

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania Brașov
1.2 Facultatea	Științe economice și administrarea afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing, Turism-Servicii și Afaceri Internaționale
1.4 Domeniul de studii de licență	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>1)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MARKETING							
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. dr. Brătucu Gabriel							
2.3 Titularul activităților de seminar/laborator/proiect	Drd. Bulboacă Ștefan							
2.4 Anul de studiu		2.5 Semestrul		2.6 Tipul de evaluare		2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>2)</sup>	DF
II		3		Examen			Obligativitate <sup>3)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/proiect	28
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					30
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					28
Tutoriat					4
Examinări					2
Alte activități.....					
3.7 Total ore de activitate a studentului	94				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite <sup>4)</sup>	5				

### 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	•

### 6. Competențe profesionale și Rezultatele învățării preconizate

	<b>COMPETENȚE PROFESIONALE</b>
Rezultatele învățării	Cp.11 Planifică activitatea de marketing Cp.22 Efectuează cercetare de piață Cp.23 Elaborează campanii de marketing
Cunoștințe	Studentul/Absolventul recunoaște conținutul și relevanța conceptelor de marketing și a modului de utilizare integrată a acestora, incluzând mediul de marketing cercetarea pieței, funcțiile marketingului, strategiile de produs, de preț, de promovare și de distribuție, în context organizațional. Studentul/Absolventul identifică și diferențiază elementele detaliate și specifice legate de conceptele și instrumentele asociate domeniului marketing și demonstrează capacitatea de utilizare a acestora. Studentul/Absolventul explică, interpretează și implementează în mod integrat, conceptele și metodele specifice domeniului marketing.
Aptitudini	Studentul/Absolventul utilizează abordarea integrată a cadrului conceptual și metodologic, pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi. Studentul/Absolventul elaborează decizii de marketing fundamentate științific. Studentul/Absolventul elaborează proiecte profesionale și/ sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de instrumente de marketing. De asemenea, formulează judecăți critice și de a fundamenta decizii constructive în marketing.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul realizează analize complexe asupra mediului intern și extern al organizației, identifică și formulează strategii de marketing și demonstrează capacitatea de asumare și exercitare a funcției/funțiilor de execuție în domeniul marketing. Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în fundamentarea științifică și adoptarea deciziilor în probleme de marketing. Studentul/Absolventul realizează studii/ lucrări privind activitățile de marketing ale organizației.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursul urmărește dobândirea de cunoștințe științifice în domeniul marketingului prin însușirea de metode, deprinderi și capacități care să permită posibilitatea autoinstruirii în acest domeniu. Creează competențe în domeniile cu care interferează și obligă studenții să se autoperfecționeze, prin contactul permanent cu literatura de specialitate în limbi de circulație internațională și aplicațiile pe calculator.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<p>Studenții vor dobândi <b>competențe de natură cognitivă</b>, concretizate în:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoașterea strategiilor concurențiale și relaționale;</li> <li>- în alegerea și utilizarea strategiilor specifice componentelor tradiționale ale mixului de marketing;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- în alegerea și utilizarea sistemului informațional de marketing.</li> </ul> <p><b>Competențele de specialitate sunt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- în alegerea dimensiunilor interculturale ale comerțului și marketingului internațional cu ajutorul unor medele specifice (vezi modelul Hofstede)</li> <li>- analiza relațiilor dintre consumatorii de bunuri și servicii și ofertanții existenți pe piața bunurilor și pe cea a serviciilor.</li> </ul> <p><b>Abilități cognitive specifice dobândite prin acest curs:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- planificarea, conceperea, obținerea și comunicarea unui volum substanțial de informații dobândit prin învățare independentă, ca urmare a utilizării mijloacelor media cele mai adecvate</li> <li>- demonstrarea competențelor necesare derulării proiectelor de cercetare științifică</li> </ul> <p><b>Aptitudini:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- abilități de interrelaționare în cadrul unui grup</li> <li>- abilități de soluționare a problemelor</li> <li>- abilitatea de a reflecta asupra acțiunilor practice întreprinse</li> <li>- abilități de a planifica și îndeplini acțiuni de învățare și perfecționare continuă</li> </ul>
--	---

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Nr de ore	Observații
1. Definierea marketingului. Evoluție și specializare 1.1. Conceptul de marketing. Caracteristicile marketingului contemporan. 1.2. Apariția și evoluția marketingului. Domeniile de specializare ale marketingului.	Videoproiector + dezbateri + studii de caz	4	
2. Mediul de marketing 2.1. Macromediul de marketing 2.2. Micromediul de marketing	Videoproiector + dezbateri + studii de caz	4	
3. Segmentarea piețelor. Poziționarea produselor 3.1. Definierea pieței. Strategii de piață 3.2. Segmentare pieței 3.3. Poziționarea și repoziționarea piețelor	Videoproiector + dezbateri + studii de caz	4	
4. Politica de produs 4.1. Conceptul de produs. Ciclul de viață al produsului 4.3. Marca. Strategii în domeniul mărcii. Mixul de produs 4.5. Portofoliul de produse (B.C.G)	Videoproiector + dezbateri + studii de caz	4	

5. Politica de pret 5.1. Definirea prețului. Importanța prețului în mixul de marketing 5.2. Variabile de care se ține seama în stabilirea prețului 5.3. Strategii de prețuri	Videoprojector + dezbateri + studii de caz	4	
6. Politica de distribuție 6.1. Canale de distribuție. Sisteme de organizare a distribuției. 6.2. Distribuția fizică	Videoprojector + dezbateri + studii de caz	4	
7. Politica de promovare 7.1. Activitatea de promovare. Forme ale activității de promovare	Videoprojector + dezbateri + studii de caz	4	
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albee A., <b>The Essential Marketing Automatizat Handbook</b>, Genius, 2022</li> <li>2. Brătucu G, Ispas A, <b>Introducere în marketingul social</b>, Editura Infomarket, Brașov, 1999</li> <li>3. Brătucu, G., Țierean, O., <b>Marketing general</b>, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2011</li> <li>4. Constantin, C., Tecău, A., <b>Introducere în cercetarea de marketing</b>, Editura Universitară, București, 2013</li> <li>5. Dovleac L., <b>Marketingul inovației</b>, Editura Universitară, București, 2017</li> <li>6. Hunter, G.K., Perreault, W.D., <b>Making Sales Technology Effective</b>. Journal of Marketing 34, 2023</li> <li>7. Kotler Ph., <b>Managementul marketingului</b>, Editura Teora, București, 2017</li> <li>8. Kotler Ph (coordonator), <b>Principiile marketingului</b>, Editura Teora, București, 2008</li> <li>9. Kumar V., Reinartz W., <b>Customer Relationship Management – Concept. Strategy and Tools</b>, Second Edition, 2023</li> <li>10. Lefter C, Brătucu G ș.a., <b>Marketing</b>, vol I și II, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2006</li> <li>11. LaGrand M., <b>Sales Performance Management</b>, Sales Benchmark Index, 2019</li> <li>12. Marketo, <b>10 Ways Marketing Automatizat and Inbound Marketing Work Together</b>, 2021</li> <li>13. Miller R., Heiman S., Tuleja T., <b>The new strategic Selling</b>, Koganpage, 2021</li> <li>14. Payne, A., Frow, P., <b>Customer Relationship Management: from Strategy to Implementation</b>. Journal of Marketing Management, 2020</li> <li>15. Sharma, A., &amp; Sheth, J. N., <b>Web-based marketing: The coming revolution in marketing thought and strategy</b>. Journal of Business Research, 2020</li> <li>16. Smith S.M. and Albaum G. S., <b>Basic Marketing Research: Volume 1 - Handbook for Research Professionals</b>, Qualtrics Labs, Inc., 2019</li> <li>17. Tamošiūnienė, R., Jasilionienė, R., <b>Customer Relationship Management as Business Strategy Appliance: Theoretical and Practical Dimensions</b>. Journal of Business Economics &amp; Management 6, 2016</li> </ol>			
8.2 Seminar/laborator/proiect	Metode de predare-învățare	Nr de ore	Observații
1. Etapele evoluției marketingului		2	
2. Specializările marketingului		2	
3. Micromediul de marketing		2	
4. Macromediul de marketing		2	
5. Modele în segmentarea pieței		2	

6. Cote de piață	Discuții, analize, interpretare date de marketing, dezbateri teme seminar + proiecte	2	
7. Tehnici folosite în cercetarea de marketing		2	
8. Mixul de marketing		2	
9. Modele de poziționare a produselor. Portofoliul de produse. Modele.		2	
10. Prețul. Strategii de prețuri.		2	
11. Distribuția: canale, strategii.		2	
12. Logistica mărfurilor		2	
13. Comunicarea cu piața		2	
14. Stratetegii promoționale		2	

#### Bibliografie

1. Albee A., **The Essential Marketing Automatizat Handbook**, Genius, 2022
2. Brătucu G, Ispas A, **Introducere în marketingul social**, Editura Infomarket, Brașov, 1999
3. Brătucu, G., Țierean, O., **Marketing general**, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2011
4. Constantin, C., Tecău, A., **Introducere în cercetarea de marketing** Editura Universitară, București, 2013
5. Dovleac L., **Marketingul inovației**, Editura Universitară, București, 2017
6. Hunter, G.K., Perreault, W.D., **Making Sales Technology Effective**. Journal of Marketing 34, 2023
7. Kotler Ph., **Managementul marketingului**, Editura Teora, București, 2017
8. Kotler Ph (coordonator), **Principiile marketingului**, Editura Teora, București, 2008
9. Kumar V., Reinartz W., **Customer Relationship Management – Concept. Strategy and Tools**, Second Edition, 2023
10. Lefter C, Brătucu G ș.a., **Marketing**, vol I și II, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2006
11. LaGrand M., **Sales Performance Management**, Sales Benchmark Index, 2019
12. Marketo, **10 Ways Marketing Automatizat and Inbound Marketing Work Together**, 2021
13. Miller R., Heiman S., Tuleja T., **The new strategic Selling**, Koganpage, 2021
14. Payne, A., Frow, P., **Customer Relationship Management: from Strategy to Implementation**. Journal of Marketing Management, 2020
15. Sharma, A., & Sheth, J. N., **Web-based marketing: The coming revolution in marketing thought and strategy**. Journal of Business Research, 2020
16. Smith S.M. and Albaum G. S., **Basic Marketing Research: Volume 1 – Handbook for Research Professionals**, Qualtrics Labs, Inc., 2019
17. Tamošiūnienė, R., Jasilionienė, R., **Customer Relationship Management as Business Strategy Appliance: Theoretical and Practical Dimensions**. Journal of Business Economics & Management 6, 2016

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

Conținutul disciplinei este coroborat cu cerințele specifice de pe piața muncii din UE și, implicit din România, vezi COR.

#### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
----------------	---------------------------	-------------------------	------------------------------

10.4 Curs	Spontaneitate, receptivitate, participativitate.	Examen scris	<b>40% (<u>obținerea notei 5 la examenul scris este obligatorie pentru promovarea examenului</u>)</b>
		Evaluare continuă pe parcursul semestrului	<b>30%</b>
10.5 Seminar/laborator/proiect	Spontaneitate, receptivitate, participativitate, realizarea proiectelor și a temelor de casă.	Proiecte de cercetare Evaluare continuă pe parcursul semestrului	<b>30% (<u>obținerea notei 5 la seminar este obligatorie pentru prezentarea la examen</u>)</b>
10.6 Standard minim de performanță			
Prin parcurgerea acestei discipline, studenții vor dobândi acele <b>competențe de natură funcțională</b> (deprinderi sau capacități de utilizare a cunoștințelor într-o situație de muncă dată) care le vor permite fundamentarea bugetului pentru activitatea de marketing.			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025

Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU <b>Decan</b>	Prof. dr. Cristinel CONSTANTIN <b>Director de departament</b>
Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU <b>Titular de curs</b>	Drd. Ștefan BULBOACĂ <b>Titular de seminar</b>

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing, turism-servicii și afaceri internaționale
1.4 Domeniul de studii de licență	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Afaceri internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Etică în afaceri							
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Laura Poțincu							
2.3 Titularul activităților de seminar	Drd. Ștefan Bulboacă							
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut	DF
							Obligativitate	DOB

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	1	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					36
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					34
Tutoriat					6
Examinări					6
Alte activități.....					4
<b>3.7 Total ore de activitate a studentului</b>	122				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	150				
<b>3.9 Numărul de credite<sup>5)</sup></b>	5				

### 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	• Participarea interactivă la cursuri nu necesită existența unor mijloace sau instrumente de lucru speciale.
-------------------------------	--

5.2 de desfășurare a seminarului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizarea proiectului, de fiecare student în parte, va necesita analiza materialelor imprimate și electronice (baze de date științifice) aflate la Biblioteca Universității Transilvania din Brașov.</li> </ul>
----------------------------------	---

## 6. Competențe specifice acumulate (conform grilei de competențe din planul de învățământ)

Cunoștințe	<p>9. Asistență în domeniul afacerilor internaționale pentru organismele internaționale publice, comunitățile locale și regionale (instituții ale UE, asociații profesionale, camere de comerț, clustere etc)</p> <p>10. Diagnoza în domeniul afacerilor internaționale în baza reglementărilor comunitare și naționale specifice de/cu celelalte probleme globale: suprapopulare, sărăcie, poluare, schimbări climatice, crize economice etc.</p> <p>13. Sintetizarea informațiilor în vederea luării celor mai bune decizii în managerierea afacerilor la nivel internațional</p>
Aptitudini	<p>9. Studentul/Absolventul analizează și interpretează relațiile economice internaționale, prin prisma componentelor, actorilor implicați și proceselor specifice precum și de a aplica teoriile din domeniul relațiilor economice internaționale în analiza diferitelor sisteme economice, a fluxurilor și politicilor comerciale și financiare internaționale, inclusiv a cooperării internaționale.</p> <p>Studentul/Absolventul identifică, analizează critic și interpretează implicarea actorilor locali, regionali și globali în relațiile economice internaționale și fundamentează și propune soluții eficiente și inovatoare pentru optimizarea afacerilor internaționale în contextul globalizării și digitalizării.</p> <p>10. Studentul/Absolventul analizează și evaluează impactul activităților economice, sociale și ecologice asupra durabilității; identifică tehnologiile prietenoase cu mediul și utilizare a indicatorilor de dezvoltare durabilă; utilizează instrumente și platforme pentru colectarea și analizarea datelor în vederea măsurării dezvoltării durabile. Studentul/Absolventul aplică metode de identificare a stării securității alimentare și nutriționale; de identificare a dimensiunii problemelor privind malnutriția, supraalimentația și subalimentația; de calcul a valorii energetice a alimentelor, metabolismului bazal și necesarului energetic.</p> <p>13. Studentul/Absolventul lucrează eficient în echipe diverse promovează un mediu de colaborare; adoptă decizii informate și raționale, ținând cont de factorii cognitivi și emoționali; contribuie la dezvoltarea și implementarea politicilor economice și de afaceri; transmite informații clar și concis, atât verbal cât și în scris; gestionează eficient resursele naturale pentru a asigura sustenabilitatea și creșterea economică; adaptează strategiile economice la schimbările și evoluțiile din mediul economic global.</p>

Responsabilitate și autonomie	<p>9. Studentul/Absolventul contribuie la elaborarea și implementarea de proiecte, studii și analize internaționale complexe privind economia internațională, mediul internațional de afaceri și activitatea internațională sustenabilă a unei companii.</p> <p>Studentul/Absolventul își asumă responsabilități și roluri specifice în proiecte internaționale, privind identificarea și analiza critică de opțiuni strategice și luarea deciziilor etice legate de internaționalizare și operare pe piețele externe, în contextul digitalizării.</p> <p>Studentul/Absolventul are capacitatea de a lucra în echipe, inclusiv multiculturale, de a contribui activ la dezbateri și decizii, și de a oferi soluții fundamentate pentru probleme economice internaționale, inclusiv pentru crearea de planuri de afaceri, într-un context global volatil, complex și incert.</p> <p>10. Studentul/Absolventul înțelege impactul propriilor acțiuni asupra mediului, a concepe și gestiona proiecte de durabilitate; dezvoltă soluții noi pentru a aborda provocările durabilității și a îmbunătăți rapoartele de durabilitate ale organizațiilor; realizează analize ale politicilor de dezvoltare durabilă.</p> <p>13. Studentul/Absolventul utilizează coerent conceptele în vederea: adoptării unor decizii informate și raționale pentru a asigura cele mai bune rezultate posibile în situații complexe și imprevizibile; monitorizării și evaluării impactului politicilor implementate; asumării responsabilității pentru calitatea și acuratețea informațiilor comunicate, precum și pentru impactul deciziilor asupra mediului; adaptării strategiilor economice la evoluția mediului economic extern.</p>
-------------------------------	--

