

FIȘA DISCIPLINEI ASIGURĂRI ȘI REASIGURĂRI

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	Licență
1.6 Programul de studii	Economia Firmei
1.7 Anul universitar	2001-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Asigurări și reasigurări						
2.2 Cod disciplină	EFDD3501						
2.3 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Utureanu Simona-Luize						
2.4 Titularul activităților aplicative	Conf.univ.dr. Utureanu Simona-Luize						
2.5 Anul de studii	III	2.6 Semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare	C	2.8 Regimul disciplinei */**	DD/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	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 aplicații***	1
3.4 Total ore activități directe pe semestru	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	14
3.7 Total ore de studiu individual					58
Distribuția fondului de timp					
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	3.4. + 3.7 (nr. credite x 25 ore)				100
3.9 Numărul de credite					4

*** 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"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor fundamentale legate de asigurări și reasigurări; • Cunoașterea instrumentelor și modalităților de asigurare a bunurilor utilizate în afacerile internaționale. • Utilizarea cunoștințelor și instrumentelor de lucru specifice ariilor de activitate studiate • Cunoașterea produselor de asigurare întâlnite în România și pe plan internațional • Cunoașterea elementelor definitorii ale pieței asigurărilor
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Abilități decizionale în tranzacțiile internaționale • Capacitatea de a lucra în echipă • Participarea activă la dezbateri și discuții

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea noțiunilor de bază privind asigurările și reasigurările (teoriile relevante, aspecte juridice)
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea celor mai bune practici întâlnite în asigurările internaționale

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
<u>Capitolul I</u> - CONCEPTE TEORETICE ALE ASIGURĂRILOR 1.1 Conceptul de asigurare 1.2 Premisele asigurărilor 1.3 Funcțiile asigurării	prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video—conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
<u>Capitolul II</u> - REGLEMENTĂRI PRIVIND ASIGURĂRILE ÎN ROMÂNIA 2.1 Principalele reglementări ale asigurărilor în România 2.2 Contractul de asigurare	prelegere		2
<u>Capitolul III</u> - CLASIFICAREA ASIGURĂRILOR; ELEMENTE TEHNICE 3.1 Clasificarea asigurărilor 3.2 Elenente tehnice ale asigurărilor	prelegere		2
<u>Capitolul IV</u> - ASIGURAREA DE BUNURI – CONSIDERAȚII GENERALE 4.1 Intersul în asigurarea de bunuri, riscuri asigurate 4.2 Suma asigurată; despăgubirea în asigurarea de bunuri	prelegere		4
<u>Capitolul V</u> - ASIGURAREA MARITIMĂ 5.1 Asigurarea maritimă – riscuri asigurabile 5.2 Avariile și clasificarea lor 5.3 Polițe de asigurare a maritimă	prelegere		2
<u>Capitolul VI</u> - ASIGURAREA BUNURILOR ÎN TIMPUL TRANSPORTULUI PE MARE 6.1 Obiectul asigurării 6.2 Prima de asigurare, locul asigurării, despăgubirea	prelegere		2

Capitolul VII - ASIGURAREA NAVELOR		prelegere		2
7.1 Asigurarea navelor - cargo 7.2 Asigurarea de protecție și indemnizare - P&I				
Capitolul VIII - ASIGURAREA BUNURILOR ÎN TIMPUL TRANSPORTURILOR TERESTRE ȘI AERIE		prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video–conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
8.1 Asigurarea bunurilor în timpul transportului terestru (cargo)				
8.2 Asigurarea autovehiculelor (casco) 8.3 Asigurarea aeronavelor				
Capitolul IX - ASIGURAREA RISCURILOR FINANCIARE ȘI POLITICE		prelegere		2
9.1 Conținutul și sfera riscurilor finaciare și politice 9.2 Asigurarea riscurilor financiare și politice				
Capitolul X - ASIGURAREA DE RĂSPUNDERE CIVILĂ		prelegere		2
10.1 Asigurarea de răspundere civilă. Noțiuni introductive 10.2 Produse de asigurare de răspundere civilă pe piața romanească				
Capitolul XI - ASIGURĂRI DE PERSOANE		prelegere		4
11.1 Considerații generale 11.2 Asigurarea de viață 11.3 Alte asigurări de persoane				
Capitolul XII – REASIGUREA		prelegere		2
12.1 Conceptul de reasigurare 12.2 Formele reasigurării				
Bibliografie [1]. Ghe. D. Bistriceanu – Asigurări și reasigurări în România, Ed. Universitară, București. 2006 [2]. Iulian Văcărel, Florian Bercea – Asigurări și reasigurări, ed. a II-a, Editura Expert, 1998 [3]. F. Alexandru, D. Armeanu – Asigurări de bunuri și persoane, Ed. Economică, București, 2003 [4]. Violeta Ciurel – Asigurări și reasigurări, editura Repton & Straton, București, 2011				
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)		Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
1. Calculul primelor de asigurare și al despăgubirilor în asigurarea de bunuri		Aplicații	Instruire online / Învățare online prin activități colaborative în	2
2. Contribuția la avaria comună		Aplicații		2
3. Asigurări de credite și garanții		Studiu de caz	grup coordonată de cadru didactic /	2
4. Elemente de calcul actuarial utilizate în asigurările de persoane		Aplicații		2
5. Asigurări de răspundere civilă		Studiu de caz	Platforme de învățare	2
6. Reasigurarea. Contracte de reasigurare		Studiu de caz		2
7. Management, echilibru și eficiență în asigurări		Dezbateri	colaborativă online	2
Bibliografie - idem bibliografie curs				

