
23. Young, T.L. - **Managementul proiectelor de succes**, Editura Rentrop & Stratton, 2014

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

Bibliografie

1. Băloiu, M., Frăsineanu, C., Frăsineanu, I. - **Management inovațional**, Editura ASE, București, 2008
1. Constantinescu, D. - **Managementul proiectelor. Fundamente, metode și tehnici**, Editura Sitech, Craiova, 2011
2. Gorghiu, L.,M., Gorghiu, G., Stan, M.F. - **Managementul proiectelor – o abordare orientată pe aplicații**, Editura Bibliotheca, București, 2013
3. Grădinaru, D. - **Managementul proiectelor**, Manual pentru învățământul Frecvență redusă (format electronic), 2015
4. Grădinaru, D. - **Managementul proiectelor**, Curs în format IFR, 2017
5. Grigorescu, A. - **Practica managementului proiectelor**, Editura Uranus, București, 2011
6. Grigorescu, A. - **Managementul proiectelor**, Editura Uranus, București, 2010
7. Le Dantec, Tanguy - **Managementul proiectelor prin exemple**, Editura CH Beck, bucurești, 2009
8. **Manual Gower de Management de proiect**, ediția a III-a, Editura Codecs, 2005
9. Mochal, T., Mochal, J. - **Lecții de management de proiect**, editura Codecs, 2006
10. Newton, R. - **Management de proiect- pas cu pas**, Editura Meteor Press, București, 2012
11. Radu, V. - **Managementul proiectelor**, Editura Universitară, București, 2010
12. Radu, V., Curteanu, D. - **Managementul proiectelor de construcții. Culegere de teste și studii de caz**, Editura Tribuna Economică, București, 2009

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

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

10. Evaluare

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

Data completării
19 septembrie 2018

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

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Comunicare și negociere comercială, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	3	3.2	din care curs	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								20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								28
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								28
Tutorat								3
Examinări								2
Alte activități (exemplu: comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								2
3.7	Total ore studiu individual	83						
3.8	Total ore pe semestru	125						
3.9	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- Înțelegerea procesului de comunicare și a importanței utilizării corecte a lor în orice afacere; - Dobândirea de către studenți a abilităților de comunicare privind redarea, analiza și interpretarea mesajelor, a capacității de a cere, a refuza, a primi și a oferi un feedback constructiv, formulând mesajul optim și alegând canalul de comunicare cel mai eficient; - Însușirea cunoștințelor esențiale și necesare elaborării strategiilor de comunicare și negociere în afaceri; - Utilizarea corectă a tehnicilor de comunicare în funcție de parteneri și de stilul de negociere abordat de aceștia.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Înțelegerea sensurilor de comunicare și negociere și sublinierea importanței comunicării în negociere; - Cunoașterea sistemului afacerilor, pornind de la un plan, înțelegerea mecanismului negocierilor; - Înțelegerea tehnicilor de negociere prin comunicare; - Cunoștințele acumulate să fie utile atât în aprofundarea altor discipline de bază – economice și psihosociale - cât și pentru înțelegerea interrelațiilor dintre acestea;

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

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Comunicarea și negocierea cu clientul	4	• prelegerea	<i>calculatorul (prezentarea în power –point)</i> Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	Tipologia clienților. Tipuri comportamentale în afaceri	4	• explicația	
3	Parteneriat și anteprenoriat	4	• expunerea cu material suport	
4	Negociere, manipulare și persuasiune	4		
5	Tehnici și tactici de negociere	4	• dezbateră cu oponent imaginar	
6	Aspecte generale referitoare la negociere – caracteristici și etape. Uzanțe și protocol în negociere	4		
7	Contractul comercial – rezultat al negocierii	4		

Bibliografie:

1. Arnaud Stimec, *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. Dortier Jean-Francois, Cabin Philippe; traducător Luminița Roșca, Romina Surugiu, *Comunicarea. Perspective actuale*, Editura Polirom, Iași, 2010
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. Mucchielli Alex, *Comunicarea în instituții și organizații*, Editura Polirom, Iași, 2008
7. Popa Ioan, *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, 2009
8. Rujoiu Marian, *Biblia negociatorului*, Editura Vidia, 2011
9. Secară Carmen, *Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar -*, Editura Sitech, Craiova, 2011
10. Shell, G.,R., *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2007
11. Stark Peter, Flaherty Jane, *Ghid practic de negociere*, Editura Amaltea, 2010
12. Ștefan Prutianu, *Tratat comunicare și negociere în afaceri*, Editura Polirom, Iași, 2008
13. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri* (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2018
14. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri*, Suport de curs în format electronic, Pitești, 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	1	- dialogul - dezbateră lucru în echipă - conversația euristică	Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Rolul și importanța comunicării. Reguli de bază ale comunicării. Perturbații în comunicare	1		
3	Funcțiile comunicării și particularitățile comunicării în afaceri. Etica comunicării în afaceri	2		
4	Deprinderile comunicării în afaceri. Deprinderi în recepționarea mesajelor. Deprinderi de interpretarea mesajelor. Deprinderi de redarea mesajelor	2		
5	Tehnici de comunicare. Ascultarea. Înregistrarea și tratarea informațiilor. Întrebările. Relansările. Discuția normală	2		
6	Pregătirea dosarului negocierii	2		
7	Strategia comunicării. Obiectivele strategiei în comunicare. Elemente de bază în stabilirea unei strategii de comunicare	2		

8	Evaluare finală	2		
---	-----------------	---	--	--

Bibliografie:

1. Arnaud Stimec, *Negocierea*, Editura CH Beck, București, 2011
2. Balaban Delia, *Comunicare mediatică*, Ed. Tritonic, București, 2013
3. Hassan, S., *Manipularea în negocieri*, Editura Antet, București, 2012
4. Marinescu Valentina, *Cercetarea în comunicare. Metode și tehnici*, Editura CH Beck, București, 2009
5. Popa Ioan, *Negocierea comercială internațională*, Editura Economică, 2009
6. Rujoiu Marian, *Biblia negociatorului*, Editura Vidia, 2011
7. Secară Carmen, *Comunicare și negociere comercială internațională – curs universitar* -, Editura Sitech, Craiova, 2011
8. Shell, G., R., *Negocierea în avantaj*, Editura Codecs, București, 2007
9. Stark Peter, Flaherty Jane, *Ghid practic de negociere*, Editura Amaltea, 2010
10. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri* (în curs de apariție), Editura Universității din Pitești, Pitești, 2018
11. Stanciu Tolea Claudia – *Comunicare și negociere în afaceri*, Suport de curs în format electronic, Pitești, 2013

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: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

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

Data completării
16 septembrie 2018

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

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Tehnici comerciale, anul universitar: 2018 - 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei; dezvoltarea capacităților de cunoaștere, apreciere a diferitelor tehnici comerciale; utilizarea corectă a noțiunilor, categoriilor, conceptelor tehnicilor comerciale
7.2 Obiectivele specifice	<u>A. Obiective cognitive</u> 1. Cunoașterea și identificarea modalităților adecvate de apreciere a diferitelor tehnici comerciale; 2. Culegerea, analiza și interpretarea de date și de informații din punct de vedere cantitativ și calitativ din contexte profesionale reale și din literatura în domeniu, pentru formularea de argumente, decizii și demersuri concrete; 3. Definirea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina Tehnici comerciale le are cu alte științe. <u>B. Obiective procedurale</u> 1. Corelarea unor experiențe practice cu unele teorii și modele ce privesc procesele și fenomenele economice ce au loc la nivelul magazinului; 2. Identificarea unor situații concrete de aplicare a metodelor de dimensionare a raioanelor; 3. Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor ce vizează decontarea cumpărăturilor.