#### 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Îmbogățirea cunoștințelor studenților programului de studii Marketing îmbinând elemente din sfera disciplinelor cu caracter economic, juridic și filosofic.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<p>La sfârșitul acestui curs, studenții vor fi capabili:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• să opereze cu noțiuni precum: etică în afaceri, responsabilitate socială corporatistă, cod etic, instrumente utilizate de operatorii economici responsabili social;</li> <li>• să identifice comportamente etice ori neetice ale managerilor;</li> <li>• să identifice comportamente responsabile social ale operatorilor economici ori ale instituțiilor publice;</li> <li>• să dezvolte coduri etice;</li> <li>• să realizeze studii de caz în domeniul eticii în afaceri;</li> <li>• să realizeze studii de caz în domeniul responsabilității sociale în domeniul corporatist ori public;</li> <li>• să dezvolte campanii responsabile social pentru operatorii economici ori instituții publice având diverse obiecte de activitate.</li> </ul>

#### 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. Noțiuni introductive privind etica, etica în afaceri. Norme morale și norme juridice	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	

2. Aspecte fundamentale privind responsabilitatea socială corporatistă. Evoluția responsabilității sociale corporatiste	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
3. Componente ale responsabilității sociale corporatiste	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
4. Etica în afaceri și mixul de marketing	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
5. Protecția consumatorului, componentă a responsabilității sociale	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
6. Etica ecologică, componentă a responsabilității sociale	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
7. Protecția angajaților. Codurile etice	Prezentare a aspectelor de natură teoretică, exemplificări și dezbateri	2	
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Poțincu Laura: <i>Etica în afaceri integrată responsabilității sociale, în contextul economiei sociale</i>, Editura C.H. Beck, București. 2024</li> <li>Poțincu Laura: <i>Responsabilitatea socială în domeniul corporatist și al instituțiilor publice. Management responsabil social și etică în afaceri</i>, Editura C.H. Beck, București. 2023.</li> <li>Poțincu Laura: <i>Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă. Business Ethics and Corporate Social Responsibility</i>, Editura C.H. Beck, București. 2021.</li> <li>Poțincu Laura (coautor): <i>Etica în afaceri și responsabilitate socială corporatistă</i>, Editura C.H. Beck, București. 2019.</li> <li>Poțincu Laura (coautor): <i>Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă. Interferențe economice și juridice</i>, Editura C.H. Beck, București. 2013.</li> <li>Poțincu Laura: <i>Ethics and Social Responsibility in the Marketing Domain. Economic and Juridical Analysis on Romania, Member State of European Union</i>, Editura Lap Lambert Academic Publishing, Saarbrücken. Germany, 2012.</li> </ol>			
8.2 Seminar	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Elemente de etică existente în afaceri	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
2. Interferențe între normele etice și normele juridice	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
3. Explicarea diferitelor tipuri de operatori economici și a elementelor de responsabilitate socială	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
4. Abordare etică, juridică și economică a protecției consumatorului	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
5. Abordare etică, juridică și economică a protecției mediului natural	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
6. Abordare etică, juridică și economică a protecției angajaților	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	

7. Realizarea unui cod etic	Studii de caz, prezentare proiecte și dezbateri	2	
-----------------------------	---	---	--

**Bibliografie**

7. Poțincu Laura: *Etica în afaceri integrată responsabilității sociale, în contextul economiei sociale*, Editura C.H. Beck, București. 2024
8. Poțincu Laura: *Responsabilitatea socială în domeniul corporatist și al instituțiilor publice. Management responsabil social și etică în afaceri*, Editura C.H. Beck, București. 2023.
9. Poțincu Laura: *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă. Business Ethics and Corporate Social Responsibility*, Editura C.H. Beck, București. 2021.
10. Poțincu Laura (coautor): *Etica în afaceri și responsabilitate socială corporatistă*, Editura C.H. Beck, București. 2019.
11. Poțincu Laura (coautor): *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă. Interferențe economice și juridice*, Editura C.H. Beck, București. 2013.
12. Poțincu Laura: *Ethics and Social Responsibility in the Marketing Domain. Economic and Juridical Analysis on Romania, Member State of European Union*, Editura Lap Lambert Academic Publishing, Saarbrücken. Germany, 2012.

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

Cursul intitulat „Etica în afaceri” are în centrul atenției etica și responsabilitatea socială, noțiuni care sunt transpuse în realitate mai mult sau mai puțin, de principala categorie de actori ai scenei afacerilor: operatorii economici. Cursul va aborda câteva dintre cele mai importante aspecte teoretice și practice. Comportamentul etic al unui operator economic stabilește legături puternice, bazate pe încredere și respect, între aceasta și stakeholderi. Aspectele de ordin etic caracterizează totalitatea activităților umane. Activitatea comercială trebuie să se raporteze la anumite cerințe etice și să aibă un fundament moral fără de care comunitatea în ansamblul ei nu ar putea funcționa.

Studentii, viitorii specialiști din domeniul economic, vor fi integrați în cadrul diverșilor operatori economici, putând identifica nevoile, dorințele și interesele piețelor vizate, după care trebuind să furnizeze clienților valoare superioară într-un mod care să protejeze sau să îmbunătățească existența materială și spirituală a consumatorului și a comunității.

Viitorii specialiști din domeniul economic, în urma finalizării cursului de „Etică în afaceri”, vor cunoaște tendințele din domeniul responsabilității sociale corporatiste, la nivel global, la nivel european comunitar, dar și în România. Aceste tendințe sunt în sensul găsirii unor metode optime de „educare” a operatorilor economici pentru a cunoaște avantajele oferite de această atitudine față de stakeholderi dar și față de propria activitate comercială în relație cu stakeholderii. Cunoscând aceste avantaje, operatorii economici vor putea integra cerințele responsabilității sociale în propriile strategii de afaceri devenind astfel responsabili social.

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
-------------------	---------------------------	-------------------------	------------------------------

10.4 Curs	Cunoașterea conținutului teoretic și practic al aspectelor abordate la curs.	Examen grilă (susținut onsite pe platforma Elearning a Universității Transilvania din Brașov)	60%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Analiza rezultatelor învățării prin comparație cu obiectivele disciplinei etică în afaceri.	Evaluare individuală	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nota finală trebuie să fie mai mare de 5.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025

<b>Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU,</b> Decan	<b>Prof. dr. Cristinel CONSTANTIN,</b> Director de departament
<b>Lect. dr. Laura POȚINCU,</b> Titular de curs	<b>Drd. Ștefan BULBOACĂ,</b> Titular de seminar

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii de licență <sup>1)</sup>	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comerț internațional							
2.2 Titularul activităților de curs	Raluca Todor							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Raluca Todor							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	3	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DS
							Obligativitate <sup>3)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	28
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 seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					15
Examinări					4
Alte activități.....					0
3.7 Total ore de activitate a studentului	94				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	5				

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoștințe fundamentale de microeconomie, achiziționate în ciclul de licență</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abilitate de analiză și sinteză a cunoștințelor fundamentale din domeniul economic</li> </ul>

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"><li>• Videoproiector, ecran de proiecție, PC, Power Point, conexiune internet, prezență activă</li></ul>
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"><li>• PC, Power Point, conexiune internet, rezolvarea de aplicații, dezbateri studii de caz</li></ul>

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe avansate în privința teoriilor, conceptelor și instrumentelor analitice necesare înțelegerii și explicării fenomenelor ce țin de comerțul internațional și politicile comerciale pe plan internațional. Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea sistemului comercial internațional și a subcomponentele sale, inclusiv politicile comerciale ale grupărilor integraționiste și ale statelor.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează și interpretează fenomenele ce țin de comerțul internațional și politicile comerciale pe plan internațional, atât din perspectiva observatorului neutru informat, cât și a decidentului de politici economice. Studentul/Absolventul aplică instrumentele de analiză a fluxurilor comerciale internaționale precum și instrumentele de politică comercială sau conexe acestora, inclusiv din perspectiva antreprenorului în mediul internațional.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul dovedește disponibilitate și profesionalism în asumarea și executarea de funcții și sarcini ce țin de participarea la decizie, consultanță, analiză și expertiză de politici publice (comerciale și conexe), de activitatea și diplomația în cadrul organizațiilor internaționale (guvernamentale și non-guvernamentale) de profil, precum și de realizarea de analize și studii specifice în domeniul strategiilor de politică comercială.

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pregătirea studenților în domeniul comerțului internațional (teorie și practică) și crearea de specialiști în domeniu care să cunoască și evalueze corect problemele cu care se confruntă firmele românești angajate în comerț exterior.</li></ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• Operarea cu concepte specifice domeniului;</li><li>• Identificarea factorilor de influență asupra comerțului internațional;</li><li>• Înțelegerea modului de interacțiune între țări prin prisma relațiilor de export-import dintre ele.</li></ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1 Problematika economică internațională actuală	Prelegere pe bază de slide	4	
2 Globalizarea comerțului	Prelegere pe bază de slide	4	
3 Privire de ansamblu asupra evoluției comerțului internațional	Prelegere pe bază de slide	4	
4 Teoria clasică a comerțului internațional	Prelegere pe bază de slide	4	
5 Modelul standard al comerțului internațional	Prelegere pe bază de slide	4	
6 Înzestrarea cu factori de producție și teoria Heckscher– Ohlin	Prelegere pe bază de slide	4	
7 Contribuții moderne la teoria comerțului internațional	Prelegere pe bază de slide	4	

Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Krugman, P.; Obstfeld, M., Melitz. M.J. – International Economics: Theory and Policy, Global Edition , Pearson Education, 2022;</li> <li>2. Peter S. Goodman, How the World Ran Out of Everything: Inside the Global Supply Chain, Mariner Books, 2024</li> <li>3. Krueger A. International Trade: What Everyone Needs to Know, Oxford University Press, 2020</li> <li>4. Salvatore, D. Interational economics-, 12th Edition, 2015</li> <li>5. Marinescu, N. - Comerț internațional și politici comerciale, Ed. UNITBV, 2007;</li> <li>6. Cojanu, V. Comerț internațional. Volumul I - Specializarea tarilor si sistemul comercial multilateral, ASE, 2013</li> </ol>			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Probleme economice internaționale actuale	Dezbateri	2	
2. Oportunitățile și riscurile globalizării comerțului internațional	Dezbateri	2	
3. Evoluția recentă a comerțului internațional	Aplicații	2	
4. Avantajul absolut și avantajul comparativ	Aplicații	4	
5. Modelul standard al comerțului internațional	Aplicații	4	
6. Teoria Heckscher-Ohlin și relevanța practică a acesteia	Aplicații	4	
7. Noile teorii din comerțul internațional	Aplicații	4	
8. Prezentare proiecte	Prezetari ppt	6	
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Krugman, P.; Obstfeld, M., Melitz. M.J. – International Economics: Theory and Policy, Global Edition , Pearson Education, 2022;</li> <li>2. Peter S. Goodman, How the World Ran Out of Everything: Inside the Global Supply Chain, Mariner Books, 2024</li> <li>3. Krueger A. International Trade: What Everyone Needs to Know, Oxford University Press, 2020</li> <li>4. Salvatore, D. Interational economics-, 12th Edition, 2015</li> <li>5. Marinescu, N. - Comerț internațional și politici comerciale, Ed. UNITBV, 2007;</li> <li>6. Cojanu, V. Comerț internațional. Volumul I - Specializarea tarilor si sistemul comercial multilateral, ASE, 2013</li> </ol>			

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

Pregătirea viitorilor specialiști în comerțul exterior în concordanță cu normele în vigoare.

### 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Analiză, sinteză	Evaluare scrisă	60%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Aplicare	Studii de caz, Teme/aplicații	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operarea cu concepte specifice</li> <li>• Evaluarea critică a situațiilor apărute</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025

<b>Decan</b> <b>Prof. Dr. Gabriel BRĂTUCU</b>	<b>Director de departament</b> <b>Prof. Dr. Cristinel CONSTANTIN</b>
<b>Titular de curs</b> <b>Prof. Dr. Raluca Todor</b>	<b>Titular de seminar</b> <b>Prof. Dr. Raluca TODOR</b>

Notă:

- <sup>1)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);
- <sup>2)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;
- <sup>3)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: DF (disciplină fundamentală)/ DD (disciplină din domeniu)/ DS (disciplină de specialitate)/ DC (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență;
- <sup>4)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: DI (disciplină obligatorie)/ DO (disciplină opțională)/ DFac (disciplină facultativă);
- <sup>5)</sup> Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Dreptul comerțului internațional</b>							
2.2 Titularul activităților de curs	Bărbulescu Oana							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Bulboacă Ștefan							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	3	2.6 Tipul de evaluare	ex	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DS
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					44
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					8
Examinări					2
Alte activități.....					0
3.7 Total ore de activitate a studentului	94				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	5				

### 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	•

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	Studentul/Absolventul utilizează noțiuni juridice de bază pentru organizarea și derularea afacerilor internaționale. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța regulilor și principiilor de drept al comerțului internațional. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța reglementărilor legale aplicabile participanților la raporturile juridice internaționale, precum și în materia contractelor, ca principale instrumente în relațiile de afaceri.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică metode analiză și interpretare a reglementării și a mecanismelor legale aplicabile în relațiile internațional de afaceri. Studentul/Absolventul aplică reglementări legale în materie pentru soluționarea unor problemele practice de natură juridică și economică cu care se confruntă participanții la raporturile juridice internaționale. Studentul/Absolventul deține abilități avansate de înțelegere și analiză a clauzelor contractuale, a regulilor aplicabile în materia negocierii, încheierii și executării contractelor, inclusiv a aspectelor litigioase relevate în practica internațional de afaceri.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în aplicarea reglementărilor legale studiate la soluționarea unor situații practice cu care se confruntă participanții în mediul de afaceri internațional. Studentul/Absolventul adaptează coerent noțiunile juridice de bază necesare pentru organizarea și derularea afacerii într-un context internațional. Studentul/Absolventul realizează interpretarea clauzelor contractuale, precum și analiza valabilității acestora, în contextul principalelor instrumente contractuale utilizate în mediul de afaceri internațional.

