

FIȘA DISCIPLINEI CONTABILITATE FINANCIARĂ

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	ECONOMIE GENERALĂ
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	LICENTA
1.6 Programul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR – LB. ENGLEZĂ
1.7 Anul universitar	2021-2022

2

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	CONTABILITATE FINANCIARĂ						
2.2 Cod disciplină	BA2205						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. ASALOS NICOLETA						
2.4 Titularul activităților aplicative	Ec.dr. Munteanu Ionela						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	II	2.7 Tipul de evaluare	E	2.8 Regimul disciplinei */**	DR

* 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 (ore pe semestru alocate disciplinei)

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					81
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					4
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7 (nr. credite x 25 ore) 125				
3.9 Numărul de credite	5				

*** 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 laboratorului /proiectului	
--	--

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea si intelegerea legaturilor dintre contabilitatea financiara si contabilitatea de gestiune; cunoasterea obiectivele contabilitatii manageriale; - Cunoasterea formelor de organizare si contabilitatii manageriale si intelegerea rolului sau in determinarea costurilor de productie; - Elaborarea de proiecte profesionale utilizând principii și metode consacrate în domeniu
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Implicare în dezvoltarea si eficientizarea activitatii profesiei contabile; • Stimularea lucrului în echipa si a initiativei în rândul studentilor pe tematica profesiei; • Valorificarea potentialului creativ, prin implicarea acestora în teme de cercetare. • Valorificare optima si creativa a propriului potential în activitatile stiintifice; • Angajarea în relatii de parteneriat cu alte persoane – institutii cu responsabilitati • similare;

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul urmărit este acela de a oferi studenților posibilitatea însușirii cunoștințelor necesare pentru a explica practicile contabile și rolul informațiilor pentru planificarea și controlul activităților, optimizarea folosirii resurselor și luarea deciziilor.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicarea procedeele utilizate inregistrarea operatiilor economico-financiare; • Aplicarea diferitelor metode de evaluare si calcul utilizate in contabilitatea financiara • Elaborarea si analiza situatiilor financiare

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII ENTITATILOR 1.1.Obiectul contabilității financiare 1.2.Metoda contabilității 1.3.Principiile contabilității 1.4.Documentele justificative și registrele de contabilitate 1.5.Evaluarea contabilă 1.6.Organizarea contabilității 1.7.Conducerea contabilității 1.8.Formele de înregistrare contabilă	Prelegeri, Aplicatii	Predare în direct prin video—conferință Webex Meetings	2

2. CONTABILITATEA ACTIVELOR IMOBILIZATE 2.1. Structura activelor imobilizate 2.2. Organizarea contabilității activelor imobilizate 2.3. Evaluarea activelor imobilizate 2.4. Contabilitatea imobilizărilor necorporale 2.5. Contabilitatea imobilizărilor corporale 2.6. Contabilitatea imobilizărilor financiare			2
3. CONTABILITATEA ACTIVELOR CIRCULANTE 3.1. Contabilitatea stocurilor 3.2. Contabilitatea investițiilor financiare pe termen scurt 3.3. Contabilitatea disponibilităților aflate în bănci și casierie			4
4. CONTABILITATEA TERȚILOR 4.1. Structura generală a creanțelor și datoriilor 4.2. Documente privind evidența decontărilor cu terții 4.3. Organizarea contabilității privind decontările cu terții 4.4. Contabilitatea decontărilor cu furnizorii și clienții 4.5. Contabilitatea decontărilor cu personalul și cu bugetele de asigurări și protecție socială 4.6. Contabilitatea decontărilor cu bugetul statului			4
5. CONTABILITATEA ÎMPRUMUTURILOR ȘI DATORIILOR ASIMILATE 5.1. Contabilitatea împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni 5.2. Contabilitatea creditelor bancare pe termen lung și mediu 5.3. Contabilitatea creditelor bancare pe termen scurt 5.4. Contabilitatea datoriilor care privesc imobilizările financiare 5.5. Contabilitatea altor împrumuturi și datorii asimilate			2
6. CONTABILITATEA CAPITALURILOR PROPRII 6.1. Structura capitalurilor proprii 6.2. Organizarea contabilității capitalurilor proprii 6.3. Contabilitatea capitalului social 6.4. Contabilitatea primelor de capital 6.5. Contabilitatea rezervelor din reevaluare 6.6. Contabilitatea rezervelor 6.7. Contabilitatea acțiunilor proprii 6.8. Contabilitatea rezultatului exercițiului financiar 6.9. Contabilitatea rezultatului reportat			2

7. CONTABILITATEA CHELTUIELILOR ȘI VENITURILOR 7.1. Structura cheltuielilor și veniturilor în contabilitatea financiară 7.2. Organizarea contabilității cheltuielilor și veniturilor 7.3. Contabilitatea cheltuielilor 7.4. Contabilitatea veniturilor			4
8. SITUAȚIILE FINANCIARE ANUALE 8.1. Importanța, rolul și funcțiile situațiilor financiare 8.2. Structura situațiilor financiare anuale 8.3. Lucrările pregătitoare pentru întocmirea situațiilor financiare anuale 8.4. Întocmirea situațiilor financiare anuale			4
	Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Asaloș Nicoleta - Bazele contabilității, Ed. Lumina Lex, București, 2015 2. Asaloș, N., Mirea, M., Nicolae, T. – <i>Contabilitate financiară</i>, Ed. Ex Ponto, Constanța, 2004 3. Bojian, O. – <i>Contabilitate generală</i>, Ed. Universitară, București, 2003 4. Călin, O., Ristea, M., Văduva, I., Neamțu, H. – <i>Bazele contabilității</i>, Ed. Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1997 5. Crețoiu, Gh., Bucur, I. – <i>Contabilitate. Fundamentele și noul cadru juridic.</i>, Ed. All Beck, București, 2004 6. Colasse, B. – <i>Contabilitate generală</i>, ediția a 4- a, Ed. Moldova, 1995 7. Dumitru, C. G. – <i>Contabilitate. Teste grilă rezolvate și lucrare practică monografică</i>, Ed. Universitară, București, 2004 8. Feleagă, N., Ionașcu, I. – <i>Contabilitate financiară</i>, vol.III, Ed. Economica, 1993 9. Feleagă, N., Ionașcu, I. – <i>Tratat de contabilitate financiară</i>, vol. I, vol II, Ed. Economică, București, 1998 10. Avram, M -“Contabilitate de gestiune ”, Editura Mirton, Timisoara, 2003 11. Caraiani, C., Dumitrana, M -“Contabilitate de gestiune si control de gestiune”, Ed. InfoMega, Bucuresti, 2005 12. Călin O., Cârstea Gh., Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor, Editura Genicod, București, 2002; 13. Cristea H., Contabilitatea și calculațiile în conducerea întreprinderii, ediția a II-a, CECCAR, București, 2003; 14. Epuran M., Contabilitate și control de gestiune, Editura Economică, București, 1999; 15. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.826/2003 pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, publicat în Monitorul Oficial nr. 23 din 12 ianuarie 2004 *** OMFP nr. 1802/2014, publicat în Monitorul Oficial al României nr.963/30.12.2014 		
	8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)		
	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate

1. ORGANIZAREA CONTABILITĂȚII ENTITATILOR 1.1.Obiectul contabilității financiare 1.2.Metoda contabilității 1.3.Principiile contabilității 1.4.Documentele justificative și registrele de contabilitate 1.5.Evaluarea contabilă 1.6.Organizarea contabilității 1.7.Conducerea contabilității 1.8.Formele de înregistrare contabilă	Discutii si aplicatii	Predare în direct prin video–conferință Webex Meetings	1
2. CONTABILITATEA ACTIVELOR IMOBILIZATE 2.1. Structura activelor imobilizate 2.2. Organizarea contabilității activelor imobilizate 2.3. Evaluarea activelor imobilizate 2.4. Contabilitatea imobilizărilor necorporale 2.5. Contabilitatea imobilizărilor corporale 2.6. Contabilitatea imobilizărilor financiare			2
3. CONTABILITATEA ACTIVELOR CIRCULANTE 3.1. Contabilitatea stocurilor 3.2.Contabilitatea investițiilor financiare pe termen scurt 3.3. Contabilitatea disponibilităților aflate în bănci și casierie			2
4. CONTABILITATEA TERȚILOR 4.1. Structura generală a creanțelor și datoriilor 4.2. Documente privind evidența decontărilor cu terții 4.3. Organizarea contabilității privind decontările cu terții 4.4. Contabilitatea decontărilor cu furnizorii și clienții 4.5. Contabilitatea decontărilor cu personalul și cu bugetele de asigurări și protecție socială 4.6. Contabilitatea decontărilor cu bugetul statului			2
5. CONTABILITATEA ÎMPRUMUTURILOR ȘI DATORIILOR ASIMILATE 5.1. Contabilitatea împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni 5.2. Contabilitatea creditelor bancare pe termen lung și mediu 5.3. Contabilitatea creditelor bancare pe termen scurt 5.4. Contabilitatea datoriilor care privesc imobilizările financiare 5.5. Contabilitatea altor împrumuturi și datorii asimilate			1

6. CONTABILITATEA CAPITALURILOR PROPRII 6.1. Structura capitalurilor proprii 6.2. Organizarea contabilității capitalurilor proprii 6.3. Contabilitatea capitalului social 6.4. Contabilitatea primelor de capital 6.5. Contabilitatea rezervelor din reevaluare 6.6. Contabilitatea rezervelor 6.7. Contabilitatea acțiunilor proprii 6.8. Contabilitatea rezultatului exercițiului financiar 6.9. Contabilitatea rezultatului reportat			1
7. CONTABILITATEA CHELTUIELILOR ȘI VENITURILOR 7.1. Structura cheltuielilor și veniturilor în contabilitatea financiară 7.2. Organizarea contabilității cheltuielilor și veniturilor 7.3. Contabilitatea cheltuielilor 7.4. Contabilitatea veniturilor			2
8. SITUAȚIILE FINANCIARE ANUALE 8.1. Importanța, rolul și funcțiile situațiilor financiare 8.2. Structura situațiilor financiare anuale 8.3. Lucrările pregătitoare pentru întocmirea situațiilor financiare anuale 8.4. Întocmirea situațiilor financiare anuale			2

	<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Asaloș Nicoleta - Bazele contabilității, Ed. Lumina Lex, București, 2015 2. Asaloș, N., Mirea, M., Nicolae, T. – <i>Contabilitate financiară</i>, Ed. Ex Ponto, Constanța, 2004 3. Bojian, O. – <i>Contabilitate generală</i>, Ed. Universitară, București, 2003 4. Călin, O., Ristea, M., Văduva, I., Neamțu, H. – <i>Bazele contabilității</i>, Ed. Didactică și Pedagogică, R.A., București, 1997 5. Crețoiu, Gh., Bucur, I. – <i>Contabilitate. Fundamentele și noul cadru juridic.</i>, Ed. All Beck, București, 2004 6. Colasse, B. – <i>Contabilitate generală</i>, ediția a 4- a, Ed. Moldova, 1995 7. Dumitru, C. G. – <i>Contabilitate. Teste grilă rezolvate și lucrare practică monografică</i>, Ed. Universitară, București, 2004 8. Feleagă, N., Ionașcu, I. – <i>Contabilitate financiară</i>, vol.III, Ed. Economica, 1993 9. Feleagă, N., Ionașcu, I. – <i>Tratat de contabilitate financiară</i>, vol. I, vol II, Ed. Economică, București, 1998 10. Avram, M. – “Contabilitate de gestiune”, Editura Mirton, Timisoara, 2003 11. Caraiani, C., Dumitrana, M. – “Contabilitate de gestiune si control de gestiune”, Ed. InfoMega, Bucuresti, 2005 12. Călin O., Cârstea Gh., Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor, Editura Genicod, București, 2002; 13. Cristea H., Contabilitatea și calculațiile în conducerea întreprinderii, ediția a II-a, CECCAR, București, 2003; 14. Epuran M., Contabilitate și control de gestiune, Editura Economică, București, 1999; 15. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1.826/2003 pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune, publicat în Monitorul Oficial nr. 23 din 12 ianuarie 2004 <p>*** OMFP nr. 1802/2014, publicat în Monitorul Oficial al României nr.963/30.12.2014</p>
--	--

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"> - Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; - Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor; - Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate; - Frecvența la cursuri. 	Examen scris grila online	70%

10.5 Aplicații	<ul style="list-style-type: none"> - Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; - Participarea activă la seminarii; - Creativitatea; - Conștiinciozitatea; - Interesul pentru studiu individual; - Originalitatea. 	Observația sistematică, proiecte, studii, teste	30%
----------------	--	---	-----

10.6 Standard minim de performanță

Minim nota 5 la examenul scris printr-o capacitate minimă de însușire a corectitudinii și completitudinii cunoștințelor prin realizarea temelor și a participării active la activitățile didactice pe parcursul semestrului.

Data completării,

 Titular activităților de curs,
 Prof.univ.dr. ASALOS NICOLETA

 Titular aplicații,
 Prof.univ.dr. ASALOS NICOLETA

11 10 2021

 Semnătura

 Semnătura

Data avizării în Departament,

 Director de Departament,
 Conf.univ.dr. COSMA SORINEL

18 10 2021

 Semnătura

FIȘA DISCIPLINEI**Econometrie****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	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii	Administrarea afacerilor
1.7 Anul universitar	2021 -2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei		Econometrie					
2.2 Cod disciplină		BA2206					
2.3 Titularul activităților de curs		Prof.univ.dr. Aivaz Kamer-Ainur					
2.4 Titularul activităților aplicative		Prof.univ.dr. Aivaz Kamer-Ainur					
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	II	2.7 Tipul de evaluare	Ex	2.8 Regimul disciplinei */**	DF

* 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	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	1
3.4 Total ore activități directe pe semestru	33	din care: 3.5 curs	22	3.6 aplicații	11
3.7 Total ore de studiu individual					92
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	125				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu este necesar
4.2 de competențe	Nu este necesar

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	• utilizarea videoproiectorului și a
--------------------------------	--------------------------------------

	calculatoarelor în prezentarea noțiunilor teoretice necesare înțelegerii și fundamentării metodologiei practic-aplicative în domeniul analizei informațiilor
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului / proiectului* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	<ul style="list-style-type: none"> • utilizarea videoproiectorului și a calculatoarelor în prezentarea noțiunilor teoretice necesare înțelegerii și fundamentării metodologiei practic-aplicative în domeniul analizei informațiilor