	C. Obiective atitudinale 1. Dezvoltarea competențelor de comunicare (dialog, dezbatere, susținere liberă); 2. Cooperarea în echipe de lucru pentru realizarea diferitelor lucrări sau proiecte; 3. Cultivarea și promovarea unui mediu științific centrat pe valori, etică și responsabilitate socială.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	CADRUL CONCEPTUAL AL TEHNICILOR COMERCIALE 1.1. Conceptul de tehnică comercială 1.2. Rolul tehnicilor comerciale în dezvoltarea comerțului	2	▪ prelegerea ▪ exemplificarea ▪ expunerea cu material suport ▪ explicația ▪ dezbateră cu oponent imaginar	<i>calculatorul (prezentarea în power – point)</i> ▪ Scurte prezentări în power-point pentru stimularea exercițiului
2	ABORDĂRI TEHNOLOGICE ÎN COMERCIALIZAREA MĂRFURILOR 2.1. Aria de atracție comercială 2.2. Localizarea punctului de vânzare 2.3. Asortimentul de mărfuri și servicii 2.4. Categori fundamentale de puncte de vânzare	6		
3	TEHNOLOGIA AMENAJĂRII MAGAZINULUI 3.1. Designul unui magazin 3.2. Amenajarea suprafeței comerciale a magazinului 3.3. Implantarea raioanelor de vânzare 3.4. Fluxul de circulație în interiorul magazinului	8		
4	TEHNICI DE PREZENTARE A MĂRFURILOR ÎN MAGAZIN 4.1. Expunerea mărfurilor în interiorul magazinului 4.2. Etalarea mărfurilor în vitrine 4.2. Tehnici de publicitate la locul de vânzare	6		
5	TEHNOLOGIA AMENAJĂRII DEPOZITELOR 5.1. Amplasarea depozitelor de mărfuri 5.2. Dimensionarea depozitelor 5.3. Amenajarea interioară a depozitului	6		

Bibliografie

1. Cohuț Pop Ioana (coord.), Catană Adina, *Tehnologie, organizare și amenajare în comerț*, Editura Universității din Oradea, 2010
2. Corodeanu Daniela, *Merchandising. Teorie, metode și instrumente pentru eficientizarea punctului de vânzare*, Editura Tehnopress, 2008
3. Costandache Mihaela, Ionescu A., *Tehnici comerciale*, Editura Pro Universitaria, București, 2012
4. Criveanu Ion, *Economia comerțului*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
5. Dominique Mouton, Gauderique Paris, *Practica merchandisingului. Spațiul de vânzare. Oferta de produse. Comunicarea la locul de vânzare*, Editura Polirom, Iași, 2009
6. Gyula-Laszlo Florian, *Creșterea competitivității firmelor prin raționalizarea vânzărilor*, Editura ASE, București, 2014
7. King George, *Secretele vânzării. Cum să vinzi în orice situație*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2012
8. Meghișan Flaviu, *Economie comercială*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
9. Teau Anca Mihaela, *Tehnologii comerciale. Teorie și teste grilă*, Editura Pro Universitaria, București, 2013
10. Venduvre Frederic, Beaupre Phillipe, *Cum să câștigi noi clienți. Prospectarea comercială eficientă*, Editura Polirom, Iași, 2008

8.2. Aplicații: Seminar / Proiect		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1.	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, prezentarea structurii temei de casă și distribuirea temelor	2	Expunere Problematizare Exerciții de reflecție Dezbateră Explicație	Lucrul în echipă Prezentări proiecte Calcule economice Studii de caz Teste de verificare
2.	Metode de determinare a ariei de atracție comercială	6		
3.	Punctul de vânzare. Mărimea și structura asortimentului de mărfuri	4		
4.	Evaluare periodică	2		
5.	Metode de dimensionare a raioanelor. Indicatori de analiză privind fluxul clienților în spațiul de vânzare	6		
6.	Evaluarea gradului de utilizare a spațiului magazinului	2		
7.	Metode de etalare a mărfurilor în vitrine și rafturi	4		
8.	Evaluare finală	2		

Bibliografie:

1. Corodeanu Daniela, *Merchandising. Teorie, metode și instrumente pentru eficientizarea punctului de vânzare*, Editura Tehnopress, 2008
2. Dominique Mouton, Gauderique Paris, *Practica merchandisingului. Spațiul de vânzare. Oferta de produse. Comunicarea la locul de vânzare*, Editura Polirom, Iași, 2009
3. Gyula-Laszlo Florian, *Creșterea competitivității firmelor prin raționalizarea vânzărilor*, Editura ASE, București, 2014
4. King George, *Secretele vânzării. Cum să vinzi în orice situație*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2012
5. Meghișan Flaviu, *Economie comercială*, Editura Universitaria, Craiova, 2013
6. Teau Anca Mihaela, *Tehnologii comerciale. Teorie și teste grilă*, Editura Pro Universitaria, București, 2013

