

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MICROECONOMIE						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. MARIANA SORLESCU						
2.3. Titularul activităților de seminar	CONF.UNIV.DR. MARIANA SORLESCU						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					17
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul recunoaște relevanța principiilor fundamentale ale microeconomiei, modele economice, noțiuni de economie aplicată. Studentul/Absolventul recunoaște relevanța teoriilor fundamentale ale microeconomiei, înțelegerea mecanismelor de derulare a activității economice, a modului de luare a deciziilor, a comportamentelor individuale ale agenților economici, înțelegerea mecanismului pieței, a formării echilibrelor în diferite situații de concurență.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează cauzele problemelor economice și implementarea soluțiilor adecvate. Studentul/Absolventul aplică și interpretează datele economice: utilizarea instrumentelor statistice și econometrice pentru a interpreta datele. Studentul/Absolventul fundamentează științific deciziile economice la nivel microeconomic.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în fundamentarea științifică și adoptarea deciziilor economice. Studentul/Absolventul acționează coerent în vederea elaborării lucrărilor de analiză economică și a interpretărilor privind funcționarea organizației. Studentul/Absolventul realizează cu responsabilitate studii/lucrări privind funcționarea sistemului economic. Studentul/Absolventul fundamentează, elaborează și implementează cu responsabilitate strategii și politici economice pentru organizații. Studentul/Absolventul acționează coerent în vederea elaborării proiectelor care presupun măsurarea evoluției fenomenelor economice la nivel microeconomic pe baza fundamentelor științifice.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Introducere în economie. Microeconomia – subdiviziune a economiei ca știință. Principiile economiei. (pag.6-15)		2h
2.Etapele constituirii economiei ca știință. Principalele curente economice de gândire. (pag. 6-9, materiale aditionale C2)		2h
3. Activitatea economică și știința economică. Raportul nevoi-resurse. Nevoile umane și nevoile economice. Resursele economice si raționalitatea utilizării lor. (pag.6-20)		2h
4. Factorii de producție clasici și neofactorii. Combinarea și substituirea factorilor de producție. pag.49-52, 117-138)		2h
5. Economia de piață contemporană. Concept și trăsături. Mecanismul de funcționare. Modele teoretice. Tipuri concrete de economie de piață. Tranziția la economia de piață în România (materiale aditionale postate)		2h
6. Piața, concurența și prețul. Piața cu concurență pură și perfectă. Piața cu concurență imperfectă, forme. (pag.41-47, 60-70, 87-98).		2h
7. Oligopol și concurență (pag.60-70, 87-98)		2h
8.Cererea și oferta. Prețul de echilibru. Fixarea autoritara a pretului. Elasticitatea cererii și a ofertei (pag.27-31)		2h
9. Productivitatea factorilor de producție. Productivitatea medie și marginală. Funcția de producție. Izocuantă. (pag.49-52)		2h
10. Costul de producție. Clasificarea costurilor de producție. Analiza costului mediu și a costului marginal. Funcțiile costurilor. (pag 52-58)		2h
11.Cifra de afaceri, profitul si rentabilitatea Pragul de rentabilitate (pag 49-58, 59-70)		2h
12. Opțiunile producătorului. Comportamentul producătorului în condițiile concurenței pure și perfecte și a celei imperfecte. (pag 60-70, 87-98)		2h
13.Comportamentul consumatorului în economia de piață. Utilitatea economică. Curba de indiferență. Linia bugetului și decizia optimă a consumatorului.(pag 7-12, materiale aditionale C11)		2h
14. Moneda.Cererea si oferta de bani		2h

Capital, dobanda, profit. (pag 99-138)		
Bibliografie 1. Suport de curs, disponibil pe platforma MS Teams 2. Bulborea Ion (coordonator) – Microeconomie și Macroeconomie, Partea I, Ed. Prouniversitaria, București, 2009 3. Angelescu Coralia, coord. – Economie, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 4. Sorlescu Mariana – Economie – Teorie micro și macroeconomică, Editura Universitară, București, 2010 5. Sorin Gabriel Badea , Dorin Iancu, Microeconomie. Teorie, aplicatii, studii de caz, Editura Pro Universitaria, Bucuresti, 2017. 6. Catedra de Economie și Politici Economice ASE, Economie, vol I si II, Editura economica, 2010. 7. Arnold, Roger, A., Economics. 13th edition, Cengage Learning Inc., 2016 8. Frank Cowell, Microeconomics: Principles and Analysis Oxford University Press, Second edition, 2018 9. Steven A. Greenlaw, David Shapiro, Principles of Microeconomics 2e, Rice University, 2018. 10. .Paul Samuelson, W. Nordhaus, Economics, 17th editions, The McGraw-Hill Companies, 19th edition, 2009. 11. Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., and Dornbusch, R., Economics. 12th Edition. McGraw-Hill 12, 2020. 12. Jean Tirole - Economics for the Common Good, Princeton University Press, 2017 13. McConnell, C.R., Brue, S.L., and Flynn S., Economics. 22nd, McGraw Hill, 2021.		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1.Specificul științei economice și a activității economice. Principalele curente economice de gândire. - SF	Dezbateri. Discuții libere.	2h
2.Nevoi umane și resurse economice. Trăsăturile economiei de piață. – SF	Dezbateri. Discuții libere.	2h
3.Piața. Mecanismul cerere și oferta. Concurența și tipuri de concurență. Elasticitatea cererii și a ofertei - SF	Studii de caz. Analize. Dezbateri. Discuții libere.	2h
4.Teoria producției în economia de piață. Productivitatea medie și marginală – ST	Studii de caz. Probleme. Dezbateri. Discuții libere.	2h
5.Costul de producție și rentabilitatea. Pragul de rentabilitate - ST	Studii de caz. Probleme. Analize. Discuții libere.	2h
6.Comportamentul producătorului și al consumatorului. – ST	Studii de caz. Analize. Dezbateri. Discuții libere.	2h
7. Test semestrial.	Studii de caz. Analize. Dezbateri. Discuții libere.	2h
Bibliografie 1. Bulborea Ion (coordonator) – Microeconomie și Macroeconomie, Partea I, Ed. Prouniversitaria, București, 2009 2. Angelescu Coralia, coord. – Economie, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 3. Badea ,Sorin Gabriel, Dorin Iancu, Microeconomie. Teorie, aplicatii, studii de caz, Editura Pro Universitaria, Bucuresti, 2017 4. Buisson-Fenet, Emmanuel Marion Navarro La microéconomie en pratique, Armand Colin, 2018 5. Cowell,Frank - Microeconomics: Principles and Analysis Oxford University Press, Second edition, 2018 6. Ionescu , Alexandru, Ana Maria Iordache, Elena Raluca Cristian, Ioana Grigorescu, Microeconomie. Teorie si aplicatii, Editura Pro Universitaria, 2022 7. McConnell, C.R., Brue, S.L., and Flynn S., Economics. 22nd, McGraw Hill, 2021. 8. Sorlescu Mariana – Economie – Teorie micro și macroeconomică, Editura Universitară, București, 2010 9. ***A.S.E. Catedra de Economie și Politici Economice, Economie, vol I si II, Editura economica, 2010. Site-uri organizatii: ✓ United Nations Conference on Trade and Development: www.unctad.org ✓ Organsation for Economic Co-Operation and Development: www.oecd.org ✓ The World Bank: www.worldbank.org ✓ International Monetary Fund: www.imf.org		

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri.

Conținutul disciplinei asigură formarea deprinderilor de analiză, sinteză și prelucrare la nivel microeconomic a datelor în vederea găsirii de soluții la problemele identificate la nivel microeconomic.
Adaptarea constantă a temelor abordate asigură relevanța formării academice și oferă studenților competențe actuale, în acord cu noile politici, tendințe globale și cerințele pieței muncii

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază, realizarea corelațiilor dintre acestea și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații simple.
- Promovarea examenului se realizează dacă se obține minim nota finală de minim 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	INFORMATICĂ, STATISTICĂ, MATEMATICĂ
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei				TEHNOLOGIA APLICAȚIILOR OFFICE							
2.2. Titularul activităților				Prof. univ. dr. Mihălcescu Cezar							
2.3. Titularul activităților de seminar				Prof. univ. dr. Mihălcescu Cezar							
2.4. Anul de studii		I	2.5.Semestrul		1	2.6.Tipul de evaluare		E	2.7.Regimul disciplinei		DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	1	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	14	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	93				
3.8. Total ore pe semestru	125				
3.9. Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laborator cu dotările aferente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul explică principiile de utilizare a pachetelor Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook) în mediul economic și administrativ. Studentul/Absolventul descrie funcțiile și instrumentele principale pentru redactarea, analizarea și prezentarea informațiilor. Studentul/Absolventul identifică metodele de realizare a documentelor comerciale, financiare și administrative în format digital. Studentul/Absolventul recunoaște conceptele de bază privind integrarea aplicațiilor Office cu Internetul și mediile colaborative. Studentul/Absolventul analizează modul în care tehnologia informației contribuie la eficientizarea proceselor de comunicare și decizie în mediul de afaceri.
------------	---

Aptitudini	Studentul/Absolventul utilizează aplicațiile Microsoft Word, Excel și PowerPoint pentru realizarea documentelor profesionale. Studentul/Absolventul aplică funcții statistice, financiare și logice în Excel pentru analiza datelor economice. Studentul/Absolventul creează prezentări interactive cu PowerPoint și gestionează comunicarea prin Outlook. Studentul/Absolventul integrează mai multe aplicații Office pentru automatizarea proceselor de lucru. Studentul/Absolventul elaborează și formatează documente complexe conform standardelor profesionale.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă responsabilitate în organizarea și gestionarea documentelor digitale. Studentul/Absolventul lucrează autonom și eficient în utilizarea instrumentelor Office pentru sarcini administrative și analitice. Studentul/Absolventul își asumă responsabilitatea pentru acuratețea și coerența informațiilor transmise în mediul digital. Studentul/Absolventul adoptă o atitudine proactivă în optimizarea proceselor de lucru prin instrumente informatice moderne. Studentul/Absolventul promovează utilizarea etică și eficientă a tehnologiilor Office în activitatea profesională.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Elemente de arhitectură a calculatoarelor personale (pag. 7-27)		2h
2. Sisteme de operare. Prezentarea sistemului de operare Windows (pag. 28-45)		2h
3. Prezentarea elementelor principale ale programului Word p. 46-67		2h
4. Utilizarea foilor de lucru Excel 1 (pag. 68-102)		2h
5. Utilizarea foilor de lucru Excel 2 (pag. 68-102)		2h
6. Prezentarea programului Power Point (pag. 102-123)		2h
7. Rețele de calculatoare și Internet (pag. 149-166)		2h
8. Prezentarea programului Outlook (pag. 149-182)		2h
Bibliografie 1.Mihălcescu Cezar, Note de curs în format IFR Tehnologia aplicațiilor Office, 2019-2020 2.Mihălcescu Cezar, Sion Beatrice. Iordache Ana Maria –Tehnologia Aplicatțiilor Office- Editura Universitară 2018 3.Pîrjan Alexandru, Microsoft Word 2016. Microsoft Excel 2016. Noțiuni teoretice și aplicații practice, Editura Pro Universitaria, București, 2014, ISBN: 978-606-647-970-7. 4. Cezar Mihălcescu, Beatrice Sion Bazele Informaticii, Editura Pro Universitaria 2014 5.David Beskeen, Jennifer Duffy, Lynn Wermers, Rob Wilson Microsoft 365 & Office Advanced (1st Ed.) – Wiley, 2024. ISBN-13: 978-1118488126 6. Mark Shellman, Sasha Vodnik New Perspectives Microsoft Office 365 & Access 2019 Comprehensive – Cengage Learning, 2019. ISBN-13: 978-0357025758 7. Cezar Mihălcescu, Marius Dima, Ionel Iacob, Beatrice Sion, Iordache Mihaela, Grigorescu Ioana, Utilizare De Soft-uri Specializate în Stiinta Sportului Si Educatiei Fizice, Editura Universitara, 2022 978-606-28-1454-0, 304pag disponibil bibliotecă 8. Emilia Corina Corbu Tehnologii internet pentru afaceri. Tehnologia aplicațiilor Office, Editura: Universitas, Petroșani, An: 2022, ISBN: 978-973-741-877-7		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații

1. Arhitectura unui calculator	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
2. Sistemul de operare Windows	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
3. Alegerea ofertei optime de sistem de calcul	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
4 Microsoft Word funcțiile speciale în Word (lucrul cu tabele, inserarea, scrierea, modificarea ecuațiilor și a textelor matematice, opțiunea Mail Merge, crearea automată a unei bibliografii și gestionarea citărilor bibliografice	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
5. Microsoft Word- realizare de cerere si cv, scrisoare de intenție realizare de scrisori de afaceri	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
6. Microsoft Word -realizarea de oferte - oferta turistică, oferte personalizate mail merge	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
7.Procesoare de calcul tabelar- Excel -noțiuni de bază elementele interfeței programului de calcul tabelar Excel 2016; crearea și gestionarea documentelor fiscale	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
8. Procesoare de calcul tabelar -Excel-funcții matematice și statistice	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
9. Procesoare de calcul tabelar –Excel-funcții financiare, scenarii și instrumente avansate	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
10. Procesoare de calcul tabelar –Excel-crearea și gestionarea graficelor și a tabelelor de sinteză PIVOT TABLE	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
11. Power Point Realizarea de prezentări electronice ,slide-urile interactive; butoanele de navigare; temporizările; animațiile personalizate	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
12. Prezentarea Programului Outlook	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
13. Rețele si Internet Combinarea aplicațiilor Office cu Internetul	Problematică, Exercițiu Conversație, Explicații,	2 h
14. Test final	Test scris	2 h

Bibliografie

- 1.Mihălcescu Cezar, Note de curs în format IFR Tehnologia aplicațiilor Office,
- 2.Mihălcescu Cezar, Sion Beatrice. Iordache Ana Maria –Tehnologia Aplicatțiilor Office- Editura Universitară 2018
- 3.Pîrjan Alexandru, Microsoft Word 2016. Microsoft Excel 2016. Noțiuni teoretice și aplicații practice, Editura Pro Universitaria, București, 2014, ISBN: 978-606-647-970-7.
4. Cezar Mihălcescu, Beatrice Sion Bazele Informaticii, Editura Pro Universitaria 2014
- 5.David Beskeen, Jennifer Duffy, Lynn Wermers, Rob Wilson Microsoft 365 & Office Advanced (1st Ed.) – Wiley, 2024. ISBN-13: 978-1118488126
6. Mark Shellman, Sasha Vodnik New Perspectives Microsoft Office 365 & Access 2019 Comprehensive – Cengage Learning, 2019. ISBN-13: 978-0357025758
7. Cezar Mihălcescu, Marius Dima, Ionel Iacob, Beatrice Sion, Iordache Mihaela, Grigorescu Ioana, Utilizare De Soft-uri Specializate în Știința Sportului Si Educației Fizice, Editura Universitaria, 2022 978-606-28-1454-0, 304pag disponibil bibliotecă
8. Emilia Corina Corbu Tehnologii internet pentru afaceri. Tehnologia aplicațiilor Office, Editura: Universitas, Petroșani, An: 2022, ISBN: 978-973-741-877-7

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

Conținuturile disciplinei sunt elaborate prin consultare cu membrii departamentului și ai reprezentanților mediului de afaceri

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Promovarea cu notă de trecere (minim 5) ce atestă un nivel corespunzător de cunoștințe

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

Data avizării în departament Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI

An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	INFORMATICĂ, STATISTICĂ, MATEMATICĂ
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii	AFACERI INTERNAȚIONALE - IFR

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MATEMATICĂ APLICATĂ ÎN ECONOMIE						
2.2. Titularul activităților	Lector. univ. dr. Tirda Carmen Dalia						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lector univ. dr. Tirda Carmen Dalia						
2.4. Anul de studiu	I	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	Examen	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, proiecte, referate, portofolii și eseuri					42
Consultații					-
Examinări					2
Alte activități					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	Cunoașterea noțiunilor de algebră și analiză matematică la nivelul programei de liceu
4.2. De competențe	Utilizarea conceptelor matematice în rezolvarea de probleme

5. Condiții

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop și acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului	• Săli dotate cu table și videoproiector

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul explică principiile de bază ale algebrei liniare, analizei matematice și teoriei probabilităților aplicate în economie. Studentul/Absolventul descrie metodele de rezolvare a sistemelor de ecuații liniare și aplicarea acestora în modelarea fenomenelor economice. Studentul/Absolventul identifică tehnicile de analiză a funcțiilor de una sau mai multe variabile și aplicațiile acestora în optimizarea deciziilor economice. Studentul/Absolventul recunoaște conceptele fundamentale ale teoriei probabilităților și ale distribuțiilor de probabilitate discrete și continue. Studentul/Absolventul analizează relațiile matematice care stau la baza modelelor de calcul economic și statistic.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică metode de algebră liniară, analiză matematică și probabilitate pentru rezolvarea problemelor economice. Studentul/Absolventul utilizează tehnici numerice (precum procedeele Gauss-Jordan) pentru soluționarea sistemelor de ecuații și determinarea valorilor proprii. Studentul/Absolventul determină extremele libere ale funcțiilor de mai multe variabile pentru optimizarea indicatorilor economici. Studentul/Absolventul calculează probabilități, variabile aleatoare, medii și dispersii în contexte economico-statistice. Studentul/Absolventul interpretează rezultatele matematice și le transpune în concluzii relevante pentru analiza economică.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă responsabilitate în aplicarea riguroasă a metodelor matematice și interpretarea corectă a rezultatelor. Studentul/Absolventul lucrează autonom și în echipă pentru rezolvarea problemelor matematice aplicate în economie. Studentul/Absolventul își asumă responsabilitatea pentru corectitudinea calculelor și relevanța concluziilor formulate. Studentul/Absolventul adoptă o atitudine proactivă în aprofundarea cunoștințelor matematice și aplicarea lor interdisciplinară. Studentul/Absolventul contribuie la dezvoltarea competențelor analitice necesare luării deciziilor bazate pe date.

