

## FIȘA DISCIPLINEI

### DIPLOMAȚIE, NEGOCIERE ȘI PROTOCOL ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE

**1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	ECONOMIE GENERALĂ
1.4 Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5 Ciclul de studii	MASTER
1.6 Programul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE
1.7 Anul universitar	2021- 2022

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	Diplomație, negociere și protocol în afacerile internaționale						
2.2 Cod disciplină	MAAI2301						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Botescu Ion						
2.4 Titularul activităților aplicative	Prof.univ.dr. Botescu Ion						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	I	2.7 Tipul de evaluare	Ex	2.8 Regimul disciplinei	DI
*/**							

\* DF – disciplină fundamentală, DD – disciplină în domeniu, DS – disciplină de specialitate, DC – disciplină complementară, DAP – disciplină de aprofundare, DSI – disciplină de sinteză, DCA – disciplină de cunoaștere avansată

\*\* DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

**3. Timpul total estimat**

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână						4	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	2
3.4 Total ore activități directe pe semestru						44	din care: 3.5 curs	22	3.6 aplicații	22
3.7 Total ore de studiu individual										131
Distribuția fondului de timp										[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										49
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren										35
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										45
Tutorial										
Examinări										2
Alte activități										
3.8 Total ore pe semestru						175				
3.9 Numărul de credite						7				

\*\*\* S - seminar; L - laborator; P - proiect

**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/ laboratorului / proiectului*	

\*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- însușirea conceptelor fundamentale cu care se operează în diplomatie și negociere</li> <li>- cunoașterea strategiilor, tacticilor și tehnicilor utilizate în derularea tratatelor internaționale</li> <li>- utilizarea corectă a instrumentelor de lucru care se regăsesc în domeniul diplomatiei și negocierilor internaționale</li> <li>- dezvoltarea modului de gândire și a aptitudinilor de luare a deciziilor specifice negocierii interculturale</li> </ul>
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- deprinderea unei bune capacități de comunicare, indispensabilă în interacțiunea cu partenerii de afaceri</li> <li>- sedimentarea abilităților necesare desfășurării negocierilor în context intercultural</li> </ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Analiza teoretică dar mai ales practică a diplomatiei și implicit a negocierilor internaționale, adică a situațiilor în care două sau mai multe părți recunosc diferențele dintre ele și modul în care vor găsi o soluție de compromis cu care toate părțile vor cădea de acord.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dobândirea de către studenți a cunoștințelor cuprindere la uzanțele specifice activității diplomatice</li> <li>- Formarea la studenți a abilităților necesare inițieri și derulării tratatelor în contextul diplomatiei bilaterale și multilaterale actuale</li> <li>- Familiarizarea cu cerințele impuse de protocolul diplomatic</li> <li>- Formarea capacității de a interpreta fenomenele și de a lua decizii în activități cu specific diplomatic.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Diplomația: concept și istoric	Prelegere Dezbateri Discuții interactive	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
Diplomația ad-hoc: particularități și forme de manifestare			1
Tipologia și structura misiunilor diplomatice			1
Funcțiile misiunii diplomatice			2
Diplomații, consulii și funcționarii internaționali			2

Rolul diplomației economice în dezvoltarea relațiilor economice internaționale			2
Negocierea, funcție de baza a diplomației			2
Puterea, timpul și informația - factor determinanți în tratativele diplomatice			2
Strategii, tactici și tehnici în negociere			2
Negocierea internațională, cale eficientă de liberalizare a comerțului internațional			2
Ceremonialul, protocolul și bunele maniere în relațiile internaționale			4