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluare finală	50%
10.5 Seminar / Proiect	- participarea activă la seminar / proiect, rezolvarea studiilor de caz;	Evaluarea răspunsurilor și intervențiilor studentului în activitățile de seminar / proiect	10%
	- evaluare periodică;	Evaluare scrisă în timpul semestrului.	20%
	- gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	Evaluarea prezentării temei de casă.	20%
10.6 Standard minim de performanță	Cunoașterea conceptelor de bază specifice disciplinei și a particularităților utilizării principalelor tehnici comerciale.		

Data completării
19 septembrie 2018

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

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI

Analiza strategică a mediului concurențial pentru afaceri

anul universitar: 2018 – 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

3.1	Număr de ore pe săptămână	3	3.2	din care curs	1	3.3	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								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 Economia întreprinderii, Management și Marketing
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Culegere, prelucrare și analiză de informații privind interacțiunea mediu extern-întreprindere/ organizație – 1 PC C.2. Asistență pentru administrarea activității ansamblului întreprinderii/ organizației – 1 PC C.3. Administrarea activității unei subdiviziuni din structura întreprinderii/ organizației – 1 PC C.5. Utilizarea bazelor de date specifice administrării afacerilor – 1PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

Bibliografie

1. Anghel Ioan, *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, București, 2010
2. Baicu Mariana – *Managementul riscului în afaceri*, Editura Fundația România de Măine, București, 2010
3. Băcanu, B., *Management strategic în turism – Concepte și studii de caz*, Editura Polirom, Iași, 2009.
4. Ciocoiu Carmen Nadia, *Managementul riscului. O abordare integrată*, Editura A.S.E., București, 2014
5. Dalota Marius-Dan, *Managementul strategic al firmei*, Editura Pro Universitaria, 2016
6. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - *Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane*, Editura Economică, București, 2014
7. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – *Controlling profesional. Concepte și instrumente*, Editura Economică, București, 2014
8. Gallo Carmine – *Experiența APPLE - Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amaltea, București, 2015
9. Ghenea Marius - *Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*, Editura Universul Juridic, 2011
10. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Editura Brandbuilders, București, 2016
11. Lencioni Patrick – *Cinci tentații ale unui CEO*, Editura Litera, București, 2015
12. Mauborgne, Renee, *Strategia oceanului albastru. Cum să creezi un spațiu de piață necontestat și să faci concurența irelevantă*, Editura Economică, București, 2015
13. Mihai D., Drăghici, C. – *Curs de analiză strategică a mediului concurențial – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
14. Mihai, D., Drăghici, C. – *Curs de analiză strategică și simulări decizionale – vol. 1*, Editura Sitech, Craiova, 2009.

15. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011
 16. Tanțău Adrian - *Entrepreneurship. Gîndește inovator și pragmatic*, Editura CH Beck, București, 2011.

8.2. Aplicații: Seminar + Proiect		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	2	▪ Dialogul ▪ Lucrul în grup ▪ Exercițiul ▪ Conversația euristică ▪ Dezbateră cu oponent imaginar	În cadrul primei ședințe se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile ce vor fi utilizate în evaluarea rezultatelor învățării <i>Resurse folosite:</i> • Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz și stimularea exercițiilor • Studii de caz • Simulări pe computer
2	Metodologia de realizare a studiilor de analiză strategică a organizației în mediul concurențial	4		
3	Analiza corelată a capacității strategice a întreprinderii și a mediului extern	2		
4	Diagnosticarea situației organizației și a prestației ei în cadrul mediului concurențial în care operează, pe baza analizei ratio-urilor economico-financiare relevante	4		
5	Analiza atractivității principalelor domenii de analiză strategică (DAS) ale întreprinderii	6		
6	Studii de caz – Analiza corelată a capacității strategice a întreprinderii și a caracteristicilor mediului său extern: - selectarea domeniilor de analiză strategică (1 oră); - stabilirea tipului de strategie pentru fiecare DAS (1 oră); - aplicarea modelelor matriceale de analiză: ▪ analiza SWOT la organizații reprezentative pentru diferite sectoare de activitate (2 ore); ▪ matricea BCG de analiză a portofoliului de produse/servicii ale întreprinderii (2 ore); ▪ matricea General Electric – Mc Kinsey (1 oră); ▪ matricea Artur D. Little (1 oră); ▪ matricea Royal Dutch (1 oră); ▪ matricea Hofel – Schendel a ciclului de viață al industriei (1 oră).	10		