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul cursului este de a oferi studentilor facultatilor de stiinte economice o alta dimensiune a fenomenului contractarii internationale. Cursul isi propune sa prezinte si sa examineze intr-o maniera interdisciplinara structura contractelor comerciale internationale și să analizeze cele mai utilizate contracte comerciale internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	- sa inteleagă necesitatea stipularii legii aplicabile intr-un contract international - să cunoască modurile de încheiere ale contractelor în comerțul internațional - să cunoască condițiile de validitate ale unui contract comercial internațional - sa prezinte continutul principalelor clauze contractuale

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sa argumenteze importanta clauzelor specifice contractelor comerciale internationale</li> <li>- să cunoască efectele pe care le generează încheierea contractelor în comerțul internațional</li> <li>- să poată analiza și redacta un contract de vânzare cumpărare comercială internațională, de leasing, de franciză, de licență</li> <li>- să cunoască modalitățile de soluționare a litigiilor ivite pe parcursul derulării contractelor comerciale internaționale</li> </ul>
--	--

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
<b>NOTIUNI GENERALE</b> <b>IZVOARELE DREPTULUI COMERTULUI INTERNATIONAL</b> <b>SUBIECTELE DREPTULUI COMERTULUI INTERNATIONAL</b>	Prezentare power point	2	
<b>TEORIA GENERALĂ A CONTRACTELOR.</b> Clasificarea contractelor. Încheierea contractelor comerciale internaționale.	Prezentare power point	2	
<b>TEORIA GENERALĂ A CONTRACTELOR.</b> Conținutul contractelor comerciale internaționale.	Prezentare power point	2	
<b>TEORIA GENERALĂ A CONTRACTELOR.</b> Efectele contractelor comerciale internaționale.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE VÂNZARE CUMPĂRARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI.</b> Dinamica în timp a operațiunilor de vânzare cumpărare. Noțiuni. Reglementare. Definiție. Convenția de la Viena. Caractere juridice. Forma contractului. Obiectul contractului.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE VÂNZARE CUMPĂRARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI.</b> Formarea contractului. Efectele contractului. Înțetarea contractului. Modificarea și rezilierea (rezoluțiunea) amiabilă a contractului. Alte clauze contractuale.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE FRANCIZĂ.</b> Aspecte generale privind contractele de intermediere. Dinamica în timp a operațiunilor de franciză. Noțiuni. Definiție. Reglementare. Terminologie . Părțile contractului. Obiectul contractului. Plata și condițiile de plată. Caractere juridice. Categoriile de franciză.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE FRANCIZĂ.</b> Efectele contractului. Suspendarea executării contractului. Înțetarea contractului. Nulitatea, modificarea și cesiunea contractului. Clauzele contractului. Comparatie cu alte contracte. Avantajele și dezavantajele contractului de franciză.	Prezentare power point	2	

<b>CONTRACTUL DE LEASING.</b> Aspecte generale privind contractele de finanțare. Dinamica în timp a operațiunilor de leasing. Definiere. Reglementare. Terminologie . Părțile contractului. Obiectul contractului. Plata și condițiile de plată. Caractere juridice. Clasificarea contractului.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE LEASING.</b> Derularea contractului. Efectele contractului. Înțetarea contractului. Clauzele contractului. Comparație cu alte contracte. Avantaje și dezavantaje. Leasing versus credit.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE LICENȚĂ.</b> Aspecte generale privind contractele de transfer de tehnologie. Dinamica în timp a operațiunilor de licență. Noțiune. Definiere. Reglementare . Părțile contractului. Obiectul contractului. Plata contractului. Caractere juridice. Categoriile de licențe.	Prezentare power point	2	
<b>CONTRACTUL DE LICENȚĂ.</b> Efectele contractului. Suspendarea executării contractului. Înțetarea contractului. Nulitatea, modificarea și cesiunea contractului. Avantajele și dezavantajele contractului. Clauzele contractului.	Prezentare power point	2	
<b>PARADISURILE FISCALE.</b> Caracteristici. Pretul de transfer. Companiile offshore.	Prezentare power point	2	
<b>RECAPITULARE</b>	Discutii libere	2	
Bibliografie Sitaru D. A. - Dreptul comerțului internațional, Tratat - partea generală, Ed. Universul Juriduc, București 2017 Macovei I. - Dreptul comerțului internațional, curs universitar, Ed. C.H. Beck, București 2006 Goode Roy - Transnational Commercial Law, Oxford University Press, London 2007 Kronke Herbert McKendrick Ewan Bărbulescu O. - Dreptul comerțului internațional, Ed. Universității Transilvania din Brașov, 2011 Bărbulescu O. - Reglementarea principalelor contracte în dreptul afacerilor, Ed. Universității Transilvania din Brașov 2015			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
Convenția de la Viena	Referate	2	
Clauze contractuale	Studii de caz	6	
Contractul de vânzare cumpărare internațională de mărfuri	Studii de caz	4	
Contractul de franciză	Studii de caz	4	
Contractul de leasing	Studii de caz	4	
Contractul de licență	Studii de caz	4	
Companiile off shore	Studii de caz	2	
Bibliografie Sitaru D. A. - Dreptul comerțului internațional, Tratat - partea generală, Ed. Universul Juriduc, București 2017 Macovei I. - Dreptul comerțului internațional, curs universitar, Ed. C.H. Beck, București 2006			

Goode Roy - Transnational Commercial Law, Oxford University Press, London 2007  
 Kronke Herbert  
 McKendrick Ewan  
 Bărbulescu O. - Dreptul comerțului internațional, Ed. Universității Transilvania din Brașov, 2011  
 Bărbulescu O. - Reglementarea principalelor contracte în dreptul afacerilor, Ed. Universității Transilvania din Brașov 2015

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

Pregătirea viitorilor specialiști în comerțul exterior în concordanță cu normele în vigoare.

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen	Scris	60%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Prezentare referate	Oral	20%
	Teste	Scris	20%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Prezentarea cel puțin a unui referat și obținerea notei 5 la examen.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025. și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025

<b>Prof. dr. Gabriel Brătucu</b> Decan	<b>Prof.dr. Cristinel Constantin</b> Director de departament
<b>Prof. dr. Oana Barbulescu</b> Titular de curs	<b>Dr. Ștefan Bulboacă</b> Titular de seminar/ laborator/ proiect

Notă:

<sup>6)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);

<sup>7)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;

<sup>8)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;

<sup>9)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);

<sup>10)</sup> Un credit este echivalent cu 25 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii de licență	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	NEGOCIERE COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ							
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr. Simona BĂLĂȘESCU							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Conf.dr. Simona BĂLĂȘESCU							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DD
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	14
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 seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					6
Examinări					2
Alte activități.....					-
3.7 Total ore de activitate a studentului	78				
3.8 Total ore pe semestru	120				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	4				

### 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	•

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	<p>Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe fundamentale privind definirea, tipologia și principiile negocierii internaționale, demonstrează înțelegerea factorilor de mediu care influențează desfășurarea proceselor de negociere.</p> <p>Studentul/Absolventul demonstrează că deține reperele structurii unui contract internațional, identificând clauzele specifice ale acestuia, și însușirea unor cunoștințe avansate privind tehnicile de comerț exterior, reglementările internaționale aplicabile și modalitățile de pregătire a documentației necesare pentru calibrarea unor operațiuni comerciale eficiente.</p>
Aptitudini	<p>Studentul/Absolventul negociază clauzele specifice contractelor internaționale în vederea încheierii acestora precum și stabilirea de parteneriate strategice, participă la rezolvarea problemelor complexe și imprevizibile în context internațional, cum ar fi gestionarea conflictelor, identifică diferențele culturale și diferențele dintre sistemele juridice, colaborând eficient cu parteneri internaționali.</p> <p>Studentul/Absolventul analizează activitățile specifice lanțului de aprovizionare, implementează planul de afaceri specific operațiunilor de comerț exterior, luând în considerare riscurile specifice și modalitățile de gestionare a acestora, și elaborează o soluție logistică, luând în considerare diferite modalități de transport, documentele necesare atât pentru procesul de transport, cât și pentru asigurarea și vămuirea mărfurilor.</p>
Responsabilitate și autonomie	<p>Studentul/Absolventul activează o deschidere colaborativă în echipe care gestionează negocieri internaționale complexe, integrând aspectele interculturale și acordând atenție impactului potențial al acestora asupra comunicării cu partenerii, demonstrează proactivitate contribuind la realizarea unui dosar de negociere și acționează responsabil în cadrul procesului de luare a deciziilor în vederea încheierii acordurilor și contractelor internaționale.</p> <p>Studentul/Absolventul deprinde strategiile de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă, punctualitate și răspundere în realizarea de analize și studii economice care să faciliteze luarea deciziilor privind activitățile specifice lanțului logistic și dovedește disponibilitatea de a reflecta critic, orientat spre ipoteze, și de a aplica raționamente în procesele de luare a deciziilor privind modalitățile și tehnicile de realizare a operațiunilor comerciale internaționale și de gestionare eficientă a riscurilor din mediul global.</p>

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina <i>Negociere comercială internațională</i> oferă studenților un complex de cunoștințe cu privire la abordarea practica a fazei de negociere din procesul de vânzare-cumpărare. De asemenea, se urmărește învățarea metodelor de obținere a
---------------------------------------	---

	<p>rezultatelor dorite de la o negociere echilibrând pozițiile și interesele celor două părți și adoptând cel mai potrivit comportament pentru situația dată. În acest curs se vor contura cele mai importante modalități în care sunt susținute și dezvoltate relațiile firmei cu clienții la nivel național și internațional, depășirea momentelor grele din relațiile cu clienții, identificarea și transformarea tuturor oportunităților ce apar de-a lungul timpului în relațiile comerciale internaționale.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<p>Înțelegerea locului, rolului și importanței negocierii comerciale la nivel național și internațional;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ce reprezintă organizarea în afaceri;</li> <li>-înțelegerea rolului și importanței activității de negociere la nivelul firmei moderne;</li> <li>-capacitatea de a explica și interpreta teoriile, modelele și metodele specifice activității de negociere comercială</li> <li>-cunoașterea metodelor de bază privind examinarea comportamentului uman respectiv analiza tranzacțională și programarea neuro-lingvistică.</li> </ul> <p><b>Competențe de natură funcțională:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-capacitatea de a utiliza în procesul negocierii a tuturor strategiilor, tehnicilor, manevrelor, tacticilor și stratagemelor pentru încheierea de contracte avantajoase și asigurarea unei perspective favorabile afacerilor;</li> <li>- capacitatea de identificare și evaluare a oportunităților și riscurilor în procesul de negociere.</li> </ul> <p><b>Competențele de specialitate sunt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoașterea metodologiei specifice de cercetare în domeniul negocierii comerciale internaționale;</li> <li>-familiarizarea cu cele mai recente tehnici de negociere</li> </ul> <p><b>Abilități cognitive specifice dobândite prin acest curs:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- interpretarea și aplicarea reglementărilor specifice negocierii comerciale internaționale;</li> <li>- capacitatea de identificare și structurare a informațiilor cu privire la negocierea comercială internațională;</li> <li>-cunoașterea normelor referitoare la formularea contractului comercial și a regulilor privind corespondența comercială la nivel internațional;</li> <li>-abilitatea de a folosi interdisciplinar teoriile și modelele însușite;</li> </ul> <p><b>Aptitudini:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacitatea de a lucra în echipă</li> <li>- Capacitatea de a utiliza cunoștințele acumulate în situații de negociere concrete</li> <li>- Spirit de inițiativă în rezolvarea problemelor practice</li> <li>- Aptitudini organizatorice</li> <li>- Capacitatea de asumare a riscului</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. Negocierea-definire și structură	Clasic +videoprojector	2	

2.Negocierea comercială		2	
3.Comunicarea în procesul de negociere		4	
4.Strategii, tehnici și tactici de negociere		4	
5. Negociatorul-personalitate, stiluri de negociere și etică		4	
6. Etapele desfășurării negocierii		4	
7. Contextul negocierii manageriale		4	
8. Strategii și tehnici în negocierea managerială		4	

#### Bibliografie

1. Bălășescu, S, Negociere comercială internațională, Ed. Universității Transilvania din Brasov, Brașov, 2017
2. Belu, M. G., *Negocierea in context intercultural*, Ed. Prouniversitaria, 2023
3. Cabin, Ph., Dortier J-F., *Comunicarea*, Ed Polirom, Bucuresti, 2008
4. Cialdini, R., Psihologia manipularii,- influentare si persuasiune, Ed. Europress, Bucuresti, 2023
5. Popa I., *Negociere comercială internațională*, Ed. Economică, București 2006
6. Schaffizin N.R. *Negociază inteligent- secretele unei negocieri de succes*, Ed. Bic All, Bucuresti, 2007

8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1.Tipuri și modele de negociere	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	2	
2.Caracteristici culturale ale stilului de negociere	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	2	
3.Tactici, tehnici, scheme și structuri de negociere	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	2	
4. .Construirea de modele de negociere în care să fie folosite diferite tactici și tehnici de negociere.	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	2	
5.Stabilirea preturilor în negocierile de afă	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	2	
6. Simularea unei negocieri	Clasic, interactiv, lucrări de seminar	4	

#### Bibliografie

1. Bălășescu, S, Negociere comercială internațională, Ed. Universității Transilvania din Brasov, Brașov, 2017
2. Belu, M. G., *Negocierea in context intercultural*, Ed. Prouniversitaria, 2023
3. Cabin, Ph., Dortier J-F., *Comunicarea*, Ed Polirom, Bucuresti, 2008
4. Cialdini, R., Psihologia manipularii,- influentare si persuasiune, Ed. Europress, Bucuresti, 2023
5. Popa I., *Negociere comercială internațională*, Ed. Economică, București 2006
6. Schaffizin N.R. *Negociază inteligent- secretele unei negocieri de succes*, Ed. Bic All, Bucuresti, 2007

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

Continutul disciplinei este coroborat cu cerințele specifice de pe piața muncii din UE și implicit din România, vezi COR

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Însușirea cunoștințelor teoretice, participativitate, spontaneitate	Examen tip grila	40% <b><u>obținerea notei 5 la examen este obligatorie pentru promovarea examenului</u></b>
		Evaluare pe parcurs	30%
10.5 Seminar	Creativitate, colaborare in echipe	Public Speaking / Negociere pe echipe	30% <b><u>obținerea notei 5 la seminar este obligatorie pentru prezentarea la examen</u></b>
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea celor mai importante teorii din domeniul negocierii comerciale și evaluarea unor probleme complexe din domeniu.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de .18.09.2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18.09.2025

Decan Prof.dr. Gabriel BRĂTUCU	Prof.dr. Cristinel Petrișor CONSTANTIN  Director de departament
Conf.dr. Simona BĂLĂȘESCU Titular de curs	Conf.dr. Simona BĂLĂȘESCU Titular de seminar/ laborator/ proiect

Notă:

- 11) Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);
- 12) Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;
- 13) Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;
- 14) Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);
- 15) Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Finanțe, Contabilitate și Teorie Economică
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Econometrie							
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. dr. Constantin Duguleana							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Lector dr. Eliza Ciobanu							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	4	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DF
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator / proiect	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	14
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 seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutorat					10
Examinări					8
Alte activități.....					-
3.7 Total ore de activitate a studentului	78				
3.8 Total ore pe semestru	120				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	4				

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoștințe fundamentale de matematică (probabilități), cunoștințe fundamentale de statistică</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abilități de înțelegere a conceptelor economice, folosirea de programe de calcul computerizate (Word, Excel, EViews, Stata)</li> </ul>

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"><li>Videoproiector, ecran de proiecție, aplicația Power Point, Eviews, Stata, prezență activă la curs</li></ul>
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"><li>PC, EViews10, aplicațiile EViews, Stata, Excel, Power Point, conexiune internet, prezența la cursuri și laboratoare</li></ul>

## 6. Rezultatele preconizate ale învățării

Cunoștințe	<p>Studentul/Absolventul identifică rolul statisticii în analiza fenomenelor economice și sociale, aplică tehnici cantitative pentru decizii optime în sistemele economice și sociale, aplică metode statistice în analiza fenomenelor economice și sociale/.</p> <p>Studentul/Absolventul dezvoltă practici privind aplicarea tehnicilor și instrumentelor economice pentru realizarea analizelor și predicțiilor economice-financiare, și privind aplicarea metodelor cantitative pentru analiza datelor prin testarea și interpretarea modelelor econometrice.</p>
Aptitudini	<p>Studentul/Absolventul recunoaște și aplică principalele metode statistice și econometrice pentru analiza fenomenelor economice și sociale, aplică metode statistice/econometrice în măsurarea și analiza proceselor economice și sociale la nivel macroeconomic, analizează conceptele, modelele și metodele de previziune a fenomenelor sociale și economice, recunoaște conceptele, principiile, metodele și tehnicile de organizare a unei observări statistice parțiale, indică modul de asigurare al instrumentelor necesare analizei cantitative și calitative a fenomenelor economice/.</p> <p>Studentul/Absolventul utilizează eficient pachetele software pentru analiza datelor prin metode statistice și econometrice, aplicând concepte, teorii, principii și instrumente de investigare a fenomenelor și proceselor economice și sociale.</p>
Responsabilitate și autonomie	<p>Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în asigurarea acurateței și integrității datelor statistice, aplicând tehnici de validare și verificare, lucrează autonom în interpretarea și analiza datelor statistice, contribuind la luarea deciziilor informate în cadrul organizației, asigurând accesibilitatea și corectitudinea acestora pentru utilizări ulterioare, demonstrează autonomie în analizarea rolului statisticii în studierea fenomenelor economice și utilizarea acestora în deciziile micro și macroeconomice, aplică metode statistice la nivel macroeconomic, fiind capabil să aprofundeze și să aplice autonom concepte și analize relevante în economie, formulează corect probleme statistice și explică indicatorii cheie de resurse și rezultate la nivel macroeconomic, manifestând responsabilitate în analiză, își asumă responsabilitatea de a proiecta și a desfășura cercetări complexe, asigurându-se că rezultatele sunt relevante și corecte.</p>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cursul urmărește dobândirea de către studenți a tehnicilor și metodelor econometrice de prelucrare a datelor, în vederea analizei, cercetării și previziunii economice.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cunoașterea conceptelor de bază și a metodelor econometrice;</li> <li>• cunoașterea modului de realizare a unui model econometric;</li> <li>• cunoașterea tipurilor de date folosite în modelarea econometrică;</li> <li>• cunoașterea tipurilor de erori pe care le pot conține datele economice și a modalităților de corecție a acestora;</li> <li>• realizarea unor analize, cercetări sau prognoze folosind metodele econometrice;</li> <li>• analiza corelațiilor dintre fenomenele economic-sociale cu metode econometrice;</li> <li>• alegerea celei mai bune metode de ajustare și previziune;</li> <li>• interpretarea rezultatelor obținute prin folosirea modelelor econometrice;</li> <li>• utilizarea software-urilor Excel, EViews, Stata pentru rezolvarea problemelor econometrice.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. Introducere în studiul econometriei	Curs clasic	2	
2. Metoda celor mai mici pătrate	Curs clasic	2	
3. Utilizarea analizei de regresie	Curs clasic	2	
4. Modelul clasic de regresie	Curs clasic	2	
5. Testarea ipotezelor și inferența statistică	Curs clasic	2	
6. Specificarea: alegerea variabilelor independente	Curs clasic	2	
7. Specificarea: alegerea formei funcției	Curs clasic	2	
8. Multicoliniaritatea	Curs clasic	2	
9. Corelația serială	Curs clasic	2	
10. Heteroscedasticitatea	Curs clasic	2	
11. Modele cu decalaje temporale	Curs clasic	2	
12. Modele ale seriilor de timp	Curs clasic	2	
13. Modele dinamice	Curs clasic	2	
14. Variabile dependente dummy	Curs clasic	2	
Bibliografie			
1. BOURBONNAIS, R., „Econometrie – cours et exercices corrigés”, Dunod, Paris, 1993			
2. BROOKS C., <i>Introductory econometrics for finance</i> , Cambridge University Press, 2014			
3. DUGULEANĂ C, Econometrie, Ed. Universității Transilvania din Brașov, 2020			
4. GUJARATI, D., „Basic Econometrics”, McGraw-Hill International Editions, New York, 1988			
5. MADDALA, G.S., „Introduction to Econometrics”, McMillan Publishing Company, New York, 1988			