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	- Nivelul cunoștințelor teoretice - Calitatea aplicării practice a cunoștințelor teoretice - Frecvența la cursuri	Examen (test gilă – online)	60%
10.5 Aplicații	- Participarea activă la seminarii - Interesul pentru studiu individual - Creativitatea	Observația sistematică, teste, aplicații	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> Nota 5 la examen 			

Data completării,
11.10.2021

Titular activităților de curs,
conf.univ.dr. Simona-Luize Utureanu

Titular aplicații,
Conf.univ.dr. Utureanu Simona-Luize

Data avizării în Departament,
18 10 2021

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

FIȘA DISCIPLINEI

DREPT COMERCIAL

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	Economia firmei
1.7 Anul universitar	2021 2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Drept comercial						
2.2 Cod disciplină	EFDR3502						
2.3 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr. Flavia Ghencea						
2.4 Titularul activităților aplicative	Ec. Teliceanu Claudiu						
2.5 Anul de studii	III	2.6 Semestrul	5	2.7 Tipul de evaluare	E	2.8 Regimul disciplinei */**	DD/DI

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

** DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore activități directe pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	1	3.3 aplicații***	2
3.4 Total ore activități directe pe semestru	42	din care: 3.5 curs	14	3.6 aplicații	28
3.7 Total ore de studiu individual					58
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					14
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutorial					
Examinări					4
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	100				
3.9 Numărul de credite	4				

*** 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	Sală de curs dotată cu
--------------------------------	------------------------

	videoproiector, platformă educațională pentru sistem online
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"> - utilizarea adecvată a conceptelor juridice; - utilizarea limbajului juridic în analiza instituțiilor statului, și a reglementărilor juridice din domeniul economic; - aplicarea reglementărilor juridice în cadrul economic al organizațiilor publice și private;
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> - capacitatea de rezolvare a problemelor și luare a deciziilor în condiții de autonomie profesională; - capacitatea de autoanaliză a activității profesionale; - abilitatea de a comunica oral și scris; - formarea autonomiei învățării; - utilizarea tehnologiei informației aplicată într-un domeniu de specialitate

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- dezvoltarea abilităților de înțelegere, interpretare și implementare a noțiunilor și limbajului juridic în domeniul afacerilor precum și aplicarea cunoștințelor teoretice în practică;
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> - cunoașterea și înțelegerea instituțiilor juridice și ale dreptului comercial; - Înțelegerea sistemului de acte normative existente în statul de drept; - dezvoltarea capacității de a înțelege contractile comerciale; - dezvoltarea capacității de a aplica eficient contractile comerciale; - dezvoltarea capacității de analiză a conținutului unui contract comercial;

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Noțiuni generale despre drept. Statul de drept. Organizarea politico-administrativă a statului	prelegeri interactive, prezentări	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință /	2
Normă juridică, raport juridic. Ierarhia normelor juridice. Forța juridică a actului normativ	power-point, analiză comparativă,	Platformă informatică de	2

Persoana fizică și persoana juridică. Noțiune, capacitate civilă și attribute de identificare		video-conferință	2
Actul juridic civil/ actul juridic de drept al afacerilor. Teoria generală a contractului			2
Noțiuni introductive privind dreptul afacerilor. Obiect de reglementare, corelare cu celelalte ramuri ale dreptului			2
Profesioniștii comercianți. Noțiune și categorii			2
Societăți comerciale. Noțiuni generale, reglementare. Constituirea societăților comerciale funcție de tipul acestora			2
Bibliografie [1]. Nicolae Popa, Teoria generală a dreptului, ediția a VI-a, editura C.H.Beck, București, 2020; [2]. Gabriel Boroș, Carla Alexandra Angelescu, Curs de drept civil. Partea generală, Editura Hamangiu, București, 2021; [3]. Flavia Ghencea, Drept administrativ, Editura Prouniversitaria, București, 2021; [4]. Stanciu Cărpenu, tratat de drept comercial român, ediția a VI-a, Editura Universul Juridic, București, 2018; [5]. Constituția României, revizuită și republicată în M.Of. nr. 767 din 31.10.2003; [6]. Legea 31/1990 privind societățile comerciale, republicată în M.Of. 1066 din 17.11.2004; [7]. OUG 109 privind guvernarea corporativă a instituțiilor publice, publicată în M.Of. 883 din 14.12.2011			
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei</i>	Metode de predare	Mod de realizare și mijloace tehnice	Număr ore alocate
Noțiuni generale despre drept. Statul de drept. Organizarea politico-administrativă a statului	Discuții, conversații și dezbateri, analiza studiilor de caz. Exerciții practice, și brainstorming.	Instruire online / Platformă/e de învățare colaborativă online. Activități individuale și de grup	2
Normă juridică, raport juridic. Ierarhia normelor juridice. Forța juridică a actului normativ			2
Persoana fizică și persoana juridică. Noțiune, capacitate civilă și attribute de identificare			2
Actul juridic civil/ actul juridic de drept al afacerilor. Teoria generală a contractului			2
Noțiuni introductive privind dreptul afacerilor. Obiect de reglementare, corelare cu celelalte ramuri ale dreptului			2
Profesioniștii comercianți. Noțiune și categorii			2
Societăți comerciale. Noțiuni generale, reglementare. Constituirea societăților comerciale funcție de tipul acestora			2