**Bibliografie**

- [1]. Botescu I., Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2007
- [2]. Chiriță Elena, Relații internaționale și diplomație, Ed. Universitară, Ed. 2016
- [3]. Chitibă C. Rolul negocierii în afacerile internaționale, Ed. Pro Universitaria, 2014
- [4]. Cohen H., Arta de a negocia, Ed. Humanitas, București, 2006;
- [5]. Gâh-Deac I., Gâh-Deac I. I., Managementul activităților diplomatice, Ed. Economica, București, 2001;
- [6]. Mecu D.G., Negociere, comunicare, diplomație și protocol în relațiile economice internaționale, Ed. Alfa, 2011
- [7]. Kinssinger H., Diplomația, Ed. ALL, 2018
- [8]. Pistol Ghe., Pistol L., Negocieri comerciale, Ed. Tribuna economică, București, 2000;
- [9]. Roșu Hamzescu I., Zăvăleanu M., Diplomație, negociere, protocol în relațiile internaționale, Ed. Universitaria, Craiova, 2002;

8.2 Aplicații (seminar)	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Diplomația: artă sau știință			2
Calitățile și responsabilitățile personalului diplomatic			2
Alegerea și agrementul șefului de misiune diplomatică			1
Funcțiile misiunii diplomatice			1
Imunitățile și privilegiile diplomatice între necesitate și oportunitate			1
Impactul ordinii economice internaționale asupra diplomației economice			1
Analiza procesului de informare și comunicare în diplomație			1
Strategia de negociere predominant cooperantă vs strategia de negociere predominant conflictuală în diplomație			1
Principalele stiluri de negociere în tratativele internaționale			2
Tratativele diplomatice est vest în contextul războiului rece			2
Rolul negocierilor din cadrul OMC în liberalizarea comerțului mondial			2

Participarea României la negocierile multilaterale			1
Particularitățile negocierilor în cadrul UE			1
Principalele norme de ceremonial și protocol întâlnite în practica diplomatică și în negocierile internaționale			2
Particularități privind normele de ceremonial și protocol în România			2

**Bibliografie**

- [1].Botescu I., Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2007
- [2].Chiriță Elena, Relații internaționale și diplomație, Ed. Universitară, Ed. 2016
- [3].Cohen H., Arta de a negocia, Ed. Humanitas, București, 2006;
- [4].Gâh-Deac I., Gâh-Deac I. I., Managementul activităților diplomatice, Ed. Economica, București, 2001;
- [5].Kinssinger H., Diplomația, Ed. ALL, 2018
- [6].Pistol Ghe., Pistol L., Negocieri comerciale, Ed. Tribuna economică, București, 2000;
- [7].Roșu Hamzescu I., Zăvăleanu M., Diplomație, negociere, protocol în relațiile internaționale, Ed. Universitaria, Craiova, 2002;

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

În vederea îmbunătățirii conținutului disciplinei au fost organizate întâlniri atât cu reprezentanții studenților cât și cu personalități implicate în activitatea de negociere și protocol, activitate impusă de derularea relațiilor și afacerilor internaționale. Totodată, au fost inițiate discuții cu o serie de cadre universitare pentru dezbaterile problemelor de interes din domeniu.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<p>Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate;</p> <p>- Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor;</p> <p>- Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate;</p> <p>- Frecvența la cursuri.</p>	<p>- prezență și participarea activă la cursuri</p> <p>- pregătire continuă și pertinentă pentru activitățile didactice dovedită prin intervențiile de la curs</p> <p>- răspunsurile la testele pe parcursul semestrului</p> <p>- răspunsurile la examenul oral final derulat online pe platforma Zoom Meeting</p>	70%

10.5 Aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate;</li> <li>- Participarea activă la seminarii;</li> <li>- Creativitatea;</li> <li>- Conștiinciozitatea;</li> <li>- Interesul pentru studiu individual;</li> <li>- Originalitatea</li> </ul>	Observația sistematică, implicarea individuală sau în grup în activități ce vizează întocmirea de referate, participarea la studii de caz, realizarea de proiecte etc. (susținute la întâlnirile față în față/online sau trimise prin poșta electronică) - prezența la seminarii	30%
10.6 Standard minim de performanță			
- Minim nota 5 la subiectele de la examenul scris - Îndeplinirea cel puțin la un nivel satisfăcător a activităților de la seminarii			