6. MURRAY, M., „Econometrics – A modern introduction”, Pearson International Edition, NewYork, 2006			
7. STOCK J., WATSON M. , <i>Introduction to Econometrics</i> , Pearson International Edition, 2008 Infomarket			
8. STUDENMUND,A., „Using Econometrics – A Practical Guide”, Pearson International Edition, NewYork, 2006			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Principii statistice	Aplicații	2	
2. Modelul liniar clasic de regresie	Aplicații	2	
3. Alegerea variabilelor independente	Aplicații	2	
4. Alegerea formei funcționale	Aplicații	2	
5. Multicoliniaritatea	Aplicații	2	
6. Corelația serială și heteroscedasticitatea	Aplicații	2	
7. Practica modelării econometrice	Aplicații	2	
Bibliografie			
1. BOURBONNAIS, R., „Econometrie – cours et exercices corriges”, Dunod, Paris, 1993			
2. BROOKS C., <i>Introductory econometrics for finance</i> , Cambridge University Press, 2014			
3. DUGULEANĂ C, Econometrie, Ed. Universității Transilvania din Brașov, 2020			
4. GUJARATI, D., „Basic Econometrics”, McGraw-Hill International Editions, New York, 1988			
5. MADDALA, G.S., „Introduction to Econometrics”, McMillan Publishing Company, New York, 1988			
6. MURRAY, M., „Econometrics – A modern introduction”, Pearson International Edition, NewYork, 2006			
7. STOCK J., WATSON M. , <i>Introduction to Econometrics</i> , Pearson International Edition, 2008 Infomarket			
8. STUDENMUND,A., „Using Econometrics – A Practical Guide”, Pearson International Edition, NewYork, 2006			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu activitatea unui economist în mediul de afaceri. Disciplina oferă competențe adaptate conținutului COR, deoarece studenții vor fi capabili să analizeze și să cerceteze econometric un ansamblu de date, să realizeze gruparea datelor după factori semnificativi, să stabilească structura unei colectivități și modificarea ei în timp, să evidențieze tendințe de evoluție, comparații, corelații și previziuni ale fenomenelor economice și sociale prin utilizarea indicatorilor statistici și a metodelor econometrice de analiză, să elaborează lucrări de analiză economică cu metode econometrice, în toate domeniile de activitate.

### 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	cunoștințe	examen scris	50%
	participare activă	evaluare activitate	10%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	deprinderi practice	evaluare pe parcurs	30%
	participare activă	evaluare activitate	10%
10.6 Standard minim de performanță			

- înțelegerea conceptelor și tehnicilor econometrice de prelucrare a datelor și participarea activă la cursuri și seminare

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025.

<b>Decan,</b> <b>Prof. dr. Gabriel Brătucu</b>	<b>Director de departament,</b> <b>Prof. dr. Monica Răileanu Szeles</b>
<b>Titular de curs,</b> <b>Conf. dr. Constantin Duguleana</b>	<b>Titular de seminar/ laborator/ proiect,</b> <b>Lector dr. Eliza Ciobanu</b>

Notă:

- <sup>16)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);
- <sup>17)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;
- <sup>18)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;
- <sup>19)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);
- <sup>20)</sup> Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii de licență <sup>1)</sup>	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Politici comerciale							
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. dr. Nicolae Marinescu							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Prof. dr. Raluca Todor							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	4	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DS
							Obligativitate <sup>3)</sup>	DOB

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	28
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					15
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					10
Examinări					4
Alte activități.....					0
3.7 Total ore de activitate a studentului	94				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	5				

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoștințe fundamentale de microeconomie, achiziționate în ciclul de licență</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abilitate de analiză și sinteză a cunoștințelor fundamentale din domeniul economic</li> </ul>

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"><li>• Videoproiector, ecran de proiecție, PC, Power Point, conexiune internet, prezență activă</li></ul>
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"><li>• PC, Power Point, conexiune internet, rezolvarea de aplicații, dezbateri studii de caz</li></ul>

## 6. Competențe profesionale și Rezultatele învățării preconizate

	<b>COMPETENȚE PROFESIONALE</b>
Rezultatele învățării	CP 2. Negocierea și derularea de tranzacții cu produse și/sau servicii pe piețele internaționale.
Cunoștințe	R.Î.2.1.1. Studentul/Absolventul utilizează noțiuni juridice de bază pentru organizarea și derularea afacerii. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța regulilor și principiilor de drept aplicabile în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța reglementărilor legale aplicabile participanților la raporturile juridice de drept al afacerilor, precum și în materia contractelor, ca principale instrumente în relațiile de afaceri.
Aptitudini	R.Î.2.2.1. Studentul/Absolventul aplică metode analiză și interpretare a reglementării și a mecanismelor legale aplicabile în relațiile de afaceri. Studentul/Absolventul aplică reglementări legale în materia pentru soluționarea unor problemele practice de natură juridică și economică cu care se confruntă participanții la raporturile juridice de drept al afacerilor. Studentul/Absolventul deține abilități avansate de înțelegere și analiză a clauzelor contractuale, a regulilor aplicabile în materia negocierii, încheierii și executării contractelor, inclusiv a aspectelor litigioase relevate în practica de afaceri.
Responsabilitate și autonomie	R.Î.2.3.1. Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în aplicarea reglementărilor legale studiate la soluționarea unor situații practice cu care se confruntă participanții în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul adaptează coerent noțiunile juridice de bază necesare pentru organizarea și derularea afacerii într-un context practic. Studentul/Absolventul realizează interpretarea clauzelor contractuale, precum și analiza valabilității acestora, în contextul principalelor instrumente contractuale utilizate în mediul de afaceri. Studentul/Absolventul acționează coerent în ceea ce privește utilizarea reglementărilor legale studiate pentru evidențierea principalelor etape privind constituirea și funcționarea societăților, ca principali participanți la raporturile juridice de drept al afacerilor.

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pregătirea studenților în domeniul politicilor comerciale internaționale (teorie și practică) și crearea de specialiști în domeniu care să cunoască și evalueze corect problemele cu care se confruntă firmele românești angajate în comerț exterior.</li></ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• Operarea cu concepte specifice domeniului;</li><li>• Aprecierea corectă a efectelor unor instrumente de politici comerciale în practică;</li><li>• Utilizarea metodelor de analiză pentru a determina impactul instrumentelor.</li></ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1 Instrumente de politică comercială de natură tarifară	Prelegere pe bază de slide	4	
2 Instrumentele de politică comercială de natură netarifară	Prelegere pe bază de slide	4	
3 Politică comercială promoțională și de stimulare a exporturilor de mărfuri	Prelegere pe bază de slide	4	
4 Argumente pentru liber-schimb și pentru protecționism	Prelegere pe bază de slide	4	
5 Reglementări de politică comercială adoptate de România	Prelegere pe bază de slide	4	
6 GATT și Organizația Mondială a Comerțului	Prelegere pe bază de slide	4	
7 Trăsături și tendințe în politica comercială contemporană	Prelegere pe bază de slide	4	
Bibliografie			
1. Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. – International Economics: Theory and Policy, ed. Pearson Education, 2022;			
2. Marinescu, N. - Comerț internațional și politici comerciale, ed. UNITBV, 2007;			
3. Miron, D. - Comerțul internațional, ed. ASE, 2017;			
4. Salvatore, D. – International Economics, ed. Wiley, 2019.			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Calculul ratei protecției efective	Aplicații	4	
2. Analiza efectelor taxei vamale și a contingentului	Aplicații	4	
3. Instrumente de politici comerciale pentru export	Aplicații + teste	4	
4. Oportunitățile și riscurile liberului-schimb vs protecționism	Dezbateri	4	
5. Aplicarea instrumentelor comerciale în practică	Studii de caz	4	
6. GATT și Organizația Mondială a Comerțului	Studii de caz	4	
7. Tendințe în politicile comerciale internaționale	Studii de caz + teste	4	
Bibliografie			
1. Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. – International Economics: Theory and Policy, ed. Pearson Education, 2022;			
2. Marinescu, N. - Comerț internațional și politici comerciale, ed. UNITBV, 2007;			
3. Miron, D. - Comerțul internațional, ed. ASE, 2017;			
4. Salvatore, D. – International Economics, ed. Wiley, 2019.			

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

Pregătirea viitorilor specialiști în politicile comerciale internaționale în concordanță cu normele în vigoare.

## 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Analiză, sinteză	Examen scris	56%
	Evaluări intermediare	Evaluare continuă pe durata semestrului	11%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Teste	Evaluare continuă pe durata semestrului	33%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"><li>Operarea cu concepte specifice</li><li>Evaluarea critică a situațiilor apărute</li></ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025.

<b>Prof. Dr. Gabriel BRĂTUCU</b> <b>Decan</b>	<b>Prof. Dr. Cristinel CONSTANTIN</b> <b>Director de departament</b>
<b>Prof. Dr. Nicolae MARINESCU</b> <b>Titular de curs</b>	<b>Prof. Dr. Raluca TODOR</b> <b>Titular de seminar</b>

Notă:

<sup>21</sup>Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);

<sup>22</sup>Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;

<sup>23</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DF** (disciplină fundamentală)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de masterat;

<sup>24</sup>Regimul disciplinei (obligativitate)- se alege una din variantele: **DOB** (disciplină obligatorie)/ **DOP** (disciplină opțională)/ **DFA** (disciplină facultativă);

<sup>25</sup>Un credit este echivalent cu 25 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	PRACTICĂ DE SPECIALITATE							
2.2 Titularul activităților de curs	Bărbulescu Oana							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect								
2.4 Anul de studiu		2.5 Semestrul		2.6 Tipul de evaluare		2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DD
II		IV		C			Obligativitate <sup>4)</sup>	DS

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	7	din care: 3.2 curs		3.3 seminar/ laborator/ proiect	7
3.4 Total ore din planul de învățământ	98	din care: 3.5 curs		3.6 seminar/ laborator/ proiect	98
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					10
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					
Tutoriat					10
Examinări					2
Alte activități.....					
3.7 Total ore de activitate a studentului	22				
3.8 Total ore pe semestru	120				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	4				

### 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	<ul style="list-style-type: none"><li>•</li></ul>
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"><li>• Studenții pot face practica atât pe cont propriu, cât și prin intermediul facultății, în limita locurilor oferite acesteia de diverse organizații, cu condiția realizării celor 98 de ore prevăzute în planul de învățământ.</li><li>• În cazul în care organizația la care se va efectua practica va fi aleasă de student aceasta alegere se va realiza potrivit indicațiilor primite de la responsabili de practică, în funcție de specificul specializării și preferințelor sale pentru un anumit tip de activitate (producție de bunuri, servicii, administrație publică.</li></ul>

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	Studentul/Absolventul utilizează noțiunile dobândite la disciplinele studiate.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică metode de analiză și interpretează noțiunile dobândite la disciplinele studiate.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul adaptează noțiunile dobândite la disciplinele studiate.

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fixarea și aplicarea cunoștințelor fundamentale și de specialitate acumulate în semestrele I-IV</li><li>• Familiarizarea cu activitatea din cadrul unei organizații publice sau private</li><li>• Executarea unor sarcini concrete din activitatea curentă a organizației</li><li>• Realizarea unui proiect/studiu în care să fie descrisă o parte din activitatea organizației corespunzător specializării urmate de student</li></ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"><li>• să aplice cunoștințele acumulate pentru a înțelege modul în care este organizată și funcționează organizația analizată</li><li>• să identifice principalele caracteristici ale organizației analizate și ale departamentului în care realizează practica</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• să înțeleagă conținutul principalelor documente și circuitul acestora în cadrul organizației</li> <li>• să realizeze activități de complexitate redusă în organizație sub directa coordonare a unei persoane din organizație</li> <li>• - să elaboreze o lucrare cu caracter aplicativ (al cărei conținut este descris mai jos) prin care să illustreze modul în care știu să aplice cunoștințele teoretice pentru rezolvarea unor probleme concrete din cadrul organizației</li> </ul>
--	--

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
N/A	N/A	N/A	
Bibliografie N/A			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
<b>1. Prezentarea firmei</b>  1.1.Denumirea, localizarea 1.2.Scurt istoric 1.3.Forma juridică de constituire 1.4.Conducerea și personalul firmei.  <b>2. Piața actuală a firmei</b> - furnizorii - clienții - concurenții - produsele, prețurile, distribuția, promovarea  <b>3 Prezentarea derulării unui contract de import / export urmărind:</b> - cererea de ofertă, oferta, comanda sau, după caz, - desfășurarea negocierilor - expediția internațională - asigurarea mărfurilor - vămuirea mărfurilor  <b>4 Precizarea și prezentarea modalității de plată aferentă contractului respectiv</b>  <b>5 Concluzii și propuneri în vederea perfecționării activității de import-export</b>	Învățare prin probleme și a practice; lucru în grup organizație; observație și acțiune	Durata practicii este de 98 ore	Documentele care trebuie întocmite de către student:  <input checked="" type="checkbox"/> un caiet de practică în care va consemna activitatea zilnică, în conformitate cu problematica indicată
Bibliografie			

1. Documentele organizației
2. Legislația aplicabilă în vigoare la data efectuării practicii (legi, regulamente, norme de aplicare)
3. Popa I. (2005) – Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București
4. Bărbulescu O. (2015)- Dreptul afacerilor. Editura Universității Transilvania, Brașov
5. Sută, N. coord. (2003) - Comerț internațional și politici comerciale contemporane, Ed. Economică
6. Krugman, P.; Obstfeld, M.(2009) – International Economics, ed. 8, Pearson Education, [5] Marinescu, N. – Comerț internațional și politici comerciale, ed. Universității Transilvania Brașov, 2007
7. Daniels J., Radebaugh L, Sullivan D. (2011) - International Business, Ed. Pearson Prentice Hall
8. Negruș M. (2006) - Plăți și garanții internaționale. Editura All Beck, București, 2006
9. Bonciu, F., Dinu, M.(2001)– Politici și instrumente de atragere a investițiilor străine directe, Ed. Albatros
10. Boșcor D., Brățucu G (2008) - Marketing internațional, ed. Universității Transilvania, Brașov

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

Conținutul disciplinei "Practică de specialitate" este elaborat în concordanță cu nevoile reprezentanților organizațiilor partenere (din sectorul public și privat), angajatori reprezentativi în domeniul în care studenții efectuează stagiul de practică, fiind coroborat cu cerințele specifice de pe piața muncii (a se vedea și COR.)