Bibliografie

- [1]. Nicolae Popa, Teoria generală a dreptului, ediția a VI-a, editura C.H.Beck, București, 2020;
- [2]. Gabriel Boroș, Carla Alexandra Angelescu, Curs de drept civil, ediția a III-a, Partea generală, Editura Hamangiu, București, 2021;
- [3]. Flavia Ghencea, Drept administrativ, Editura Prouniversitaria, București, 2021;
- [4]. Stanciu Cărpenu, tratat de drept comercial român, ediția a VI-a, Editura Universul Juridic, București, 2018;
- [5]. Constituția României, revizuită și republicată în M.Of. nr. 767 din 31.10.2003;
- [6]. Legea 31/1990 privind societățile comerciale, republicată în M.Of. 1066 din 17.11.2004;
- [7]. OUG 109 privind guvernarea corporativă a instituțiilor publice, publicată în M.Of. 883 din 14.12.2011

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	Cunoașterea reglementărilor și instituțiilor statului și dreptului comercial	- Evaluare finală - test grila în platforma online	90%
10.5 Aplicații (seminar/laborator/proiect)* <i>*Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei</i>	Participarea activă pe parcursul semestrului	- Evaluare pe parcurs	10%
10.6 Standard minim de performanță			
Cunoașterea minimă a reglementărilor și instituțiilor specifice			

Data completării,

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

11 10 2021

conf.univ.dr. Flavia Ghencea

Ec. Teliceanu Claudiu

Data avizării în Departament,

18 10 2021

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

FIȘA DISCIPLINEI

ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ

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	ECONOMIA FIRMEI
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ						
2.2 Cod disciplină	EFDD3503						
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. SPĂTARIU ELENA CERASELA						
2.4 Titularul activităților aplicative	Ec.Drd. DAVID DIANA						
2.5 Anul de studii	III	2.6 Semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare	Ex.	2.8 Regimul disciplinei */**	DD

* 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					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					22
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutorial					0
Examinări					2
Alte activități					0
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	Nu este cazul !
4.2 de competențe	Nu este cazul !

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Laptop, conexiune internet funcțională, aplicația Webex Meeting instalată
5.2. de desfășurare a seminarului	Laptop, conexiune internet funcțională, aplicația Webex Meeting instalată

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea rezultatelor și fenomenelor economice și a interdependențelor dintre ele; • Cunoașterea categoriilor instrumentelor de analiză economico-financiară; • Înțelegerea și interpretarea concluziilor rezultate din analiza economico-financiară; • Explicarea mecanismelor de lucru cu instrumentele specifice analizei economico-financiare; • Explicarea desfășurării rezultatelor și fenomenelor economice; • Exemplificarea metodelor de analiză pe date concrete.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Asumarea responsabilității realizării unui anumit proiect; • Capacitatea de a lucra în echipă; • Formarea unor capacități de analiză și sinteză; • Participarea activă la dezbateri și discuții.

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Cunoașterea unor concepte, teorii, modele specifice de analiză economico-financiară.
7.2 Obiective specifice	• Cunoașterea și interpretarea rezultatelor și fenomenelor economice și a interdependențelor dintre ele cu ajutorul instrumentelor specifice analizei economico-financiare.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice
Capitolul I - BAZE TEORETICE ȘI METODOLOGICE ALE ANALIZEI ACTIVITĂȚII FIRMELOR 1.1. Analiza economico-financiară - instrument esențial în șalonul conducerii firmei 1.2. Tipologia analizei economico-financiară 1.3. Metodologia analizei activității economico-financiare	Prelegere	Predare în direct prin video-conferință cu ajutorul aplicației Webex Meetings