7.1. <i>AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)</i>	Metode de predare	Observații
I. ELEMENTE DE ALGEBRĂ LINIARĂ		
1. Prezentarea obiectivelor disciplinei, competențelor dobândite ca rezultat al învățării, temelor/capitole de curs, bibliografiei, precum și a cerințelor și standardelor de evaluare. Review: Matrici; Determinanți; Sisteme de ecuații liniare. Pg 5-6		2 h
2. Spații liniare (vectoriale): definiții, exemple. Independență liniară. Bază, dimensiune. Coordonatele unui vector într-o bază. Pg 7-12		2 h
3. Modificarea coordonatelor unui vector la schimbarea bazei. Metode numerice/iterative de rezolvarea sistemelor liniare/schimbarea coordonatelor: Procedeul Gauss Jordan. Pg 12-15		2 h
4. Operatori liniari: definiții, exemple, operații cu operatori liniari, matricea atașată unui operator liniar. Vectori și valori proprii. <i>Diagonalizarea unui operator</i> . Pg 25-32		2 h
5. Funcționale biliniare și pătratice: definiții, exemple. <i>Aducerea unei funcționale pătratice la forma canonică</i> . Produs scalar, spații euclidiene. Normă, spații normate. Distanță, spații metrice. <i>Procedeul Gram Schmidt de ortogonalizare a unei baze oarecare</i> . Pg 38-43		2 h
II. ELEMENTE DE ANALIZĂ MATEMATICĂ		
6. Review: Șiruri de numere reale. Serii de numere reale, serii numerice remarcabile: geometrică, armonică. Funcții definite pe $\mathbb{R}$: limită, continuitate. <i>Șiruri Cauchy. Criterii de convergență pentru serii numerice pozitive. Serii alternante. Șiruri și serii de funcții, serii de puteri. Serii Taylor și serii Maclaurin</i> . Pg 48-52		2 h
7. Funcții reale de mai multe variabile reale: limită, continuitate. Derivabilitatea funcțiilor de mai multe variabile, derivate parțiale, diferențiabilitate. <i>Derivate și diferențiale pentru funcții compuse. Formula Taylor pentru funcții de două variabile</i> . Pg 59-65		2 h
8. Extremele funcțiilor de mai multe variabile reale. Decizii optime: optimizare fără restricții (extreme libere). <i>Optimizarea sub restricții (extreme condiționate: metoda multiplicatorilor lui Lagrange</i> . Pg 66-69		2 h
III. INTRODUCERE ÎN TEORIA PROBABILITĂȚILOR		
9. Câmp de evenimente; câmp de probabilitate. Proprietățile funcției probabilitate. Formule probabilistice: reguli de adunare și înmulțire a probabilităților. Probabilități condiționate Pg 72-76		2 h
10. Sistem complet de evenimente; formula probabilității totale; formula lui Bayes. Pg 76-78		2 h
11. Scheme clasice de probabilitate: schema lui Poisson; schema lui Bernoulli; schema hipergeometrică. Pg 78-81		2 h
12. Variabile aleatoare discrete, repartiții probabilistice, caracteristici numerice. Pg 86-90		2 h
13. Variabile aleatoare continue, repartiții probabilistice, caracteristici numerice. Pg 86-90		2 h

14. TEST de evaluare semestrială	Test scris	2 h
Bibliografie Carmen Tirda –Matematica pentru economisti, note de curs in format IFR, 2025 1. Radu Despa, Marilena Aura Din, Cristina Coculescu, Catalina Visan, Ovidiu Solomon, Carmen Tirda, Maria Gogiltan, Samuel Adam Altar, Matematici aplicate in economie , Editura Universitară, București, 2012 2. Samuel Judita, Cristina Coculescu, Elemente de algebra pentru economisti , Editura Universitară, București, 2007 3. Samuel Judita, Cristina Coculescu, Elemente de analiză matematică și ecuații diferențiale pentru economiști , Editura Universitară, București, 2007 4. Gheorghe Cenușă, Matematici pentru economiști , ASE, Bucuresti 5. Popescu, O. si altii – Matematici aplicate in economie , Editura Didactica si Pedagogica, Bucuresti 6. Popescu, O. si altii – Matematici aplicate in economie , Culegere de probleme. Ed. Didactica si Pedagogica, Bucuresti 7. Simon, C.P., Blume, L., Mathematics for Economists , W.W. Norton & co., New York-London		

7. Conținuturi

7.2. Seminar SF si ST	Metode de predare	Observații
I. ELEMENTE DE ALGEBRĂ LINIARĂ		
1. Aplicații la: matrici; determinanți; sisteme de ecuații liniare (review).	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
2. Aplicații la spații liniare. independența liniară, bază, dimensiune; coordonatele unui vector într-o bază; modificarea coordonatelor unui vector la schimbarea bazei	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
3. Aplicații la metode numerice/iterative de rezolvarea sistemelor liniare/schimbarea coordonatelor: procedeul Gauss Jordan.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
4. Aplicații la operatori liniari: operații cu operatori liniari,matricea atașată unui operator liniar, vectori și valori proprii.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
5. Aplicații la funcționale biliniare și pătrățice: produs scalar, normă, distanță.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
II. ELEMENTE DE ANALIZĂ MATEMATICĂ		
6. Aplicații la șiruri; funcții definite pe $\mathbb{R}$: limite, continuitate în $\mathbb{R}$ (Review).	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
7. Aplicații la funcții reale de mai multe variabile reale: limită, continuitate, derivabilitatea funcțiilor de mai multe variabile, derivate parțiale, diferențiabilitate.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
8. Aplicații la extremele funcțiilor de mai multe variabile reale. Decizii optime: optimizare fără restricții.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
III. INTRODUCERE ÎN TEORIA PROBABILITĂȚILOR		
9. Aplicații la operații cu evenimente, proprietățile funcției probabilitate, formule probabilistice: reguli de adunare și înmulțire a probabilităților.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
10. Aplicații la probabilități condiționate, formula probabilității totale, formula lui Bayes.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
11. Aplicații la scheme clasice de probabilitate: schema lui Poisson; schema lui Bernoulli; schema hipergeometrică.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
12. Aplicații la variabile aleatoare discrete, repartiții probabilistice, caracteristici numerice.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore

13. Aplicații la variabile aleatoare continue, repartiții probabilistice, caracteristici numerice.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore
14. Aplicații pentru consolidarea deprinderilor de a aplica noțiunile teoretice pe exemple de exerciții, în vederea pregătirii testului de evaluare semestrială.	Exerciții la tablă, dialog, problematizarea	2 ore

Bibliografie

Carmen Tirda –Matematica pentru economisti, note de curs in format IFR, 2025.

1. Radu Despa, Marilena Aura Din, Cristina Coculescu, Catalina Visan, Ovidiu Solomon, Carmen Tirda, Maria Gogiltan, Samuel Adam Altar Matematici aplicate in economie, Editura Universitară, București, 2012

2. Samuel Judita, Cristina Coculescu, Elemente de algebra pentru economisti, Editura Universitară, București, 2007

3. Samuel Judita, Cristina Coculescu, Elemente de analiză matematică și ecuații diferențiale pentru economiști, Editura Universitară, București, 2007

4. Gheorghe Cenușă, Matematici pentru economiști, ASE, Bucuresti

5. Popescu, O. si altii – Matematici aplicate in economie. Editura Didactica si Pedagogica, Bucuresti

6. Popescu, O. si altii – Matematici aplicate in economie. Culegere de probleme. Ed. Didactica si Pedagogica, Bucuresti

7. Simon, C.P., Blume, L., Mathematics for Economists, W.W. Norton & co., New York-London

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

Conținutul disciplinei este similar disciplinelor din planul de învățământ al altor programe de studii din domeniu de la universități din țară și străinătate

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face

pe parcursul/la finalul semestrului, înainte sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înainte sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază, realizarea corelațiilor dintre acestea și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații simple. • Promovarea examenului se realizează dacă se obține minim nota finală de minim 5 (cinci).

Data completării,

Semnătura titularului de curs,

Semnătura titularului de seminar,

Data avizării în departament,

Semnătura directorului de departament,

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNĂ - AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	FINANȚE, CREDIT, CONTABILITATE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	BAZELE CONTABILITĂȚII		
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. EMILIA GABROVEANU		
2.3. Titularul activităților de seminar	LECT.UNIV.DR. LUCIAN BUDACIA		
2.4. Anul de studii	2.5. Semestrul	2.6. Tipul de evaluare	2.7. Regimul disciplinei

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					17
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet, Laborator ERP

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică elementele din rapoartele financiare ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul identifică rapoartele financiare ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul clasifică elementele din rapoartele financiare ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul identifică tranzacțiile și evenimentele de bază ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul dezvoltă practici privind aplicarea principiului partidei duble pentru înregistrarea tranzacțiilor și evenimentelor unei entități raportoare. Studentul/Absolventul dezvoltă practici privind întocmirea (pregătirea) situațiilor (rapoartelor) financiare ale unei entități raportoare.
Aptitudini	Studentul/Absolventul calculează indicatorii din rapoartele financiare ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul interpretează indicatorii din rapoartele financiare ale unei entități raportoare. Studentul/Absolventul diferențiază utilizatorii de informații financiar-contabile și nevoile lor informaționale. Studentul/Absolventul comunică utilizatorilor informații din rapoartele financiare.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a identifica și colecta datele financiare relevante pentru întocmirea situațiilor financiare. Studentul/Absolventul verifică corectitudinea analizei contabile. Studentul/Absolventul lucrează autonom în interpretarea și analiza datelor financiar – contabile.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Contabilitatea și sistemul informational economic pag. 6-10		2h
2. Obiectul contabilității – Patrimoniul pag. 11-36		2h
3. Obiectul contabilității – Procese economice și Rezultatul exercițiului pag. 11-36		2h
4. Metoda contabilității - procedeele și instrumentele folosite pentru realizarea activității de contabilitate pag. 38-59		2h
5. Metoda contabilității - principiile de organizare și funcționare a contabilității pag. 38-59		2h
6. Contul și sistemul conturilor - rolul și structura conturilor pag. 60-93		2h
7. Contul și sistemul conturilor - Reguli de funcționare a conturilor. pag. 60-93		2h
8. Analiza și funcționarea conturilor pag. 60-93		2h
9. Tipuri de formule contabile pag. 60-93		2h
10. Corectarea erorilor în contabilitate -stornarea pag. 60-93		2h
11. Fluxul de prelucrare a datelor contabile pag. 94-104		2h
12. Balanțele de verificare pag. 105-112		2h
13. Situațiile financiare anuale (1) pag. 113-139		2h
14. Situațiile financiare anuale (2) pag. 113-139		2h
Bibliografie 1. Bazele contabilității – Support de curs în format IFR, disponibil on-line în platforma MsTeams 2. Roy Bernard Kester - Fundamentals of Accounting; Principles and Practice of Bookkeeping; Volume 1, ISBN 1017254982, 2022 3. Victor Munteanu - Coordonator - Bazele contabilității. Editia a VI-a revazută și adăugită, ISBN 978-606-28-1044-3, Editura Universitară, 2020 4. John Wild And Ken Shaw - Fundamental Accounting Principles 25th Edition, ISBN(s) 9781260386950, 1260386953, 2021 5. Fortes Hilary – Accounting Simplified, Financial Times/Prentice Hall, Harlow, UK, 2011 6. Caraiani Chirăța, Dumitrana Mihaela (coord.) – Bazele contabilității. Aplicații și studii de caz, Ediția a 5-a, Editura Universitară, București, 2011 7. Legea contabilității nr. 82/1991, cu modificările și completările ulterioare 8. Ministerul Finanțelor Publice – OMFP nr. 1802/2014 – Reglementări contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate – cu modificările ulterioare 9. Ministerul Finanțelor Publice – OMFP nr. 2861/2009 – Norme privind inventarierea elementelor de natură contabilă 10. Ministerul Finanțelor Publice – Ordinul nr. 2634/2015 – Documente financiar-contabile		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Prezentarea obiectivelor seminarului, conținutului activității, bibliografiei, modalității de desfășurare a activității didactice etc. Contabilitatea și sistemul informațional economic – SF	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h

2. Obiectul contabilității – SF	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h
3. Metoda contabilității – SF	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h
4. Contul și sistemul conturilor Analiza și funcționarea conturilor – ST	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h
5. Fluxul de prelucrare a datelor contabile - ST	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h
6. Balanțele de verificare Situațiile Financiare Anuale - ST	Observația, explicația, exercițiul, demonstrația și problematizarea, studiu de caz	2h
7. Test de evaluare	Evaluare scrisa	2h

Bibliografie

1. **Bazele contabilității – Support de curs** disponibil on-line in platforma MsTeams
2. Roy Bernard Kester - **Fundamentals of Accounting; Principles and Practice of Bookkeeping**; Volume 1, ISBN 1017254982, 2022
3. Victor Munteanu - Coordonator - **Bazele contabilitatii**. Editia a VI-a revazuta si adaugita, ISBN 978-606-28-1044-3, Editura Universitară, 2020
4. John Wild And Ken Shaw - **Fundamental Accounting Principles** 25th Edition, ISBN(s) 9781260386950, 1260386953, 2021
5. Fortes Hilary – **Accounting Simplified**, Financial Times/Prentice Hall, Harlow, UK, 2011
6. Caraiani Chirața, Dumitrana Mihaela (coord.) – **Bazele contabilității. Aplicații și studii de caz**, Ediția a 5-a, Editura Universitară, București, 2011
7. **Legea contabilității nr. 82/1991**, cu modificările și completările ulterioare
8. Ministerul Finanțelor Publice – **OMFP nr. 1802/2014 – Reglementări contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate** – cu modificările ulterioare
9. Ministerul Finanțelor Publice – **OMFP nr. 2861/2009** – Norme privind inventarierea elementelor de natură contabilă
10. Ministerul Finanțelor Publice – **Ordinul nr. 2634/2015** – Documente financiar-contabile

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

Conținutul disciplinei este elaborat prin consultare cu membrii departamentului Finanțe, Credit, Contabilitate și cu reprezentanții mediului de afaceri

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie. Realizarea unui studiu / proiect individual (Monografie) care să ateste însușirea cunoștințelor și capacitatea de a utiliza abilitățile dobândite în cadrul disciplinei.
--

Nota minimă de promovare este 5 (cinci). La testul scris se acordă un punct din oficiu.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	ȘTIINȚE JURIDICE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	COMUNICARE ȘI RELAȚII PUBLICE						
2.2. Titularul activităților de activități	CONF.UNIV.DR. MIHAELA PRUNĂ						
2.3. Titularul activităților de seminar	PROF.UNIV.DR. ȘTEFAN EUGEN PRUNĂ						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	1	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	14	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					43
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul operează cu constructe teoretice privind comunicarea și relațiile publice, ca element de susținere a viitoarelor lor interacțiuni în plan profesional cu beneficiarii direcți ai muncii lor. Studentul/Absolventul operează cu concepte privind dinamica grupurilor, relațiilor interpersonale și culturii organizaționale;
Aptitudini	Studentul/Absolventul utilizează eficient tehnicile de comunicare în relațiile interpersonale și în activitatea profesională. Studentul/Absolventul transmite informații clar și concis, atât verbal cât și în scris. Studentul/Absolventul lucrează eficient în echipe diverse și promovează un mediu de colaborare.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează coerent conceptele în vederea asumării responsabilității pentru calitatea și acuratețea informațiilor comunicate.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Aspecte generale privind procesul de comunicare		2h
2. Tipuri de comunicare: verbală, non verbală, scrisă		2h
3. Obstacole în comunicarea interpersonală		2h
4. Comunicare organizațională		2h
5. Metode de eficientizare a comunicării		2h
6. Elemente de PR: imagine instituțională		2h
7. Elemente de PR: strategii		2h
Bibliografie ➤ Mihaela Prună , Suport de curs, disponibil în platforma MS Teams ➤ Mihaela Prună , Comunicare și relații publice , ediție revăzută și adăugită, Preuniversitaria, 2011 ➤ Silvia-Carmen Mikulović Tehnici de comunicare și dezvoltare personală, București : Editura Universitară, 2021 ➤ Adrian Nicolau, Gilles Ferreol , Minoritari, marginali excluși, Editura Polirom, Iași, 1996 ➤ Alex Mucchielli , Arta de a influența – analiza tehnicilor de manipulare, Editura Polirom, 2002, Iași ➤ Alex Mucchielli , Arta de a comunica, Ed. Polirom, 2005, Iași ➤ Andre de Peretti , Jean Andre Legrand, Jean Boniface, Tehnici de comunicare, Ed. Polirom, 2001, Iași ➤ Newsom, Doug, Van Slyke Turk, Judy, Kruckeberg, Dean , <i>Totul despre relațiile publice</i> , Ed. Polirom, 2010 (ediția a II-a), Cap I, „Rolurile și specializările relațiilor publice” (pp.17 – 42); Din cap. VI, „Argumente teoretice în sprijinul relațiilor publice” pp. 178 – 190.		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Aspecte generale privind procesul de comunicare – SF	Dezbateri	2h
2. Tipuri de comunicare – comunicare verbală- SF	Dezbateri, folosirea metodelor de interacțiune: studiu de caz, simulare, joc de rol, rolestorming	2h
3. Tipuri de comunicare – nonverbal – SF	Dezbateri, folosirea metodelor de interacțiune: studiu de caz, simulare	2h
4. Tipuri de comunicare – comunicare scrisă - ST	Studiu de caz	2h
5. Atitudini și comunicare interindividuală – SF	Dezbateri, folosirea metodelor de interacțiune: studiu de caz, simulare, joc de rol	2h
6. Comunicarea în grupuri – SF	Dezbateri, folosirea metodelor de interacțiune: studiu de caz, simulare, joc de rol	2h
7. Fenomene ale comunicării de masă - ST	Studiu de caz	2h
8. Comunicare și manipulare – ST	Studiu de caz	2h
9. Comunicarea și negocierile - SF	Dezbateri, folosirea metodelor de interacțiune: studiu de caz, simulare, joc de rol	2h
10. Obstacole în comunicarea interpersonală - ST	Studiu de caz	2h
11. Metode de eficientizare a comunicării interpersonale – ST	Studiu de caz	2h
12. Conflicte interpersonale – ST	Studiu de caz	2h
13. Comunicare și conflict – ST	Studiu de caz	2h
14. Test final	Test scris	2h
Bibliografie ➤ Andra Șerbănescu , Cum se scrie un text, Ed. Polirom, 2005, Iași ➤ Andre de Peretti , Jean Andre Legrand, Jean Boniface, Tehnici de comunicare, Ed. Polirom, 2001, Iași ➤ Vera Birkenbihl , Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege 1998, Ed. Gemmapres, București, ➤ Ștefan Boncu , Psihologia Influenței sociale, Ed. Polirom, 2002, Iași ➤ Coman, Cristina , <i>Comunicarea de criză</i> , Ed. Polirom, 2009, Cap. VII, „Imaginea, identitatea, reputația” (pag. 209 – 225).		