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	N/A	N/A	N/A
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Pentru colochiul de practică, studentul va prezenta: 1. un proiect pe structura indicată la paragraful 8.2. 2. atestatul de practică 3. convenția de practică 4. caietul de practică	Evaluare orală pe baza documentelor postate pe platforma e-learning Colochiul va fi susținut în sesiunea de examene a semestrului II. Prezența la practică este obligatorie și este atestată în caietul de practica de către coordonatorul organizației-gazdă.	
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studentul trebuie să obțină de la organizația-gazdă cel puțin calificativul „satisfăcător”, iar proiectul de practică a fost verificat și contrasemnat de către coordonatorul de practică desemnat de instituția gazdă.</li> <li>• Studentul trebuie să elaboreze o lucrare cu caracter aplicativ (al cărei conținut este descris mai sus) prin care să identifice cel puțin: firma, organigrama, un produs/un serviciu, un client, un furnizor, un concurent, ca dovadă a modului în care știi să aplici cel puțin un minim de cunoștințe teoretice pentru rezolvarea unor probleme concrete din cadrul organizației.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025. și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025

<b>Prof. dr. Gabriel Brățucu</b> <b>Decan</b>	<b>Prof.dr. Cristinel Constantin</b> <b>Director de departament</b>
<b>Prof. dr. Oana Barbulescu</b> <b>Titular de curs</b>	<b>Prof. dr. Oana Barbulescu</b> <b>Titular de seminar/ laborator/ proiect</b>

Notă:

26) Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);

27) Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;

28) Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;

29) Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);

Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management și Informatică Economică
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Tehnologia informației							
2.2 Titularul activităților de curs	Catalin Ioan MAICAN							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect								
2.4 Anul de studiu	I	2.5 Semestrul	4	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DS
							Obligativitate <sup>3)</sup>	DO

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutoriat					2
Examinări					4
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual	78				
3.8 Total ore pe semestru	120				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	4				

### 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	• Aparatură video și audio, PC, internet
-------------------------------	--

5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aparatură video și audio, PC, internet</li> </ul>
--	--

## 6. Competențe specifice acumulate

Rezultatele învățării	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ☑ Explică funcționarea Internetului și a rețelelor de calculatoare și aplică aceste concepte în utilizarea serviciilor web organizaționale.</li> <li>• ☑ Utilizează și administrează aplicații cloud colaborative pentru gestionarea documentelor și comunicarea în mediul de afaceri.</li> <li>• ☑ Proiectează, publică și analizează un site web organizațional, respectând principiile de securitate și administrare a accesului.</li> </ul>
Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ☑ Fundamentele rețelelor și Internetului — modelul OSI, TCP/IP, tipuri de rețele (LAN, MAN, WAN), servere web, URL și domenii.</li> <li>• ☑ Servicii și aplicații web pentru organizații — aplicații colaborative online, CMS, intranet/extranet, portaluri și instrumente de analiză web.</li> <li>• ☑ Securitate informatică și administrare rețea — firewall, proxy, NAT, VPN, gestionarea utilizatorilor și protecția datelor.</li> </ul>
Abilități	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ☑ Utilizarea eficientă a aplicațiilor web colaborative (documente, foi de calcul, prezentări, formulare online) pentru activități profesionale.</li> <li>• ☑ Crearea și administrarea unui site web organizațional, incluzând structurarea conținutului, navigația, permisiunile și optimizarea pentru dispozitive mobile.</li> <li>• ☑ Evaluarea funcționării și securității serviciilor web, precum și analiza traficului și a utilizatorilor unui site.</li> </ul>
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ☑ Administrarea responsabilă a resurselor digitale și a accesului utilizatorilor în medii online colaborative.</li> <li>• ☑ Aplicarea normelor de securitate și protecție a datelor în utilizarea serviciilor Internet și a aplicațiilor web.</li> <li>• ☑ Gestionarea autonomă a unui proiect digital (de la creare la publicare și monitorizare), adaptat nevoilor unei organizații.</li> </ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• înțelegerea și utilizarea mecanismelor noii economii bazate pe cunoașterea pusă la dispoziție de tehnologii informatice</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• cunoașterea soft-urilor necesare activității manageriale și abilitatea de a utiliza tehnica de calcul în procesul de decizie și conducere</li> <li>• cunoașterea și înțelegerea tehnologiilor specifice unor domenii variate</li> <li>• utilizarea instrumentelor de marketing</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
----------	-------------------	--------------	------------

Introducere in Internet. Istoria Internetului. Modalitati de conectare la Internet. Tehnologii Internet pentru diverse organizatii. Modelul OSI. TCP/IP – protocol de baza pentru conectarea la Internet. Retele de calculatoare. Modele de comunicare in retele de calculatoare. Retele LAN, MAN, WAN. Topologii de retele de calculatoare	Expunere, studiu de caz, dezbateri	4	
Servere de baza in Internet. Serverul HTTP/web. URL, diferente fata de nume de domenii. Modalitatea de functionare a serverlor HTTP. Foldere simple, foldere virtuale. Server web virtuale. Email. FTP. Jurnalizarea vizitelor	Expunere, instruirea asistata de calculator	4	
Securitatea pe Internet și în rețele de calculatoare. Servere Proxy pentru cache si protectie. Network Address Translation. Firewall-uri pentru detectarea si protejarea de intrusi. Retele private virtuale	Expunere, instruirea asistata de calculator, studiu de caz	4	
Motoare de cautare	Expunere, instruirea asistata de calculator, studiu de caz	4	
Aplicații de gestiune a conținutului.	Expunere, instruirea asistata de calculator, studiu de caz	4	
Aplicatii de tip Intranet si Extranet. Portaluri. Personalizare	Expunere, instruirea asistata de calculator, studiu de caz	4	
Aplicații de councare și colaboare	Expunere, instruirea asistata de calculator, studiu de caz	4	
Bibliografie			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Maican, C.; „Internet și E-business”, Ed. Infomarket, Brasov, 2005</li> <li>2. Maican, C; Lixandroi R.: „Sisteme informatice pentru managementul continutului”, Ed. Dacia, 2008</li> <li>3. Maican, C., Suport de curs in format ID pentru disciplina Tehnologia Informatiei</li> </ol>			

8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Introducerea în aplicații de gestiune a documentelor bazate pe interfața web – Google Docs	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
2. Google Docs – Aplicația Docs. Colaborare în timp real	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
3. Google Docs – Aplicația Spreadsheets – calcul tabelar online	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
4. Google Docs – Aplicația Presentations – prezentări online	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
5. Google Docs – foi de calcul pentru crearea formularelor online	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
6. Introducere în crearea și gestionarea site-urilor web folosind Google Sites. Google Sites ca și aplicație de gestiune a conținutului web	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
7. Google Sites – gestionarea paginilor și aplicarea șabloanelor	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
8. Așezarea conținutului în pagină pe baza de obiecte de tip DIV și tabele	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
9. Meniuri pentru navigarea în cadrul site-ului	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
10. Google Sites – gestionarea gadget-urilor în site	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
11. Google Sites – gestionarea permisiunilor și utilizatorilor online	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
12. Google Sites – publicarea și partajarea site-urilor	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
13. Site-uri pentru dispozitive mobile	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	

14. Aplicații de analiză a site-urilor și utilizatorilor în cadrul site-ului	Problematizarea, exercitiul, lucrări practice	2	
Bibliografie			
1. <a href="http://www.google.com/support/sites/?hl=en">http://www.google.com/support/sites/?hl=en</a>			
2. Suport de laborator			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță și cu așteptările mediului de afaceri din sector.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Nivelul înțelegerii conceptelor.	Test de cunoștințe	65%
	Creativitatea		
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Utilizarea cunoștințelor.	Teste, referate	35%
	Participare și atitudine.		
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Minim nota 5 la fiecare din cele 3 referate [teme individuale] de la seminar. Minim trei participări la dezbateri.</li> <li>Minim nota 5 la testul de cunoștințe și studiul de caz.</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 23/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 23/09/2025.

Prof.dr. Gabriel BRĂTUCU, Decan	Prof.dr. Tiberiu FORIS, Director de departament
Prof.dr. Cătălin MAICAN, Titular de curs	Titular de laborator

**Notă:**

- <sup>30)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare) ;

- <sup>31)</sup> Ciclul de studii - *se alege una din variantele:* Licență/ Master/ Doctorat;
- <sup>32)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - *se alege una din variantele:* **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - *pentru nivelul de licență;* **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - *pentru nivelul de masterat;*
- <sup>33)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - *se alege una din variantele:* **DO** (disciplină obligatorie)/ **DA** (disciplină la alegere)/ **DFc** (disciplină facultativă);
- 34) Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA TRANSILVANIA BRAȘOV
1.2 Facultatea	ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5 Ciclul de studii <sup>1)</sup>	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/ Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE/ECONOMIST

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICA OPERAȚIUNILOR DE COMERȚ EXTERIOR							
2.2 Titularul activităților de curs	PROF. DR. BOȘCOR DANA							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	DRD. BULBOACĂ ȘTEFAN							
2.4 Anul de studiu		2.5 Semestrul		2.6 Tipul de evaluare		2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>2)</sup>	DS
II		4		Examen			Obligatorietate <sup>3)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/ laborator/ proiect	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/ laborator/ proiect	28
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					25
Pregătire seminarii/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					10
Examinări					4
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual	94				
3.8 Total ore pe semestru	120				
3.9 Numărul de credite <sup>4)</sup>	4				

### 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	•
--	---

## 6. Rezultatele preconizate ale învățării

<b>Cunoștințe</b>	Studentul/Absolventul demonstrează că deține reperele structurii unui contract internațional, identificând clauzele specifice ale acestuia, și însușirea unor cunoștințe avansate privind tehnicile de comerț exterior, reglementările internaționale aplicabile și modalitățile de pregătire a documentației necesare pentru calibrarea unor operațiuni comerciale eficiente.
<b>Aptitudini</b>	Studentul/Absolventul analizează activitățile specifice lanțului de aprovizionare, implementează planul de afaceri specific operațiunilor de comerț exterior, luând în considerare riscurile specifice și modalitățile de gestionare a acestora, și elaborează o soluție logistică, luând în considerare diferite modalități de transport, documentele necesare atât pentru procesul de transport, cât și pentru asigurarea și vămuirea mărfurilor.
<b>Responsabilitate și autonomie</b>	Studentul/Absolventul deprinde strategiile de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă, punctualitate și răspundere în realizarea de analize și studii economice care să faciliteze luarea deciziilor privind activitățile specifice lanțului logistic și dovedește disponibilitatea de a reflecta critic, orientat spre ipoteze, și de a aplica raționamente în procesele de luare a deciziilor privind modalitățile și tehnicile de realizare a operațiunilor comerciale internaționale și de gestionare eficientă a riscurilor din mediul global.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Cursurile și seminariile de Tehnica Operațiunilor de Comerț Exterior urmăresc inițierea în problematica afacerilor internaționale, explicând concepte, metode și instrumente utilizate în acest domeniu. Cursul permite studierea contractării și derulării operațiunilor de export precum și a operațiunilor combinate și de cooperare internațională.</p> <p>Creează competențe în domeniile cu care interferează și obligă studenții să se autoperfecționeze, prin contactul permanent cu literatura de specialitate în limbi de circulație internațională și aplicațiile pe calculator.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Competențe cognitive <ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoașterea în profunzime a conceptelor legate de negociere, contractare internațională.</li> <li>- cunoașterea modalităților de derulare a unor operațiuni de comerț exterior.</li> </ul> </li> <li>2) Competențe aplicativ-practice <ul style="list-style-type: none"> <li>- capacitatea de a folosi eficient tehnicile din domeniul comerțului exterior pentru a încheia contracte și a derula operațiuni</li> </ul> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- capacitatea de a analiza strategiile de export adoptate de firmele românești pe piețele externe</li> <li>3) Competențe de comunicare și relaționale</li> <li>- abilitatea de a conduce, coordona și comunica eficient cu membrii echipei</li> <li>- abilitatea de a analiza critic, de a sintetiza și evalua problemele complexe din domeniul afacerilor internaționale</li> </ul> <p><b>Aptitudini:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- abilități de interrelaționare în cadrul unui grup</li> <li>- abilități de soluționare a problemelor</li> <li>- abilitatea de a reflecta asupra acțiunilor practice întreprinse</li> </ul>
--	--

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p>Cap.1.Cadrul general al tranzacțiilor internaționale</p> <p>1.1. Influența guvernului asupra comerțului</p> <p>1.2. Politica comercială tarifară și netarifară.</p> <p>1.3. Politica promotională și de stimulare a exporturilor</p> <p>Cap.2.Mediul monetar și financiar internațional</p> <p>2.1. Cursul de schimb – factori de influență.</p> <p>2.2. Sistemele de cursuri de schimb</p> <p>Cap.3. <u>Strategia și procesul de export</u></p> <p>3.1. Metode de prospectare a piețelor externe</p> <p>3.2. Strategia de export</p> <p>3.3. Procesul de export. Exportul direct și exportul indirect</p> <p>3.4. Barierele întâmpinate de firmele mici și mijlocii la accesul pe piețele externe</p> <p>CAP.4. <u>Negocierea internațională</u></p> <p>4.1. Diferențe culturale în negocierile internaționale</p> <p>4.2. Rezolvarea conflictelor în negocieri</p> <p>4.3. Influența culturii asupra luării deciziilor în negocieri</p> <p>CAP.5. <u>Contracte internaționale</u></p> <p>5.1.Clauzele contractuale într-un contract internațional</p> <p><u>5.2. Condițiile de livrare</u></p> <p>5.3. Stabilirea prețurilor de export</p> <p>CAP.6 <u>Tehnica platilor internaționale</u></p> <p>6.1. Modalități de plată folosite în afacerile internaționale</p> <p>6.2. Plățile digitale</p> <p>CAP: 7. <u>Derularea operațiunilor de export-import</u></p>	<p>Videoproiector + dezbateri + studii de caz</p>	

<p>7.1. Pregătirea livrării</p> <p>7.2. Expediția internațională</p> <p>7.3. Transportul internațional</p> <p>7.4. Asigurarea marfurilor în traficul internațional</p> <p>CAP.8. <u>Strategii de intrare pe piețele internaționale</u></p> <p>8.1. Contrapartida la nivel internațional</p> <p>8.2. Franciza</p> <p>8.3. Licențierea</p> <p>8.4. Producția în străinătate</p> <p>8.5. Societăți mixte</p> <p>8.6. Operațiuni de prelucrare în lohn</p> <p>8.7. Achiziții și fuziuni</p> <p>CAP.9. Afacerile digitale</p> <p>9.1. Motoarele de căutare și platformele de social media</p> <p>9.2. Rolul inteligenței artificiale în strategiile de intrare pe piețele externe</p> <p>CAP.10. Finanțarea operațiunilor de export</p> <p>10.1. Factoring</p> <p>10.2. Alte metode de finanțare a tranzacțiilor internaționale</p> <p>10.3. Finanțarea prin leasing</p>		
---	--	--

#### Bibliografie

1. Albaum G., Duerr E., Josiassen A., International marketing and export management, Ed. Prentice Hall, 2016
2. Bade D., Export import Procedures and Documentation, Ed. Harper Collins, 2022
3. Boșcor D., Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Universității Transilvania, 2023
4. Czinkota M., Ronkainen I., Gupta S., International Business, Ed. Cambridge University Press, 2021
5. Cavusgil T., Knight G., Riesenberger J., International business, Ed. Prentice Hall, 2012
6. Collinson S., International Business, Prentice Hall, 2006
7. Curry J., Negocieri internaționale, Ed. Teora, 2000
8. Daniels J., Radebaugh L., Sullivan D., International Business, Ed. Pearson Prentice Hall, 2017.
9. Fatehi K., Choi J. International Business Management, Succeeding in a Culturally Diverse World, Ed. Springer, 2019
10. Hill C., Global Business Today, Ed. McGrawHill Irwin, 2004
11. Hinkelman E., Plati internaționale, Ed. Teora, 2000
12. Morschett D., Schramm-Klein H., Zentes J., Strategic International Management, Ed. Springer, 2015
13. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, ed. Economica, București, 2009
14. Shippey K., Contracte internaționale, Ed. Teora, 2001
15. Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. International Business in the information and digital age, Emerald Publishing, 2019

8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare- învățare	Observații
1. Influența guvernului asupra comerțului. 2. Politica promoțională și de stimulare a exporturilor 3. Strategii de export- studii de caz 4. Studiu de caz – sisteme de cursuri de schimb 5. Preturile internaționale 6. Negocierea și contractarea internațională 7. Negocierea condițiilor de livrare și plată 8. Derularea tranzacției internaționale 9. Transportul internațional și asigurarea marfurilor 10. Strategii de intrare pe piețele internaționale – studii de caz	Discuții, analize, interpretare date de marketing, dezbateri teme seminar + proiecte	
<b>Bibliografie</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albaum G., Duerr E., Josiassen A., International marketing and export management, Ed. Prentice Hall, 2016</li> <li>2. Bade D., Export import Procedures and Documentation, Ed. Harper Collins, 2022</li> <li>3. Boșcor D., Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Ed. Universității Transilvania, 2007</li> <li>4. Czinkota M., Ronkainen I., Gupta S., International Business, Ed. Cambridge University Press, 2021</li> <li>5. Cavusgil T., Knight G., Riesenberger J., International business, Ed. Prentice Hall, 2012</li> <li>6. Collinson S., International Business, Prentice Hall, 2006</li> <li>7. Curry J., Negocieri internaționale, Ed. Teora, 2000</li> <li>8. Daniels J., Radebaugh L., Sullivan D., International Business, Ed. Pearson Prentice Hall, 2017.</li> <li>9. Fatehi K., Choi J. International Business Management, Succeeding in a Culturally Diverse World, Ed. Springer, 2019</li> <li>10. Hill C., Global Business Today, Ed. McGrawHill Irwin, 2004</li> <li>11. Hinkelman E., Plati internaționale, Ed. Teora, 2000</li> <li>12. Morschett D., Schramm-Klein H., Zentes J., Strategic International Management, Ed. Springer, 2015</li> <li>13. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, ed. Economica, București, 2009</li> <li>14. Shippey K., Contracte internaționale, Ed. Teora, 2001</li> <li>15. Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. International Business in the information and digital age, Emerald Publishing, 2019</li> </ol>		

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

Conținutul disciplinei este coroborat cu cerințele specifice de pe piața muncii din UE și, implicit din România, vezi COR.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
----------------	---------------------------	-------------------------	------------------------------

10.4 Curs	Prezență, spontaneitate, receptivitate, participare.	Examen	30%
		Evaluare pe parcurs	30%
10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Prezență, spontaneitate, receptivitate, participare, realizarea proiectelor și a temelor de casă.	Proiecte	40%
10.7 Standard minim de performanță			
Prin parcurgerea acestei discipline, studenții vor dobândi acele <b>competențe de natură funcțională</b> (deprinderi sau capacități de utilizare a cunoștințelor într-o situație de muncă dată) care le vor permite să coordoneze activități internaționale.			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18.09.2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18.09.2025.