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Însușirea conceptului de regresie; • Formarea abilităților teoretice și practice de construire a unui model de regresie liniară simplă; • Deprinderea de a construi un model liniar simplu cu date din statistica oficială a României; • Însușirea cunoștințelor și deprinderilor de utilizare a unui soft statistic pentru modelare; • Dezvoltarea competențelor de generalizare și analiză comparată a modelelor simple și multiple; • Însușirea etapelor modelării econometrice și a noțiunilor specifice; • Deprinderea de a construi un model liniar multiplu cu date din statistica oficială a României; • Înțelegerea conținutului fiecărei ipoteze și a efectelor încălcării acestora pentru un model; • Însușirea metodologiei de testare a ipotezelor modelului de regresie; • Realizarea de prognoze pornind de la un set de informații disponibile.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de a elabora și implementa un studiu complex ce presupune utilizarea modelării econometrice; • Disponibilitatea de a lucra în mod cooperant și flexibil în cadrul unei echipe; • Capacitatea de inițiativă și capacitatea de a răspunde pozitiv la schimbări; • Abilitatea de a-și identifica punctele slabe și punctele forte

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Însușirea noțiunilor de bază și a metodei modelării econometrice care oferă posibilitatea studiului legăturilor dintre fenomenele economice și sociale, și de a dezvolta capacitatea studentului de a alege și utiliza un model adecvat în vederea rezolvării unei probleme economice concrete.
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea tipurilor de regresie în econometrie; • Analiza statistică a regresiei; • Prezentarea modelului de regresie liniară simplă: componente ei, estimarea și testarea parametrilor, testarea modelului; • Prezentarea demersului de generalizare de la modelul liniar simplu la cel multiplu; • Definirea clasică și matriceală a modelului; • Estimarea și testarea parametrilor modelului; • Definirea ipotezelor modelului clasic de regresie; • Prezentarea condițiilor și efectelor nerespectării acestor ipoteze; • Prezentarea demersului testării fiecărei ipoteze; • Analiza posibilităților de corectare a modelelor care nu respectă o anumită ipoteză; • Anticiparea unor evenimente sau condiții viitoare pornind de la un set de informații disponibile.
---------------------------	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Noțiuni fundamentale privind modelele econometrice		Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință Webex	2
2. Modelul de regresie liniar unifactorial			6
3. Teste privind semnificația estimatorilor în cazul modelului liniar unifactorial			4
4. Modelul de regresie liniar multifactorial			6
5. Teste privind semnificația estimatorilor în cazul modelului multifactorial liniar			6
6. Specificarea modelului și acuratețea ajustării			4

Bibliografie

1. Aivaz Kamer - "Econometrie", Caiet de studiu individual, e-learning.univ-ovidius.ro
2. Greene, W.H., *Econometric analysis*, Mac Millan, 2000
3. Gujarati, D.N., *Basic econometrics*, McGraw-Hill, New York, 1995
4. Iacob, A.I., Tănăsioiu, O., *Modele econometrice*, Editura ASE București, 2005
5. Jemna, D.V., *Econometrie*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2009
6. Jula, D., *Modelare și prognoză macroeconomică*, Editura Estfalia București, 2002
7. Jula, N., Jula, D., *Modele econometrice și de optimizare*, Editura Mustang, București, 2010
8. Maddala, G.S., *Introduction to Econometrics*, John Wiley & Sons, 2001
9. Pecican, E.S., *Econometrie*, Editura All, București, 1994
10. Pecican, E.S., *Econometria pentru economiști*, Editura Economică, București, 2003
11. Tănăsioiu O., Iacob A., *Econometrie aplicată*, Editura Arteticart, București, 1999

Taşnadi Al., *Econometrie aplicată*, Editura ASE, București, 2001

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Noțiuni fundamentale privind modelele econometrice			2
Modelul de regresie liniar unifactorial		Instruire online /	2
Teste privind semnificația estimatorilor în cazul modelului liniar unifactorial		Învățare online	2
Modelul de regresie liniar multifactorial		prin activități colaborative în grup	4
Teste privind semnificația estimatorilor în cazul modelului multifactorial liniar		Platformă/e de învățare colaborativă online	2
Specificarea modelului și acuratețea ajustării			2

Bibliografie

12. Aivaz Kamer - "Econometrie", Caiet de studiu individual, e-learning.univ-ovidius.ro
13. Greene, W.H., *Econometric analysis*, Mac Millan, 2000
14. Gujarati, D.N., *Basic econometrics*, McGraw-Hill, New York, 1995
15. Iacob, A.I., Tănăsioiu, O., *Modele econometrice*, Editura ASE București, 2005
16. Jemna, D.V., *Econometrie*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2009
17. Jula, D., *Modelare și prognoză macroeconomică*, Editura Estfalia București, 2002
18. Jula, N., Jula, D., *Modele econometrice și de optimizare*, Editura Mustang, București, 2010
19. Maddala, G.S., *Introduction to Econometrics*, John Wiley & Sons, 2001
20. Pecican, E.S., *Econometrie*, Editura All, București, 1994
21. Pecican, E.S., *Econometria pentru economiști*, Editura Economică, București, 2003
22. Tănăsioiu O., Iacob A., *Econometrie aplicată*, Editura Arteticart, București, 1999

Taşnadi Al., *Econometrie aplicată*, Editura ASE, București, 2001

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

- Posibilitatea adoptării unor decizii cu privire la creșterea, restrângerea sau modificarea activității economice pe baza rezultatelor obținute din analizele statistice efectuate;
- Abilitatea de a face aprecieri privind situația, caracteristicile și complexitatea diferitelor activități economice

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"> - completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; - capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor; - capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate; - frecvența la cursuri. 	<ul style="list-style-type: none"> • evaluare pe parcurs • teste de control prin platforme informatice în sistem online • evaluare finală 	80%
10.5 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei</i>		Prezentarea unui proiect complex cu studiu de caz privind o temă relevantă	20%
10.6 Standard minim de performanță			
Cerințe minime pentru nota 5 (sau cum se acordă nota 5): Rezolvarea corectă a 20% din testul grila al examenului final.			

Data completării,

Titular activități de curs,
Nume/Prenume/SemnăturaTitular aplicații,
Nume/Prenume/Semnătura

11.10.2021

Prof.univ.dr. Alivaz Kamer Ainur

Prof. univ. dr. Alivaz Kamer Ainur

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI**Finanțe****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	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea afacerilor (în limba engleză)
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Finanțe						
2.2 Cod disciplină	BA2207						
2.3 Titularul activităților de curs	Lect.univ.dr. Dănilă Alexandra						
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect.univ.dr. Dănilă Alexandra						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	II	2.7 Tipul de evaluare	Ex	2.8 Regimul disciplinei */**	DF/DO

* 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	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	1
3.4 Total ore activități directe pe semestru	33	din care: 3.5 curs	22	3.6 aplicații	11
3.7 Total ore de studiu individual					92
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					38
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					22
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutorial					6
Examinări					2
Alte activități					4
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

*** 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"> • Capacitatea de a explica și utiliza principalele noțiuni de finanțe • Capacitatea de formare a unei atitudini corecte privind realitatea economică • Capacitatea de a identifica problemele, a găsi soluții și a lua decizii • Cunoașterea particularităților mediului financiar din România
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de utilizare a informațiilor primite în cadrul altor discipline • Capacitatea de a adapta, analiza și sintetiza informațiile • Abilitatea de a lucra într-o echipă interdisciplinară • Abilitatea de a lucra într-un context european