- **Cmeciu, Camelia**, *Tendințe actuale în campaniile de relații publice*, Iași, Polirom, 2013, Cap. I, Definitii si caracteristici ale campaniilor de relatii publice ,(pag. 9 – 19), Cap. II, „Tipologii ale campaniilor de relații publice”, (pp. 21 – 33).

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

Conținutul disciplinei a fost discutat cu reprezentanți ai mediului academic de specialitate.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Studentul utilizează adecvat în contexte date construite teoretice privind comunicarea și relațiile publice.
Nota minimă de promovare este 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	ȘTIINȚE JURIDICE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	DREPTUL AFACERILOR						
2.2. Titularul activităților	LECT.UNIV.DR. NIȚULEASA LUCIAN						
2.3. Titularul activităților de seminar	LECT.UNIV.DR. NIȚULEASA LUCIAN						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	1	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					21
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					31
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					69
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	Nu este cazul
4.2. De rezultate ale învățării	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a a activitatilor de autoinstruire	Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	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	Studentul/Absolventul aplică metode analiză și interpretare a reglementării și a mecanismelor legale aplicabile în relațiile 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 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	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. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Principiile și izvoarele de drept. Norma juridică. Raportul juridic. Actul juridic		2h
2. Categoriile de profesioniști în dreptul român. Societățile comerciale		2h
3. Fondul de comerț. Societățile care desfășoară activități în sfera afacerilor		2h
4. Teoria generală a contractelor în dreptul afacerilor		2h
5. Contracte speciale în dreptul afacerilor (1)		2h
6. Contracte speciale în dreptul afacerilor (2)		2h
7. Procedura insolvenței și a reorganizării societăților comerciale		2h

Bibliografie

***Suport de curs disponibil in MsTeams

1. Cărpenaru, Stanciu D., Tratat de drept comercial român. Conform noului Cod civil. Ed. Universul Juridic, București, 2012
2. Cărpenaru, Stanciu, D., Tratat de drept comercial român. Procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, Ed. Universul Juridic, București, 2014
3. Angheni, Smaranda, Drept comercial. Profesioniștii – comercianți, Ed. C.H. Beck, București, 2013
4. Gorun, Diana, Contracte comerciale interne și internaționale, Curs pentru facultățile cu profil economic, Ed. ProUniversitaria, București, 2017
5. Gorun, Diana, Drept comercial intern și internațional. Curs pentru facultățile cu profil economic, Ed. ProUniversitaria, București, 2017
6. Nemeș, Vasile, Drept comercial Ed. 5, Editura Hamangiu, 2023
7. Codul Civil
8. Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Categoriile de norme juridice. Clasificarea actelor juridice. Contractul, specie de act juridic – SF	Prezentare, analiză, exemplificare, studiu de caz	2h
2. Raportul juridic în sfera afacerilor – caracteristici - SF	Analiză, explicație, exemplificare	2h
3. Conceptul de „profesionist” și corelarea acestuia cu noțiunea de întreprindere.- ST	Prezentare, analiză, exemplificare, studiu de caz	2h
4. Forme de organizare a afacerilor în România – SF	Analiză, explicație, exemplificare	2h
5. Organizarea și funcționarea societăților comerciale - ST	Analiză, explicație, exemplificare	2h
6. Regimul juridic al persoanei fizice autorizate, al întreprinderii individuale și al întreprinderii familiale.- ST	Analiză, explicație, exemplificare, studiu de caz	2h
7. Tipuri de societăți comerciale. Constituie, regim juridic – P	Expunere, analiză,, exemplificare, studiu de caz, peoiect	2h
8. Fondul de comerț – ST	Analiză, exemplificare, studiu	2h

	de caz	
9. Încheierea contractelor comerciale - P	Expunere, dezbatere, problematizare, proiect	2h
10. Obligațiile comerciale - P	Expunere, dezbatere, problematizare, exemplificare, studiu de caz, proiect	2h
11. Răspunderea contractuală - P	Expunere, dezbatere, analiză, studiu de caz, proiect	2h
12. Contractul de vânzare în domeniul afacerilor Alte contracte comerciale	Expunere, dezbatere, studiu de caz, proiect	2h
13. Aspecte procedurale privind reorganizarea și falimentul	Expunere, dezbatere, studiu de caz, proiect	2h
14. Test final	Evaluare scrisă	2h

Bibliografie

***Suport de curs disponibil in MsTeams

1. Cărpenaru, Stanciu D., Tratat de drept comercial român. Conform noului Cod civil. Ed. Universul Juridic, București, 2012
2. Cărpenaru, Stanciu, D., Tratat de drept comercial român. Procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență, Ed. Universul Juridic, București, 2014
3. Angheni, Smaranda, Drept comercial. Profesioniștii – comercianți, Ed. C.H. Beck, București, 2013
4. Gorun, Diana, Contracte comerciale interne și internaționale, Curs pentru facultățile cu profil economic, Ed. ProUniversitaria, București, 2017
5. Gorun, Diana, Drept comercial intern și internațional. Curs pentru facultățile cu profil economic, Ed. ProUniversitaria, București, 2017
6. Nemeș, Vasile, Drept comercial Ed. 5, Editura Hamangiu, 2023
7. Codul Civil
8. Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată

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

Conținutul disciplinei este adaptat la nevoile reprezentanților comunității epistemice și a angajatorilor, ca urmare a consultării acestora periodic.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evalaure pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		

B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):	20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)	20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)	

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază cu privire la organizarea și derularea afacerilor și contracte, ca principale instrumente în relațiile de afaceri.
- Promovarea examenului se realizează dacă se obține minim nota finală de minim 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	LIMBA ENGLEZĂ SI TEHNICI DE COMUNICARE 1		
2.2. Titularul activităților	CONF. UNIV. DR. MUSEANU ELENA -		
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BUZĂ IULIA		
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	1
2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar Sf și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	43				
3.8. Total ore pe semestru	75				
3.9. Numărul de credite	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul deține cunoștințe avansate a registrelor și variantelor lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză adaptate la contexte profesionale diverse. Studentul/Absolventul utilizează pertinent teoriile, conceptele și instrumentarul necesar pentru analiza și înțelegerea în detaliu a mediilor culturale și interculturale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează critic și interpretează texte economice complexe. Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză în scopul construirii unui demers argumentativ complex. Studentul/Absolventul analizează și interpretează pe baza fundamentatelor teoretice diferențele interculturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează eficient registrul lingvistic pentru a se adapta la diverse situații comunicative (prezentări, dezbateri, negocieri, mediere, etc). Studentul/Absolventul realizează studii/lucrări/proiecte complexe în limba străină. Studentul/Absolventul implementează coerent strategii de negociere și mediere interculturală.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI	-	-
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. The Business Environment – introductory notions – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. The Business Environment – further vocabulary and the noun - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. The Communication Revolution – human communication throughout history – old vs. New means – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
4. The Communication Revolution – Internet breakthrough and its impact on tourism activities. Present Simple and Continuous, stative verbs - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
5. The Communication Revolution – Letter of Opinion. Replying to a newspaper article - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
6. Company Structure and Legal Status – types of companies and departments - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
7. Company Structure and Legal Status – Past Simple and Past Continuous - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
8. Company Structure and Legal Status – working in SMEs as opposed to multinationals; business reports - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
9. Jobs and Responsibilities – job security, turnover, incentives, benefits in kind – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
10. Jobs and Responsibilities – gender stereotypes and bias in leadership positions; Present Perfect Simple and Continuous – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
11. Jobs and Responsibilities – interview simulation; assessing job candidates as an HR evaluator; cover letter - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
12. Revision 1. Units 1-4 – Present Simple and Continuous; Past Simple and Continuous; Present Perfect Simple and Continuous	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
13. Project presentation – SF	Proiecte, studii de caz; prezentare, explicație, argumentare	2h
14. Test	Evaluare	2h

Bibliografie

1. Cunningham, Sarah & Moor, Peter – *Cutting Edge: Advanced New Edition Student's Book*, Pearson, 2020.
2. Dude, Roxana-Emanuela (coord.) – *Focus on Business*, Editura Pro Universitaria, București, 2007.
3. Hewings, Martin – *Advanced Grammar in Use: A Self-Study Reference and Practice Book for Advanced Learners of English*, 4th Edition, Cambridge University Press, 2019.
4. Lansford, Lewis; Dummett, Paul; Stephenson, Helen – *Keynote Intermediate: Student's Book*, National Geographic Learning, 2020.
5. Murphy, Raymond – *English Grammar in Use*, 5th Edition, Cambridge University Press, 2019.

6. O'Dell, Felicity & McCarthy, Michael – *English Collocations in Use: Intermediate*, 2nd Edition, Cambridge University Press, 2022.
7. Robinson, Nick – *Business Partner B1+ Student's Book*, Pearson, 2019.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				100%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	20%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	20%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				0%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				0%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice. Nota minimă de promovare este 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	EDUCAȚIE FIZICĂ, SPORT ȘI KINETOTERAPIE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	SPORT 1						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. DIMA MARIUS						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BEN SALAH HAYTHEM						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DC

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. seminar/LP	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar/LP	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					
Alte activități					20
Consultații					2
Examinări					-
3.7. Total ore studiu individual					20
3.8. Total ore pe semestru					50
3.9. Numărul de credite					2

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	
4.2. De rezultate ale învățării	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	•
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Seminariile se desfășoară pe terenuri de sport bine dotate și cu a aparatură adecvată

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul înțelege importanța echilibrului între activitatea fizică, intelectuală și socială în contextul unui stil de viață sustenabil. Studentul/Absolventul cunoaște principiile adaptării efortului fizic la propriile capacități, în funcție de nivelul de pregătire și de starea de sănătate.
Aptitudini	Studentul/Absolventul își consolidează capacitățile motrice și participă activ în jocuri și activități de echipă care implică strategie, coordonare și reacție rapidă. Studentul/Absolventul valorifică exercițiile fizice pentru dezvoltarea rezilienței și a capacității de concentrare, inclusiv în contexte academice.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează consecvență în participarea la activitățile fizice și își asumă un rol activ în gestionarea propriei stări de bine fizice și psihice. Studentul/Absolventul adoptă un comportament responsabil în cadrul activităților sportive, respectând regulile, colegii și îndrumările cadrelor didactice.

7. Conținuturi

7.1. AI		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Discutarea regulamentului și cerințelor disciplinei de educație fizică și sport	Prezentare, explicare	2h
Înșușirea clară și predarea unor procedee și elemente tehnice din jocurile sportive.	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h
Aplicații referitoare la tactica din unele jocuri sportive accesibile studenților	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	8h
Înșușirea unei pregătiri fizice adecvate, însușirea de cunoștințe teoretice și de regulament legate de disciplina sportivă	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h
Înșușirea de cunoștințe privind regimul de viață igienic, de influența practicării exercițiilor fizice asupra organismului, asupra marilor funcțiuni, prevenirea unor accidente.	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h

Bibliografie

- Cătălin Octavian Mănescu, Culturism+ Caiet de lucrări practice pentru studenții anului 1, PRJNTECI-1, București, 2013
- Geambașu, A. (2018). Metode și tehnici de tonifiere musculară. București: Discobolul
- Gheorghe Jinga, Educație fizică și sportul în mediul universitar, ASE, București, 2006
- Gheorghe Jinga, Pop Cristiana, Didactica educației fizice în învățământul superior, ASE, București, 2007
- Leonte, N., Netolitzchi, M., Popescu, O., & Neagu, N. (2018). Using the computerized tests in assessing the simple reaction time of students in the University „Politehnica” of Bucharest”. Proceedings of the 14th International Scientific Conference "eLearning and Software for Education", 3, 288-294.
- Neagu, N., Grigoriu, C., Florescu, O., & Netolitzchi, M. (2018). Aspects Regarding the Optimization of the Physical Training of Students Swimmers in Semifond Trials. Revista Românească pentru Educație Multidimensională, 10(2), 144-154
- Pop C.L., Nae C.I., Hantău C., Ciomag R.V., Educația Fizică în învățământul superior economic, Pro Universitaria, 2015
- Teodoru, M. (2018). Psihosociologia activităților motrice de timp liber. București: Discobolul.

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

--

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%
9.4. Seminar/laborator	Numărul de lecții efectuate pe semestru	Se înregistrează frecvența și gradul de participare la ore le de seminar	50%
	Susținerea unor teste pentru verificarea motricității generale	Testare în timpul lecțiilor	10%
	Teste specifice disciplinei sportive pentru care a optat studentul	Testare în timpul lecțiilor	10%

	Aprecierea modului de însușire a exercițiilor și programelor de lucru și a progresului realizat la gimnastică aerobică și fitness	Testare în timpul lecțiilor	10%
	Participarea la competiții sportive studențești și cunoștințe teoretice de bază din problematica activității de educație fizică și sport	Testare	10%
	Modul de instruire a cunoștințelor practice teoretice și de problematica disciplinei	Testare	10%
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):			Admis - Respins
Testare probă de verificare motrică			

9.5. Standard minim de performanță

- Însușirea unui minim acceptabil de cunoștințe practice și teoretice de bază din disciplina Sport

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ	
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE	
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR	
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE	
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ	
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE	

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MACROECONOMIE						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. IONESCU ALEXANDRU						
2.3. Titularul activităților de seminar	CONF.UNIV.DR. SORLESCU MARIANA						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul recunoaște relevanța principiilor fundamentale ale macroeconomiei, modele economice, noțiuni de economie aplicată. Studentul/Absolventul identifică constructe teoretice care permit înțelegerea sintetică, analitică și critică a interacțiunilor și corelațiilor care se formează între agenții economici la nivel agregat precum și a indicatorilor care evaluează efectele acestor interacțiuni. Studentul/Absolventul recunoaște relevanța teoriilor, conceptelor și instrumentarului necesar analizei formelor de manifestare a dezechilibrelor macroeconomice, precum și a metodelor eficiente de prevenire.
------------	--

Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează și interpretează fenomenele economice. Studentul/Absolventul analizează cauzele problemelor economice și implementarea soluțiilor adecvate. Studentul/Absolventul aplică și interpretează datele economice: utilizarea instrumentelor statistice și econometrice pentru a interpreta datele. Studentul/Absolventul fundamentează științific deciziile economice la nivel macroeconomic. Studentul/Absolventul utilizează teoriile și indicatorii macroeconomici în scopul analizei evoluției globale a unei economii și elaborării unor scenarii privind evoluția viitoare a acesteia. Studentul/Absolventul aplică teoriile macroeconomice pentru analiza cauzelor și efectelor dezechilibrelor macroeconomice specifice (precum inflația, șomajul, deficitele) și evaluează politicile economice care contribuie la apariția sau soluționarea acestor fenomene.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în fundamentarea științifică și adoptarea deciziilor economice. Studentul/Absolventul realizează cu responsabilitate studii/lucrări privind funcționarea sistemului economic. Studentul/Absolventul fundamentează, elaborează și implementează cu responsabilitate strategii și politici economice la nivel macroeconomic. Studentul/Absolventul acționează coerent în vederea elaborării proiectelor care presupun măsurarea evoluției fenomenelor economice la nivel agregat pe baza fundamentelor științifice. Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în ceea ce privește fundamentarea științifică și elaborarea instrumentelor de evaluare a potențialelor efecte ale unor politici economice la nivel global pe termen mediu și lung.