Bibliografie

1. Anghel Ioan, *Evaluarea întreprinderii*, Editura Economică, București, 2010
2. Ciocoiu Carmen Nadia, *Managementul riscului. O abordare integrată*, Editura A.S.E., București, 2014
3. Dalota Marius-Dan, *Managementul strategic al firmei*, Editura Pro Universitaria, 2016
4. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - *Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane*, Editura Economică, București, 2014
5. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – *Controlling profesional. Concepte și instrumente*, Editura Economică, București, 2014
6. Gallo Carmine – *Experiența APPLE - Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amaltea, București, 2015
7. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Editura Brandbuilders, București, 2016
8. Lencioni Patrick – *Cinci tentații ale unui CEO*, Editura Litera, București, 2015
9. Mauborgne, Renee, *Strategia oceanului albastru. Cum să creezi un spațiu de piață necontestat și să faci concurența irelevantă*, Editura Economică, București, 2015
10. Mihai D., Drăghici, C. – *Curs de analiză strategică a mediului concurențial – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
11. Popescu Dumitru Dan, *Practical guide to company analysis*, Editura A.S.E., București, 2011
12. Urbain Caroline, Le Gall-Ely Marine, *Pretul și strategia de marketing*, Editura CH Beck, București, 2011.

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

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	Evaluarea finală - probă scrisă (2 ore): calitatea și coerența tratării celor 2 subiecte abordabile în manieră explicativ – argumentativă (15%) + un subiect de analiză și interpretare (15%)	30 %
10.5 Seminar	• 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	10% 20% 40%
10.6 Standard minim de performanță	- Cunoașterea principalelor metode de diagnosticare strategică a afacerii în contextul mediului concurențial în cadrul căruia evoluează și elaborarea proiectului individual		

Data completării
21 septembrie 2018

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

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Managementul mediului, 2018-2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din 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 mediului			
2.2 Titularul activităților de curs												Lect. univ. dr. Popescu Emilia			
2.3 Titularul activităților de seminar												Lect. univ. dr. Popescu Emilia			
2.4 Anul de studii		II		2.5 Semestrul		2		2.6 Tipul de evaluare		C		2.7 Regimul disciplinei		O	

3. Timpul total estimat

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

Bibliografie

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

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

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

Bibliografie

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

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

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

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

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

Data completării
12 septembrie 2018

Titular de curs,
Lect. univ. dr. Emilia Popescu

Titular de seminar/proiect,
Lect. univ. dr. Emilia Popescu

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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

FIȘA DISCIPLINEI
Practică de specialitate, anul universitar: 2018 – 2019

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Administrarea Afacerilor / Economist

2. Date despre disciplină

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

3. Timpul total estimat

c. Timpul total estimat								
3.1	Număr de ore pe săptămână	6	3.2	din care curs	-	3.3	S / L / P	6
3.4	Total ore din planul de învă.	84	3.5	din care curs	-	3.6	S / L / P	84
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								
Tutorat								
Examinări								
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								
3.7	Total ore studiu individual	-						
3.8	Total ore pe semestru	84						
3.9	Număr de credite	3						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice vizate

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

7. Obiectivele disciplinei

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

8. Conținuturi

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

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

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

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

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

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

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

10. Evaluare

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

Data completării
21 septembrie 2018

Titular de curs,
-

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

Data aprobării în Consiliul departamentului,
28 septembrie 2018

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

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