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dobândirea de cunoștințe teoretice și aplicative referitoare la activitățile din domeniul financiar, în condițiile economice actuale și în conformitate cu legislația în vigoare
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Delimitarea finanțelor private de finanțele publice • Dezvoltarea gândirii analitice și a viziunii sistemice asupra utilizării informației financiare • Cunoașterea practicilor, politicilor și metodelor de lucru specifice activității din domeniul financiar • Înțelegerea și adaptarea la contextul financiar actual în care se desfășoară activitățile economice • Adaptarea experienței dobândite la realitatea economică a României • Înțelegerea importanței existenței instituțiilor financiare, a activității în domeniul financiar și a regulilor ce o guvernează

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Ce sunt finanțele? Noțiuni introductive	Prelegere Dezbateri	Instruire online Predare în direct prin video–conferință	2
2. Finanțe publice și finanțe private			2
3. Sistemul financiar			2
4. Bani și rolul lor în economie			2
5. Dobânda – concept, tipuri			2
6. Creditul – concept, tipuri			2
7. Deciziile financiare			2
8. Finanțarea pe termen scurt și mediu			2
9. Finanțarea pe termen lung			2
10. Investițiile			4

Bibliografie

- [1]. Banks Erik, *Finance: The basics*, Second Edition, Routledge, 2010
- [2]. Glen Arnold, *Corporate Financial Management, Fifth Edition*, Pearson, 2013
- [3]. Mayo Herberth, *Basic finance. An introduction to financial institutions, investments and management, Tenth Edition*, South Western College, 2011
- [4]. Mishkin S. Frederic, *Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Global Edition (twelfth edition), Pearson Education Limited, 2018
- [5]. Ross Stephen A., Westerfield Randolph W., Jeffrey Jaffe, *Essentials of corporate finance*, McGraw-Hill Education, 2016

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Agenții în circuitul economic	Dezbateri	Învățare online prin activități colaborative în grup	2
2. Modul de calcul al dobânzilor			2
3. Credit scoring-ul persoanelor fizice			2
4. Credit scoring-ul persoanelor juridice			2
5. Metode de selecție a proiectelor de investiții	Studii de caz		3

Bibliografie

- [1]. Banks Erik, *Finance: The basics*, Second Edition, Routledge, 2010
- [2]. Dragotă Victor, Mitrică Eugen, Cataramă Delia, Novac Laura E., *Basic finance*, ASE, Bucharest, 2009
- [3]. Glen Arnold, *Corporate Financial Management*, Fifth Edition, Pearson, 2013
- [4]. Narcisa Roxana Moșteanu, Tatiana Moșteanu, Carla Alghaddaf, Monica Marieta Butoianu, *Finance. Challenges of Digital Era*, Universitară, 2019
- [5]. Ross Stephen A., Westerfield Randolph W., Jeffrey Jaffe, *Essentials of corporate finance*, McGraw-Hill Education, 2016

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

- Capacitatea de a realiza sinteze și corelații între activitatea sectorului public și cea a sectorului privat
- Abilități în punerea în aplicare a practicilor financiare la nivelul firmei
- Cunoașterea sistemului financiar al României, a instituțiilor pe baza cărora acesta funcționează și a legislației în vigoare

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Capacitatea de analiză, sinteză și interpretare a cunoștințelor	Evaluare finală	80%

10.5 Aplicații(seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	- Participarea activă la discuții - Elaborarea unui proiect pe o temă prestabilită	Referate	20%
10.6 Standard minim de performanță			
Nota 5			

Data completării,

Titular activității de curs,
Nume/Prenume/SemnăturaTitular aplicații,
Nume/Prenume/Semnătura

011.10.2021

Lect.univ.dr. Dănilă Alexandra

Asist.univ.dr. Ionașcu Alina

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI MANAGEMENT COMPARAT

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Management Comparat					
2.2 Cod disciplină	BA2208					
2.3 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț					
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț					
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	4	2.7 Tipul de evaluare	4	2.8 Regimul disciplinei */**
						DD/DO

* 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					56
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătireseminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	4				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Managementul Firmei, Managementul Resurselor Umane
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	• Nu este cazul
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului / proiectului*	• Nu este cazul

*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor specifice managementului comparat • Conștientizarea necesității abordării comparative a sistemelor de management în vederea creșterii eficienței managementul practicat • Înțelegerea cauzelor ce generează diferențele de practici manageriale între țări, dar și acelor ce determină tendințe de uniformizarea a acestora • Capacitatea de a identifica bunele practici ce pot fi utilizate în cadrul sistemului managerial al firmei în vederea amplificării eficienței acestuia
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de a lucra în echipă • Percepția diversității culturale • Conștientizarea necesității abordării culturale în cadrul managementului

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Abordarea comparativă a managementului practicat în diferite țări ale lumii
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea principalelor asemănări și deosebiri ale sistemelor de management din diferite țări ale lumii • Cunoașterea principalelor tendințe manifestate în domeniul managementului în diferite țări sau zone ale lumii

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul comparat. Fundamente teoretice	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	3
2. Influențele culturale în management			3
3/ Metodologia managementului comparat			3
4. Studiile de management comparat			3
5. Managementul în Europa			4
6. Managementul în Asia			3
7. Managementul în America de Nord			3

Bibliografie

- [1]. Ralph B. Edfelt - Global Comparative Management: A Functional Approach, Sage, 2010
 [2]. Arndt Sorge, Niels G. Noorderhaven, Carla Koen - Comparative International Management, Routledge, 2015

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul comparat. Concepte	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic/ Platforme de învățare colaborativă online	3
2. Tipuri de studii de management comparat			3
3. Practici de management în companiile europene			6
4. Practici de management în companiile japoneze			5
5. Managementul practicat în cadru companiilor din SUA			5

Bibliografie

- [1]. Ralph B. Edfelt - Global Comparative Management: A Functional Approach, Sage, 2010
 [2]. Arndt Sorge, Niels G. Noorderhaven, Carla Koen - Comparative International Management, Routledge, 2015

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"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Capacitatea de analiza și interpretare a cunoștințelor; • Frecvența la cursuri. 	Examen scris	70%

10.5. Aplicații* (seminar/laborator/proiect)* *Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei ()	<ul style="list-style-type: none"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Participarea activă la seminarii; • Creativitatea; • Conștiinciozitatea; • Interesul pentru studiu individual; • Originalitatea. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea principalelor tendințe manifestate în domeniul managementului în diferite țări sau zone ale lumii 			

Data completării,
11 10 2021

Titular activităților de curs,
Lect. univ. dr. Anțohi Ionuț

Titular aplicații,
Lect. univ. dr. Anțohi Ionuț

Data avizării în Departament,
18 10 2021

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

FIȘA DISCIPLINEI

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor- in limba engleza
1.7 Anul universitar	2021/2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și corespondență în limba străină I (engleză, franceză, germană)						
2.2 Cod disciplină	BA2109						
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	I	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DF/ DO

* 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 (ore pe semestru alocate disciplinei)

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	2	din care: 3.2 curs-	3.3 aplicații***	2
3.4 Total ore activități directe pe semestru	28	din care: 3.5 curs	- 3.6 aplicații	28
3.7 Total ore de studiu individual				47
Distribuția fondului de timp				[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe				28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren				3
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri				14
Tutorial				-
Examinări				2
Alte activități				-
3.8 Total ore pe semestru	75			
3.9 Numărul de credite	3			

*** 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 A2.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Computer/ tabletă/ telefon, cameră video, microfon, conexiune la internet
--------------------------------	---