Capitolul II – ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PRODUCȚIE ȘI COMERCIALIZARE PE BAZA PRINCIPALILOR INDICATORI ECONOMICI		
2.1. Indicatorii valorici ai activității de producție și comercializare		
2.2. Rapoartele statice		
2.3. Rapoartele dinamice		
Capitolul III - ANALIZA INDICATORULUI ECONOMIC DE PRODUCȚIE FIZICĂ		
3.1 Analiza producției fizice		
3.2 Modalități de analiză a structurii producției		
3.3 Analiza calității produselor și serviciilor		
3.4 Analiza ritmicității activității de producție		
Capitolul IV - ANALIZA CIFREI DE AFACERI ȘI A VALORII ADĂUGATE		
4.1 Analiza cifrei de afaceri		
4.2 Analiza valorii adăugate		
Capitolul V – ANALIZA COSTURILOR DE PRODUCȚIE		
5.1. Definiția și caracteristicile costului		
5.2. Criterii principale utilizate în clasificarea costurilor		
5.3. Metode de analiză a costurilor		
Capitolul VI – ELEMENTE DE ANALIZĂ A RENTABILITĂȚII FIRMEI		
6.1. Contul de profit și pierdere - sursă de informații pentru determinarea performanțelor fi- rmei		
6.2. Analiza soldurilor intermediare de gestiune		
Bibliografie		
[1]. Anghel, I. (coord.) - Analiza evaluare economico-financiară. Studii de caz, Ed. ASE, 2016		
[2]. Crecană, C. – Analiza economico-financiară. Industrie. Agricultură, Ed. Economică, București, 2008		
[3]. Hristea, A. M. - Analiza economică și financiară a activității întreprinderii. De la intuiție la știință, (prima editie), Ed. Economică, București, 2013;		
[4]. Hristea, A. M. - Analiza economică și financiară a activității întreprinderii. De la intuiție la știință, (editia a doua), Ed. Economică, București, 2015;		
[5]. Pavaloaia, W., Bordeianu, G.D. - Analiza economico-financiară. Studii de caz, Ed. Tehnopress, Iași		
[6]. Petcu, M. - Analiza economico - financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplica- ții, Ed. Economică, București, 2009;		
[7]. Robu, V., Anghel, I., Șerban, E.C. - Analiza economico-financiară a firmei, Ed. Economică, București		
[8]. Sobolesvchi-David, M.I., Robu, V, Petcu, M.A., Cureau, S.C. - Ghid practic de analiza economico- financiară, Ed. ASE, București, 2020		
[9]. Spătariu, E.C. - Noțiuni de analiză economico-financiară la nivel microeconomic. Tec- nici și probleme, Ed. Ex Ponto, Constanța, 2007;		
[10]. Spătaru, L. – Analiza economico-financiară, instrument al managementului întreprinderii, Ed. Economică, București, 2011;		
[11]. Valceanu, Ghe. - Analiza economico-financiară, Editia a II-a, Ed. Economică, 2010.		

8.2 Aplicații (seminar)	Metode de predare	Mod de realizare și Mijloace tehnice
<ul style="list-style-type: none"> • METODE ȘI TEHNICI UTILIZATE ÎN ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARĂ • ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PRODUCȚIE ȘI COMERCIALIZARE PE BAZA PRINCIPALILOR INDICATORI ECONOMICI • ANALIZA INDICATORULUI ECONOMIC DE PRODUCȚIE FIZICĂ • ANALIZA CIFREI DE AFACERI ȘI A VALORII ADĂUGATE • ANALIZA COSTURILOR DE PRODUCȚIE • ANALIZA ACTIVITĂȚII ECONOMICE PE BAZA CONTULUI DE PROFIT ȘI PIERDERE • ANALIZA RENTABILITĂȚII 	Studii de caz, aplicații	Învățare online prin activități colaborative în grup coordonate de cadru didactic în direct prin video-conferință cu ajutorul aplicației Webex Meetings
Bibliografie Idem bibliografie curs		

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

• Temele abordate la curs și seminar sunt adaptate în permanență la nevoile reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului de studii, pe baza consultărilor periodice desfășurate împreună cu aceștia.

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 teoretice acumulate; • Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor teoretice acumulate. 	Examen final tip test grilă	80%
10.5. Aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicare practică a cunoștințelor teoretice acumulate. 	Evaluare pe parcurs prin rezolvarea de aplicații	20%
10.6 Standard minim de performanță			

Cerințe minime pentru nota 5 (sau cum se acordă nota 5)

- Minim nota 5 la examenul final tip test grilă.

Cerințe minime pentru nota 10 (sau cum se acordă nota 10)

- Nota 10 la examenul final tip test grilă și evaluarea pe parcurs.