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Macroeconomia-subdiviziune a economiei ca știință (p.101-105)		2 ore
2. Rezultatele macroeconomice. Venitul, consumul și investițiile (p.106-112)		2 ore
3. Structura economiei de piață (p.122)		2 ore
4. Piața capitalului (p.122-126)		2 ore
5. Piața muncii (p.130-137)		2 ore
6. Șomajul (p.137-141)		2 ore
7. Piața monetară și de credit (pp.142-145)		2 ore
8. Inflația (p.146-154)		2 ore
9. Politici macroeconomice (p.155-156)		2 ore
10. Politica monetară și de credit (p.157-158)		2 ore
11. Politica fiscală / Politica cheltuielilor publice (p.159-160)		2 ore
12. Politica comercială (p.161-167)		2 ore
13. Statul și politicile economice Echilibrul și dezechilibrul / Fluctuațiile activității economice (p.170-173)		2 ore
14. Agregarea și Multiplicarea (p.176-178)		2 ore
Bibliografie Macroeconomie, Suport de curs in format IFR, disponibil Ms Teams Anghel, L. - Economia pe înțelesul tuturor, Ediția a II-a, Editura Tritonic 2021 Angelescu Coralia, coord. – Economie, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 Angelescu Coralia, coord. – Aplicații, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 Bulborea Ion (coordonator) – Microeconomie și Macroeconomie, Partea I, Ed. Prouniversitaria, București, 2010 Marius Marinaș, Daniela Trașcă, Alexandra Frățilă – Macroeconomie, Editura ASE București 2023 Arnold, Roger, A. (2016). Economics. 13th edition, Cengage Learning Inc. Economic Policy, Oxford, Blackwell Publishing, 2010 Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., and Dornbusch, R. (2020). Economics. 12th Edition. McGraw-Hill Jean Tirole - Economics for the Common Good, Princeton University Press, 2017 McConnell, C.R., Brue, S.L., and Flynn S. (2021). Economics. 22nd, McGraw Hill		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații

1. Indicatorii macroeconomici. Venitul, consumul și investițiile	Problematizare / Exercițiu	2 ore
2. Piața capitalului	Problematizare / Exercițiu	2 ore
3. Piața muncii. Șomajul	Problematizare / Exercițiu	2 ore
4. Șomajul	Exercițiu	2 ore
5. Piața monetară și de credit. Inflația	Problematizare / Exercițiu	2 ore
6. Inflația	Exercițiu	2 ore
7. Creștere economică și dezvoltare durabilă / TEST	Expunere / Metode de explorare indirectă a realității / Problematizare	2 ore
Bibliografie Anghel, L. - Economia pe înțelesul tuturor, Ediția a II-a, Editura Tritonic 2021 Angelescu Coralia, coord. – Economie, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 Angelescu Coralia, coord. – Aplicații, Ediția a 8-a, Ed. Economică, 2009 Bulborea Ion (coordonator) – Microeconomie și Macroeconomie, Partea I, Ed. Prouniversitaria, București, 2010 Marius Marinaș, Daniela Trașcă, Alexandra Frățilă – Macroeconomie, Editura ASE București 2023 Arnold, Roger, A. (2016). Economics. 13th edition, Cengage Learning Inc. Economic Policy, Oxford, Blackwell Publishing, 2010 Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., and Dornbusch, R. (2020). Economics. 12th Edition. McGraw-Hill Jean Tirole - Economics for the Common Good, Princeton University Press, 2017 McConnell, C.R., Brue, S.L., and Flynn S. (2021). Economics. 22nd, McGraw Hill		

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Conținutul disciplinei asigură formarea deprinderilor de analiză, sinteză și prelucrare la nivel macroeconomic în vederea conferirii de soluții la problemele identificate la nivel macroeconomic. Adaptarea constantă a temelor abordate asigură relevanța formării academice și oferă studenților competențe actuale, în acord cu noile politici, tendințe globale și cerințele pieței muncii.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

****În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.**

*****Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.**

****** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.**

9.5. Standard minim de performanță
• Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază, realizarea corelațiilor dintre acestea și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații simple. • Promovarea examenului se realizează dacă se obține minim nota finală de minim 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNĂ - AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	FINANȚE, CREDIT, CONTABILITATE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	FINANȚE						
2.2. Titularul activităților	Prof.univ.dr. TOADER STELA AURELIA						
2.3. Titularul activităților de seminar	Asist.univ.dr. CROITORU ELENA LUCIA						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	107				
3.8. Total ore pe semestru	125				
3.9. Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop și acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul operează cu constructe teoretice privind conceptele financiare fundamentale. Studentul/Absolventul demonstrează cunoștințe despre sectorul financiar bancar. Studentul/Absolventul demonstrează cunoștințe privind politicile financiare la nivel de public și la nivel de entitate economică. Studentul/Absolventul deține cunoștințe cu privire la aspectele etice, sociale și globale ale deciziilor financiare.
Aptitudini	Studentul/Absolventul recunoaște datele financiare relevante. Studentul/Absolventul utilizează instrumente de analiză financiară specifice domeniului financiar-bancar. Studentul/Absolventul analizează fenomenele și activitățile financiare complexe specifice domeniului financiar-bancar. Studentul/Absolventul formulează strategii eficiente specifice activităților financiar-bancare.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul identifică și colectează datele financiare relevante pentru realizarea de studii, analize, rapoarte etc. Studentul/Absolventul acționează coerent în ceea ce privește elaborarea studiilor, analizelor, rapoartelor folosindu-se de instrumentele de analiză financiară. Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în luarea deciziilor și oferirea de consultanță în domeniul financiar- bancar. Studentul/Absolventul manifestă un comportament etic în luarea deciziilor.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Introducere în știința finanțelor. Obiectul finanțelor. Funcțiile finanțelor. Legătura cu alte discipline economice. Rolul în economie.		2h
2. Concepte fundamentale în finanțe. Capital, fluxuri financiare, resurse financiare, venituri, cheltuieli, profit, deficit, excedent.		2h
3. Sistemul financiar. Structura și componentele sistemului financiar public, privat și bancar.		2h
4. Finanțele publice. Concept, principii, funcții. Venituri și cheltuieli publice. Politica bugetară.		2h
5. Bugetul public. Structura, elaborare, execuție și control. Deficitul bugetar și datoria publică.		2h
6. Politica fiscală. Impozite și taxe. Rolul fiscalității. Politica fiscală în context UE. Impactul economic al politicii fiscale.		2h
7. Finanțele întreprinderii. Structura financiară a întreprinderii. Surse de finanțare. Decizii de investiții și finanțare.		2h
8. Analiza financiară a entităților economice. Indicatori financiari. Rata rentabilității. Analiza lichidității și a solvabilității.		2h
9. Sistemul financiar-bancar. Funcțiile și structura sistemului bancar. Banca centrală și băncile comerciale.		2h
10. Politica monetară și rolul BNR. Obiectivele politicii monetare. Instrumente directe și indirecte. Stabilitatea prețurilor.		2h
11. Piața de capital: structură, funcții și rol în finanțarea economiei. Reglementare și funcționare.		2h
12. Rolul și mecanismele asigurărilor în sistemul financiar. Funcții, mecanism și impact economic.		2h
13. Etică, responsabilitate socială și decizii financiare. Comportamentul etic în finanțe.		2h
14. Impactul social al deciziilor financiare. Responsabilitate corporativă.		2h
Bibliografie 1.Basno C, Dardac N, Floricel C, Monedă, Credit, Bănci, Editura Didactică și Pedagogică, 2003 2.Bodu Sebastian, Piața de capital, Editura Rosetti International, 2025 3.Dardac N, Monedă, Editura ASE, 2009 4.Dumitrașcu R A, Asigurați și reasigurați moderne, Editura Universitară, 2019 5.Georgescu M A, Administrarea finanțelor publice și a bugetului, Editura Pro Universitaria, 2019 6.Gruber J, Public Finance and Public Policy, Worth Publishers, 2022 7.Kagitci M, Fundamentele finanțelor generale, Editura ASE, 2022 8.Predescu I, Toader S, Finanțe corporative, Editura Universitară, 2010 9.Radu S, Boală D, Piețe de capital. Instituții și instrumente financiare tranzacționate, Editura Universitară, 2012 10.Stancu I, Finanțe. Piețe financiare și gestiunea portofoliului, Editura Economică, 1997 11.Tapoș I, Enache C, Fiscalitate teoretică și aplicată, Editura Universității de Vest, 2022 12.Tănăsescu P, Constantinescu C, Asigurați și reasigurați, Editura ASE, 2024		

13.Ungureanu M A (coord), Finanțe publice, Sinteze și aplicații, Editura Conphys, 2009 14.Văcărel I (coord), Finanțe publice, Editura Didactică și Pedagogică, 2007 15.Vintilă G, Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, 2010 16. Suport de curs disponibil pe platforma MS Teams		
7.2. Seminar SF si ST	Metode de predare	Observații
1. Concepte fundamentale în finanțe – SF	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
2. Structura sistemului financiar – SF	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
3. Finanțele publice și bugetul public – SF	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
4. Politici fiscale și impactul lor – ST	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
5. Sistemul bancar și politica monetară – ST	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
6. Analiza financiară a entităților economice Etică și decizii financiare responsabile – ST	Studii de caz. Activități independente sau pe grupuri. Discuții și dezbateri.	2h
7. Test final	Test scris	2h
Bibliografie Suport de curs disponibil în MsTeams 1.Basno C, Dardac N, Floricel C, Monedă, Credit, Bănci, Editura Didactică și Pedagogică, 2003 2.Bodu Sebastian, Piața de capital, Editura Rosetti International, 2025 3.Dardac N, Monedă, Editura ASE, 2009 4.Dumitrașcu R A, Asigurați și reasigurări moderne, Editura Universitară, 2019 5.Georgescu M A, Administrarea finanțelor publice și a bugetului, Editura Pro Universitaria, 2019 6.Gruber J, Public Finance and Public Policy, Worth Publishers, 2022 7.Kagitci M, Fundamentele finanțelor generale, Editura ASE, 2022 8.Predescu I, Toader S, Finanțe corporative, Editura Universitară, 2010 9.Radu S, Boală D, Piețe de capital. Instituții și instrumente financiare tranzacționate, Editura Universitară, 2012 10.Stancu I, Finanțe. Piețe financiare și gestiunea portofoliului, Editura Economică, 1997 11.Tapoș I, Enache C, Fiscalitate teoretică și aplicată, Editura Universității de Vest, 2022 12.Tănăsescu P, Constantinescu C, Asigurări și reasigurări, Editura ASE, 2024 13.Ungureanu M A (coord), Finanțe publice, Sinteze și aplicații, Editura Conphys, 2009 14.Văcărel I (coord), Finanțe publice, Editura Didactică și Pedagogică, 2007 15.Vintilă G, Gestiunea financiară a întreprinderii, Editura Didactică și Pedagogică, 2010		

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

Conținutul disciplinei este coroborat cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului.
--

9. *Evaluare*

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	

		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații practice. Nota minimă de promovare este 5 (cinci). La testul scris se acordă un punct din oficiu.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT - MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL GENERAL AL ORGANIZAȚIEI						
2.2. Titularul activităților	Prof. univ. dr. Șendre Doinița						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect.univ.dr. Laura-Georgeta Bărağan						
2.4. Anul de studii	III	2.5. Semestrul	I	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop, desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet, MsTeams

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică și analizează teoriile, conceptele și instrumentarul necesar proceselor manageriale în corelație cu mediul organizației. Studentul/Absolventul operează cu constructe teoretice și recunoaște relevanța sistemului de management și a subsistemelor sale. Studentul/Absolventul identifică, diferențiază și utilizează pertinent conceptele și metodele necesare în procesul decizional din cadrul organizațiilor.
-------------------	--

Apitudini	Studentul/Absolventul analizează și interpretează fenomenele, situațiile și procesele organizaționale din perspectiva funcțiilor manageriale.
	Studentul/Absolventul aplică sistemele, metodele și tehnicile de management pentru soluționarea problemelor complexe de natură economico-managerială din practica organizațiilor.
	Studentul/Absolventul fundamentează științific deciziile manageriale.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă o atitudine proactivă și responsabilă în exercitarea funcțiilor managementului și de asumare a responsabilităților specifice postului de manager pe diferite niveluri ierarhice în cadrul organizațiilor.
	Studentul/Absolventul acționează coerent în procesul de adoptare a deciziilor manageriale fundamentate științific.
	Studentul/Absolventul utilizează coerent și autonom conceptele în vederea elaborării lucrărilor de analiză și diagnoză, privind funcționarea organizației.
	Studentul/Absolventul acționează coerent în ceea ce privește elaborarea studiilor/lucrărilor privind funcționarea sistemului managerial și a subsistemelor sale.

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Managementul științific - obiect de studiu, apariția managementului ca știință, școlile de management		2 ore
2. Teorii referitoare la organizații. Mediul intern și extern al organizației economice		2 ore
3. Procesul de management – conținut, mod de exercitare și forme de concretizare la nivel organizațional		2 ore
4. Componentele sistemului de management al organizației și interdependența dintre acestea		2 ore
5. Organizarea structurală (I)		2 ore
6. Organizarea structurală (II)		2 ore
7. Organizarea procesuală		2 ore
8. Sistemul informațional – concept și componente		2 ore
9. Sistemul decizional (I)		2 ore
10. Sistemul decizional (II)		2 ore
11. Tipuri de manageri și stiluri de management		2 ore
12. Leadership și Management în era AI		2 ore
13. Impactul AI asupra managementului organizației economice		2 ore
14. Recapitulare manual autoinstruire		2 ore
Bibliografie 1. Șendre Doinița, <i>Managementul general al organizației</i> , Suport curs disponibil prin platforma MS Teams, 2025; 2. Bucea-Manea-Țoniș R., Lianu C., Bucea-Manea-Țoniș R., Dobre (Gudei) S.C., Lianu C. - <i>Inovare și digitalizare din perspectivă managerială</i> , Editura Economică, 2020 3. Burduș, E., <i>Tratat de management</i> , Ediția a III-a, Editura Pro Universitaria, 2017 4. Burduș, E., Popa, I., <i>Fundamentele managementului organizației</i> , Ediția a III-a, Editura Pro Universitaria, 2018 5. Marius Dan Dalota, Laura-Georgeta Bărgan, <i>Management general</i> , ediția a V-a revizuită, editura Pro Universitaria, București, 2020		

6. Griffin, W.R., *Fundamentals of Management*, 10th Edition, Cengage Learning, 2021
7. Prasad, L.M., *Principles and practice of management*, 10th Edition, Sultan Chand&Sons, Educational Publishers, 2020
8. Robbins S., Coulter M., De Cenzo D., *Fundamentals of Management*, 11th Edition, Pearson, 2020
9. Scheninger E., *Digital leadership. Changing paradigms for changing times*, Second Edition, Corwin, 2019
10. Schermerhorn J.R., Bachrach D.G., Wright B., *Management*, 5th Edition, John Willey&Sons Canada Ltd., 2020
11. Stegăroiu, I., Vagu, P. coordonatori, *Tratat de management general*, Editura Universul Academic, 2020
12. Stegăroiu, I. (coord.), Duică, A., Duică, M.C., Bondac, G., Iancu, D., *Tratat de management general*, Editura ProUniversitaria, 2025

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
Management – concept, obiect de studiu, evoluție.		2 ore SF
2. Procesul de management – identificarea funcțiilor managementului într-un context dat		2 ore SF
3. Documente de formalizare a structurii organizatorice		2 ore SF
4. Lucrare verificare 1- Sistemul decizional: decizii și decidenți. Tipuri de manageri și stiluri de management		2 ore ST
5. Lucrare verificare 2- sistemul informațional		2 ore ST
6. Lucrare verificare 3 Management și leadership în era AI. Impact asupra organizațiilor mici și mijlocii		2 ore ST
10. TEST FINAL		2 ore SF

Bibliografie

13. Șendre Doinița, *Managementul general al organizației*, Suport curs disponibil prin platforma MS Teams, 2025;
14. Bucea-Manea-Țoniș R., Lianu C., Bucea-Manea-Țoniș R., Dobre (Gudei) S.C., Lianu C. - *Inovare și digitalizare din perspectivă managerială*, Editura Economică, 2020
15. Burduș, E., *Tratat de management*, Ediția a III-a, Editura Pro Universitaria, 2017
16. Burduș, E., Popa, I., *Fundamentele managementului organizației*, Ediția a III-a, Editura Pro Universitaria, 2018
17. Marius Dan Dalota, Laura-Georgeta Bărăgan, *Management general*, ediția a V-a revizuită, editura Pro Universitaria, București, 2020
18. Griffin, W.R., *Fundamentals of Management*, 10th Edition, Cengage Learning, 2021
19. Prasad, L.M., *Principles and practice of management*, 10th Edition, Sultan Chand&Sons, Educational Publishers, 2020
20. Robbins S., Coulter M., De Cenzo D., *Fundamentals of Management*, 11th Edition, Pearson, 2020
21. Scheninger E., *Digital leadership. Changing paradigms for changing times*, Second Edition, Corwin, 2019
22. Schermerhorn J.R., Bachrach D.G., Wright B., *Management*, 5th Edition, John Willey&Sons Canada Ltd., 2020
23. Stegăroiu, I., Vagu, P. coordonatori, *Tratat de management general*, Editura Universul Academic, 2020
24. Stegăroiu, I. (coord.), Duică, A., Duică, M.C., Bondac, G., Iancu, D., *Tratat de management general*, Editura ProUniversitaria, 2025

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe similare din alte centre universitare din țară și din străinătate și cu standardele de excelență ale asociațiilor profesionale din domeniu.

În elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri și ai organizațiilor în care studenții își desfășoară practica de specialitate

--

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.6. Standard minim de performanță
Recunoașterea și utilizarea corectă a conceptelor de bază din cadrul disciplinei și obținerea a 50% din punctajul maxim

Data completării Semnătura titularului de activitati

.....

Semnătura titularului de activitati de seminar

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. IONESCU ALEXANDRU						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. CRISTIAN ELENA RALUCA						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	2	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					17
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică și recunoaște relevanța teoriilor, conceptelor și instrumentelor analitice necesare înțelegerii și explicării relațiilor economice internaționale. Studentul/Absolventul identifică, analizează contextul desfășurării afacerilor din perspectiva relațiilor economice internaționale. Studentul/Absolventul demonstrează achiziția de cunoștințe avansate privind organizațiile internaționale formale (OCDE, BM, FMI, ONU etc.) și informale (BRICS+ etc.), blocurile comerciale regionale și rolul lor în structurarea și funcționarea economiei globale.
Aptitudini	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. 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.

Responsabilitate și autonomie	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. Studentul/Absolventul are capacitatea de a lucra în echipe, inclusiv multicultural, 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.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Introducere în relații economice internaționale (p. 4-12)		2 ore
2. Globalizarea economică și implicațiile asupra relațiilor internaționale (p. 12-15)		2 ore
3. Globalizare vs. Regionalizare (p. 17-33)		2 ore
4. Organizațiile internaționale (ONU, FMI, BM, etc.) (p. 30-33)		2 ore
5. Comerțul internațional în contextul accentuării globalizării (p. 33-44)		2 ore
6. Corporațiile multinaționale (p. 66-84)		2 ore
7. Managementul corporațiilor multinaționale / strategii de creștere (p. 69-73)		2 ore
8. Alianțele strategice (p. 73-80)		2 ore
9. Globalizarea și corporațiile multinaționale (p. 80-84)		2 ore
10. Investițiile străine directe și corporațiile multinaționale (p. 87-101)		2 ore
11. Evoluția fluxurilor de investiții străine directe / Indicatorii de măsurare (p. 88-89)		2 ore
12. Prețul de transfer / Modele de optimizare (p. 84-85)		2 ore
13. Transferul internațional de tehnologie (p. 99-101)		2 ore
14. Sistemul monetar internațional și balanța de plăți (p. 103-115)		2 ore
Bibliografie 1. Relații Economice Internaționale, Suport de curs in format IFR, 2025, disponibil MS Teams 2. Bonciu, Florin - Economia mondială a secolului XXI: o lume multipolara în căutarea unei noi paradigme, Editura Pro Universitaria, 2012 3. Bal Ana, Dumitrescu Sterian – Economie mondială, Ediția a doua, Editura Economică, 2002 4. Reinert, Kenneth, A. - An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy, Cambridge University Press, 2020 5. Gheorghe Hurduzeu - Relații economice internaționale. Teorii, strategii, politici, instrumente si studii de caz, Editura ASE, 2017 6. Hurduzeu, Gheorghe, Nicolescu, Luminița - International Economic Relations - Theories, strategies, policies, tools and case studies, Editura ASE, 2019 7. Agnes Chebuțiu (Coordonator) - Impactul rețelelor globale de producție asupra comerțului internațional, Editura ASE, 2015 8. WTO Economic research and analysis gateway - World Trade Report 9. UNCTAD, World Investment Report		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Globalizarea economică și implicațiile asupra relațiilor internaționale. Marile blocuri comerciale: UE, NAFTA/USMCA, ASEAN, MERCOSUR, APEC.	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea	2 ore

2. Globalizare vs. Regionalizare	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea	2 ore
3. Globalizare vs. Deglobalizare	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea	2 ore
4. Corporațiile multinaționale. Managementul MNC, strategii de creștere	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea/Exercițiu	2 ore
5. Investițiile străine directe și corporațiile multinaționale	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea	2 ore
6. Evoluția fluxurilor de investiții străine directe	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea	2 ore
7. Indicatorii de măsurare a investițiilor străine directe / TEST	Expunere și prelegere/Conversație/Observarea și problematizarea/Exercițiu	2 ore
Bibliografie 1. Bonciu, Florin - Economia mondială a secolului XXI: o lume multipolara în căutarea unei noi paradigme, Editura Pro Universitaria, 2012 2. Bal Ana, Dumitrescu Sterian – Economie mondială, Ediția a doua, Editura Economică, 2002 3. Reinert, Kenneth, A. - An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy, Cambridge University Press, 2020 4. Gheorghe Hurduzeu - Relații economice internaționale. Teorii, strategii, politici, instrumente si studii de caz, Editura ASE, 2017 5. Hurduzeu, Gheorghe, Nicolescu, Luminița - International Economic Relations - Theories, strategies, policies, tools and case studies, Editura ASE, 2019 6. Agnes Chebuțiu (Coordonator) - Impactul rețelelor globale de producție asupra comerțului internațional, Editura ASE, 2015 7. WTO Economic research and analysis gateway - World Trade Report 8. UNCTAD, World Investment Report		

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

Disciplina asigură posibilitatea încadrării relațiilor economice internaționale din economia globalizată în contextul activităților din domeniul afacerilor internaționale realizate de agenții economici.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (**/****):			80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar	10%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%
			30%

		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Elaborarea unui studiu de caz privind unul dintre actorii majori din economia mondială.
- Analiza uneia dintre cele 3 tipuri de relații economice ce se stabilesc între actorii din economia mondială, respectiv fluxuri comerciale internaționale, relații monetare internaționale sau fluxuri de investiții straine directe.
- Promovarea examenului se realizează dacă se obține minim nota finală de minim 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	INVESTIȚII INTERNAȚIONALE						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. FLORIN BONCIU						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. CÂRSTEA VLAD						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					82
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică, analizează contextul desfășurării afacerilor din perspectiva relațiilor economice internaționale. Studentul/Absolventul identifică criteriile si motivațiile care stau la baza deciziilor economice în domeniul investițiilor internaționale la nivelul actorilor statali si corporatisti.
Aptitudini	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. 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. Studentul/Absolventul dezvoltă abilități avansate de a analiza și de a interpreta fenomene privind fluxurile internaționale de bunuri, servicii, capital, forță de muncă și de a evalua implicații la nivelul actorilor globali, precum efecte asupra balanței de plăți externe, asupra specializării internaționale etc.

Responsabilitate și autonomie	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. 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. 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.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Definiții, concepte, forme de manifestare, indicatori privind investițiile internaționale. Pag 11 - 16		2h
2. Investițiile străine directe în economia mondială Pag 16-20		2h
3. Dinamica fluxurilor mondiale de investiții straine directe. Relatia dintre acestea și globalizare. Pag 20 - 36		2h
4. Implicațiile economice și politice ale investițiilor straine directe în țările de destinație. Pag 48 - 67		2h
5. Măsuri de stimulare a investițiilor straine luate de țările sursă a capitalului. Pag 67 - 80		2h
6. Criterii de luare a deciziilor de a investi în străinătate. Surse de informare pentru investitorii străini. Pag 89 - 110		2h
7. Tipologia politicilor privind investițiile străine directe în țările de destinație Pag 111 - 119		2h
8. Stimulele – instrumente de realizare a politicilor privind investițiile străine directe Pag 120 - 136		2h
9. Stimulele pentru investiții straine în țările de destinație – Tipologie – Costuri și beneficii Pag 136 - 139		2h
10. Investițiile străine directe în România în perioada 1990 - 2024 Pag. 140 - 154		2h
11. Studii de caz comentate I Pag. 154 - 156		2h
12. Studii de caz comentate II Pag. 154 - 156		2h
13. Investițiile straine directe și știința economică Pag. 158 - 162		2h
14. Tendințe actuale în domeniul investițiilor straine directe Pag. 157 - 158		2h
Bibliografie 1) Bonciu, F. (2012), Investițiile străine directe înainte și după criza economică mondială, București: Editura Universitară 2) Cohen, S. (2007), Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford: Oxford University Press. Disponibil la biblioteca URA 3) Moosa, I.A. (2002), Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice, London: Palgrave Macmillan 4) Negrițoiu, M. (1999), Salt înainte – dezvoltarea investițiilor străine directe, București: Editura Expert 5) Moran, T.H., Foreign Direct Investment and Development, Institute for International Economics, Washington D.C., 1998 6) UNCTAD, World Investment Report Series 1993 - 2025, New York and Geneva 7) UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, 2014 – 2025, New York and Geneva World Bank, Foreign direct investments and global value chain, 2021 8) European Commission, Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe, June 2020 9) UNCTAD, Global economic fracturing and shifting investment patterns, 2024 10) European Central Bank, Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective, 2018		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Investițiile străine în economia mondială: importanța, efecte – SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
2. Implicațiile economice și politice ale investițiilor străine în țările receptoare: pozitive, negative – ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h

3. Măsuri de stimulare a investițiilor în străinătate inițiate de țările sursă a capitalului – SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
4. Criterii de luare a deciziilor privind realizarea de investiții străine- SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
5. Tipologia politicilor inițiate de statele de destinație privind investițiile străine directe – ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
6. Stimulente acordate investitorilor străini – Costuri și beneficii – ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
7. Evaluare cunoștințe - test	Test scris	2h
Bibliografie 1) Bonciu, F. (2012), Investițiile străine directe înainte și după criza economică mondială, București: Editura Universitară 2) Cohen, S. (2007), Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford: Oxford University Press. Disponibil la biblioteca URA 3) Moosa, I.A. (2002), Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice, London: Palgrave Macmillan 4) Negrițoiu, M. (1999), Salt înainte – dezvoltarea investițiilor străine directe, București: Editura Expert 5) Moran, T.H., Foreign Direct Investment and Development, Institute for International Economics, Washington D.C., 1998 6) UNCTAD, World Investment Report Series 1993 - 2025, New York and Geneva 7) UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, 2014 – 2025, New York and Geneva World Bank, Foreign direct investments and global value chain, 2021 8) European Commission, Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe, June 2020 9) UNCTAD, Global economic fracturing and shifting investment patterns, 2024 10) European Central Bank, Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective, 2018		

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

1) Înțelegerea implicațiilor economice ale unei investiții străine directe asupra comunității de afaceri locale și naționale;
2) Abilitatea de a prezenta și negocia proiecte de investiții cu autoritățile centrale și locale, precum și partenerilor locali;
3) Înțelegerea importanței caracteristicilor mediului de afaceri asupra profitabilității firmei cu capital străin.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%

Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)	20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)	

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Înțelegerea perspectivei de afaceri a unui investitor strain masurata prin elaborarea unui studiu de caz privind o investitie internationala.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei				DEZVOLTARE DURABILĂ			
2.2. Titularul activităților				CONF.UNIV.DR. MARIANA SORLESCU			
2.3. Titularul activităților de seminar				CONF.UNIV.DR. MARIANA SORLESCU			
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestru	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	1	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	14	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	43				
3.8. Total ore pe semestru	75				
3.9. Numărul de credite	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul utilizează constructe teoretice privind: conceptul de dezvoltare durabilă și dimensiunile acestuia; obiectivele de dezvoltare durabilă ale Agendei 2030; Studentul/Absolventul identifică modalitățile de aplicare a obiectivelor de dezvoltare durabilă la nivel local, național și global, precum și la relațiile de interdependență dintre acestea; principalii indicatori utilizați pentru măsurarea dezvoltării durabile.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează și evaluează impactul activităților economice, sociale și ecologice asupra durabilității; Studentul/Absolventul identifică tehnologiile prietenoase cu mediul și utilizare a indicatorilor de dezvoltare durabilă; Studentul/Absolventul utilizează instrumente și platforme pentru colectarea și analizarea datelor în vederea măsurării dezvoltării durabile.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul înțelege impactul propriilor acțiuni asupra mediului, concepe și gestionează proiecte de durabilitate; Studentul/Absolventul dezvoltă soluții noi pentru a aborda provocările durabilității și a îmbunătăți rapoartele de durabilitate ale organizațiilor; Studentul/Absolventul realizează analize ale politicilor de dezvoltare durabilă.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Concepte fundamentale și dimensiuni ale dezvoltării durabile. Obiectivele Agendei 2030 și interdependențele dintre acestea 1.1. Definirea dezvoltării durabile 1.2. Dimensiuni: economică, socială, ecologică 1.3. Evoluția conceptului la nivel internațional 1.4. Cele 17 ODD-uri (SDGs)		2h
2. Impactul activităților economice, sociale și ecologice asupra durabilității 2.1. Modele de analiză a impactului 2.2. Evaluarea externalităților și riscurilor 2.3. Marile probleme globale		2h
3. Indicatori de dezvoltare durabilă și metode de măsurare 3.1. Indicatori ONU, Eurostat, INS 3.2. Dezvoltarea de seturi de indicatori specifici domeniilor 3.3. Interpretarea datelor privind durabilitatea		2h
4. Tehnologii prietenoase cu mediul și inovație sustenabilă 4.1. Eco-inovația, economia circulară, energia verde 4.2. Rolul tehnologiei în reducerea impactului asupra mediului		2h
5. Noua economie. Globalizarea piețelor și dezvoltarea durabilă 5.1. Creșterea zero-soluție utopică, dar generatoare de soluții realiste; 5.2. Politici unidimensionale; 5.3. Politici multidimensionale		2h
6. Politici publice și managementul proiectelor de durabilitate 6.1. Politici UE și naționale privind dezvoltarea durabilă 6.2. Proiectarea și evaluarea unui proiect sustenabil		2h
7. Instituții cu atribuții în protecția mediului		2h
Bibliografie - Note de curs disponibile în platforma MS Teams - Duran Duran, M., Dezvoltarea durabilă. De la teorie la practică, Editura ASE, București, 2021 - Popa, M., Politici și strategii de dezvoltare durabilă, Editura Pro Universitaria, 2020 - Georgescu, M. & Constantinescu, D. Economia resurselor naturale și a mediului, Editura Universitară, 2019 - Helen Kopnina, Kim Poldner (2021), Circular Economy, Editura Taylor&Francis Ltd - Neaga F.D., Concepte ale dezvoltării durabile. Abordări teoretico-metodologice, (2015), https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2632070 - Pohoată, I. Strategii și politici europene de dezvoltare durabilă, Centrul de Studii Europene, Universitatea AI. Cuza, 2012. - Sachs, J. D., The Age of Sustainable Development, Columbia University Press, 2015 - Blewitt John (2017), Understanding Sustainable Development, Third edition, Routledge. - Strategia națională pentru dezvoltarea durabilă a României 2030 https://www.edu.ro/sites/default/files/Strategia-nationala-pentru-dezvoltarea-durabila-a-Rom%C3%A2niei2030 https://eur-lex.europa.eu		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Dezvoltarea durabilă – conceptele fundamentale și impact	Dezbateri, Discuții	2h

Alegerea temei și definirea obiectivelor proiectului de dezvoltare durabilă		
2.Evaluarea dezvoltării durabile în România: provocări și tendințe	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
3. Analiza celor 17 Obiective de Dezvoltare Durabilă (ODD) – studii de caz internaționale Analiza contextului local/regional și identificarea problemelor de durabilitate pentru proiectul ales	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz proiect	2h
4.Modele de analiză a impactului activităților economice asupra durabilității Marile probleme globale	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
5.Studiu de caz: Impactul unei activități economice asupra mediului și societății Identificarea indicatorilor relevanți pentru măsurarea progresului la proiectul ales	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz proiect	2h
6.Măsurarea sustenabilității: indicatori globali vs. naționali (SDG Index, Eurostat, INS) Elaborarea soluțiilor și propunerilor pentru proiect – tehnologii, politici, acțiuni	Dezbateri, Problematizare, exercițiu, studiu de caz proiect	2h
7.Economia circulară – studii de caz Discuții legate de realizarea proiectului	Dezbateri, Problematizare, exercițiu, studiu de caz, proiect	2h
8.Tehnologii verzi și modele de afaceri sustenabile – analiza unor exemple concrete Redactarea și structurarea raportului de proiect	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
9.Energia regenerabilă – analize la nivel național și global	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
10.Politici publice. Instituții cu atribuții în protecția mediului – naționale și internaționale. Pregătirea prezentării proiectului	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
11.Dezvoltarea durabilă vs. creșterea economică – conflict sau sinergie?	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
12. Prezentarea proiectului și feedback colegial + autoevaluare	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
13. Prezentarea proiectului și feedback colegial + autoevaluare	Dezbateri Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
14. Test final	Test scris	2h
Bibliografie Note de curs disponibile în platforma MS Teams - SDG Knowledge Platform – pentru obiectivele Agendei 2030 - Eurostat – Sustainable development indicators - Institutul Național de Statistică (INS România) – date privind mediul, economie, populație - OECD Green Growth Indicators - Global Reporting Initiative (GRI Standards) – pentru rapoarte de sustenabilitate - Sustainable Development Report (SDG Index, by Sachs et al.) - Raportul Național de Dezvoltare Durabilă – România 2023 (Ministerul Mediului / Guvern) - Repertoriu privind economia circulară pentru studenți, https://www.researchgate.net - www.mmmediu.ro - www.oecd.org		

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

Conținutul disciplinei se actualizează în permanență, în concordanță cu dinamica reglementărilor naționale, europene și internaționale în domeniul dezvoltării durabile, precum și cu evoluțiile socio-economice, tehnologice și de mediu care influențează direct conceptul și practicile durabilității.