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

6. Competențele specifice acumulate

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

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • 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"> • Obiective ce vizează cunoașterea și înțelegerea: <ul style="list-style-type: none"> ○ Să traducă corect terminologia economică din limba engleză în limba română și invers • Obiective ce vizează explicarea și interpretarea: <ul style="list-style-type: none"> ○ Să înțeleagă corect documente în format scris și audio-video. ○ Să utilizeze unele structuri semantice și de vocabular adaptate unui text economic scris sau oral • Obiective instrumental-aplicative: <ul style="list-style-type: none"> ○ Să utilizeze corect structurile lingvistice corespunzătoare diferitelor acte de limbaj (ofertă, cerere, refuz, invitație, acceptare etc.) ○ Să mențină coerența și conexiunea elementelor de vocabular și gramatică în redactarea unui text economic ○ Să aleagă structura terminologică cea mai potrivită într-un context economic • Obiective afectiv-attitudinale: <ul style="list-style-type: none"> ○ Să comunice coerent și inteligibil în limba engleză, în contexte generale și în context economic
---------------------------	---

8. Conținuturi

8.2 Aplicații- Curs practic (seminar/laborator/proiect)	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
Comunicarea – elementele definitorii ale unei bune comunicari in afaceri - Studiu de caz- redactarea unui email. - Intalniri de afaceri - Studiu de caz	Expunerea, Conversații, Exerciții, Lectura, Studiu de caz, Jocul de rol, Dezbateră, Proiecte, Predare sincronă online prin video– conferință	Instruire față-în-față/ Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic / Platforme de învățare colaborativă online	4
Marketing International - Branduri internationale - Colocatii - Studiu de caz- alegerea unui spatiu pentru o conferinta			4
Tehnici de Brainstorming, - Studiu de caz- redactarea unui e-mail - Elemente de vocabular specifice - Modalitati de promovare a loialitatii consumatorului			4
Networking - Comunicatul de presa - Redactarea unui e-mail - Studiu de caz			4
Succesul in afaceri - Expresii si vocabular financiar - Procesul verbal al unei sedinte - Scrisori de afaceri - Studiu de caz			4

Riscul- evaluarea riscului in afaceri - Verbele modale - Articolul - Studiu de caz			4
Utilizarea internetului in scopuri comerciale - E-comerț - Studiu de caz			3
Recapitulare in vederea testarii semestriale			
Colocviu			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]. Mărunțelu Liliana-Carmen, <i>A Course in Business Communication</i> , Editura Ex Ponto, Constanța, 2007. [4]. McLean Scott, <i>Business English for Success</i> , The Saylor Foundation, 2011 [5]. Miles Andrew D., <i>250 Ways to Say It in Business English</i> , English for Business, Barcelona, 2010 [6]. Moore Lori Harvill, <i>Business Communication: Achieving Results</i> , Bookboon, 2013 [7]. Mumby, D., <i>Organizational Communication: A Critical Approach</i> . Thousand Oaks, CA: Sage, 2013. [8]. Miller, K., <i>Organizational Communication: Approaches and Processes</i> , Boston, MA: Wadsworth-Cengage, 2012 [9]. Munter Mary, <i>Guide to Managerial Communication</i> (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"> ➤ Demonstrarea capacitatii de analiza si sinteza a cunostintelor teroretice asimilate. ➤ Construirea unor argumentari utilizand corect structurile gramaticale si lexicale adecvate. ➤ Capacitatea de a structura si prezenta in mod adecvat concluziile si solutiile oferite in cadrul discutiilor legate de studiile de caz propuse. ➤ Utilizarea achizitiilor transdisciplinare in situatii problema, sustinerea unor argumentari, exemplificari, analize etc. 	Evaluare continua prin discutii libere si evaluare sumativa – colocviu (proba scrisa)	50%+50%

10.5 Aplicații (SEMINAR)	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrarea capacității de analiză, sinteză, abstractizare și concretizare a cunoștințelor teoretice, în construirea unor argumentări, în identificarea unor probleme și a soluțiilor acestora. • Utilizarea corectă a structurilor lexicale și gramaticale. • Prezentarea orală a temei/subiectului în fața grupei de studenți; • interpretarea rezultatelor obținute la tema de seminar/ proiect; • deducerea concluziilor. 	Evaluare continuă prin proiecte individuale sau de grup	30%
	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicarea achizițiilor în oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, în susținerea unor argumentări etc. • Utilizarea achizițiilor proprii disciplinei în abordarea inter-, intra-, multi- și/sau transdisciplinară a unor probleme/situații problemă. 	Evaluare sumativă – Colocviu (probă scrisă)	70%
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru a obține nota 5 la evaluarea semestrială, studentul trebuie: <ul style="list-style-type: none"> • 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,
11.10.2021

Titular activităților de curs,
Nume/Prenume
Conf. univ. dr. Eleonora Băcă

Titular aplicații,
Nume/Prenume
Conf. univ. dr. Eleonora Băcă

Semnătura

Data avizării în Departament,
18 10 2021

Semnătura

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

FIȘA DISCIPLINEI

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	Științe economice – Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii	Administrarea afacerilor
1.7 Anul universitar	2021/2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și corespondență în limba străină I (engleză, franceză, germană)						
2.2 Cod disciplină	BA 2210						
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	2	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DC/ DO

* 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 (ore pe semestru alocate disciplinei)

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	1c	3.3 aplicații***	2s
3.4 Total ore activități directe pe semestru	36	din care: 3.5 curs	12c	3.6 aplicații	24s
3.7 Total ore de studiu individual					48
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					3
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutorial					-
Examinări					2
Alte activități					-
3.8 Total ore pe semestru	84				
3.9 Numărul de credite	3				

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

6. Competențele specifice acumulate

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

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> 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"> Obiective ce vizează cunoașterea și înțelegerea: <ul style="list-style-type: none"> Să traducă corect terminologia economică din limba engleză în limba română și invers Obiective ce vizează explicarea și interpretarea: <ul style="list-style-type: none"> Să înțeleagă corect documente în format scris și audio-video. Să utilizeze unele structuri semantice și de vocabular adaptate unui text economic scris sau oral Obiective instrumental-aplicative: <ul style="list-style-type: none"> Să utilizeze corect structurile lingvistice corespunzătoare diferitelor acte de limbaj (ofertă, cerere, refuz, invitație, acceptare etc.) Să mențină coerența și conexiunea elementelor de vocabular și gramatică în redactarea unui text economic Să aleagă structura terminologică cea mai potrivită într-un context economic Obiective afectiv-atitudinale: <ul style="list-style-type: none"> Să comunice coerent și inteligibil în limba engleză, în contexte generale și în context economic

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
Stiluri de management	Prelegere, Studiu de caz, Dezbatere, Predare sincronă online prin video– conferință	Instruire față-în-față/	2
Team building			2
Strangerea de fonduri		Instruire online /	2
Serviciul clienti		Învățare online	2
Managementul crizei		prin activități	2
Fuziuni și achiziții		colaborative în	1
Colocviu		grup coordonată de cadru didactic / Platforme de învățare colaborativă online	1

Bibliografie

- Bartels, Frank L. and Pass, C. L. (2000) *International business: a competitiveness approach*. London: Prentice Hall.
- Bartlett, Christopher A. and Ghoshal, Sumantra (1998) *Managing across borders: the transnational solution*. 2nd ed. London: Random House Business Books.
- Bhagwati, Jagdish N (1991) *The world trading system at risk*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Hofstede, Geert H. (2001) *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. 2nd ed. London: Sage Publications.