Data completării,

Titular activităților de curs,
Prof.univ.dr. SPĂTARIU ELENA CERASELA

Titular aplicații,
Ec.Drd. DAVID DIANA

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	Economia Firmei
1.7 Anul universitar	2021 2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL CUMPĂRĂRII			
2.2 Cod disciplină	EFGG3504			
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	III	2.6 Semestrul	5	2.7 Tipul de evaluare E
2.8 Regimul disciplinei */**				DD/DI

* DF – disciplină fundamentală, DD – disciplină de 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	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	14
3.7 Total ore de studiu individual					58
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					16
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	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	Mod de realizare și 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. Funcția de achiziții			3
3. Strategii de cumpărare			3
4. Evaluarea și selecția furnizorilor			3
5. Negocierea contractelor			3
6. Performanța activităților de cumpărare			3
7. Managementul relațiilor cu furnizorii			4
8. Aspecte etice în managementul relațiilor cu furnizorii			3
9. Gestionarea stocurilor			3

Bibliografie

- [1]. Baily, P., Farmer, D., Crocker, B., Jones, D. (2015)- *Procurement Principles and Management*, Pearson Education.
- [2]. Budacia, E.A., Bărağan, L.G. (2013). Managementul Comercial. De la Aprovizionare la Vânzare, Editura Universitară, București;
- [3]. Dogaru, M.M., Chira, R. (2014). Management Comercial și Strategii de Marketing, Editura Universitară, București.
- [4]. Monczka, R. M., Handfield, R.B., Giunipero, L.C., Patterson, J. L., Waters, D.(2010) - *Purchasing and Supply Chain Management*, Cengage Learning EMEA.

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. Managementul cumpărării. Rol și necesitate	Exemple/Discuții/ Studii de caz	Instruire online /	1
2. Obiectivele și responsabilitățile specifice activităților de cumpărare		Învățare online prin	2
3. Procesul de cumpărare		activități	2
4. Tipuri de strategii de cumpărare		collaborative în	2
5. Proceduri de cumpărare		grup	2
6. Criterii de evaluare a furnizorilor		Platformă/e de	2
7. Planificarea negocierilor		învățare	1
8. Tipuri de măsuri ale performanței în activitățile de cumpărare		colaborativă online	2

Bibliografie

- [1]. Baily, P., Farmer, D., Crocker, B., Jones, D. (2015)- *Procurement Principles and Management*, Pearson Education.
- [2]. Budacia, E.A., Bărağan, L.G. (2013). Managementul Comercial. De la Aprovizionare la Vânzare, Editura Universitară, București;
- [3]. Dogaru, M.M., Chira, R. (2014). Management Comercial și Strategii de Marketing, Editura Universitară, București.
- [4]. Monczka, R. M., Handfield, R.B., Giunipero, L.C., Patterson, J. L., Waters, D.(2010) - *Purchasing and Supply Chain Management*, Cengage Learning EMEA.

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; • Frecvența la cursuri. 	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 gestionarea activităților de cumpărare 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

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Economie Generală
1.4 Domeniul de studii	Economie Generală
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Economia firmei
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul calității			
2.2 Cod disciplină	EFDF3505			
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Condrea Elena			
2.4 Titularul activităților aplicative	as. drd.Barbu Corina Aurora			
2.5 Anul de studii	III	2.6 Semestrul	1	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 (ore pe semestru alocate disciplinei)

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	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	14
3.7 Total ore de studiu individual					83
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					39
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					14
Tutorial					0
Examinări					2
Alte activități					0
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

*** Se completează în funcție de activitatea desfășurată

*** 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	Sală de curs cu capacitate si dotare conform standarde ARACIS
5.2. de desfășurare a laboratorului /proiectului	

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Însușirea de cunoștințe privind sistemele de management al calității, sistem de management integrat al calității • Însușirea deprinderilor și competențelor de utilizare a cunoștințelor pentru participare la activitățile de implementare și/sau aplicare a sistemelor de calitate/de management al calității la nivelul firmelor • Dobândirea de competențe privind participarea la activități de grup privind asigurarea calității • Dobândirea de competențe privind coordonarea activităților de implementare a sistemelor de asigurare a calității
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Asumarea responsabilității realizării unei anumite lucrări/analize, a unui anumit proiect • Capacitatea de a lucra în echipă • Participarea activă la dezbateri și discuții • Capacitatea de a învăța, de a selecta informații, de a interpreta legile/reglementările în domeniu, de a pune în practică cele învățate

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea limbajului specific domeniului managementului calității
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Însușirea deprinderilor și competențelor de utilizare a cunoștințelor pentru participare la activitățile de analiză a sistemelor de calitate implementate la nivelul unei firme