Adaptarea constantă a temelor abordate asigură relevanța formării academice și oferă studenților competențe actuale, în acord cu noile politici, tendințe globale și cerințele pieței muncii.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.4. Standard minim de performanță
- Finalizarea si prezentarea proiectului. - Nota minimă de promovare la evaluare este 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	LIMBA ENGLEZĂ SI TEHNICI DE COMUNICARE 2		
2.2. Titularul activităților	CONF. UNIV. DR. MUSEANU ELENA -		
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BUZĂ IULIA		
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2
2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	D.F.

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	43				
3.8. Total ore pe semestru	75				
3.9. Numărul de credite	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul deține cunoștințe avansate a registrelor și variantelor lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză adaptate la contexte profesionale diverse. Studentul/Absolventul utilizează pertinent teoriile, conceptele și instrumentarul necesar pentru analiza și înțelegerea în detaliu a mediilor culturale și interculturale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează critic și interpretează texte economice complexe. Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză în scopul construirii unui demers argumentativ complex. Studentul/Absolventul analizează și interpretează pe baza fundamentatelor teoretice diferențele interculturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează eficient registrul lingvistic pentru a se adapta la diverse situații comunicative (prezentări, dezbateri, negocieri, mediere, etc). Studentul/Absolventul realizează studii/lucrări/proiecte complexe în limba străină. Studentul/Absolventul implementează coerent strategii de negociere și mediere interculturală.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI(activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	-	-
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Money in the Economy – budgets, forms of money; idioms with money; money-related actors and activities – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. Money in the Economy – forms of remuneration, reimbursement, financial aid; Present Perfect versus Past; letter of compliment – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. Revision 1 – Present Perfect Simple and Continuous, Present Perfect versus Past – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
4. Products and Services – types of products; life cycles; online businesses – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
5. Products and Services – deliveries, wholesale and retail; Present Perfect and Past Perfect Simple and Continuous; letters of inquiry – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
6. Sales and World Trade – sale, sales, selling stages and vocabulary – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
7. Sales and World Trade – international trade; Future tenses; contracts; orders – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
8. Growth and Development: The Future of Business – current trends and future outcome for businesses; the case of Romania – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
9. Growth and Development: The Future of Business – ecologist approaches and industry; drawing charts and specific vocabulary – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
10. Travelling for Business and Leisure – preparations for business travel – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
11. Travelling for Business and Leisure – cultural awareness and specificity; If Clauses; inquiries; brand awareness and comparisons ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
12. Revision 2, Units 6-9 – tenses, phrasal verbs, vocabulary - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
13. Project presentation – SF	Proiecte, studii de caz; prezentare, explicație, argumentare	2h
14. Test	Evaluare	2h
Bibliografie		
1. Cunningham, Sarah & Moor, Peter – <i>Cutting Edge: Advanced New Edition Student's Book</i> , Pearson, 2020.		
2. Dude, Roxana-Emanuela (coord.) – <i>Focus on Business</i> , Editura Pro Universitaria, București, 2007.		
3. Hewings, Martin – <i>Advanced Grammar in Use: A Self-Study Reference and Practice Book for Advanced Learners of English</i> , 4 th Edition, Cambridge University Press, 2019.		
4. Lansford, Lewis; Dummett, Paul; Stephenson, Helen – <i>Keynote Intermediate: Student's Book</i> , National Geographic Learning, 2020.		

5. Murphy, Raymond – *English Grammar in Use*, 5th Edition, Cambridge University Press, 2019.
6. O'Dell, Felicity & McCarthy, Michael – *English Collocations in Use: Intermediate*, 2nd Edition, Cambridge University Press, 2022.
7. Robinson, Nick – *Business Partner B1+ Student's Book*, Pearson, 2019.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				100%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	20%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	20%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				0%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				0%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice
- Nota minimă de promovare este 5 (cinci).

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	EDUCAȚIE FIZICĂ, SPORT ȘI KINETOTERAPIE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	SPORT 2						
2.2. Titularul activităților	CONF. UNIV. DR. DIMA MARIUS						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BEN SALAH HAYTHEM						
2.4. Anul de studii	1	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DC

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar/ LP	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar/ LP	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					
Alte activități					20
Consultații					2
Examinări					-
3.7. Total ore studiu individual					22
3.8. Total ore pe semestru					50
3.9. Numărul de credite					2

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	
4.2. De rezultate ale învățării	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	Seminariile se desfășoară pe terenuri de sport bine dotate și cu a aratură modernă

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul înțelege importanța echilibrului între activitatea fizică, intelectuală și socială în contextul unui stil de viață sustenabil. Studentul/Absolventul cunoaște principiile adaptării efortului fizic la propriile capacități, în funcție de nivelul de pregătire și de starea de sănătate.
Aptitudini	Studentul/Absolventul își consolidează capacitățile motrice și participă activ în jocuri și activități de echipă care implică strategie, coordonare și reacție rapidă. Studentul/Absolventul valorifică exercițiile fizice pentru dezvoltarea rezilienței și a capacității de concentrare, inclusiv în contexte academice.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează consecvență în participarea la activitățile fizice și își asumă un rol activ în gestionarea propriei stări de bine fizice și psihice. Studentul/Absolventul adoptă un comportament responsabil în cadrul activităților sportive, respectând regulile, colegii și îndrumările cadrelor didactice.

7. Conținuturi

7.1. AI		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Discutarea regulamentului și cerințelor disciplinei de educație fizică și sport	Prezentare, explicare	2h
Înșușirea clară și predarea unor procedee și elemente tehnice din jocurile sportive.	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h
Aplicații referitoare la tactica din unele jocuri sportive accesibile studenților	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	8h
Înșușirea unei pregătiri fizice adecvate, însușirea de cunoștințe teoretice și de regulament legate de disciplina sportivă	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h
Înșușirea de cunoștințe privind regimul de viață igienic, de influența practicării exercițiilor fizice asupra organismului, asupra marilor funcțiuni, prevenirea unor accidente.	Prezentare, explicare, demonstrare și executare	6h

Bibliografie

- Cătălin Octavian Mănescu, Culturism+ Caiet de lucrări practice pentru studenții anului 1, PRJNTECI-1, București, 2013
- Geambașu, A. (2018). Metode și tehnici de tonifiere musculară. București: Discobolul
- Gheorghe Jinga, Educație fizică și sportul în mediul universitar, ASE, București, 2006
- Gheorghe Jinga, Pop Cristiana, Didactica educației fizice în învățământul superior, ASE, București, 2007
- Leonte, N., Netolitzchi, M., Popescu, O., & Neagu, N. (2018). Using the computerized tests in assessing the simple reaction time of students in the University „Politehnica” of Bucharest”. Proceedings of the 14th International Scientific Conference "eLearning and Software for Education", 3, 288-294.
- Neagu, N., Grigoriu, C., Florescu, O., & Netolitzchi, M. (2018). Aspects Regarding the Optimization of the Physical Training of Students Swimmers in Semifond Trials. Revista Românească pentru Educație Multidimensională, 10(2), 144-154
- Pop C.L., Nae C.I., Hantău C., Ciomag R.V., Educația Fizică în învățământul superior economic, Pro Universitaria, 2015
- Teodoru, M. (2018). Psihosociologia activităților motrice de timp liber. București: Discobolul.

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

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%
9.4. Seminar/laborator	Numărul de lecții efectuate pe semestru	Se înregistrează frecvența și gradul de participare la orele de seminar	50%
	Susținerea unor teste pentru verificarea motricității generale	Testare în timpul lecțiilor	10%
	Teste specifice disciplinei sportive pentru care a optat studentul	Testare în timpul lecțiilor	10%
	Aprecierea modului de însușire a exercițiilor și programelor de lucru și a progresului realizat la gimnastică aerobică și fitness	Testare în timpul lecțiilor	10%

	Participarea la competiții sportive studențești și cunoștințe teoretice de bază din problematica activității de educație fizică și sport		
	Modul de instruire a cunoștințelor practice teoretice și de problematica disciplinei	Testare	10%
		Testare	10%
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):			Admis - Respins
Testare probă de verificare motrică			

9.5. Standard minim de performanță
• Însușirea unui minim acceptabil de cunoștințe practice și teoretice de bază din disciplina Sport

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			BAZELE MARKETINGULUI					
2.2. Titularul activităților			PROF.UNIV.DR.HABIL. NEGRICEA ILIUȚĂ COSTEL					
2.3. Titularul activităților de seminar			ASIST.UNIV.DR SMEDESCU DAN ALEXANDRU					
2.4. Anul de studii	II	2.5.Semestrul	I	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DF	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					50
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					107
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop, acces la internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laptop, videoproiector, tablă/flipchart și accesorii, acces la internet

6. Rezultate ale învățării

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.
	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.
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/funcțiilor 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. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Fundamentele marketingului – Etape în evoluția teoriei și practicii marketingului. Conceptul de marketing (pag. 4-6)		2 ore
2. Fundamentele marketingului – Funcțiile marketingului; Domenii de aplicare și specializare ale marketingului. (pag. 6-10)		2 ore
3. Mediul de marketing al organizației – Conținutul și tipologia mediului de marketing; Conținutul și tipologia mediului de marketing al firmei; Micromediul. (pag. 11-12)		2 ore
4. Mediul de marketing al organizației – Conținutul și tipologia mediului de marketing al firmei; Macromediul. (pag. 12-14)		2 ore
5. Mediul de marketing al organizației – Mediul intern; Relațiile organizației cu mediul de marketing. (pag. 14-18)		2 ore
6. Marketingul în activitatea de piață a organizației – Conținutul și tipologia pieței organizației. (pag. 18-19)		2 ore
7. Marketingul în activitatea de piață a organizației – Dimensiunile și conjunctura pieței organizației; . (pag. 19-25)		2 ore
8. Managementul informațiilor de marketing - Rolul și conținutul sistemului informațional de marketing. (pag. 25-26)		2 ore
9. Managementul informațiilor de marketing – Cercetarea de marketing (pag. 26-29)		2 ore
10. Managementul informațiilor de marketing – Metode și tehnici de culegere și analiză a informațiilor de marketing (pag. 29-36)		2 ore
11. Comportamentul consumatorului și piețele de consum – Concept și factori de influență ai comportamentului consumatorului. (pag. 36-37)		2 ore
12. Comportamentul consumatorului și piețele de consum – Tipologia comportamentului de cumpărare. (pag. 37-38)		2 ore

13. Comportamentul consumatorului și piețele de consum –Etapile procesului de luare a deciziei de cumpărare (pag. 38-42)		2 ore
14. Comportamentul consumatorului organizațional și piețele de afaceri. (pag. 42-46)		2 ore

Bibliografie

1. Armstrong G., Kotler Ph., **Marketing: An Introduction**, Global Edition, ediția a XV-a, Pearson, 2023 (disponibilă la Biblioteca universității)
2. Baines P., Fill C., Rosengren S., Antonetti P., **Marketing**, ediția a V-a, Oxford University Press, 2019
3. Belch, G., Belch, M., **Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective**, ediția a XII-a, McGraw-Hill Education, 2020 (disponibilă la Biblioteca universității)
4. Chaffey Dave, Ellis-Chadwick Fiona, Majd Abed-Rabbo, **Digital Marketing**, ediția a IX-a, Pearson, 2025 (disponibilă la Biblioteca universității)
5. Kotler Ph. – **Managementul Marketingului**, Teora, București, 2008
6. Kotler Ph., Armstrong G., **Principles of Marketing**, ediția a XVIII-a, Pearson, 2021 (disponibilă la Biblioteca universității)
7. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022 (disponibilă la Biblioteca universității)
8. Smedescu I. (coord.), **Bazele marketingului**, Universitară, București, 2008
9. Smedescu I. (coord.), **Marketing**, Universitară, București, 2004
10. Smedescu I. (coord.), **Marketing: aspecte teoretice, studii de caz, aplicații, teste**, Universitară, București, 2008

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Rolul marketingului în activitatea organizației		2 ore
2. Analiza mediului de marketing (ST)		2 ore
3. Dimensiunile pieței organizației		2 ore
4. Culegerea și utilizarea informațiilor de marketing (ST)		2 ore
5. Analiza factorilor de influență ai comportamentului consumatorului individual și organizațional.		2 ore
6. Procesul decizional de cumpărare. (ST)		2 ore
7. TEST FINAL		2 ore

Bibliografie

1. Armstrong G., Kotler Ph., **Marketing: An Introduction**, Global Edition, ediția a XV-a, Pearson, 2023
2. Balaure V. (coord.), **Marketing**, editata a II-a, Uranus, București, 2002
3. Duffett R., Edu T., Negricea I.C., Zaharia R.M. – **Modelling the effect of Youtube as an advertising medium on converting intention-to-purchase into purchase**, Transformations in Business & Economics, vol. 19, nr. 1 (49), pag. 112-132, 2020, ISSN 1648-4460, Clarivate Analytics Master Journal List
4. Edu T., Duffett R.D., Negricea I.C., Haydam N., **Modelling Intra-Generation Y Fashion Clothing Buying Behaviour. A Comparative Study Centred on Motivation, Store Selection and Brand Loyalty**, Transformations in Business & Economics, Vol. 20, Issue 1 (52), 2021, p.219-238, 20p, ISSN 1648-4460
5. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022
6. Liu Y., Edu T., Fam K.S., Avram E., Negricea I.C., **Is Generation Y in China prone to buy green products? Integrating Confucianism in a VAB-TPB model to explain**, Journal of Cleaner Production, Elsevier, 2025, ISSN 0959-6526
7. Liu Y., Li Q., Edu T., Fam K.S., Zaharia R., Negricea C., **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, 1–20.
8. Kotler Ph., Armstrong G., **Principiile marketingului**, Teora, 2008
9. Smedescu I. (coord.), **Marketing**, Universitară, Bucuresti, 2004
10. Smedescu I. (coord.), **Marketing: aspecte teoretice, studii de caz, aplicații, teste**, Universitară, București, 2008

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate, fiind realizate actualizări cu cele mai noi studii și studii de caz din țară și străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia sunt implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Cunoștințele asimilate de studenți vor favoriza formarea unei gândiri economice orientate spre piață.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.6. Standard minim de performanță
- Dobândirea și înțelegerea noțiunilor teoretice și aplicarea acestora în dezvoltarea și implementarea unor aplicații de marketing. Dezvoltarea de competențele de comunicare, gândire critică, evaluarea schimbărilor mediului de marketing și tehnologiei digitale. - Capacitatea de a elabora o analiza a mediului de marketing al unei organizații.

Data completării

Semnătura titularului de activitati

Semnătura titularului de activitati de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	INVESTIȚII INTERNAȚIONALE						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. FLORIN BONCIU						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. CÂRSTEA VLAD						
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DD

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Alte activități					0
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică, analizează contextul desfășurării afacerilor din perspectiva relațiilor economice internaționale. Studentul/Absolventul identifică criteriile și motivațiile care stau la baza deciziilor economice în domeniul investițiilor internaționale la nivelul actorilor statali și corporatiști.
------------	---

Aptitudini	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. 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. Studentul/Absolventul dezvoltă abilități avansate de a analiza și de a interpreta fenomene privind fluxurile internaționale de bunuri, servicii, capital, forță de muncă și de a evalua implicații la nivelul actorilor globali, precum efecte asupra balanței de plăți externe, asupra specializării internaționale etc.
Responsabilitate și autonomie	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. 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. Studentul/Absolventul are capacitatea de a lucra în echipe, inclusiv multicultural, 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.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Definiții, concepte, forme de manifestare, indicatori privind investițiile internaționale. Pag 11 - 16		2h
2. Investițiile străine directe în economia mondială Pag 16-20		2h
3. Dinamica fluxurilor mondiale de investiții straine directe. Relatia dintre acestea și globalizare. Pag 20 - 36		2h
4. Implicațiile economice și politice ale investițiilor straine directe în țările de destinație. Pag 48 - 67		2h
5. Măsuri de stimulare a investițiilor straine luate de țările sursă a capitalului. Pag 67 - 80		2h
6. Criterii de luare a deciziilor de a investi în străinătate. Surse de informare pentru investitorii străini. Pag 89 - 110		2h
7. Tipologia politicilor privind investițiile străine directe în țările de destinație Pag 111 - 119		2h
8. Stimulente – instrumente de realizare a politicilor privind investițiile străine directe Pag 120 - 136		2h
9. Stimulente pentru investiții straine în țările de destinație – Tipologie – Costuri și beneficii Pag 136 - 139		2h
10. Investițiile străine directe în România în perioada 1990 - 2024 Pag. 140 - 154		2h
11. Studii de caz comentate I Pag. 154 - 156		2h
12. Studii de caz comentate II Pag. 154 - 156		2h
13. Investițiile straine directe și știința economică Pag. 158 - 162		2h
14. Tendințe actuale în domeniul investițiilor straine directe Pag. 157 - 158		2h
Bibliografie 1) Bonciu, F. (2012), Investițiile străine directe înainte și după criza economică mondială, București: Editura Universitară 2) Bonciu, F. (2025) 11), Note de curs, disponibil online în platforma MSTeams 3) Cohen, S. (2007), Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford: Oxford University Press. Disponibil la biblioteca URA 4) Moosa, I.A. (2002), Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice, London: Palgrave Macmillan 5) Negrițoiu, M. (1999), Salt înainte – dezvoltarea investițiilor străine directe, București: Editura Expert 6) Moran, T.H., Foreign Direct Investment and Development, Institute for International Economics, Washington D.C., 1998 7) UNCTAD, World Investment Report Series 1993 - 2025, New York and Geneva		

8) UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, 2014 – 2025, New York and Geneva World Bank, Foreign direct investments and global value chain, 2021 9) European Commission, Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe, June 2020 10) UNCTAD, Global economic fracturing and shifting investment patterns, 2024 11) European Central Bank, Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective, 2018		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Investițiile străine în economia mondială: importanta, efecte - SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
2. Investițiile străine în economia mondială: importanta, efecte - ST	Studii de caz, prezentare de referate	2h
3. Implicațiile economice și politice ale investițiilor străine în țările receptoare: pozitive, negative - SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
4. Implicațiile economice și politice ale investițiilor străine în țările receptoare: pozitive, negative - ST	Studii de caz, prezentare de referate	2h
5. Masuri de stimulare a investițiilor în strainatate inițiate de țările sursă a capitalului - SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
6. Masuri de stimulare a investițiilor în strainatate inițiate de țările sursă a capitalului - ST	Studii de caz, prezentare de referate	2h
7. Criterii de luare a deciziilor privind realizarea de investiții străine - SF	Dezbateri, prezentare de referate	2h
8. Criterii de luare a deciziilor privind realizarea de investiții străine II - ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
9. Tipologia politicilor inițiate de statele de destinație privind investițiile străine directe - SF	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
10. Tipologia politicilor inițiate de statele de destinație privind investițiile străine directe - ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
11. Stimulentele acordate investitorilor străini – Costuri și beneficii I - ST	Dezbateri, studii de caz, prezentare de referate	2h
12. Stimulentele acordate investitorilor străini – Costuri și beneficii II - ST	Dezbateri, prezentare de referate	2h
13. Recapitulare - SF	Dezbateri	2h
14. Evaluare cunoștințe - test - SF	Test scris	2h
Bibliografie 1) Bonciu, F. (2012), Investițiile străine directe înainte și după criza economică mondială, București: Editura Universitară 2) Cohen, S. (2007), Multinational Corporations and Foreign Direct Investment, Oxford: Oxford University Press. Disponibil la biblioteca URA 3) Moosa, I.A. (2002), Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice, London: Palgrave Macmillan 4) Negrițoiu, M. (1999), Salt înainte – dezvoltarea investițiilor străine directe, București: Editura Expert 5) Moran, T.H., Foreign Direct Investment and Development, Institute for International Economics, Washington D.C., 1998 6) UNCTAD, World Investment Report Series 1993 - 2025, New York and Geneva 7) UNCTAD, Global Investment Trends Monitor, 2014 – 2025, New York and Geneva World Bank, Foreign direct investments and global value chain, 2021 8) European Commission, Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe, June 2020 9) UNCTAD, Global economic fracturing and shifting investment patterns, 2024 10) European Central Bank, Foreign direct investment and its drivers: a global and EU perspective, 2018		

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

1) Înțelegerea implicațiilor economice ale unei investiții străine directe asupra comunității de afaceri locale și naționale; 2) Abilitatea de a prezenta și negocia proiecte de investiții cu autoritățile centrale și locale, precum și partenerilor locali; 3) Înțelegerea importanței caracteristicilor mediului de afaceri asupra profitabilității firmei cu capital străin.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activităților didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Înțelegerea perspectivei de afaceri a unui investitor strain masurata prin elaborarea unui studiu de caz privind o investitie internationala.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERT, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			ECONOMIA INTEGRĂRII EUROPENE					
2.2. Titularul activităților			LECT.UNIV.DR. RAMONA GRIGORE					
2.3. Titularul activităților de seminar			ASIST.UNIV.DR. MONA IVĂNESCU					
2.4. Anul de studii	2	2.5.Semestrul	1	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DD	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	4	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Alte activități					0
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare	• Laptop/desktop și acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe consistente despre conceptele și teoriile integrării economice, despre structura instituțională a Uniunii Europene, înțelege și explică mecanismele de codecizie și procedurile legislative ale UE.
	Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea relațiilor economice internaționale ale UE și a rolului UE în guvernarea economică globală (de exemplu, OMC, FMI, G20).

Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează etapele integrării europene și aplică metode analitice și modele de evaluare a eficienței proceselor și structurilor decizionale ale UE. Studentul/Absolventul evaluează critic impactul politicilor europene asupra Pieței Unice Europene și asupra altor economii.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul activează o gândire critică demonstrând capacitatea de a formula recomandări bazate pe analiza proceselor decizionale la nivel european pentru îmbunătățirea cooperării interinstituționale. Studentul/Absolventul manifestă profesionalism și asumă o atitudine responsabilă în participarea în grupuri de lucru care propun strategii guvernamentale în vederea asigurării macrostabilității economice europene, contribuind prin analize, studii economice și studii de impact ce oferă soluții adaptive și integrative la crizele economice.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Integrarea economică – abordări conceptuale (p.6-18) - stadii ale integrării economice - tipuri de integrare economică - teorii privind integrarea economică		2h
2. Integrarea economică – efecte economice, sociale, politice (Tema 1 MS Teams)		2h
3. Dinamica procesului de integrare europeană (p.20-41) - adâncirea vs extinderea procesului de integrare economică europeană - Tratat		2h
4. Dinamica procesului de integrare europeană - extinderea UE – etape, criterii de extindere, implicații, perspective (p.102-112)		2h
5. Structura instituțională a Uniunii Europene (p.80-94)		2h
6. Procesul decizional în cadrul UE (p.96-101)		2h
7. Pieței unică internă - lansarea și funcționarea pieței unice (p.42-56)		2h
8. Piața Unică Internă - principii aplicate pentru liberalizarea circulației bunurilor, capitalului, serviciilor și persoanelor (p.42-56)		2h
9. Integrarea monetară europeană – etape, criterii (p.57-63)		2h
10. Uniunea Economică și Monetară – implicații, perspective (p.57-69)		2h
11. România și Uniunea Europeană (Tema 7 MS Teams)		2h
12. Uniunea Europeană pe plan internațional (Tema 8 MS Teams)		2h
13. Uniunea Europeană – provocări privind procesul de integrare (Tema 9 MS Teams)		2h
14. Uniunea Europeană – perspective privind procesul de integrare (Tema 9 MS Teams)		2h
Bibliografie - D.Miron, O. Folcuț, R. Grigore, M. Ivănescu, A. Dan, Economia Integrării Europene, Suport curs IFR, 2025 - Grigore Ramona, Note de curs, disponibil online în platforma MSTeams - Baldwin, R. & Wyplosz, C. – The Economics of European Integration, 7th Edition, McGraw Hill, 2023		

- Bulmer, S., Parker O., Bache, I., George, S., Burns, C., Politics in the European Union, Oxford University Press, 5th Edition, 2020
- El-Agraa, A.M., The European Union. Economics and Policies, Cambridge University Press, 2011
- Miron, D.; Folcuț, O., Economia Integrării Europene, Ed. Universitară, București, 2008
- Pelkmans, J., Integrare Europeană. Metode și analiză Economică, IER, 2003
- Prisăcaru, Gh.(coord.), Istoria și evoluția integrării europene, Ed. ProUniversitaria, București, 2009
- Wallace, H.; Pollack, M.; Young, A., Elaborarea politicilor în Uniunea Europeană, IER, București, 2011
- Comisia Europeană, One currency for one Europe, 2023, disponibil online: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0bd7236-ed4f-11ed-a05c-01aa75ed71a1>
- Comisia Europeană, European Green Deal, 2019, disponibil online: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- Comisia Europeană, Political Guidelines for the Next European Commission 2024–2029, disponibil online: https://commission.europa.eu/priorities-2024-2029_en
- ECB, Convergence Report 2024, disponibil online: <https://www.ecb.europa.eu/press/other-publications/convergence/pdf/ecb.cr202406~475c2172bc.en.pdf>

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Integrarea economică – forme de integrare, implicații - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
2. Integrarea economică regională la nivel internațional - ST	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
3. Analiza evoluției procesului de integrare în cadrul UE – Tratat - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
4. Analiza statelor membre ale UE și a implicațiilor economice și politice ale aderării la UE - ST	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2h
5. Analiza statelor candidate și potențial candidate la aderare – ST	Studii de caz, analize, dezbateri	2h
6. Analiza procesului decizional în cadrul UE - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
7. Tipuri de acte normative emise de instituțiile UE - ST	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
8. Piața Unică Internă – liberalizarea circulației bunurilor și serviciilor – principii - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
9. Piața Unică Internă – liberalizarea circulației capitalului și persoanelor – principii - SF	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
10. Integrarea monetară europeană – etape - SF	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
11. Aderarea la zona euro – criterii de convergență nominală - ST	Aplicații, analize, dezbateri, discuții libere	2h
12. Implicațiile aderării României la Uniunea Europeană – ST	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
13. Rolul UE în plan internațional - ST	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
14. Test	Evaluare orală	2h

Bibliografie

1. Grigore Ramona, Note de curs, disponibil online în platforma MSTeams
2. Baldwin, R. & Wyplosz, C. – The Economics of European Integration, 7th Edition, McGraw Hill, 2023
3. Bulmer, S., Parker O., Bache, I., George, S., Burns, C., Politics in the European Union, Oxford University Press, 5th Edition, 2020
4. El-Agraa, A.M., The European Union. Economics and Policies, Cambridge University Press, 2011
5. Miron, D.; Folcuț, O., Economia Integrării Europene, Ed. Universitară, București, 2008
6. Pelkmans, J., Integrare Europeană. Metode și analiză Economică, IER, 2003

7. Prisăcaru, Gh.(coord.), Istoria și evoluția integrării europene, Ed. ProUniversitaria, București, 2009
8. Wallace, H.; Pollack, M.; Young, A., Elaborarea politicilor în Uniunea Europeană, IER, București, 2011
9. Comisia Europeană, One currency for one Europe, 2023, disponibil online: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0bd7236-ed4f-11ed-a05c-01aa75ed71a1>
10. Comisia Europeană, European Green Deal, 2019, disponibil online: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
11. Comisia Europeană, Political Guidelines for the Next European Commission 2024–2029, disponibil online: https://commission.europa.eu/priorities-2024-2029_en
12. ECB, Convergence Report 2024, disponibil online: <https://www.ecb.europa.eu/press/other-publications/convergence/pdf/ecb.cr202406~475c2172bc.en.pdf>
13. Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat>
14. <http://www.voxeu.org/>
15. <http://www.learneurope.eu/index.php/en/>
16. <http://bruegel.org/>
17. <https://www.ceps.eu>

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

Conținuturile disciplinei sunt corelate cu așteptările reprezentanților comunității epistemice și a angajatorilor, fiind elaborate pe baza unor studii, raportate și manuale relevante în domeniu la nivel național și internațional.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/**):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				20%

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Explicarea conceptelor-cheie, a teoriilor, a mecanismelor specifice integrării economice europene și a implicațiilor acestui proces asupra entităților implicate. Pentru promovarea disciplinei este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	FINANȚE, CREDIT, CONTABILITATE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	FINANȚE CORPORATIVE						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. IULIANA MILITARU						
2.3. Titularul activităților de seminar	CONF.UNIV.DR. IULIANA MILITARU						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul descrie condițiile de piață, reglementările guvernamentale, situația financiară, precum și obiectivele și nevoile clienților întreprinderii. Studentul/Absolventul identifică sursele de date financiare pentru evaluarea performanței financiare a întreprinderilor și pentru fundamentarea deciziilor financiare. Studentul/Absolventul explică politicile financiare și elaborarea unui plan financiar conform reglementărilor și a profilului investitorilor. Studentul/Absolventul distinge formele cash flow-urilor, indicatorii în mărime absolută și relativă ai rentabilității, costurile capitalului și sintetizarea informațiilor financiare. Studentul/Absolventul descrie acordarea și analiza împrumuturilor primite și respectiv acordate, evaluarea rapoartelor de solvabilitate.
-------------------	--

Aptitudini	Studentul/Absolventul demonstrează conformitatea politicilor financiare prin aplicarea regulilor interne și externe Studentul/Absolventul evaluează fundamentul strategic în activitatea curentă a companiei, ajutând deciziile operaționale. Studentul/Absolventul calculează și interpretează liniile și indicatorii-cheie din situațiile financiare, respectiv bilanțul contabil, contul de rezultate și situația cash flow-ului, oferind analize detaliate. Studentul / Absolventul elaborează și planifică strategiile și dezvoltarea durabilă a întreprinderii, indiferent de forma de proprietate. Studentul/Absolventul evaluează bonitatea societăților și corporațiilor utilizând informațiile furnizate de agențiile de rating de credit. Studentul/Absolventul pregătește rapoarte de solvabilitate pentru evaluarea riscurilor și oportunităților financiare.
Responsabilitate și autonomie	Studentul / Absolventul evaluează profitabilitatea potențială a unei noi achiziții sau a unui proiect de investiții și propune acțiuni concrete de creștere a eficienței economice. Studentul / Absolventul proiectează soluții pentru creșterea veniturilor, precum și pentru generarea unui cash flow operațional pozitiv.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1.Fundamente teoretice privind finanțele corporative și activitatea financiară a firmei (p.12-23)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
2. Echilibrul financiar al unei companii (p.24-34)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
3.Rezultatele financiare ale companii (p.35-54)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
4. Diagnosticul financiar al unei companii (p.55-63)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
5. Riscul de faliment al unei companii (p.65-75)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia	2 ore

	Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	
6. Sistemul bugetar al unei companii (p.76-83)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
7. Decizia de finanțare: Capitalurile firmei. Surse proprie de finanțare (p.84-102)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
8.Decizia de finanțare: Surse împrumutate de finanțare (p.103-118)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
9. Costul capitalurilor (p.119-128)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
10. Decizia de investire: elementele financiare ale unei investiții (p.)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
11.Estimarea fluxurilor nete de numerar ale unei investiții (p. p.129-131)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
12.Criterii financiare simple de evaluare a proiectelor de investiții (p.132-136)	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbaterilor Studii de caz	2 ore
13.Criterii financiare bazate pe actualizare de evaluare a proiectelor de investiții. Amortizarea capitalului imobilizat în active corporale și	Expunerea (prelegerea, explicatia) Conversatia	2 ore

necorporale (p.136-145)	Demonstratia Metoda discuțiilor și dezbatelor Studii de caz	
14.Test final		2 ore
Bibliografie 1. Bodie Z., Kane A., Marcus A., <i>Essential of Investments</i> , McGraw-Hill, 2021 2. Bodu S., <i>Finanțe și fiscalitate</i> , Editura Rosetti International, București, 2023 3. Brasoveanu, L., Iorgulescu, F., Moscalu, M., Stancu, A.T., <i>Finante Corporative - Investitii Financiare</i> , Editura Economică, București, 2023 4. Brealey R., Myers S., Allen F., Edmans A., <i>Principles of Coporate Finance</i> , 2023 5. Ciobanu R., Tilica E. V., <i>Finanțe și Management Financiar</i> , Editura Ceccar, București, 2019 6. Militaru I., <i>Finanțe corporative</i> , Suport de curs în format electronic, MSTeams 7. Ross S.A., Westerfield R.W., Jaffe J., <i>Corporate Finance</i> , McGraw-Hill, 2022 8. Stancu I., Obreja-Brasoveanu I., Stancu A.T., Vintilă N., Iorgulescu F., <i>Finanțe corporative-Evaluarea investițiilor directe și finanțarea lor</i> , Editura Economică, București, 2022 9. Stancu I., Obreja Brasoveanu, L., Stancu, A.T, <i>Finante Corporative. Analiza și planificarea financiară</i> , Editura Economică, București, 2023 10. Banii în mișcare, cu Iancu Guda - YouTube 11. http://www.financejournal.ro/ 12. https://www.capital.ro/ 13. www.cfonews.com 14. www.economist.com		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1.Condițiile de piață, reglementările legislative, situația financiară, precum și obiectivele și nevoile clienților companiilor-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
2.Indicatorii de echilibru financiar-patrimonial -ST	Studii de caz	4 ore
3.Soldurile intermediare de gestiune.Marjele de profit -SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
4.Ratele de rentabilitate (rentabilitate comercială, economică, financiară) -SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
5. Ratele financiare (lichiditate, solvabilitate, grad de îndatorare) -ST	Studii de caz	4 ore
6.Întocmirea bugetului de trezorerie-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
7.Estimarea fluxurilor nete de numerar ale unei investiții-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz	2 ore

	Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	
8. Metode de amortizare a capitalului imobilizat în active corporale și necorporale-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
9. Criterii financiare simple de evaluare a proiectelor de investiții-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
10. Criterii financiare evaluare a proiectelor de investiții bazate pe actualizare-ST	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	6 ore
11. Metode de majorare a capitalului firmei-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
12. Modalități de rambursare a împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
13. Costul capitalului firmei-SF	Conversația Demonstrația Studii de caz Metoda activității independente sau pe grupuri Metoda dezbaterilor	2 ore
14. Test final	Test scris	2 ore

Bibliografie

1. Bodie Z., Kane A., Marcus A., *Essential of Investments*, McGraw-Hill, 2021
2. Bodu S., *Finanțe și fiscalitate*, Editura Rosetti International, București, 2023
3. Brasoveanu, L., Iorgulescu, F., Moscalu, M., Stancu, A.T., *Finante Corporative - Investitii Financiare*, Editura Economică, București, 2023
4. Brealey R., Myers S., Allen F., Edmans A., *Principles of Corporate Finance*, 2023
5. Ciobanu R., Tilica E. V., *Finanțe și Management Financiar*, Editura Ceccar, București, 2019
6. Militaru I., *Finanțe corporative*, Suport de curs în format electronic, MSTeams
7. Ross S.A., Westerfield R.W., Jaffe J., *Corporate Finance*, McGraw-Hill, 2022
8. Stancu I., Obreja-Brasoveanu I., Stancu A.T., Vintilă N., Iorgulescu F., *Finanțe corporative-Evaluarea investițiilor directe și finanțarea lor*, Editura Economică, București, 2022
9. Stancu I., Obreja Brasoveanu, L., Stancu, A.T., *Finante Corporative. Analiza și planificarea financiară*, Editura Economică, București, 2023
10. [Banii în mișcare, cu Iancu Guda - YouTube](#)
11. <http://www.financejournal.ro/>
12. <https://www.capital.ro/>