Data completării,

 Titular activități de curs,  
 Nume/Prenume/Semnătura

 Titular aplicații,  
 Nume/Prenume/Semnătura

1 10 2021

Prof. univ.dr. Botescu Ion

Prof. univ.dr. Botescu Ion

Data avizării în Departament,

 Director de Departament,  
 Nume/Prenume/Semnătura  
 Conf.univ.dr. Cosma Sorinel

18 10 2021

## FIȘA DISCIPLINEI

### PLĂȚI ȘI GARANȚII ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE

**1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Economie Generală
1.4 Domeniul de studii	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor Internaționale
1.7 Anul universitar	2021-2022

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	Plăți și garanții în afacerile internaționale						
2.2 Cod disciplină	MAAI2302						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Diane Paula Corina Vancea						
2.4 Titularul activităților aplicative	Prof.univ.dr. Diane Paula Corina Vancea						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	I	2.7 Tipul de evaluare	E	2.8 Regimul disciplinei */**	DI

\* DF – disciplină fundamentală, DD – disciplină în domeniu, DS – disciplină de specialitate, DC – disciplină complementară, DAP – disciplină de aprofundare, DSI – disciplină de sinteză, DCA – disciplină de cunoaștere avansată

\*\* DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

**3. Timpul total estimat**

5. Timpul total estimat					
3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	2
3.4 Total ore activități directe pe semestru	44	din care: 3.5 curs	22	3.6 aplicații	22
3.7 Total ore de studiu individual					131
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					34
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					45
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					0
3.8 Total ore pe semestru	175				
3.9 Numărul de credite	7				

\*\*\* S - seminar; L - laborator; P - proiect

**4. Precondiții (acolo unde este cazul)**

4.1 de curriculum	Comert internațional, Tranzacții internaționale, Monedă și credit
4.2 de competențe	Nu este cazul

**5. Condiții (acolo unde este cazul)**

5.1. de desfășurare a cursului	Nu este cazul
--------------------------------	---------------



5.2. de desfășurare a seminarului	Nu este cazul
-----------------------------------	---------------

**6. Competențele specifice acumulate**

<b>Competențe profesionale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor fundamentale cu privire la tehnicile de plată utilizate în tranzacțiile internaționale</li> <li>Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor fundamentale cu privire la garanțiile utilizate în tranzacțiile internaționale</li> <li>Aplicarea principiilor și metodelor învățate pentru rezolvarea problemelor /situațiilor bine definite la nivelul derulării tranzacțiilor internaționale cu privire la modalitățile de plată</li> </ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asumarea responsabilității realizării unui anumit proiect</li> <li>Capacitatea de a lucra în echipă</li> <li>Participarea activă la dezbateri și discuții</li> </ul>

**7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)**

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea și înțelegerea modalităților de plată și garanțiile utilizate în tranzacțiile internaționale</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea și înțelegerea modului de funcționare a diferitelor tehnici de plată utilizate în tranzacțiile internaționale</li> <li>Cunoașterea și înțelegerea utilizării instrumentelor de plată utilizate în tranzacțiile internaționale</li> <li>Cunoașterea și înțelegerea diferitelor tipuri de garanții destinate activității exportatorilor și importatorilor</li> </ul>

**8. Conținuturi**

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
Capitolul I - Sisteme de decontare utilizate în tranzacțiile internaționale	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
Capitolul II - Acreditivul documentar: definiție, tipologii, caracteristici			2
Capitolul III - Acreditivul documentar: documente utilizate, mecanisme de acreditive cu clauze speciale			4
Capitolul IV - Incasoul documentar			4
Capitolul V - Cecul și cardul			2
Capitolul VI - Ordinul de plată			2
Capitolul VII - Contrapartida ca modalitate de plată			2
Capitolul VIII Riscuri, garanții, plăți și garanții			2
Capitolul IX Scrisoarea de garanție bancară			2

**Bibliografie**

- [1]. Basno, Cezar; Dardac, Nicolae, Sisteme de plăți, compensări și decontări, București, Editura Didactică și Pedagogică, 2001.
- [2]. Negruș, Mariana, Plăți și garanții internaționale, București, Editura ALL, 2006.
- [3]. Vancea, Diane, Plăți și finanțări în afacerile internaționale, Constanța, Editura Ex Ponto, 2007.