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr ore alocate
Capitolul 1. Aspecte ale teoriei calității	Prelegere Discuții Față în față sau în mediul online https://meetingsema12.webex.com/meet/elenacondrea2012	
1.1. Concept. Particularități. Factorii calității		2
1.2. Elemente de bază în teoria calității. Ipostazele calității		
Capitolul 2. Sistemul de Management al Calității		
2.1. Calitatea totală. Concept. Particularități		2
2.2. Principiile Managementului Total al Calității		
Capitolul 3. Sistemul de asigurare a calității		
3.1. Concept. Particularități. Rol și obiective	Prelegere Discuții Față în față sau în mediul online https://meetingsema12.webex.com/meet/elenacondrea2012	4
3.2. Funcțiile și activitățile specifice SAC		
3.3. Etape în evoluția SAC		
3.4. Etape în aplicarea SAC		
Capitolul 4. Documente utilizate în Managementul calității		
4.1. Documente specifice sistemelor calității		6
4.2. Manualul Calității în cadrul seriei de documente ale Sistemului Calității		
Capitolul 5. Metode, tehnici și instrumente utilizate în Managementul calității	Prelegere Discuții Față în față sau în mediul online https://meetingsema12.webex.com/meet/elenacondrea2012	
5.1. Metode și tehnici tradiționale utilizate în Managementul calității		6
Capitolul 6. Metode, tehnici și instrumente utilizate în Managementul calității		
6.1. Tehnici și instrumente noi utilizate în Managementul calității		6
Capitolul 7. Auditul calității		
7.1. Concept. Noțiuni generale		2

Bibliografie

- [1]. Condrea Elena - *Managementul Calității*, note de curs, 2018
- [2]. Condrea, E., Stanciu, A. - *Managementul calității*, Colecția *Lumina*, Editura Libertatea Panciova - Novi Sad, Serbia, Tipărit la SC INFCON SA Constanța, 2008
- [3]. Condrea Elena - *MANUALUL CALITĂȚII – teorie și aplicații practice*, Editura Ex Ponto Constanța, 2006
- [4]. Drăgulănescu, N., Drăgulănescu, M. - *Managementul calității serviciilor*, Ed.Agir, 2003
- [5]. Ghiță, E. – *Asigurarea și certificarea calității*, Editura Fundației Universitare "Dunărea de Jos" Galați, 2004
- [6]. Olaru, M. – *Managementul calității*, Editura Economică, 1999
- [7]. Olaru, M., Isaic-Maniu, Al., Lefter, V., Pop, A.N., Popescu, S., Drăgulănescu, N., Roncea, L., Roncea, C. – *Tehnici și instrumente utilizate în managementul calității*, Editura Economică, 2000
- [8]. Sarbu, R., Auditarea, certificarea și gestiunea costurilor calității, Editura ASE București, 2004
- [9]. xxx - *SR EN ISO 9000:2015 – Sisteme de management al calității. Principii fundamentale și vocabular*
- [10]. xxx - Standard ISO 9004-1.2.- Quality management and quality system elements, part.I Guidelines

8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)	Metode de predare	Număr ore alocate
1. Aspecte ale teoriei calității 2. Calitatea totală. Concept. Particularități 3. Principiile Managementului Total al Calității	Discuții / dezbateri Studii de caz Față în față sau în mediul online	2
1. Sistemul de asigurare a calității. Concept. Particularități. Rol și obiective 2. Funcțiile și activitățile specifice SAC 3. Etape în evoluția și aplicarea SAC		2
1. Documente utilizate în Managementul calității 2. Manualul Calității		2
1. Metode și tehnici tradiționale utilizate în Managementul calității		2
1. Tehnici și instrumente noi utilizate în Managementul calității		4
1. Auditul calității. Noțiuni generale		2

Bibliografie

- [1]. Condrea Elena - *Managementul Calității*, note de curs, 2018
- [2]. Condrea, E., Stanciu, A. - *Managementul calității*, Colecția *Lumina*, Editura Libertatea Panciova - Novi Sad, Serbia, Tipărit la SC INFCON SA Constanța, 2008
- [3]. Condrea Elena - *MANUALUL CALITĂȚII – teorie și aplicații practice*, Editura Ex Ponto Constanța, 2006
- [4]. Drăgulănescu, N., Drăgulănescu, M. - *Managementul calității serviciilor*, Ed.Agir, 2003
- [5]. Ghiță, E. – *Asigurarea și certificarea calității*, Ed.Fundației Universitare "Dunărea de Jos" Galați, 2004
- [6]. Olaru, M. – *Managementul calității*, Ed.Economică, 1999
- [7]. Olaru, M., Isaic-Maniu, Al., Lefter, V., Pop, A.N., Popescu, S., Drăgulănescu, N., Roncea, L., Roncea, C. – *Tehnici și instrumente utilizate în managementul calității*, Ed.Economică, 2000
- [8]. Sarbu, R., Auditarea, certificarea și gestiunea costurilor calității, Editura ASE București, 2004
- [9]. xxx - *SR EN ISO 9000:2015 – Sisteme de management al calității. Principii fundamentale și vocabular*
- [10]. xxx - Standard ISO 9004-1.2.- Quality management and quality system elements, part.I Guidelines

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 oral – Susținere Proiect de cercetare Față în față sau în mediul online https://meetingsema12.webex.com/meet/elenacondrea2012	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			
<ul style="list-style-type: none">• Minim nota 5 la examenul scris			