<b>Decan</b> <b>Prof.dr. Gabriel BRĂTUCU</b>	<b>Director de departament</b> <b>Prof.dr. Cristinel CONSTANTIN</b>
<b>Prof.dr. Dana BOȘCOR</b> <b>Titular de curs</b>	<b>Drd. Ștefan BULBOACĂ</b> <b>Titular de seminar/ laborator/ proiect</b>

Notă:

- <sup>35)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);
- <sup>36)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;
- <sup>37)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;
- <sup>38)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);
- <sup>39)</sup> Un credit este echivalent cu 25 – 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe economice și administrarea afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing Turism Servicii și Afaceri Internaționale
1.4 Domeniul de studii de licență <sup>1)</sup>	Economie și afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	<b>Afaceri internaționale</b>

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>TEHNICI PROMOȚIONALE</b>							
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Chițu Ioana Bianca</b>							
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Țurcanu Cristina</b>							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	3	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DC
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DO

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	14
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					25
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					22
Tutoriat					4
Examinări					2
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore de activitate a studentului</b>	<b>78</b>				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	<b>120</b>				
<b>3.9 Numărul de credite<sup>5)</sup></b>	<b>4</b>				

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>Promovarea disciplinelor economice anterioare</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abilități de sinteză a cunoștințelor economice</li> </ul>

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

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Videoproiector, ecran de proiecție, laptop, conexiune internet</li> </ul>
-------------------------------	--

5.2 de desfășurare a seminarului	• Videoproiector, ecran de proiecție, laptop, conexiune internet
----------------------------------	--

## 6. Rezultate ale învățării preconizate

Cunoștințe	<p>Studentul/Absolventul recunoaște conținutul și relevanța conceptelor de marketing și a modului de utilizare integrată a acestora, incluzând mediul de marketing cercetarea pieței, funcțiile marketingului, strategiile de produs, de preț, de promovare și de distribuție, în context organizațional.</p> <p>Studentul/Absolventul identifică și diferențiază elementele detaliate și specifice legate de conceptele și instrumentele asociate domeniului marketing și demonstrează capacitatea de utilizare a acestora.</p> <p>Studentul/Absolventul explică, interpretează și implementează în mod integrat, conceptele și metodele specifice domeniului marketing</p>
Abilități	<p>Studentul/Absolventul utilizează abordarea integrată a cadrului conceptual și metodologic, pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi.</p> <p>Studentul/Absolventul elaborează decizii de marketing fundamentate științific.</p> <p>Studentul/Absolventul elaborează proiecte profesionale și/ sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de instrumente de marketing. De asemenea, formulează judecăți critice și de fundamenta decizii constructive în marketing.</p>
Responsabilitate și autonomie	<p>Studentul/Absolventul realizează analize complexe asupra mediului intern și extern al organizației, identifică și formulează strategii de marketing și demonstrează capacitatea de asumare și exercitare a funcției/funcțiilor de execuție în domeniul marketing.</p> <p>Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în fundamentarea științifică și adoptarea deciziilor în probleme de marketing.</p> <p>Studentul/Absolventul realizează studii/ lucrări privind activitățile de marketing ale organizației.</p>

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disciplina are ca obiect studierea tehnicilor promoționale fundamentale prin aprofundarea caracteristicilor, avantajelor și dezavantajelor acestora precum și prezentarea modului în care acestea pot fi utilizate pentru a transmite mesaje către diverse segmente de stakeholderi din exteriorul firmei .</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>înțelegerea rolului pe care îl joacă politica de promovare în cadrul mixului de marketing;</li> <li>cunoașterea principalelor tehnici de promovare, a caracteristicilor lor, a principalelor avantaje și dezavantaje;</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
----------	-------------------	--------------	------------

1. Curs introductiv – Prezentarea structurii, a tematicii și a cerințelor cursului. Tehnici promoționale - istoric	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
2. Noțiuni privind comunicarea în marketing – concept, definire.	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
3. Planificarea comunicării integrate de marketing	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
4. Mixul promoțional	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
5. Mijloace de promovare indirecte/nepersonale - publicitatea	Prelegere – prezentare PowerPoint	4	
6. Mesajul promoțional	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
7. Relațiile publice	Prelegere – prezentare PowerPoint	4	
8. Promovarea vânzărilor	Prelegere – prezentare PowerPoint	4	
9. Marketingul direct și digital	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
10. Promovarea personală – forța de vânzare	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
11. Recapitularea noțiunilor prezentate. Pregătire pentru examen	Prelegere – prezentare PowerPoint	2	
Bibliografie			
1. Ban, O. – Tehnici promoționale, editura Presa Universitară Clujeană, 2020			
2. Chițu I.B. – Tehnici promoționale, Curs pentru învățământul la distanță, Universitatea Transilvania din Brașov, 2023			
3. Fill, C – Marketing Communications. Interactivity, Communities and Content. Fifth Edition, Prentice Hall, 2009.			
4. Gregory, A. - Planning and managing public relations campaigns: A strategic approach. Kogan Page Publishers, 2020			
5. Juska, J.M. – Integrated marketing Communications, Rutledge, 2017			
6. Johnston, J. (Ed.). - Public relations: Theory and practice. Routledge, 2020			
7. Kayode, O. – Marketing communications, Olujimi Kayode & bookboon.com, 2014			
8. Kotler, Ph., Armstrong G – Principles of Marketing , Seventeenth Edition, Pearson Education Limited, 2018			
9. Kotler, Ph., Bowen J, Makens J – Marketing for Hospitality and Tourism, Prentice Hall, 2014			
10. De Pelsmacker, P, Geuens, M, Van den Bergh J- Foundations of marketing communications, Prentice Hall, 2005			
11. Popescu I.,C. – Comunicarea în marketing, Ed. Uranus, 2003			
12. Shimp, T.A., Andrews J.C. – Advertising, Promotion and other aspects of Integrated Marketing Communications, Ninth Edition, South Western, Cengage Learning, Ohio, 2013			
13. Smith, R. D. - Strategic planning for public relations. Routledge, 2020			
8.2 Seminar	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1.Prezentarea activității și a cerințelor activității de seminar. Importanța activității promoționale;	Discuții pe baza unor studii de caz	2	

2.Activitatea promoțională istoric, apariție; Comunicarea integrată de marketing;	Discutii pe baza unor studii de caz	2	
3.Planificarea procesului de comunicare. Proiectarea mixului promoțional	Discutii pe baza unor studii de caz	2	
4.Reclama și publicitatea Campania de reclamă;	Discutii pe baza unor studii de caz	2	
5.Relațiile publice. Tehnici promoționale specifice relațiilor publice	Discutii pe baza unor studii de caz	2	
6.Promovarea vânzărilor. Mijloace de promovare a vânzărilor	Discutii pe baza unor studii de caz	2	
7.Tehnici de marketing direct și digital. Forța de vânzare. Prezentarea situației la seminar și pregătire pentru examen	Discutii pe baza unor studii de caz	2	

#### Bibliografie

1. Ban, O. – Tehnici promoționale, editura Presa Universitară Clujeană, 2020
2. Chițu I.B. – Tehnici promoționale, Curs pentru învățământul la distanță, Universitatea Transilvania din Brașov, 2023
3. Fill, C – Marketing Communications. Interactivity, Communities and Content. Fifth Edition, Prentice Hall, 2009.
4. Gregory, A. - Planning and managing public relations campaigns: A strategic approach. Kogan Page Publishers, 2020
5. Juska, J.M. – Integrated marketing Communications, Rutlege, 2017
6. Johnston, J. (Ed.). - Public relations: Theory and practice. Routledge, 2020
7. Kayode, O. – Marketing communications, Olujimi Kayode & bookboon.com, 2014
8. Kotler, Ph., Armstrong G – Principles of Marketing , Seventeenth Edition, Pearson Education Limited, 2018
9. Kotler, Ph., Bowen J, Makens J – Marketing for Hospitality and Tourism, Prentice Hall, 2014
10. De Pelsmacher, P, Geuens, M, Van den Bergh J- Foundations of marketing communications, Prentice Hall, 2005
11. Popescu I.,C. – Comunicarea în marketing, Ed. Uranus, 2003
12. Shimp, T.A., Andrews J.C. – Advertising, Promotion and other aspects of Integrated Marketing Communications, Ninth Edition, South Western, Cengage Learning, Ohio, 2013
13. Smith, R. D. - Strategic planning for public relations. Routledge, 2020

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

Conținutul disciplinei corespunde cerințelor și așteptărilor reprezentanților mediului de afaceri oferind studenților abilități de comunicare de marketing cu mediul exterior al unei firme.

#### 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Utilizarea adecvată a conceptelor specifice disciplinei	Evaluare scrisă cu itemi obiectivi	30%

		Evaluare pe parcursul semestrului	30%
10.5 Seminar	Evaluarea îndeplinirii sarcinilor specifice activității de seminar (realizare de proiecte individuale, participare activă în cadrul seminarului)	Evaluare orală	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizarea a minim 50% din cerințe</li> </ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025.

<b>Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU</b> Decan	<b>Prof. dr. Cristinel CONSTANTIN</b> Director de departament
<b>Prof.dr. Ioana Bianca CHIȚU</b> Titular de curs	<b>Lector dr. Cristina ȚURCANU</b> Titular de seminar

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania Brașov
1.2 Facultatea	Științe economice și administrarea afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing, Turism-Servicii și Afaceri Internaționale
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Limba franceză							
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DF
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/ laborator/ proiect	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/ laborator/ proiect	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Tutoriat					1
Examinări					1
Alte activități.....					
3.7 Total ore de activitate a studentului	32				
3.8 Total ore pe semestru	50				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	2				

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

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

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• laptop, videoproiector, conexiune la internet</li> </ul>
-------------------------------	---

5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• laptop, videoproiector, conexiune la internet</li> </ul>
--	---

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.1. Cunoștințe</b></p> <p><b>R.Î.1.1.1.</b> Studentul/Absolventul selectează elemente din sistemul fonetic, lexical și gramatical al limbii franceze, precum și formulele conversaționale specific diferitelor interacțiuni sociale, necesare în producerea mesajelor orale și scrise și în interacțiuni verbale.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.1. Cunoștințe</b></p> <p><b>R.Î.2.1.1.</b> Studentul/Absolventul utilizează adecvat particularitățile lingvistice și terminologia specific limbajului din domeniul său de specialitate.</p>
------------	---

Aptitudini	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.2. Abilități</b></p> <p>R.Î.1.2.1. Studentul/Absolventul receptează mesaje orale sau scrise pe diverse teme de interes din domeniul personal, social, educațional sau profesional (descrierea de evenimente, exprimarea stărilor etc.).</p> <p>R.Î.1.2.2. Studentul/Absolventul identifică punctele principale dintr-un discurs pe teme familiare cu privire la activitatea profesională, la școală, la petrecerea timpului liber etc.</p> <p>R.Î.1.2.3. Studentul/Absolventul produce mesaje orale și scrise în limba franceză, adaptându-și limbajul la specificul situației de comunicare.</p> <p>R.Î.1.2.4. Studentul/Absolventul argumentează pe scurt opinii din propriul domeniu de interes.</p> <p>R.Î.1.2.5. Studentul/Absolventul redactează texte coerente pe teme profesionale sau de interes personal (descriind evenimente, experiențe și impresii).</p> <p>R.Î.1.2.6. Studentul/Absolventul își adaptează stilul și viteza de ascultare/citire la diferite scopuri, utilizând, selectiv, surse de referință adecvate.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.2. Abilități</b></p> <p>R.Î.2.2.1. Studentul/Absolventul receptează texte orale sau scrise pe teme din domeniul său de specialitate, utilizând adecvat terminologia specifică.</p> <p>R.Î.2.2.1. Studentul/Absolventul elaborează texte orale sau scrise pe teme din domeniul său de specialitate, utilizând adecvat terminologia specifică.</p>
------------	--

Responsabilitate și autonomie	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.3. Responsabilitate și autonomie</b></p> <p><b>R.Î.1.3.1.</b> Studentul/Absolventul ascultă independent prezentări, în limba franceză, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</p> <p><b>R.Î.1.3.2.</b> Studentul/Absolventul urmărește emisiuni audio-video, în limba franceză, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</p> <p><b>R.Î.1.3.3.</b> Studentul/Absolventul citește autonom, în scop academic, informative sau de plăcere, diferite tipuri de texte pe teme din domeniul său de interes.</p> <p><b>R.Î.1.3.4.</b> Studentul/Absolventul face prezentări clare pe teme din domeniul său de interes, dezvoltând și susținând idei și oferind exemple relevante.</p> <p><b>R.Î.1.3.5.</b> Studentul/Absolventul produce texte scrise clare și detaliate, descriptive, narrative, argumentative sau funcționale, pe teme din domeniul său de interes.</p> <p><b>R.Î.1.3.6.</b> Studentul/Absolventul interacționează adecvat în limba franceză, oral și în scris, față în față sau online, în mediul social sau în comunitatea academică.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.3. Responsabilitate și autonomie</b></p> <p><b>R.Î.2.3.1.</b> Studentul/Absolventul ascultă prezentări/prelegeri din domeniul de specialitate.</p> <p><b>R.Î.2.3.2.</b> Studentul/Absolventul citește autonom texte din domeniul său de specialitate.</p> <p><b>R.Î.2.3.4.</b> Studentul/Absolventul susține prezentări clare pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</p> <p><b>R.Î.2.3.5.</b> Studentul/Absolventul elaborează texte pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate.</p>
-------------------------------	---