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
Aspecte ale stilului managerial <ul style="list-style-type: none"> - Expresii idiomatice - Alegerea unui nou manager de proiect - Studiu de caz 	Expunerea, Conversații, Exerciții, Lectura, Studiu de caz, Jocul de rol, Dezbaterile, Proiecte, Predare sincronă online prin video-conferință	Instruire față-în-față/ Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic / Platforme de învățare colaborativă online	4
Teambuilding-activități specifice <ul style="list-style-type: none"> - Elemente de vocabular - Rezolvarea conflictelor - Studiu de caz 			4
Strangerea de fonduri <ul style="list-style-type: none"> - Prezentări de afaceri - Comunicate de presă - Diateza pasivă - Studiu de caz 			4
Plangeri ale clienților <ul style="list-style-type: none"> - Gerunziul - Elaborarea unui raport - Studiu de caz- plangeri ale clienților 			4
Managementul crizei <ul style="list-style-type: none"> - Modul conditional - Modalități de a face față unei crize - Studiu de caz- cum răspundem întrebărilor incomode 			4
Fuziuni și achiziții <ul style="list-style-type: none"> - Metode și practici folosite în afaceri - Studiu de caz- Reacția forței de muncă în cazul unei achiziții 			3
Colocviu			1

Bibliografie

- David Cotton, David Falvey, Simon Kent- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Course book, Pearson Longman, 2016
- John Rogers- Market Leader , 3rd Edition, Intermediate- Practice file, Pearson Longman, 2016

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"> ➤ Demonstrarea capacității de analiză și sinteză a cunoștințelor teoretice asimilate. ➤ Construirea unor argumentări utilizând corect structurile gramaticale și lexicale adecvate. ➤ Capacitatea de a structura și prezenta în mod adecvat concluziile și soluțiile oferite în cadrul discuțiilor legate de studiile de caz propuse. ➤ Utilizarea achizițiilor transdisciplinare în situații problema, susținerea unor argumentări, exemplificări, analize etc. 	Evaluare continuă prin discuții libere și evaluare sumativă – colocviu (probă scrisă)	50%
10.5 Aplicații (SEMINAR)	<ul style="list-style-type: none"> • Demonstrarea capacității de analiză, sinteză, abstractizare și concretizare a cunoștințelor teoretice, în construirea unor argumentări, în identificarea unor probleme și a soluțiilor acestora. • Utilizarea corectă a structurilor lexicale și gramaticale. • Prezentarea orală a temei/subiectului în fața grupului de studenți; • interpretarea rezultatelor obținute la tema de seminar/ proiect; • deducerea concluziilor. 	Evaluare continuă prin proiecte individuale sau de grup	30%
	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicarea achizițiilor în oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, în susținerea unor argumentări etc. • Utilizarea achizițiilor proprii disciplinei în abordarea inter-, intra-, multi- și/sau transdisciplinară a unor probleme/situații problemă. 	Evaluare sumativă – Colocviu (probă scrisă)	20%
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,
11.10.2021

Titular activităților de curs,
Nume/Prenume
Conf. univ. Dr. Eleonora Băcă

Titular aplicații,
Nume/Prenume
Conf. univ. dr. Eleonora Băcă

Semnătura

Data avizării în Departament,
18 10 2021

Semnătura

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

FIȘA DISCIPLINEI

MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIEȚII

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Relațiilor cu Clienții				
2.2 Cod disciplină	BA2111				
2.3 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț				
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț				
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	3	2.7 Tipul de evaluare	C
				2.8 Regimul disciplinei */**	DD/DA

* 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	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	28
3.7 Total ore de studiu individual					69
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	5				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Marketing
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/ laboratorului / proiectului*	Nu este cazul

*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea unor concepte moderne din practica managerială a firmelor comerciale • Utilizarea cunoștințelor acumulate pentru analiza și înțelegerea situațiilor apărute la nivel firmelor comerciale în procesul relaționării cu diferitele categorii de clienți • Soluționarea unor situații concrete apărute în activitatea de gestionare a relațiilor cu clienții • Utilizarea instrumentarului specific în vederea gestionării eficiente a relațiilor cu clienții firmei • Dezvoltarea capacității de elaborare a unor proiecte de modernizare a modului de abordare a relaționării cu diferitele categorii de clienți la nivelul unei firme
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de lucru în echipă • Înțelegerea rolului și importanței TIC în procesul de gestionare a relațiilor cu clienții • Conștientizarea necesității abordării sistemice a domeniilor funcționale ale firmei

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor privind necesitatea și importanța gestionării eficiente a relațiilor cu clienții la nivelul firmei
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Dobândirea capacității de a opera instrumentarul specific managementului relațiilor cu diferitele categorii de clienți

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul Relațiilor cu Clienții. Noțiuni introductive	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
2. Evoluția relațiilor cu diferitele categorii de clientelă			2
3. Ciclul de viață al clienței			6
4. Managementul Relațiilor cu clienți. Abordarea strategică			6

5. Managementul Relațiilor cu clienți. Abordarea operațională			6
6. Managementul Relațiilor cu clienți. Abordarea analitică			6
Bibliografie			
[1]. Francis Buttle, Stan Maklan - Customer Relationship Management: Concepts and Technologies, Routledge, 2015			
[2]. V. Kumar, Werner Reinartz - <i>Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools</i> , Springer Science & Business Media, 2012			
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1.Definirea managementului relațiilor cu clienții. Modele specifice	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic/ Platforme de învățare colaborativă online	3
2.Relațiile cu clienții			3
3.Valoarea ciclului de viață al clienților			4
4.Gestionarea atragerii clienților			3
5. Gestionarea menținerii și dezvoltării clientelei			4
6.Managementul portofoliului de clienți			4
7.Automatizarea forței de vânzare, a activităților de marketing și activităților de service			3
8.Gestionarea bazelor de date privind clientela			4
Bibliografie			
[1]. Francis Buttle, Stan Maklan - Customer Relationship Management: Concepts and Technologies, Routledge, 2015			
[2]. V. Kumar, Werner Reinartz - <i>Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools</i> , Springer Science & Business Media, 2012			

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"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor; • Frecvența la cursuri. 	Examen scris	70%
10.5. Aplicații* (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei ()</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Participarea activă la seminarii. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea conceptelor privind necesitatea și importanța gestionării eficiente a relațiilor cu clienții la nivelul firmei 			

Data completării,

 Titular activităților de curs,
Lect. univ. dr. Antohi Ionuț

 Titular aplicații,
Lect. univ. dr. Antohi Ionuț

11 10 2021

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI

MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU FURNIZORII

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Relațiilor cu furnizorii						
2.2 Cod disciplină	BA2112						
2.3 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț						
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	3	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DD/DA

* 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	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	28
3.7 Total ore de studiu individual					69
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătireseminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					27
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	5				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Marketing
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/ laboratorului / proiectului*	Nu este cazul

*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea unor concepte moderne din practica managerială a firmelor comerciale • Utilizarea cunoștințelor acumulate pentru analiza și înțelegerea situațiilor apărute la nivel firmelor comerciale în procesul relaționării cu furnizorii • Soluționarea unor situații concrete apărute în activitatea de gestionare a relațiilor cu furnizorii • Utilizarea instrumentarului specific în vederea gestionării eficiente a relațiilor cu furnizorii firmei • Dezvoltarea capacității de elaborare a unor proiecte de modernizare a modului de abordare a relaționării cu furnizorii la nivelul unei firme
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de lucru în echipă • Înțelegerea rolului și importanței TIC în procesul de gestionare a relațiilor cu furnizorii • Conștientizarea necesității abordării sistemice a domeniilor funcționale ale firmei