Data completării,

11.10.2021

Titular activități curs,
Nume/Prenume

Prof.univ.dr. Condrea Elena

Titular aplicații,
Nume/Prenume

As.drd. Barbu Corina Aurora

Data avizării în Departament,

18 10 2021

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

FIȘA DISCIPLINEI

MANAGEMENTUL VÂNZĂRII

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	Licență
1.6 Programul de studii	Economia Firmei
1.7 Anul universitar	2021-2022

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Vânzării				
2.2 Cod disciplină	EFDD3506				
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	III	2.6 Semestrul	5	2.7 Tipul de evaluare	E
2.8 Regimul disciplinei */**					DD/DI

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

** DI – disciplină impusă; DO – disciplină opțională

3. Timpul total estimat

3. 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	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	14
3.7 Total ore de studiu individual					58
Distribuția fondului de timp					[ore]
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					16
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	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 specific 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. Managementul vânzărilor	Prelegere	Instruire online / Predare în direct prin video-conferință / Platformă informatică de video-conferință	2
2. Structura organizatorică a activităților de vânzări			2
3. Structura forței de vânzări			3
4. Managementul relațiilor cu clienții			2
5. Motivarea în managementul vânzărilor			2
6. Recrutarea forței de vânzări			2
7. Selecția forței de vânzări			2
8. Pregătirea forței de vânzări			2
9. Procesul de planificare a vânzărilor			3

10. Evaluarea performanțelor în managementul vânzărilor			3
11. Managementul forței de vânzări			2
12. Tehnici de vânzare și negociere			3
Bibliografie [1]. Blythe, J. (2005). <i>Managementul vânzărilor și al clienților cheie</i> , Editura Codecs, București; [2]. Budacia, E.A., Bărgăan, L.G. (2013). <i>Managementul Comercial. De la Aprovizionare la Vânzare</i> , Editura Universitară, București; [3]. Buttle, F. (2006). <i>Customer Relationship Management: Concept and tools</i> , Butterworth Heinemann; [4]. Dogaru, M.M., Chira, R. (2014). <i>Management Comercial și Strategii de Marketing</i> , Editura Universitară, București. [5]. Jobber, D., Lancaster, G. (2015) – <i>Selling and Sales Management</i> , Pearson, [6]. Noonan, C. (2016) - <i>Sales Management</i> , Routledge, Chapman & Hall, Incorporated.			
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	1
2. Criterii de organizare a forței de vânzări			2
3. Țintele comerciale în activitatea de vânzări			2
4. Gestionarea relațiilor cu clienții			2
5. Practici privind recrutarea și selecția forței de vânzări			1
6. Programe de pregătire pentru forța de vânzări			2
7. Elemente cheie în planificarea vânzărilor			1
8. Evaluarea profitabilității activității de vânzări și a performanțelor forței de vânzări			2
9. Administrarea forței de vânzări			1

Bibliografie

- [1]. Blythe, J. (2005). *Managementul vânzărilor și al clienților cheie*, Editura Codecs, București;
- [2]. Budacia, E.A., Bărgan, L.G. (2013). *Managementul Comercial. De la Aprovizionare la Vânzare*, Editura Universitară, București;
- [3]. Buttle, F. (2006). *Customer Relationship Management: Concept and tools*, Butterworth Heinemann;
- [4]. Dogaru, M.M., Chira, R. (2014). *Management Comercial și Strategii de Marketing*, Editura Universitară, București.
- [5]. Jobber, D., Lancaster, G. (2015) – *Selling and Sales Management*, Pearson,
- [6]. Noonan, C. (2016) - *Sales Management*, Routledge, Chapman & Hall, Incorporated.

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; • 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. 	Proiecte, studii, teste	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea conceptelor privind gestionarea activităților de vânzare 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

Management strategic

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „OVIDIUS” DIN CONSTANȚA
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Economie Generală
1.4 Domeniul de studii	Economie și Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Economia Firmei
1.7 Anul universitar	2020-2021

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Management Strategic				
2.2 Cod disciplină	EFDS3515				
2.3 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Popovici Norina				
2.4 Titularul activităților aplicative	Aist.drd. Barbu Corina				
2.5 Anul de studii	3	2.6 Semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare	col
				2.8 Regimul disciplinei	DS/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	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 aplicații	14
3.7 Total ore de studiu individual					58
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					16
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofoliu și eseuri					20
Tutorial					
Examinări					2
Alte activități					
3.8 Total ore pe semestru	100				
3.9 Numărul de credite	4				

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de organizare • Cunoștințe generale de bază • Cunoștințe de bază necesare unei profesii

	<ul style="list-style-type: none"> • Stăpânirea limbajului economic • Capacitatea de a decide independent • Capacitatea de a soluționa probleme • Capacitatea de a lua decizii
--	--

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Laptop, tableta
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului / proiectului* <i>*Se alege tipul de aplicatie aferent disciplinei</i>	Laptop, tableta