8.2 Aplicații (seminar)	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Acreditivul documentar, documente utilizate în AD	Discutii, exemple, studii de caz	Instruire online /	4
2. Acreditivul documentar - tipuri și forme de acreditive		Învățare online prin activități	2
3. Incasso documentar		colaborative în grup	4
4. Cambia, biletul la ordin		coordonată de	2
5. Cecul		cadru didactic /	4
6. Riscurile prezente în tranzacțiile internaționale. Tipuri de garanții		Platforme de învățare	2
7. Scrisoarea de garanție bancară		colaborativă online	4

**Bibliografie**

- [1]. Basno, Cezar; Dardac, Nicolae, Sisteme de plăți, compensări și decontări, București, Editura Didactică și Pedagogică, 2001.
- [2]. Negruș, Mariana, Plăți și garanții internaționale, București, Editura ALL, 2006.
- [3]. Vancea, Diane, Plăți și finanțări în afacerile internaționale, Constanța, Editura Ex Ponto, 2007.
- [4]. Vancea, Diane; Duhnea, Cristina, Plăți și finanțări în afacerile internaționale - aplicații și studii de caz, Constanța, Editura Ex Ponto, 2007.

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

--

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4. Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate;</li> <li>- Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor;</li> <li>- Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate;</li> <li>- Frecvența la cursuri.</li> </ul>	Test grilă	80%



10.5. Aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate;</li> <li>- Participarea activă la seminarii;</li> <li>- Creativitatea;</li> <li>- Conștiinciozitatea;</li> <li>- Interesul pentru studiu individual;</li> <li>- Originalitatea.</li> </ul>	Observația sistematică, proiecte, studii, teste	20%
10.6 Standard minim de performanță			
Cerințe minime pentru nota 5 (sau cum se acordă nota 5)			
Definirea conceptelor teoretice cu privire la modalitățile de desfășurare a plăților la nivel național și internațional.			
Definirea conceptelor teoretice cu privire la tipurile de garanții utilizate în contractele internaționale.			

Data completării,

 Titular activităților de curs,  
 Prof. univ.dr. Diane Paula Corina Vancea

 Titular aplicații,  
 Prof. univ.dr. Diane Vancea

1 10 2021

Data avizării în Departament,

 Director de Departament,  
 Conf.univ.dr. Sorinel Cosma

18 10 2021

## FIȘA DISCIPLINEI

### Tehnica tranzacțiilor complexe

**1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	ECONOMIE GENERALĂ
1.4 Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5 Ciclul de studii	MASTER
1.6 Programul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE
1.7 Anul universitar	2021 2022

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	Tehnica tranzacțiilor complexe						
2.2 Cod disciplină	MAAI2303						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Botescu Ion						
2.4 Titularul activităților aplicative	Prof.univ.dr. Botescu Ion						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	I	2.7 Tipul de evaluare	Ex	2.8 Regimul disciplinei */**	DI

\* DF – disciplină fundamentală, DD – disciplină în domeniu, DS – disciplină de specialitate, DC – disciplină complementară, DAP – disciplină de aprofundare, DSI – disciplină de sinteză, DCA – disciplină de cunoaștere avansată

\*\* DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

**3. Timpul total estimat**

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	2
3.4 Total ore activități directe pe semestru	44	din care: 3.5 curs	22	3.6 aplicații	22
3.7 Total ore de studiu individual					131
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					49
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					35
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					45
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	175				
3.9 Numărul de credite	7				

\*\*\* S - seminar; L - laborator; P - proiect

**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/ laboratorului / proiectului\*

\*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

**6. Competențele specifice acumulate**

<b>Competențe profesionale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoașterea și înțelegerea premiselor care stau la baza derulării tranzacțiilor comerciale complexe</li> <li>- identificarea și interpretarea corectă a tuturor elementelor ce fac ca tranzacțiile comerciale complexe să devină mai sofisticate și mai creative</li> <li>- posibilitatea utilizării instrumentarului de lucru din domeniul tranzacțiilor comerciale complexe</li> <li>- dezvoltarea aptitudinilor necesare sesizării oportunităților și luării unor decizii bine fundamentate</li> <li>- însușirea unui sistem de indicatori economici pentru evaluarea corectă a diferitelor situații generate de tranzacțiile comerciale complexe</li> </ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- dobândirea abilităților care să permită integrarea cu succes a acestui segment de activități în afacerilor internaționale</li> <li>- Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei</li> </ul>