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor privind necesitatea și importanța gestionării eficiente a relațiilor cu furnizorii la nivelul firmei
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Dobândirea capacității de a opera instrumentarul specific managementului relațiilor cu furnizorii

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul Relațiilor cu Furnizorii. Definire	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
2. Principiile Managementului Relațiilor cu furnizorii			2
3. Implementarea Managementului Relațiilor cu Furnizorii			6
4. Aspecte practice în Managementul Relațiilor cu Furnizorii			6
5. Managementul Relațiilor cu furnizorii și gestionarea relațiilor contractuale			6

6. Gestionarea riscurilor în relațiile cu furnizorii			6
Bibliografie			
[1]. Stephen Easton, Michael D. Hales, Christian Schuh, Michael F. Strohmer, Alenka Triplat, AT Kearney - <i>Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity</i> , Apres, 2014			
[2]. Jonathan O'Brien - <i>Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base</i> , Kogan Page Publisher, 2014.			
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Definirea conceptului de management al relațiilor cu furnizorii	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic/ Platforme de învățare colaborativă online	3
2. Identificarea potențialilor furnizori ai firmei			3
3. Modele de segmentare a furnizorilor			3
4. Utilizarea benchmarking-ului în managementul relațiilor cu furnizorii			4
5. Dezvoltarea și implementarea unui program de management al relațiilor cu furnizorii			3
6. Cuantificarea succesului în relațiile cu furnizorii			3
7. Rolul managerului responsabil cu gestionarea relațiilor cu furnizorii			3
8. Aspecte practice în gestionarea contractelor cu furnizorii			3
9. Identificarea și gestionarea riscurilor în managementul relațiilor cu furnizorii			
Bibliografie			
[1]. Stephen Easton, Michael D. Hales, Christian Schuh, Michael F. Strohmer, Alenka Triplat, AT Kearney - <i>Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity</i> , Apres, 2014			
[2]. Jonathan O'Brien - <i>Supplier Relationship Management: Unlocking the Hidden Value in Your Supply Base</i> , Kogan Page Publisher, 2014.			

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"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Capacitatea de analiza și interpretare a cunoștințelor. 	Examen scris	70%
10.5. Aplicații* (seminar/laborator/proiect)* *Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei ()	<ul style="list-style-type: none"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Participarea activă la seminarii. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor privind necesitatea și importanța gestionării eficiente a relațiilor cu furnizorii la nivelul firmei 			

Data completării,

Titular activităților de curs,
Lect. univ. dr. Antohi IonuțTitular aplicații,
Lect. univ. dr. Antohi Ionuț

11 10 2021

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI MANAGEMENTUL VÂNZĂRII

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Vânzării						
2.2 Cod disciplină	BA2213						
2.3 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Antohi Ionuț						
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Antohi Ionuț						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	4	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DD/DA

* 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					81
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					29
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	5				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Marketing
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/ laboratorului / proiectului*	Nu este cazul

*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea unor concepte moderne din practica managerială a firmelor comerciale • Utilizarea cunoștințelor acumulate pentru analiza și înțelegerea situațiilor apărute la nivel firmelor comerciale în procesul vânzării • Soluționarea unor situații concrete apărute în activitatea de vânzare • Utilizarea instrumentarului specific în vederea gestionării eficiente a activităților de vânzări • Dezvoltarea unor proiecte de modernizare a modului de abordare a activităților de vânzări la nivelul unei firme
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de lucru în echipă • Înțelegerea rolului și importanței managementului vânzărilor • Conștientizarea necesității abordării sistemice a domeniilor funcționale ale firmei

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor privind necesitatea și importanța activităților de vânzări la nivelul firmei
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Dobândirea capacității de a opera instrumentarul specific managementului vânzărilor

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Structura organizatorică a activităților de vânzări	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
2. Structura forței de vânzări			2
3. Motivarea în managementul vânzărilor			3
4. Recrutarea și selecția forței de vânzări			3
5. Pregătirea forței de vânzări			3
6. Procesul de planificare a vânzărilor			3
7. Evaluarea performanțelor în managementul vânzărilor			3
8. Managementul forței de vânzări			3

Bibliografie			
[1]. David Jobber, Geoffrey Lancaster – Selling and Sales Management, Pearson, 2015			
[2]. Chris Noonan - Sales Management, Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 2016			
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1.Principalele funcții în cadrul forței de vânzări	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic/ Platforme de învățare colaborativă online	2
2.Criterii de organizare a forței de vânzări			3
3.Motivarea prin obiective în activitatea de vânzări			2
4.Motivarea prin recompense și stimulente în cadrul activității de vânzări			2
5.Practici privind recrutarea și selecția forței de vânzări			3
6.Programe de pregătire pentru forța de vânzări			2
7.Elemente cheie în planificarea vânzărilor			3
8. Evaluarea profitabilității activității de vânzări și a performanțelor forței de vânzări			3
9.Administrarea forței de vânzări			2
Bibliografie			
[1]. David Jobber, Geoffrey Lancaster – Selling and Sales Management, Pearson, 2015			
[2]. Chris Noonan - Sales Management, Routledge, Chapman & Hall, Incorporated, 2016			

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"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Capacitatea de analiza și interpretare a cunoștințelor. 	Examen scris	70%

10.5.Aplicații*(seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei ()</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Participarea activă la seminarii. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea conceptelor privind necesitatea și importanța activităților de vânzări la nivelul firmei 			

Data completării,

Titular activităților de curs,
Lect. univ. dr. Antoși IonuțTitular aplicații,
Lect. univ. dr. Antoși Ionuț

11 10 2021_

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI MANAGEMENTUL CUMPĂRĂRII

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Cumpărării						
2.2 Cod disciplină	BA2214						
2.3 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț						
2.4 Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Antoși Ionuț						
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	4	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DD/DA

* 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					81
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătireseminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					29
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7				
3.9 Numărul de credite	5				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Marketing
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/ laboratorului / proiectului*	Nu este cazul

*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea unor concepte moderne din practica managerială a firmelor comerciale • Utilizarea cunoștințelor acumulate pentru analiza și înțelegerea situațiilor apărute la nivel firmelor comerciale în procesul de cumpărare • Soluționarea unor situații concrete apărute în procesul de cumpărare • Utilizarea instrumentarului specific în vederea gestionării eficiente a activităților de cumpărare • Dezvoltarea capacității de elaborare a unor proiecte de modernizare a modului de abordare a activităților procesului de cumpărare la nivelul unei firme
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de lucru în echipă • Înțelegerea rolului specific și importanței particulare a activităților de management al cumpărării • Conștientizarea necesității abordării sistemice a domeniilor funcționale ale firmei

7. Obiectivele disciplinei(din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor privind necesitatea și importanța activităților de management al cumpărării la nivelul firmei
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Dobândirea capacității de a opera instrumentarul specific managementului cumpărării

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul cumpărării. Noțiuni introductive	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video–conferință / Platformă informatică de video-conferință	3
2. Activitățile de cumpărare			3
3. Strategii de cumpărare			3
4. Politici de cumpărare			3
5. Evaluarea și selecția furnizorilor			3
6. Negocierea contractelor			3
7. Performanța activităților de cumpărare			4