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea unor concepte, teorii, modele specific managementului strategic • Înțelegerea contextelor manageriale din perspective gândirii strategice • Aplicarea teoriei în practică prin simulări – studii de caz
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitatea de a lucra în echipă • Abilități interpersonale • Abilitatea de a lucra într-o echipă interdisciplinară • Abilitatea de a colabora cu specialiști/experti din alte domenii

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specific managementului strategic: evaluarea poziției strategice a firmei, formularea, implementarea strategiei.
7.2 Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Explicarea procesului de management strategic • Explicarea necesității promovării managementului strategic ca o condiție de adaptare la schimbare

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Tip de realizare/ Mod de realizare/Mijloace tehnice	Număr ore alocate
----------	-------------------	---	-------------------

1. Continutul, esenta si importanta managementului strategic <ul style="list-style-type: none"> ▪ Managementul strategic – concept ▪ Trasaturile managementului strategic ▪ Delimitari teoretico-conceptuale ▪ Responsabilitatea in managementul strategic si deciziile strategice ▪ Avantajele si limitele managementului strategic 			3
2. Analiza situatiei strategice <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analiza mediului intern ▪ Analiza mediului extern ▪ Relatia mediu intern- mediu extern si analiza influentei lor simultane 	Prelegere participativa, dezbatare, expunere, problematizare	Instruire online / Predare în direct online Platforme utilizate- Webex, Zoom MicroSoft Forms	4
3. Misiune si obiective <ul style="list-style-type: none"> ▪ Misiune – definire, componente, importanta ▪ Obiective – caracteristici si arii de redresare 			3
4. Analiza alternativelor strategice <ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategii la nivelul organizatiei ▪ Strategii la nivelul afacerii ▪ Strategii la nivel functional 			3

5. Elaborarea strategiei <ul style="list-style-type: none"> ▪ Procesul decizional strategic ▪ Formalizarea strategiei – modele de proces si tipologii 			4
6. Implementarea strategiei prin modificarea subsistemelor organizationale			3
7. Implementarea strategiei prin managementul portofoliului de afaceri <ul style="list-style-type: none"> ▪ Matricea Royal Dutch-Shell Matricea evolutie produs/piata			4
8. Evaluarea si controlul strategiei <ul style="list-style-type: none"> ▪ Criterii de evaluare Tipuri si modele de control strategic			4

Bibliografie

- [1]. Y.Allaire, M.Firsrotu, Management strategic, Ed. Economica, 1993.
[2]. B.Bacanu, Management strategic, Ed. Teora, 1999.
[3]. I.Ciobanu, Management strategic, Ed. Polirom, 1998.
[4]. M. Nanes, Managementul strategic al intreprinderiisiprovocariletranzitiei, Ed. All Beck, 2000.
[5]. O. Nicolescu, Strategiimanageriale de firma, EdituraEconomica, 1998
[6]. Popovici Norina – Management. Notiuniteoreticesi teste grila, Ed. Muntenia, 2008.
[7]. N. Popovici, Management General,165pg, Ed.University Press, Constanta, 2011
[8]. N.Popovici, 5 provocariinedite ale managementului, Ed. ProUniversitaria, Bucuresti, Ed. Universitaria, Craiova, 2014
[9]. N.Popovici, Management, Ed. Ovidius University Press, Constanta, 2015
[10]. I. Verboncu – Manageri& management, Ed. Economică, București, 2000

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. Formularea strategiei	Aplicații Studii de caz Discuții și dezbateri	Instruire online /	3
2. Implementarea strategiei		Învățare online	3
3. Managementul strategic al micii afaceri		prin activități colaborative în grup coordonată de cadru didactic /	4
4. Strategiile firmelor japoneze si sud-est asiatice		Platforme utilizate- Webex, Zoom MicroSoft Forms	4

Bibliografie

Idem Bibliografie curs

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	Completitudinea și corectitudinea cunoștințelor acumulate; - Capacitatea de analiză și interpretare a cunoștințelor; - Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate; - Frecvența la cursuri.	Examen scris	50%
10.5. Aplicații* (seminar/laborator/proiect)* *Se alege tipul de aplicație aferent disciplinei ()	Participarea activă la seminarii; - Creativitatea; Conștiințiozitatea; - Interesul pentru studiu individual; - Originalitatea.	Observația sistematică, proiecte, studii, teste	50%
10.6 Standard minim de performanță			
Cerințe minime pentru nota 5 (sau cum se acordă nota 5) Minim nota 5 la examenul scris			
Cerințe minime pentru nota 10 (sau cum se acordă nota 10) Nota 5 la activitatea de seminar și la examenul scris			

Data completării, Titular activităților de curs,
 11 Oct 2021 Prof.univ.dr.Popovici Norina

Titular aplicații,
 Asist.drd. Barbu Corina

Data avizării în Departament,

18 10 2021

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