**7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)**

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Prezentarea conținutului operațiunilor comerciale complexe, abordându-se totodată unele aspecte cu caracter practic nemijlocit.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarea studenților cu practicile corespunzătoare tranzacțiilor comerciale complexe</li> <li>- Formarea la studenți a abilităților necesare inițieri și coordonării activităților specifice tranzacțiilor comerciale complexe</li> <li>- Formarea capacității de a lua decizii economice corecte în contextul mediului internațional al afacerilor;</li> </ul>

**8. Conținuturi**

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Afacerile internaționale în context global	Prelegere Dezbateri Discuții interactive	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
Mediul de afaceri internațional			2
Comerțul în contrapartidă: concept, evoluție istorică, tipologie, puncte de vedere			4
Operațiunile de switch			2
Reexportul și lohnul			2
Franciza internațională			4
Licențierea internațională			1
Comerțul internațional cu asistență tehnică nebrevetată sau nebrevetabilă (know-how, savoir faire)			1
Activitatea de consulting -engineering			1

Exporturile complexe			1
Alianțe strategice			1
Licitațiile internaționale			1

**Bibliografie**

- [1].Botescu Ion, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2007;
- [2].Bugner Nicoleta, Managementul tranzacțiilor internaționale, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 2006;
- [3].Caraiani Ghe., Potecea V., Surdu-Nițu G., Contrapartida în afacerile internaționale, Ed. Universitară, 2014
- [4].Ciobanu Gheorghe, Tranzacții economice internaționale, Ed.Imprimeria Ardealului, Cluj-Napoca,2004;
- [5].Popa Ioan, Tranzacții de comerț exterior, Ed. Economică, București, 2002;
- [6].Puiu Alexandru, Management în afacerile internaționale, Ed. Independența Economică, Brăila, 1992;
- [7].Rotariou Ioan, Managementul tranzacțiilor economice internaționale și strategia competitivității, Ed. Mirton, Timișoara, 2002.

<b>8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)*</b> <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	<b>Metode de predare</b>	<b>Mod de realizare și mijloace tehnice</b>	<b>Număr ore alocate</b>
Firma și mediul de afaceri internațional - studiu de caz	Lucru în echipă Aplicații practice Studiu de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup  Platformă/e de învățare colaborativă online	4
Atitudinea diferitelor categorii de țări și a instituțiilor globale față de comerțul în contrapartidă			2
Contrapartida în economiile fostelor țări socialiste			2
Operațiunile offset și comerțul cu armament			2
Eficiența operațiunii de swicth			2
Evoluția lohnului în contextul aderării României la UE			2
Franciza - studiu de caz			2
Particularități cu privire la contractul de licență și la contractul de franciză			2
Preluarea ostilă - studiu de caz			2
Mecanismul derulării licitațiilor și metode de stabilire a prețurilor în astfel de tranzacții - studiu de caz			2

**Bibliografie**

- [1].Botescu Ion, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2007;
- [2].Bugner Nicoleta, Managementul tranzacțiilor internaționale, Ed. Dacia, Cluj-Napoca, 2006;
- [3].Caraiani Ghe., Potecea V., Surdu-Nițu G., Contrapartida în afacerile internaționale, Ed. Universitară, 2014
- [4].Ciobanu Gheorghe, Tranzacții economice internaționale, Ed.Imprimeria Ardealului, Cluj-Napoca,2004;
- [5]. Popa Ioan, Tranzacții de comerț exterior, Ed. Economică, București, 2002;
- [6].Puiu Alexandru, Management în afacerile internaționale, Ed. Independența Economică, Brăila, 1992;
- [7].Rotariou Ioan, Managementul tranzacțiilor economice internaționale și strategia competitivității, Ed. Mirton, Timișoara, 2002.