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursul urmărește dobândirea abilității de a opera cu structuri gramaticale și lexicale simple și complexe</li> <li>• Cursul urmărește dobândirea și fixarea cunoștințelor de bază care să le permită studenților să înțeleagă un text de specialitate în limba franceză, să producă enunțuri proprii în limba franceză care să le permită să-și prezinte ideile, să se facă înțeleși, să colaboreze în proiecte naționale și internaționale, să colaboreze cu parteneri, furnizori și clienți în desfășurarea activității profesionale.</li> </ul>
---------------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creează competențe în domeniile cu care interferează și obligă studentii să se autoperfecționeze, prin contactul permanent cu literatura de specialitate în limba franceză.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<p>La finalizarea cursului de limba franceză studentul trebuie să atingă următoarele competențe:</p> <p>Competențe cognitive: în alegerea sistemului gramatical al limbii franceze; cunoașterea limbajului de specialitate</p> <p>Competențe aplicativ-practice: capacitatea de a înțelege și reproduce pertinent structuri lingvistice;</p> <p>capacitatea de a se exprima eficient în scris și oral; capacitatea de a aplica creativ cunoștințele dobândite în facultate, performarea limbajului de specialitate, consultarea unei bibliografii de specialitate în limba franceză</p> <p>Competențe de comunicare și relaționale: abilitatea de a comunica eficient în limba franceză;</p> <p><b>Abilități cognitive specifice</b> dobândite prin acest curs: planificarea, conceperea, obținerea și comunicarea unui volum substanțial de informații dobândit prin învățare independentă, ca urmare a utilizării limbii franceze</p> <p><b>Aptitudini:</b> abilități de a planifica și îndeplini acțiuni de învățare și perfecționare continuă</p>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. L'expression du temps	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
2. L'expression du lieu	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
3. L'expression de l'opposition et de la concession	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
4. L'expression de la cause	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
5. L'expression du but	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
6. L'expression de la condition ou de l'hypothèse	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
7. L'expression de la consequence	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
<p>Bibliografie</p> <p><b>ARMĂȘAR IOANA-PAULA</b> Français des Sciences Economiques, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2013</p> <p><b>BOELCKE, J., MOREL, P.,</b> Teste de limba franceză, Editura Niculescu, București, 2001</p> <p><b>DELATOUR, Y., JENNEPIN, D., TEYSSIER, B.,</b> Nouvelle Grammaire du Français, Hachette, Paris, 2004.</p>			

<p>CILIANU-LASCU, C., PERIȘANU, M., <i>Le français à l'usage des professionnels</i>, Editura Meteor Press, București, 2008</p> <p>CARRAS, C., TOLAS, J., KOHLER, P., <i>Le français sur des objectifs spécifiques et la classe de langue</i>, CLE International, Paris, 2007</p> <p>CONSTANTINESCU, Ileana, <i>Manual de franceză și engleză pentru afaceri</i>, Coecția Tempus, 2020</p>			
8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Coeur des Ressources Humaines de demain	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
2. Rôle des contrats de subvention des fonds européens	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
3. Glossaire de marketing	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
4. Modèles des lettres commerciales	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
5. Marketing et promotion	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
6. L'histoire de la monnaie européenne	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
7. Les grands principes budgétaires	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
Bibliografie			

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

<b>Competențe de comunicare scrisă și orală în limba franceză în situații de viață și/sau profesionale</b>
--

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Folosirea corectă a structurilor gramaticale și lexicale ale limbii franceze, atât în formă scrisă, cât și orală.	Evaluare scrisă	70%

10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Folosirea corectă, în situații concrete de comunicare, a limbii franceze.	Evaluare orală pe parcurs, participare activă la seminare, proiect de seminar	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<b>Operarea cu concepte fundamentale din domeniul morfologiei și sintaxei limbii franceze, în situații concrete de comunicare.</b>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025.

Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU <b>Decan</b>	Prof. dr. Cristinel CONSTANTIN <b>Director de departament</b>
Conf.dr. Ioana-Paula Armășar <b>Titular de curs</b>	Conf.dr. Ioana-Paula Armășar <b>Titular de seminar</b>

Notă:

<sup>40)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);

<sup>41)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;

<sup>42)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;

<sup>43)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);

<sup>44)</sup> Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania Brașov
1.2 Facultatea	Științe economice și administrarea afacerilor
1.3 Departamentul	Marketing, Turism-Servicii și Afaceri Internaționale
1.4 Domeniul de studii de ..... <sup>1)</sup>	Afaceri internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Limba franceză							
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar							
2.3 Titularul activităților de seminar/ laborator/ proiect	Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DF
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DI

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/ laborator/ proiect	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/ laborator/ proiect	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Tutoriat					1
Examinări					1
Alte activități.....					
3.7 Total ore de activitate a studentului	32				
3.8 Total ore pe semestru	50				
3.9 Numărul de credite <sup>5)</sup>	2				

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

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

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• laptop, videoproiector, conexiune la internet</li> </ul>
-------------------------------	---

5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• laptop, videoproiector, conexiune la internet</li> </ul>
--	---

## 6. Rezultatele învățării preconizate

Cunoștințe	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.1. Cunoștințe</b></p> <p><b>R.Î.1.1.1.</b> Studentul/Absolventul selectează elemente din sistemul fonetic, lexical și gramatical al limbii franceze, precum și formulele conversaționale specific diferitelor interacțiuni sociale, necesare în producerea mesajelor orale și scrise și în interacțiuni verbale.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.1. Cunoștințe</b></p> <p><b>R.Î.2.1.1.</b> Studentul/Absolventul utilizează adecvat particularitățile lingvistice și terminologia specific limbajului din domeniul său de specialitate.</p>
------------	---

Aptitudini	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.2. Abilități</b></p> <p>R.Î.1.2.1. Studentul/Absolventul receptează mesaje orale sau scrise pe diverse teme de interes din domeniul personal, social, educațional sau profesional (descrierea de evenimente, exprimarea stărilor etc.).</p> <p>R.Î.1.2.2. Studentul/Absolventul identifică punctele principale dintr-un discurs pe teme familiare cu privire la activitatea profesională, la școală, la petrecerea timpului liber etc.</p> <p>R.Î.1.2.3. Studentul/Absolventul produce mesaje orale și scrise în limba franceză, adaptându-și limbajul la specificul situației de comunicare.</p> <p>R.Î.1.2.4. Studentul/Absolventul argumentează pe scurt opinii din propriul domeniu de interes.</p> <p>R.Î.1.2.5. Studentul/Absolventul redactează texte coerente pe teme profesionale sau de interes personal (descriind evenimente, experiențe și impresii).</p> <p>R.Î.1.2.6. Studentul/Absolventul își adaptează stilul și viteza de ascultare/citire la diferite scopuri, utilizând, selectiv, surse de referință adecvate.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.2. Abilități</b></p> <p>R.Î.2.2.1. Studentul/Absolventul receptează texte orale sau scrise pe teme din domeniul său de specialitate, utilizând adecvat terminologia specifică.</p> <p>R.Î.2.2.1. Studentul/Absolventul elaborează texte orale sau scrise pe teme din domeniul său de specialitate, utilizând adecvat terminologia specifică.</p>
------------	--

Responsabilitate și autonomie	<p><b>Competențe profesionale și rezultate ale învățării</b></p> <p><b>CP 1. Competențe generale de comunicare în limba franceză (conform descriptorilor de nivel minim B1 din CECRL)</b></p> <p><b>1.3. Responsabilitate și autonomie</b></p> <p><b>R.Î.1.3.1.</b> Studentul/Absolventul ascultă independent prezentări, în limba franceză, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</p> <p><b>R.Î.1.3.2.</b> Studentul/Absolventul urmărește emisiuni audio-video, în limba franceză, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</p> <p><b>R.Î.1.3.3.</b> Studentul/Absolventul citește autonom, în scop academic, informative sau de plăcere, diferite tipuri de texte pe teme din domeniul său de interes.</p> <p><b>R.Î.1.3.4.</b> Studentul/Absolventul face prezentări clare pe teme din domeniul său de interes, dezvoltând și susținând idei și oferind exemple relevante.</p> <p><b>R.Î.1.3.5.</b> Studentul/Absolventul produce texte scrise clare și detaliate, descriptive, narrative, argumentative sau funcționale, pe teme din domeniul său de interes.</p> <p><b>R.Î.1.3.6.</b> Studentul/Absolventul interacționează adecvat în limba franceză, oral și în scris, față în față sau online, în mediul social sau în comunitatea academică.</p> <p><b>CP 2. Competențe specifice de comunicare lingvistică profesională (nivel minim B1)</b></p> <p><b>Rezultatele învățării</b></p> <p><b>2.3. Responsabilitate și autonomie</b></p> <p><b>R.Î.2.3.1.</b> Studentul/Absolventul ascultă prezentări/prelegeri din domeniul de specialitate.</p> <p><b>R.Î.2.3.2.</b> Studentul/Absolventul citește autonom texte din domeniul său de specialitate.</p> <p><b>R.Î.2.3.4.</b> Studentul/Absolventul susține prezentări clare pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</p> <p><b>R.Î.2.3.5.</b> Studentul/Absolventul elaborează texte pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate.</p>
-------------------------------	---

## 7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursul urmărește dobândirea abilității de a opera cu structuri gramaticale și lexicale simple și complexe</li> <li>• Cursul urmărește dobândirea și fixarea cunoștințelor de bază care să le permită studenților să înțeleagă un text de specialitate în limba franceză, să producă enunțuri proprii în limba franceză care să le permită să-și prezinte ideile, să se facă înțeleși, să colaboreze în proiecte naționale și internaționale, să colaboreze cu parteneri, furnizori și clienți în desfășurarea activității profesionale.</li> </ul>
---------------------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creează competențe în domeniile cu care interferează și obligă studentii să se autoperfekteze, prin contactul permanent cu literatura de specialitate în limba franceză.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<p>La finalizarea cursului de limba franceză studentul trebuie să atingă următoarele competențe:</p> <p>Competențe cognitive: în alegerea sistemului gramatical al limbii franceze; cunoașterea limbajului de specialitate</p> <p>Competențe aplicativ-practice: capacitatea de a înțelege și reproduce pertinent structuri lingvistice;</p> <p>capacitatea de a se exprima eficient în scris și oral; capacitatea de a aplica creativ cunoștințele dobândite în facultate, performarea limbajului de specialitate, consultarea unei bibliografii de specialitate în limba franceză</p> <p>Competențe de comunicare și relaționale: abilitatea de a comunica eficient în limba franceză;</p> <p><b>Abilități cognitive specifice</b> dobândite prin acest curs: planificarea, conceperea, obținerea și comunicarea unui volum substanțial de informații dobândit prin învățare independentă, ca urmare a utilizării limbii franceze</p> <p><b>Aptitudini:</b> abilități de a planifica și îndeplini acțiuni de învățare și perfecționare continuă</p>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
8. Lettres selon les buts relatifs à la transaction commerciale	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
9. Correspondance relative aux ressources humaines	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
10. Sociologie du tourisme	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
11. Lettres administratives: transport, assurances, logement	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
12. Correspondances privées	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
13. La lettre de candidature, CV, interview	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
14. Le comportement non verbal du client	dezbateri, expuneri, problematizare, exemplificare	1h/săptămână	
Bibliografie <b>ARMĂȘAR IOANA-PAULA</b> Français des Sciences Economiques, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2013 <b>BOELCKE, J., MOREL, P.,</b> Teste de limba franceză, Editura Niculescu, București, 2001			

DELATOUR, Y., JENNEPIN, D., TEYSSIER, B., Nouvelle Grammaire du Français, Hachette, Paris, 2004.  
 CILIANU-LASCU, C., PERIȘANU, M., Le français à l'usage des professionnels, Editura Meteor Press, București, 2008  
 CARRAS, C., TOLAS, J., KOHLER, P., Le français sur des objectifs spécifiques et la classe de langue, CLE International, Paris, 2007  
 CONSTANTINESCU, Ileana, Manual de franceză și engleză pentru afaceri, Coelctia Tempus, 2020

8.2 Seminar/ laborator/ proiect	Metode de predare-învățare	Număr de ore	Observații
1. Assurances	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
2. Tourisme et hôtellerie	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
3. L'impact du tourisme et de l'hôtellerie dans l'environnement	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
4. Introduction dans le commerce international	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
5. Le secteur financier: la monnaie et l'économie	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
6. Relations économiques internationales	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
7. Le marketing, la publicité et l'internet	interactiv, dezbateri, expunere, problematizare, exemplificare	1h/ săptămână	
Bibliografie			

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

**Competențe de comunicare scrisă și orală în limba franceză în situații de viață și/sau profesionale**

**10. Evaluare**

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Folosirea corectă a structurilor gramaticale și lexicale ale limbii franceze, atât în formă scrisă, cât și orală.	Evaluare scrisă	70%

10.5 Seminar/ laborator/ proiect	Folosirea corectă, în situații concrete de comunicare, a limbii franceze.	Evaluare orală pe parcurs, participare activă la seminare, proiect de seminar	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<b>Operarea cu concepte fundamentale din domeniul morfologiei și sintaxei limbii franceze, în situații concrete de comunicare.</b>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2025 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de 18/09/2025.

Prof. dr. Gabriel BRĂTUCU <b>Decan</b>	Prof. dr. Cristinel CONSTANTIN <b>Director de departament</b>
Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar <b>Titular de curs</b>	Conf.dr. Ioana-Paula Armăsar <b>Titular de seminar</b>

Notă:

<sup>45)</sup> Domeniul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat (se completează conform cu Nomenclatorul domeniilor și al specializărilor/ programelor de studii universitare în vigoare);

<sup>46)</sup> Ciclul de studii - se alege una din variantele: Licență/ Masterat/ Doctorat;

<sup>47)</sup> Regimul disciplinei (conținut) - se alege una din variantele: **DF** (disciplină fundamentală)/ **DD** (disciplină din domeniu)/ **DS** (disciplină de specialitate)/ **DC** (disciplină complementară) - pentru nivelul de licență; **DAP** (disciplină de aprofundare)/ **DSI** (disciplină de sinteză)/ **DCA** (disciplină de cunoaștere avansată) - pentru nivelul de masterat;

<sup>48)</sup> Regimul disciplinei (obligativitate) - se alege una din variantele: **DI** (disciplină obligatorie)/ **DO** (disciplină opțională)/ **DFac** (disciplină facultativă);

<sup>49)</sup> Un credit este echivalent cu 30 de ore de studiu (activități didactice și studiu individual).

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii de licență <sup>1)</sup>	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Educație parentală							
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Adrian Damășescu							
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. dr. Adrian Damășescu							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DC
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DOP

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

<b>3.1 Număr de ore pe săptămână</b>	<b>2</b>	din care: curs	<b>1</b>	seminar/ laborator/ proiect	<b>1</b>
<b>3.4 Total ore din planul de învățământ</b>	<b>28</b>	din care: curs	<b>14</b>	seminar/ laborator/ proiect	<b>14</b>
<b>Distribuția fondului de timp</b>					<b>ore</b>
<b>Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe</b>					<b>16</b>
<b>Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren</b>					<b>6</b>
<b>Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri</b>					<b>2</b>
<b>Tutoriat</b>					<b>4</b>
<b>Examinări</b>					<b>2</b>
<b>Alte activități.....</b>					<b>2</b>
<b>3.7 Total ore de activitate a studentului</b>	<b>32</b>				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	<b>60</b>				
<b>3.9 Numărul de credite<sup>5)</sup></b>	<b>2</b>				

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

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Nivelul A2 dobândit în anul I de studii

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

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu tablă, videoproiector și laptop care să asigure condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit activizant, euristic, problematizant. Platforma e-learning UNITBV
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Sală de seminar dotată cu tablă, videoproiector și laptop care să asigure condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit activizant, euristic, problematizant. Platforma e-learning UNITBV

### 6. Competențe specifice și rezultatele învățării

<p>Com p te n te p ro fes ion ale</p>	<p><b>Cp.5 Însușirea cunoștințelor de limbă spaniolă la un nivel B1 de-a lungul celui de al treilea semestru</b></p> <p><b>Cunoștințe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Studentul utilizează adecvat elementele sistemului fonetic, lexical și gramatical al limbii spaniole, precum și formulele conversaționale specifice diferitelor tipuri de interacțiune socială, necesare în receptarea mesajelor orale și scrise.</li> <li>- Studentul selectează elemente din sistemul fonetic, lexical și gramatical al limbii spaniole, precum și formulele conversaționale specifice diferitelor interacțiuni sociale, necesare în producerea mesajelor orale și scrise și în interacțiuni verbale.</li> <li>- Studentul receptează mesaje orale sau scrise pe diverse teme de interes din domeniul personal, social, educațional sau profesional (descrierea de evenimente, exprimarea stărilor etc.).</li> <li>- Studentul demonstrează înțelegerea informațiilor esențiale din unele programe de radio și televiziune cu teme familiare, dacă cuvintele sunt bine articulate și pronunția este clară.</li> <li>- Studentul identifică punctele principale dintr-un discurs pe teme familiare cu privire la activitatea profesională, la școală, la petrecerea timpului liber etc.</li> <li>- Studentul produce mesaje orale și scrise în limba spaniolă, adaptându-și limbajul la specificul situației de comunicare.</li> <li>- Studentul realizează, în manieră simplă și coerentă, o descriere referitoare la subiecte variate din propriul domeniu de interes (experiențe, evenimente, obiective etc.) într-o succesiune liniară.</li> <li>- Studentul prezintă sumar o întâmplare, subiectul unei cărți sau al unui film.</li> <li>- Studentul argumentează pe scurt opinii din propriul domeniu de interes.</li> <li>- Studentul își exprimă opinia personală asupra unui subiect abstract sau de natură culturală (un film, o carte, o piesă muzicală etc.).</li> <li>- Studentul redactează texte simple și coerente pe teme familiare sau de interes personal (descriind evenimente, experiențe și impresii).</li> </ul> <p><b>Aptitudini</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Studentul ascultă independent prezentări, în limba spaniolă, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</li> <li>- Studentul urmărește emisiuni audio-video, în limba spaniolă, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</li> <li>- Studentul citește autonom, în scop academic, informativ sau de plăcere, diferite tipuri de texte pe teme din domeniul său de interes.</li> <li>- Studentul face prezentări clare pe teme din domeniul său de interes, dezvoltând și susținând idei și oferind exemple relevante.</li> <li>- Studentul produce texte scrise clare și detaliate, descriptive, narrative, argumentative sau funcționale, pe teme din domeniul său de interes.</li> <li>- Studentul interacționează adecvat în limba spaniolă, oral și în scris, față în față sau online, în mediul social sau în comunitatea academică.</li> </ul>
---	---