Bibliografie

- [1]. Peter Baily, David Farmer, Barry Crocker, David Jones - Procurement Principles and Management, Pearson Education, 2015
- [2]. Robert M. Monczka, Robert B. Handfield, Larry C. Giunipero, James L. Patterson, Donald Waters - Purchasing and Supply Chain Management, Cengage Learning EMEA, 2010

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Managementul cumpărării. Rol și necesitate	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic/ Platforme de învățare colaborativă online	1
2. Obiectivele și responsabilitățile specifice activităților de cumpărare			3
3. Procesul de cumpărare			3
4. Tipuri de strategii de cumpărare			3
5. Proceduri de cumpărare			3
6. Criterii de evaluare a furnizorilor			3
7. Planificarea negocierilor			3
8. Tipuri de măsuri ale performanței în activitățile de cumpărare			3

Bibliografie

- [1]. Peter Baily, David Farmer, Barry Crocker, David Jones - Procurement Principles and Management, Pearson Education, 2015
- [2]. Robert M. Monczka, Robert B. Handfield, Larry C. Giunipero, James L. Patterson, Donald Waters - Purchasing and Supply Chain Management, Cengage Learning EMEA, 2010

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"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Capacitatea de analiza și interpretare a cunoștințelor. 	Examen scris	70%

10.5.Aplicații*(seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei ()</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; • Participarea activă la seminarii. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea conceptelor privind necesitatea și importanța activităților de management al cumpărării la nivelul firmei 			

Data completării,

Titular activităților de curs,
Lect. univ. dr. Antohi IonuțTitular aplicații,
Lect. univ. dr. Antohi Ionuț

11 10 2021

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021

FIȘA DISCIPLINEI

PRACTICĂ DE SPECIALITATE

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	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Administrarea Afacerilor (în limba engleză)
1.7 Anul universitar	2021- 2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	PRACTICĂ DE SPECIALITATE						
2.2 Cod disciplină	BA2215						
2.3 Titularul activităților de curs							
2.4 Titularul activităților aplicative							
2.5 Anul de studii	II	2.6 Semestrul	4	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DS/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 (ore pe semestru alocate disciplinei)

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	-	din care: 3.2 curs	-	3.3 aplicații***	-
3.4 Total ore activități directe pe semestru	90	din care: 3.5 curs	-	3.6 aplicații	90
--					-
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					-
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					-
Tutorial					-
Examinări					-
Alte activități					-
3.8 Total ore pe semestru	75				
3.9 Numărul de credite	3				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu este cazul
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 laboratorului /proiectului	• Nu este cazul

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> formarea abilităților spre a aplica cunoștințele teoretice însușite în concordanță cu specializarea pentru care se instruieste.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> Asumarea responsabilitatii realizarii unui anumit proiect Capacitatea de a lucra in echipa

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Activitatea de practică este o componentă importantă a procesului de învățământ al facultății și are drept obiectiv completarea cunoștințelor teoretice (acumulate în perioada anterioară) cu informații și probleme concrete din realitatea economică a firmelor.
7.2 Obiectivele specifice	<p>➤ Prin efectuarea activității de practică studenții vor avea posibilitatea:</p> <ul style="list-style-type: none"> să cunoască activitățile și procesele de muncă din cadrul firmei în care își desfășoară practica; să-și însușească metodologiile specifice de analiză și fundamentare a deciziilor economice în cadrul diferitelor sectoare de producție sau administrative; să conștientizeze modul în care se pot aplica în activitățile firmei procedeele și cunoștințele teoretice asimilate în cadrul procesului de învățământ.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
	-	-	
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate

1. Prezentarea de ansamblu a unității economice 1.1. Profilul de activitate, statutul juridic, dimensiunea și complexitatea activității (număr de salariați, capacitatea de producție/desfacere, unități proprii, activități desfășurate, venituri realizate) 1.2. Obiectivele de dezvoltare și modernizare a unității economice 1.3. Studiul sistemului actual de management 1.4. Fluxul tehnologic pentru produsele obținute sau comercializate, respectiv serviciile prestate (după caz) 1.5. Tendințele evolutive ale activității de ansamblu a unității economice	Platformă de învățare colaborativă online Discutii Studiu de caz Aplicatii	Instruire online Învățare online prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic Platforme de învățare colaborativă online	20
2. Cunoașterea și studiul principalelor activități și unități componente 2.1. Structura organizatorică de ansamblu a unității economice. Organigrama 2.2. Principalele organe și posturi de conducere Principalele interdependențe dintre activități, compartimente și posturi 2.3. Rolul funcțional al fiecărui compartiment și post de conducere, obiectivele și limitele sale 2.4. Principalii indicatori de performanță ai unității economice (cifra de afaceri, număr de angajați, productivitatea muncii, rentabilitatea comercială, profit, câștigul salarial mediu) în ultimii 3 ani			20
3. Studierea principalelor domenii și problemele de specialitate 3.1. Analiza activității de management în cadrul unității economice ○ Previziunea și planificarea ○ Coordonarea, controlul și adoptarea deciziilor ○ Managementul resurselor umane ○ Managementul calității ○ Strategii specifice unității economice			20
3.2. Analiza activității de marketing în cadrul unității economice ○ Analiza mediului de marketing ○ Analiza mixului de marketing (politica de produs, politica de preț, politica de distribuție și politica promoțională)			10
3.3. Analiza principalelor aspecte privind activitatea financiar-contabilă ○ Descrierea generală a situațiilor financiare anuale (bilanțul, contul de profit și pierdere, notele explicative) ○ Conținutul minimal al raportului administratorului			10
3.4. Analiza activităților legate de mecanismul derulării exporturilor și importurilor (dacă este cazul) sau a altor operațiuni și activități specifice unității economice în care se desfășoară practica de specialitate			10
Bibliografie			

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

- Cursul are caracter aplicativ, în cadrul prelegerilor sunt prezentate cazuri pe care le-am instrumentat în perioada în care am lucrat la controlul financiar intern;
- Proiectele realizate de colective de studenți sunt axate pe o cazuistică concretă și pe marginea acestora se poartă discuții privind modalitatea de soluționare;
- Aplicațiile vizează implicarea controlului financiar în asigurarea eficienței activității, în evitarea blocării nejustificate de fonduri, în bugetarea corectă a dimensiunii financiare a tuturor activităților, etc.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală adaptate la modul online sincron /asincron
10.4 Curs	-	-	-
10.5 Aplicații	- utilizarea logică și creativă a noțiunilor teoretice; - sistematizare și reproducere coerentă a informațiilor; - formarea opiniilor proprii și susținerea prin argumente etc. - relevanța informațiilor prezentate pe parcursul practicii; - calitatea achizițiilor teoretice și practice; - calitatea redactării și punerii în pagină a tematicii;	Observația sistematică, (susținute la întâlnirile față în față/online sau trimise prin poșta electronică) Examen online	100%
10.6 Standard minim de performanță <ul style="list-style-type: none"> • Minim nota 5 la examenul scris Aprecierea finală asupra activității depuse de studenți în perioada de practică se face prin susținerea colocviului de practică. Promovarea colocviului de practică este condiționată de prezentarea unui caiet de practică în care să se trateze problemele incluse în tematica de practică.			

Data completării,

 Titular activităților de curs,
 Nume/Prenume/ Semnătura

 Titular aplicații,
 Nume/Prenume/ Semnătura

11 10 2021

Data avizării în Departament,

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

18 10 2021