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

Organizarea de întâlniri cu factorii implicați în derularea tranzacțiilor comerciale complexe și cu reprezentanții studenților de la acest program de studiu pentru îmbunătățirea conținutului disciplinei în conformitate cu cerințele angajatorilor și cu aspirațiile studenților. Purtarea de discuții cu cadrele didactice universitare care predau acest curs la alte universități în vederea realizării unui util schimb de experiență.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; - capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor; - capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate; -frecvența la cursuri.	- prezență și participarea activă la cursuri - pregătire continuă și pertinentă pentru activitățile didactice dovedită prin intervențiile de la curs - răspunsurile la testele pe parcursul semestrului - răspunsurile la examenul oral final derulat online pe platforma Zoom Meeting	70%

10.5 Aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate;</li> <li>- participarea activă la seminarii;</li> <li>- creativitatea;</li> <li>- conștiinciozitatea;</li> <li>- interesul pentru studiu individual;</li> <li>- originalitatea</li> </ul>	Observația sistematică, implicarea individuală sau în grup în activități ce vizează întocmirea de referate, participarea la studii de caz, realizarea de proiecte etc. (susținute la întâlnirile față în față/online sau trimise prin poșta electronică) - prezența la seminarii	30%
10.6 Standard minim de performanță			
- Minim nota 5 la subiectele de la examenul scris - Îndeplinirea cel puțin la un nivel satisfăcător a activităților de la seminarii			

Data completării,

 Titular activități de curs,  
 Nume/Prenume/Semnătura

 Titular aplicații,  
 Nume/Prenume/Semnătura

11 10 2021

Prof.univ.dr. Boteșcu Ion

Prof.univ.dr. Boteșcu Ion

Data avizării în Departament,

 Director de Departament,  
 Nume/Prenume/Semnătura  
 Conf.univ.dr. Cosma Sorinel

18 10 2021



**FIȘA DISCIPLINEI****Comunicare și corespondență în limba străină I (engleză)****1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3 Departamentul	Departamentul de economie generală
1.4 Domeniul de studii	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii	Master
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor Internaționale
1.7 Anul universitar	2021/2022

**2. Date despre disciplină**

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și corespondență în limba străină I (engleză)						
2.2 Cod disciplină	MAAI 2304						
2.3 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Eleonora Băcă						
2.4 Titularul activităților aplicative	Conf. univ. dr. Eleonora Băcă						
2.5 Anul de studii	II	2.6 semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DI

\* DF – disciplină fundamentală, DD – disciplină în domeniu, DS – disciplină de specialitate, DC – disciplină complementară, DAP – disciplină de aprofundare, DSI – disciplină de sinteză, DCA – disciplină de cunoaștere avansată

\*\* DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

**3. Timpul total estimat**

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână						2	din care: 3.2 curs	1	3.3 aplicații***	1
3.4 Total ore activități directe pe semestru						22	din care: 3.5 curs	11	3.6 aplicații	11
3.7 Total ore de studiu individual										128
Distribuția fondului de timp										[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										66
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren										20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										40
Tutorial										-
Examinări										2
Alte activități										-
3.8 Total ore pe semestru		3.4. + 3.7		150						
3.9 Numărul de credite		6								

\*\*\* S - seminar; L - laborator; P - proiect

**4. Precondiții (acolo unde este cazul)**

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Competențe de comunicare în limba engleză, minim nivel B1.