<p>Competențe transversale</p>	<p><b>Ct.7 Aplicarea principiilor și a normelor de deontologie profesională, fundamentate pe opțiuni valorice specifice domeniului Științe Economice / Afaceri Internaționale</b></p> <p><i>RA17 - Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie și asistență calificată în domeniul Științelor Economice și Afacerilor Internaționale.</i></p> <p><b>Cunoștințe</b></p> <p>Studentul utilizează adecvat particularitățile lingvistice și terminologia specifică limbajului din domeniul economic și diplomatic, bineînțeles după consolidarea cunoștințelor fundamentale de limba spaniolă, conjugarea verbelor și dobândirea unui amplu bagaj de lexic/ vocabular.</p> <p><b>Aptitudini</b></p> <p>Studentul receptează texte orale sau scrise pe teme din domeniul afacerilor internaționale, utilizând adecvat terminologia specifică.</p> <p>Studentul elaborează texte orale sau scrise pe teme din domeniul afacerilor internaționale, utilizând adecvat terminologia specifică.</p> <p><b>Responsabilitate și autonomie</b></p> <p>Respectă normele de etică, de integritate academică și de conduită profesională.</p> <p>Studentul ascultă prezentări/prelegeri din domeniul de specialitate, cel al științelor economice și al relațiilor internaționale.</p> <p>De asemenea studentul citește autonom texte din domeniul său de specialitate, rezumă și transmite altor persoane informațiile aflate. susține prezentări clare pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</p> <p>În același timp studentul elaborează texte pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</p>
--------------------------------	--

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dezvoltarea și consolidarea abilităților și competențelor în exprimarea, atât în scris, cât și în oral, a limbii spaniole</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se urmărește în primul rând formarea unui vocabular și a unor structuri gramaticale de bază în limba spaniolă, ulterior studenții urmând să fie familiarizați cu vocabularul specific domeniului afacerilor internaționale. De asemenea, se urmărește dezvoltarea deprinderilor de receptare și producere a mesajelor scrise și orale din acest domeniu. Tot în ceea ce privește obiectivele specifice, seminarul se axează pe dezvoltarea deprinderilor de receptare și producere a mesajelor scrise și orale. Studenții vor opera cu o gamă largă de teme și cu un vocabular vast, vor identifica elemente cheie în textele date, vor iniția și dezvolta conversații complexe în care să-și exprime propriile opinii, să răspundă la solicitări, să compare și contrasteze informații</li> </ul>

plecând de la temele discutate.

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. Recapitulări anul I	Expunere, lucru în grup, învățare prin probleme-exerciții	2	
2. Conjunctivul prezent. Verbe, expresii nși situații care cer folosirea conjunctivului		6	
3. Folosirea conjunctivului cu valoare de viitor.		4	
4. Folosirea adecvată a prepozițiilor por și para		4	
5. Conjunctivul perfect; situații în care este folosit.		4	
6. Imperfectul Conjunctivului și folosirea lui. Valoarea de viitor atunci când în principală este folosit un timp trecut al Indicativului. simplu. Traduceri și retroversiuni		4	
7. Fraze condiționale; condiționalul real și cel ireal. Recapitulare.		4	
Adrian Damșescu, Curs de limba spaniolă nivel A1, A2, B1 Articole și postări de pe WEB (TVE Internacional, youtube etc)			
8.2 Seminar	Metode de predare - învățare	Număr de ore	Observații
8. Recapitulări anul I	Expunere, lucru în grup, învățare prin probleme-exerciții	2	
9. Conjunctivul. Conjunctiv + Pronume personale și complemente directe și indirecte. Retroversiuni		2	
10. Perfectul conjunctivului. Dialog situațional.		2	
11. Când este recomandată folosirea fiecăruia. Traduceri și retroversiuni.		2	
12. Exerciții cu Imperfectul Conjunctivului		2	
13. Retroversiuni fraze condiționale reale și ireale.		2	
14. Recapitulare: traduceri, retroversiuni, exerciții.		2	
Adrian Damșescu, Curs de limba spaniolă Materiale de pe WEB			

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

Conținutul disciplinei are în vedere dezvoltarea competențelor profesionale și a celor transversale specifice Domeniului Științelor Economice și Afacerilor Internaționale.

Conținutul disciplinei vizează formarea competențelor studenților cu privire la susținerea unei relații economice sau diplomatice în cazul unei posibile folosiri a limbii spaniole.

## 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	1. Calitatea răspunsurilor 2. Coerența și rigurozitatea conținutului științific 3. Organizarea conținutului științific în acord cu cerințele de evaluare 4. Complexitatea limbajului de specialitate 5. Aplicarea noțiunilor teoretice	Probă scrisă	60%
10.5 Seminar	Portofoliu Prezența minimă: 5 din 7 seminare. În cazul în care această condiție nu va fi îndeplinită studentul nu va obține punctul din oficiu pentru seminar	Analiza produselor activității	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei și sesizarea interdependențelor dintre ele.</li><li>• Aplicarea achizițiilor în oferirea de exemple, în conceperea de ilustrări, în realizarea de analize și exerciții aplicative.</li><li>• Integrarea achizițiilor acestei discipline cu achiziții proprii altor discipline studiate în paralel.</li><li>• Încheierea situației la disciplina Limba spaniolă este posibilă dacă studentul a obținut minim nota 5 la seminar și la curs.</li></ul>			

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de .... și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de ....

<b>Prof. Dr. Gabriel BRĂTUCU</b> Decan	<b>Prof. Dr. Cristinel CONSTANTIN</b> Director de departament
<b>Lect. dr. Adrian Damșescu</b> Titular de curs	<b>Lect. dr. Adrian Damșescu ,</b> Titular de seminar

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Transilvania din Brașov
1.2 Facultatea	Științe Economice și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	MTSAI
1.4 Domeniul de studii de licență <sup>1)</sup>	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii <sup>2)</sup>	Licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Afaceri Internaționale

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Limba spaniola 3							
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Adrian Damșescu							
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. dr. Adrian Damșescu							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei	Conținut <sup>3)</sup>	DC
							Obligativitate <sup>4)</sup>	DOP

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

<b>3.1 Număr de ore pe săptămână</b>	<b>2</b>	din care: curs	<b>1</b>	seminar/ laborator/ proiect	<b>1</b>
<b>3.4 Total ore din planul de învățământ</b>	<b>28</b>	din care: curs	<b>14</b>	seminar/ laborator/ proiect	<b>14</b>
<b>Distribuția fondului de timp</b>					<b>ore</b>
<b>Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe</b>					<b>16</b>
<b>Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren</b>					<b>6</b>
<b>Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri</b>					<b>2</b>
<b>Tutoriat</b>					<b>4</b>
<b>Examinări</b>					<b>2</b>
<b>Alte activități.....</b>					<b>2</b>
<b>3.7 Total ore de activitate a studentului</b>	<b>32</b>				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	<b>60</b>				
<b>3.9 Numărul de credite<sup>5)</sup></b>	<b>2</b>				

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

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Nivelul A2 dobândit în anii I și II de studii

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

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu tablă, videoproiector și laptop care să asigure condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit activizant, euristic, problematizant. Platforma e-learning UNITBV
5.2 de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	Sală de seminar dotată cu tablă, videoproiector și laptop care să asigure condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit activizant, euristic, problematizant. Platforma e-learning UNITBV

## 6. Competențe specifice și rezultatele învățării

<p>Competențe profesionale</p>	<p><b>Cp.5 Însușirea cunoștințelor de limbă spaniolă la un nivel B1 de-a lungul celui de al cincilea semestru</b></p> <p><b>Cunoștințe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - Studentul utilizează adecvat elementele sistemului fonetic, lexical și gramatical al limbii spaniole, precum și formulele conversaționale specifice diferitelor tipuri de interacțiune socială, necesare în receptarea mesajelor orale și scrise.</li> <li>• - Studentul selectează elemente din sistemul fonetic, lexical și gramatical al limbii spaniole, precum și formulele conversaționale specifice diferitelor interacțiuni sociale, necesare în producerea mesajelor orale și scrise și în interacțiuni verbale.</li> <li>• - Studentul receptează mesaje orale sau scrise pe diverse teme de interes din domeniul personal, social, educațional sau profesional (descrierea de evenimente, exprimarea stărilor etc.).</li> </ul> <p>15. - Studentul demonstrează înțelegerea informațiilor esențiale din unele programe de radio și televiziune cu teme familiare, dacă cuvintele sunt bine articulate și pronunția este clară.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Studentul identifică punctele principale dintr-un discurs pe teme familiare cu privire la activitatea profesională, la școală, la petrecerea timpului liber etc.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - Studentul produce mesaje orale și scrise în limba spaniolă, adaptându-și limbajul la specificul situației de comunicare.</li> <li>- Studentul realizează, în manieră simplă și coerentă, o descriere referitoare la subiecte variate din propriul domeniu de interes (experiențe, evenimente, obiective etc.) într-o succesiune liniară.</li> <li>• - Studentul prezintă sumar o întâmplare, subiectul unei cărți sau al unui film.</li> <li>• - Studentul argumentează pe scurt opinii din propriul domeniu de interes.</li> <li>• - Studentul își exprimă opinia personală asupra unui subiect abstract sau de natură culturală (un film, o carte, o piesă muzicală etc.).</li> <li>• - Studentul redactează texte simple și coerente pe teme familiare sau de interes personal (descriind evenimente, experiențe și impresii) sau general (în special relaționate cu domeniul său de activitate, dar și relaționat cu istoria, civilizația și cultura Spaniei/ Hispanității).</li> </ul> <p><b>Aptitudini</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• - Studentul ascultă independent prezentări, în limba spaniolă, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</li> <li>• - Studentul urmărește emisiuni audio-video, în limba spaniolă, pe diferite teme din domeniul personal, social, educațional sau profesional.</li> <li>• - Studentul citește autonom, în scop academic, informativ sau de plăcere, diferite tipuri de texte pe teme din domeniul său de interes.</li> <li>• - Studentul face prezentări clare pe teme din domeniul său de interes, dezvoltând și susținând idei și oferind exemple relevante.</li> <li>• - Studentul produce texte scrise clare și detaliate, descriptive, narrative, argumentative sau funcționale, pe teme din domeniul său de interes.</li> <li>- Studentul interacționează adecvat în limba spaniolă, oral și în scris, față în față sau online, în mediul social sau în comunitatea academică.</li> </ul> <p><b>Responsabilitate și autonomie</b></p>
--------------------------------	---

<p>Co mp ete nțe tra nsv ers ale</p>	<p><b>Ct.7 Aplicarea principiilor și a normelor de deontologie profesională, fundamentate pe opțiuni valorice specifice domeniului Științe Economice / Afaceri Internaționale</b>  <i>RAI7 - Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie și asistență calificată în domeniul Științelor Economice și Afacerilor Internaționale.</i></p> <p><b>Cunoștințe</b>  Studentul utilizează adecvat particularitățile lingvistice și terminologia specifică limbajului din domeniul economic și diplomatic, bineînțeles după consolidarea cunoștințelor fundamentale de limba spaniolă, conjugarea verbelor și dobândirea unui amplu bagaj de lexic/ vocabular.</p> <p><b>Aptitudini</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Studentul receptează texte orale sau scrise pe teme din domeniul afacerilor internaționale, utilizând adecvat terminologia specifică.</li> <li>• Studentul elaborează texte orale sau scrise pe teme din domeniul afacerilor internaționale, utilizând adecvat terminologia specifică.</li> </ul> <p><b>Responsabilitate și autonomie</b>  Respectă normele de etică, de integritate academică și de conduită profesională.  Studentul ascultă prezentări/prelegeri din domeniul de specialitate, cel al științelor economice și al relațiilor internaționale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De asemenea studentul citește autonom texte din domeniul său de specialitate, rezumă și transmite altor persoane informațiile aflate. susține prezentări clare pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</li> <li>• În același timp studentul elaborează texte pe diferite subiecte din domeniul său de specialitate, respectând particularitățile limbajului specializat atât la nivel lexical, cât și în plan discursiv.</li> </ul>

### 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din competențele specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea și consolidarea abilităților și competențelor în exprimarea, atât în scris, cât și în oral, a limbii spaniole. Se continuă introducerea, pe lângă noțiunile de limbă, unele informații de istorie, cultură și civilizație spaniolă/ hispană.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se urmărește dezvoltarea deprinderilor de receptare și producere a mesajelor scrise și orale din acest domeniu. Tot în ceea ce privește obiectivele specifice, seminarul se axează pe dezvoltarea deprinderilor de receptare și producere a mesajelor scrise și orale. Studenții vor opera cu o gamă largă de teme și cu un vocabular vast, vor identifica elemente cheie în</li> </ul>

	textele date, vor iniția și dezvolta conversații complexe în care să-și exprime propriile opinii, să răspundă la solicitări, să compare și contrasteze informații plecând de la temele discutate.
--	---

## 8. Conținuturi

8.1 Seminar	Metode de predare	Număr de ore	Observații
1. Recapitulări anul II	Expunere, lucru în grup, învățare prin probleme - exerciții	2	
2. Legile de la Burgos (1512) și Legea Căsătoriilor Mixte promulgate de regele Fernando, adevărate precursuri ale Drepturilor Omului, enunțate de Revoluția franceză cu trei secole mai târziu.		2	
3. Despre universitățile înființate de Spania pe continentul american și pe cel asiatic, unde Universitatea Catolică din Manila este cea mai veche de pe continent. În universitățile spaniole accedea pentru toți supușii Coroanei, și în special pentru indigeni se predă în limbile proprii.		2	
4. El funcionamiento del sistema virreinal;		2	
5. Publicarea de către Spania a primei gramatici în limba nahuatlă, cu câțiva ani înaintea publicării primelor gramatici în limbile engleză, germană și franceză.		2	
6. Din nou despre modalitatea de redactare a corespondenței internaționale, începând cu formula de adresare și încheierea de despărțire. Redactarea unui contract.		2	
7. Recapitulare termeni specifici, economici și diplomatici.		2	
Articole și postări de pe WEB (TVE Internacional, youtube etc.)			

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

<p>Conținutul disciplinei are în vedere dezvoltarea competențelor profesionale și a celor transversale specifice Domeniului Științelor Economice și Afacerilor Internaționale.</p> <p>Conținutul disciplinei vizează formarea competențelor studenților cu privire la susținerea unei relații economice sau diplomatice în cazul unei posibile folosiri a limbii spaniole.</p>
--

## 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
	Examen	Scris	60%
10.5 Seminar	Portofoliu Prezența minimă: 5 din 7 seminare.	Teme seminar	40%
10.6 Standard minim de performanță			

- Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei și sesizarea interdependențelor dintre ele.
- Aplicarea achizițiilor în oferirea de exemple, în conceperea de ilustrații, în realizarea de analize și exerciții aplicative.
- Integrarea achizițiilor acestei discipline cu achiziții proprii altor discipline studiate în paralel.
- Încheierea situației la disciplina Limba spaniolă este posibilă dacă studentul a obținut minim nota 5 la seminar.

Prezenta Fișă de disciplină a fost avizată în ședința de Consiliu de departament din data de 18/09/2026 și aprobată în ședința de Consiliu al facultății din data de .18/09/2026.

<b>Prof. Dr. Gabriel BRĂTUCU</b> <b>Decan</b>	<b>Prof. Dr. Cristinel CONSTANTIN</b> <b>Director de departament</b>
<b>Lect. dr. Adrian Damșescu</b> <b>Titular de curs</b>	<b>Lect. dr. Adrian Damșescu ,</b> <b>Titular de seminar</b>