**5. Condiții (acolo unde este cazul)**

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computer/ tabletă/ telefon, cameră video, microfon, conexiune la internet</li> <li>• Platformă de e-learning și/sau platformă colaborativă și de videoconferință</li> <li>• Sală de curs, mijloace de învățământ (tablă, texte tipărite, telefon, boxe)</li> </ul> <p>Material didactic (materiale din bibliografie, înregistrări sonore, clipuri video)</p>	
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului / proiectului* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computer/ tabletă/ telefon, cameră video, microfon, conexiune la internet</li> <li>• Sală de curs, mijloace de învățământ (tablă, texte tipărite, telefon, boxe)</li> <li>• Material didactic (materiale din bibliografie, înregistrări sonore, clipuri video)</li> <li>• Condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit problematizant.</li> <li>• Reguli de conduită în cadrul seminarului</li> </ul> <p>Termenul predării lucrării de seminar este stabilit de cadrul didactic, de comun acord cu studenții.</p>	

## 6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Să înțeleagă punctele esențiale în conferințe și discursuri destul de lungi pe teme profesionale referitoare la domeniul economic de activitate în sens larg.</li> <li>• Să înțeleagă articole și rapoarte pe teme contemporane, în care autorii adoptă anumite atitudini și puncte de vedere.</li> <li>• Să comunice cu un grad de spontaneitate și de fluentă care fac posibilă participarea normală la o conversație cu interlocutori nativi.</li> <li>• Să participe activ la o conversație în situații familiare sau profesionale, exprimând și susținând opiniile</li> <li>• Să se exprime coerent pentru a descrie experiențe și evenimente, obiectivele profesionale.</li> <li>• Să dezvolte un punct de vedere pe o temă de actualitate, arătând avantajele și dezavantajele diferitelor opțiuni.</li> <li>• Să redacteze unele documente specifice, transmițând informații sau argumentând în favoarea sau împotriva unui punct de vedere.</li> </ul>	
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Să se dezvolte personal și profesional, utilizând eficient resursele proprii și instrumentele moderne de studiu</li> <li>• Să execute responsabil sarcinile profesionale, în condiții de autonomie restrânsă și asistență calificată</li> <li>• Să se familiarizeze cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate</li> <li>• Să conștientizeze nevoia de formare continuă, utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare, pentru dezvoltarea personală și profesională.</li> </ul>	

## 7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu limbajul economic (limba engleză) și sprijinirea lor în însușirea termenilor și noțiunilor specifice domeniului de pregătire și specializare (înțelegerea textelor din domeniul economic, dialoguri pe teme de profil etc.)
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obiective ce vizează cunoașterea și înțelegerea: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Să traducă corect terminologia economică din limba engleză în limba română și invers</li> </ul> </li> <li>• Obiective ce vizează explicarea și interpretarea: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Să înțeleagă corect documente în format scris și audio-video.</li> <li>○ Să utilizeze unele structuri semantice și de vocabular adaptate unui text economic scris sau oral</li> </ul> </li> <li>• Obiective instrumental-aplicative: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Să utilizeze corect structurile lingvistice corespunzătoare diferitelor acte de limbaj (ofertă, cerere, refuz, invitație, acceptare etc.)</li> <li>○ Să mențină coerența și conexiunea elementelor de vocabular și gramatică în redactarea unui text economic</li> <li>○ Să aleagă structura terminologică cea mai potrivită într-un context economic</li> </ul> </li> <li>• Obiective afectiv-atitudinale: <p>Să comunice coerent și inteligibil în limba engleză, în contexte generale și în context economic.</p> </li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice	Număr ore alocate
Comunicarea – elementele definiției ale unei bune comunicări în afaceri		Instruire online / Predare în direct prin video–conferință / Platformă informatică de video–conferință	2
Marketing International			2
Tehnici de Brainstorming			2
Networking			1
Succesul în afaceri			1
Riscul- evaluarea riscului în afaceri			1
Utilizarea internetului în scopuri comerciale			1
Recapitulare în vederea testării semestriale			
Colocviu			1



<b>Bibliografie</b>			
[1]. David Cotton, David Falvey, Simon Kent- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Course book, Pearson Longman, 2016 [2]. John Rogers- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Practice file, Pearson Longman, 2016 [3]. McLean Scott, <i>Business English for Success</i> , The Saylor Foundation, 2011 [4]. Miles Andrew D., <i>250 Ways to Say It in Business English</i> , English for Business, Barcelona, 2010 [5]. Moore Lori Harvill, <i>Business Communication: Achieving Results</i> , Bookboon, 2013 [6]. Mumby, D., <i>Organizational Communication: A Critical Approach</i> . Thousand Oaks, CA: Sage, 2013. [7]. Miller, K., <i>Organizational Communication: Approaches and Processes</i> , Boston, MA: Wadsworth-Cengage, 2012 [8]. Munter Mary, <i>Guide to Managerial Communication</i> (6th Edition), Prentice Hall, 2012			
<b>8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)*</b> <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	<b>Metode de predare</b>	<b>Mod de realizare și Mijloace tehnice</b>	<b>Număr ore alocate</b>
Elemente de vocabular ce descriu tipul de comunicare, studiu de caz- redactarea unui email.		Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup Platformă/e de învățare colaborativă online	2
Intalniri de afaceri Studiu de caz			2
Branduri internationale Colocatii Studiu de caz- alegerea unui spatiu pentru o conferinta			2
Studiu de caz- redactarea unui e-mail Elemente de vocabular specifice Modalitati de promovare a loialitatii consumatorului			2
Comunicatul de presa Redactarea unui e-mail Studiu de caz			2
Expresii si vocabular financiar Procesul verbal al unei sedinte Scrisori de afaceri Studiu de caz			2
E-comerț Studiu de caz			1

**Bibliografie**

- [1]. David Cotton, David Falvey, Simon Kent- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Course book, Pearson Longman, 2016
- [2]. John Rogers- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Practice file, Pearson Longman, 2016
- [3]. McLean Scott, Business English for Success, The Saylor Foundation, 2011
- [4]. Miles Andrew D., 250 Ways to Say It in Business English, English for Business, Barcelona, 2010
- [5]. Moore Lori Harvill, Business Communication: Achieving Results, Bookboon, 2013
- [6]. Mumby, D., Organizational Communication: A Critical Approach. Thousand Oaks, CA: Sage, 2013.
- [7]. Miller, K., Organizational Communication: Approaches and Processes, Boston, MA: Wadsworth-Cengage, 2012
- [8]. Munter Mary, Guide to Managerial Communication (6th Edition), Prentice Hall, 2012.

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

Conținuturile propuse sunt în concordanță cu teoriile cele mai recente din domeniul predării limbilor pentru studenții nefilologi (engleza pentru scopuri specifice) și propun parcurgerea unei bibliografii diversificate și pertinente. În același timp, elementele de practica limbii vizate la seminare și în timpul de lucru individual pregătesc absolvenții pentru o integrare reușită pe piața muncii.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Construirea unor argumentari utilizand corect structurile gramaticale si lexicale adecvate.</li> <li>Capacitatea de a structura si prezenta in mod adecvat concluziile si solutiile oferite in cadrul discutiilor legate de studiile de caz propuse.</li> </ul>	Evaluare continua prin discutii libere si evaluare sumativa – colocviu (proba scrisa)	70%
10.5 Aplicații(semi nar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicarea achizițiilor în oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, în susținerea unor argumentări etc.</li> <li>Utilizarea achizițiilor proprii disciplinei în abordarea inter-, intra-, multi- și/sau transdisciplinară a unor probleme/situații problemă.</li> </ul>	Evaluare continuă prin proiecte individuale si de grup	30%
10.6 Standard minim de performanță			

Pentru a obține nota 5 la evaluarea semestrială, studentul trebuie:

- să sintetizeze satisfăcător informațiile.
- Să prezinte informațiile într-o manieră inteligibilă.
- să utilizeze diferite structuri lexicale și gramaticale fără erori grave.
- să rezolve exercițiile satisfăcător.

Data completării,

Titular activități de curs,  
Nume/Prenume/Semnătura

Titular aplicații,  
Nume/Prenume/Semnătura

1.10.2021

Conf. univ. dr. Eleonora Băcă

Conf. univ. dr. Eleonora Băcă

Semnătura

Semnătura

Data avizării în Departament,

Director de Departament,  
Conf. univ. dr. Cosma Sorinel

18 10 2021