13. www.cfonews.com
 14. www.economist.com

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

Conținutul disciplinei a fost coroborat cu solicitările asociațiilor profesionale, angajatorilor și specialiștilor cu expertiză în domeniul financiar-contabil, ca urmare a Consiliilor consultative organizate.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Realizarea, la un nivel acceptabil, a diagnosticului financiar al unei companii, estimarea cash-flow-urilor si adoptarea deciziei de investire pe baza calculului corect a minim 2 indicatori (bazați pe actualizare) de evaluare a proiectelor de investiții.
- Intrunirea/acumularea a 50% din punctajul maxim.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	LIMBA ȘI CORESPONDENȚA COMERCIALĂ ENGLEZĂ I		
2.2. Titularul activităților	CONF. UNIV. DR. MUSEANU ELENA -		
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BUZĂ IULIA		
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	1
2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					23
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					43
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/absolventul distinge în limba străină, standardele și normele lingvistice și terminologia specifică corespondenței comerciale. Studentul/absolventul identifică particularitățile lingvistice și terminologice ale corespondenței comerciale în limba străină.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice corespondenței comerciale în limba străină. Studentul/absolventul interpretează adecvat referințele culturale și adoptă o perspectivă mai amplă asupra diversității culturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/absolventul utilizează expresiile și cuvintele adecvate în corespondența comercială în limba străină. Studentul/absolventul folosește autonom terminologia specifică corespondenței comerciale în limba străină și identifică terminologia adecvată care trebuie utilizată.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI	-	-
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Introduction to Business Documents - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. What Is Management? - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. Cultural Awareness - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
4. Communication in a Market Economy - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
5. Globalization - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
6. The Style of Commercial Correspondence - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
7. The Style of Commercial Correspondence - ST	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
8. The Layout of a Business Letter - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
9. Quality Management - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
10. Tenses - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
11. Nouns and Articles - ST	Exercițiu, explicație	2h
12. Modals - ST	Exercițiu, explicație	2h
13. Verbs and prepositions - ST	Exercițiu, explicație	2h
14. Test - SF	Test scris	2h

Bibliografie

Material didactic disponibil in MsTeams

1. Ashley, Adrian – Oxford Handbook of Commercial Correspondence, Oxford University Press, 2022 (ediție revizuită).
2. Emmerson, Paul – Email English, 3rd Edition, Macmillan Education, 2022.
3. Istrate, Ana Mihaela; Mușeanu, Elena; Bîrsanu, Roxana – English for Management and Marketing. A Practice File for Second Year Students, Editura Universitară, București, 2019.
4. Mascull, Bill – Business Vocabulary in Use: Intermediate, 3rd Edition, Cambridge University Press, 2022.
5. Pile, Louise & Robbins, Tony – Welcome to the Business World: Writing and Speaking for International Commerce, Routledge, 2023.
6. Trappe, Tonya & Tullis, Graham – Emailing and Telephoning in English, Collins English for Business, HarperCollins, 2021.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar – 10%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc. - 20%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test/evaluare pe parcurs – 20%	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):			-
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			-
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei	LIMBA ȘI CORESPONDENȚA COMERCIALĂ SPANIOLĂ 1						
2.2. Titularul activităților	Lect. univ. dr. MICLEA LOREDANA FLORINA						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. MICLEA LOREDANA FLORINA						
2.4. Anul de studii	2	2.5.Semestrul	1	2.6.Tipul de evaluare	V	2.7.Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3.Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					43
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/absolventul distinge în limba străină, standardele și normele lingvistice și terminologia specifică corespondenței comerciale. Studentul/absolventul identifică particularitățile lingvistice și terminologice ale corespondenței comerciale în limba străină.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice corespondenței comerciale în limba străină. Studentul/absolventul interpretează adecvat referințele culturale și adoptă o perspectivă mai amplă asupra diversității culturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/absolventul utilizează expresiile și cuvintele adecvate în corespondența comercială în limba străină. Studentul/absolventul folosește autonom terminologia specifică corespondenței comerciale în limba străină și identifică terminologia adecvată care trebuie utilizată.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI	-	
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Primeros pasos: texto, vocabulario, el alfabeto español, los numerales, ejercicios. Saludar. Preguntar y decir el nombre, la nacionalidad y la profesión. Presentarse y presentar a otra persona ante un grupo. Pedir y dar información personal: nombre, dirección, teléfono, correo electrónico, etc. - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. Primeros pasos: texto, vocabulario, el alfabeto español, los numerales, ejercicios. Saludar. Preguntar y decir el nombre, la nacionalidad y la profesión. Presentarse y presentar a otra persona ante un grupo. Pedir y dar información personal: nombre, dirección, teléfono, correo electrónico, etc.- SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. España, país de las autonomías, texto, el artículo, género y número de los sustantivos, el adjetivo, describir personas, identificar personas en un grupo, ejercicios - ST http://conjugador.reverso.net/conjugacionespanol.htm	Exercițiu, explicație	2h
4. España, país de las autonomías, texto, el artículo, género y número de los sustantivos, el adjetivo, describir personas, identificar personas en un grupo, ejercicios ST http://conjugador.reverso.net/conjugacionespanol.htm	Exercițiu, explicație	2h
5. Ofertas de viajes, texto, vocabulario, el verbo “gustar”, expresar gustos, opinar y pedir opinión, solicitar información en hoteles y agencias de viajes, reservar un viaje o una habitación de hotel, el pronombre personal, el pronombre posesivo, comparativos el / la más + adjetivo, también / tampoco, ejercicios - SF http://hallo.ro/dictionar-spaniol	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
6. Ofertas de viajes, texto, vocabulario, el verbo “gustar”, expresar gustos, opinar y pedir opinión, solicitar información en hoteles y agencias de viajes, reservar un viaje o una habitación de hotel, el pronombre personal, el pronombre posesivo, comparativos el / la más + adjetivo, también / tampoco, ejercicios – ST http://hallo.ro/dictionar-spaniol	Exercițiu, explicație	2h
7. En venta, texto, vocabulario, el verbo: presente de indicativo, anuncios de compra, venta y alquiler de pisos, describir ciudades, valorar las distintas zonas de una ciudad según los servicios que ofrece, expresar preferencias, expresar obligación (tener que + inf.), ejercicios. - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h

8. En venta, texto, vocabulario, el verbo: presente de indicativo, anuncios de compra, venta y alquiler de pisos, describir ciudades, valorar las distintas zonas de una ciudad según los servicios que ofrece, expresar preferencias, expresar obligación (tener que + inf.), ejercicios. - ST	Exercițiu, explicație	2h
9. En el restaurante, texto, vocabulario, la conjugación de los verbos, los marcadores temporales, describir un lugar, pedir y dar información, preguntar y decir el precio, interrogativos, ejercicios - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
10. En el restaurante, texto, vocabulario, la conjugación de los verbos, los marcadores temporales, describir un lugar, pedir y dar información, preguntar y decir el precio, interrogativos, ejercicios - ST	Exercițiu, explicație	2h
11. En un hotel, texto, los verbos haber, ser y estar, hostelería, hablar de la frecuencia y de los horarios, explicar las funciones de un puesto y de un departamento, ejercicios - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
12. En un hotel, texto, los verbos haber, ser y estar, hostelería, hablar de la frecuencia y de los horarios, explicar las funciones de un puesto y de un departamento, ejercicios - ST	Exercițiu, explicație	2h
13. Repaso final - ST	Exercițiu, explicație	2h
14. Test - SF	Evaluare	2h

Bibliografie

1. Material didactic disponibil în platforma MS Teams
2. Bunoro, Aura-Cristina; Șofei, Mihaela; Drăgan, Daniela; Dragnea, Monica; Zaharescu, Ana-Maria – Primeros pasos, Editura Universitară, București, 2008.
3. Camacho, M. Pilar – Español profesional y de los negocios: Manual práctico de comunicación empresarial, Edelsa Grupo Didascalía, Madrid, 2021.
4. González Hermoso, Alicia – Correspondencia comercial en español, Editorial Edinumen, Madrid, 2020.
5. Martínez, Marta; Navarro, Teresa – Curso de español para negocios: nivel intermedio-avanzado, SGEL, Madrid, 2022.
6. Palencia Villa, Juan Carlos – Español para profesionales del comercio internacional, Difusión, Barcelona, 2023.
7. Sánchez Lobato, Jesús; Sierra, José Ramón – Comunicación y negociación en español de los negocios, Edelsa, 2020.
8. Téllez, Jesús – Manual práctico de redacción en español para la empresa, Arco/Libros, Madrid, 2021.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

10. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%

9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar – 10%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc. - 20%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test/evaluare pe parcurs – 20%	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):			-
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			-
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba spaniolă în cadrul activității economice • Nota minimă de promovare este 5 (cinci).

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei	TEHNICI DE VÂNZARE						
2.2. Titularul activităților	Lect. Dr. Drăgan Cristina						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. Dr. Drăgan Cristina						
2.4. Anul de studii	II	2.5.Semestrul	I	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DR

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3.seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					82
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/Desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul înțelege și explică tendințele actuale în domeniul tehnicilor de vânzare, precum și teoriile și abordările moderne ale managementului vânzărilor.
	Studentul/Absolventul descrie elementele de planificare, proiectare și implementare a strategiilor de vânzare, adaptate diferitelor tipuri de organizații și piețe.
	Studentul/Absolventul evaluează critic procesele de vânzare și de optimizare a acestora în funcție de specificul pieței și al organizației.

Aptitudini	Studentul/Absolventul integrează bune practici de vânzare în contexte organizaționale concrete, prin corelarea informațiilor teoretice cu exemple relevante din mediul de afaceri. Studentul/Absolventul planifică, proiectează și implementează strategii de vânzare, adaptate diferitelor tipuri de organizații și piețe. Studentul/Absolventul integrează și dovedește gândire analitică și strategică în aplicarea tehnicilor de vânzare, cu accent pe utilizarea eficientă a resurselor disponibile și atingerea obiectivelor comerciale.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul dovedește responsabilitate în aplicarea tehnicilor de vânzare, prin asumarea rolului de agent al schimbării în procesele comerciale ale organizației. Studentul/Absolventul lucrează atât individual, cât și în echipe multidisciplinare, pentru atingerea obiectivelor de vânzare într-un mod etic, eficient și orientat către client. Studentul/Absolventul dovedește autonomie în luarea deciziilor privind alegerea și adaptarea tehnicilor de vânzare la contexte variate, în funcție de specificul produselor/serviciilor și al publicului țintă. Studentul/Absolventul își asumă un comportament profesional proactiv, orientat spre rezultate, în planificarea și derularea proceselor de vânzare. Studentul/Absolventul are o atitudine reflexivă și critică față de propria activitate, cu deschidere spre autoevaluare și învățare continuă în domeniul vânzărilor.

7. Conținuturi

7.1.AI	Metode de predare	Observații
1. Delimitări conceptuale: marketing și vânzări –		2ore
2. Tendințe în managementul vânzărilor		2ore
3. Categoriile de cumpărători,		2ore
4. Tipuri de vânzători		2ore
5. Caracteristici necesare unui bun vânzător.		2ore
6. Caracteristici necesare unui bun vânzător		2ore
7. Tipuri de vânzări		2ore
8. Tipuri de vânzări		2ore
9. Etapele procesului de vânzare – de la prospectare la follow-up		2ore
10. Etapele procesului de vânzare – de la prospectare la follow-up		2ore
11. Strategii de fidelizare a clienților		2ore
12. Negocierea		2ore
13. Tactici de negociere folosite în vânzări		2ore
14. Recapitulare		2ore

Bibliografie

1. **Drăgan C.**, Suport de curs Tehnici de vânzări , 2025
2. **Buttle, F., Maklan, S.** – *Customer Relationship Management: A Global Approach*, Sage Publications, 2023.
3. **Prior, D., Buttle, F., Maklan, S.** – *Customer Relationship Management: Concepts, Applications and Technologies*, Routledge, ediția a V-a, 2024.
4. **Shanks, J.** – *Social Selling Mastery: Scaling Up Your Sales and Marketing Machine for the Digital Buyer*, 2023.
5. **Iannarino, A.** – *The Only Sales Guide You'll Ever Need*
6. **Hunter, M.** – *A Mind for Sales: Empowering Your Success*, 2022.
7. **Martin, S. W.** – *Sales Strategy Playbook: The Ultimate Reference Guide to Solve Your Toughest Sales Challenges*, ediție recentă.
8. **Fatouretchi, M.** – *The Art of CRM: Proven Strategies for Modern Customer Relationship Management*, ediție recentă.
9. **Parekh, L.** – *Cracking the CRM Code: How to Prevent Failures in Buying, Implementing and Using CRM*, ediție recentă.
10. **Dixon, M., Adamson, B.** – *The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation*, ediție actualizată.
11. **Liu, T.** – *Mastering Sales Leadership: Strategies for High-Performance Sales Teams*, ediție recentă.

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Tendințe actuale în managementul vânzărilor - SF	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
2. Simularea unei situații de vânzare - Sf	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
3. Fidelizarea clienților cu ajutorul tehnicilor de vânzare - SF	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
4. Negocierea în vânzări – Lucrare de verificare nr. 1- ST	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
5. Caracteristicile unui agent de vânzare ideal– Lucrare de verificare nr. 2 - ST	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
6. Elementele care determină succesul sau eșecul în vânzări– Lucrare de verificare nr. 3 – ST	Problematizare, studiu de caz, discuții și dezbateri	2 ore
7. Test final	proiecte, studii de caz	2 ore

Bibliografie

1. **Drăgan C.**, Suport de curs Tehnici de vânzări , 2025
2. **Buttle, F., Maklan, S.** – *Customer Relationship Management: A Global Approach*, Sage Publications, 2023.
3. **Prior, D., Buttle, F., Maklan, S.** – *Customer Relationship Management: Concepts, Applications and Technologies*, Routledge, ediția a V-a, 2024.
4. **Shanks, J.** – *Social Selling Mastery: Scaling Up Your Sales and Marketing Machine for the Digital Buyer*, 2023.
5. **Iannarino, A.** – *The Only Sales Guide You'll Ever Need*
6. **Hunter, M.** – *A Mind for Sales: Empowering Your Success*, 2022.
7. **Martin, S. W.** – *Sales Strategy Playbook: The Ultimate Reference Guide to Solve Your Toughest Sales Challenges*, ediție recentă.
8. **Fatouretchi, M.** – *The Art of CRM: Proven Strategies for Modern Customer Relationship Management*, ediție recentă.

9. **Parekh, L.** – *Cracking the CRM Code: How to Prevent Failures in Buying, Implementing and Using CRM*, ediție recentă.
10. **Dixon, M., Adamson, B.** – *The Challenger Sale: Taking Control of the Customer Conversation*, ediție actualizată.
11. **Liu, T.** – *Mastering Sales Leadership: Strategies for High-Performance Sales Teams*, ediție recentă.

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

Disciplina „Tehnici de vânzare” răspunde cerințelor actuale formulate de comunitatea academică și profesională privind formarea de competențe aplicate în domeniul vânzărilor. Conținuturile sunt aliniate cu recomandările asociațiilor profesionale (precum Chartered Institute of Marketing, Sales Management Association) și cu așteptările angajatorilor din domenii precum retail, FMCG, IT&C și servicii. Se pune accent pe dezvoltarea abilităților practice, utilizarea tehnologiilor digitale în procesul de vânzare, adaptarea la comportamentul consumatorului modern și capacitatea de a opera cu metode de vânzare consultativă și orientată spre client.

10. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			80%
9.5. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare	30%
		Participare activă la seminar	
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):			20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Pentru a atinge standardul minim de performanță la disciplina **Tehnici de vânzare**, studentul trebuie să demonstreze că:

- înțelege și poate explica conceptele fundamentale legate de vânzări, tipologii de clienți și etapele procesului de vânzare;
- poate aplica, în situații simple și ghidate, tehnici elementare de comunicare și argumentare specifice procesului de vânzare;
- identifică corect principalele tipuri de vânzări și rolurile asociate agentului de vânzări;
- rezolvă sarcini practice de bază (ex.: analiză de situație, mini-studiu de caz, simulare simplă de vânzare);
- participă la minimum 50% din activitățile aplicative prevăzute în cadrul disciplinei;
- obține calificativul minim de promovare (nota 5) la evaluarea finală.

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
AN UNIVERSITAR 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNĂ - AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT - MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	POLITICI ȘI STRATEGII DE MARKETING						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR.HABIL. NEGRICEA ILIUȚĂ COSTEL						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. SMEDESCU DAN ALEXANDRU						
2.4. Anul de studii	II	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DD

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					34
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	68				
3.8. Total ore pe semestru	100				
3.9. Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop și acces la internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laptop, videoproiector, tablă/flipchart și accesorii, acces la internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul recunoaște conținutul și relevanța conceptelor de marketing și a modului de utilizare integrată a acestora, incluzând 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 formulează judecăți critice și de a fundamenta decizii constructive în marketing. Studentul/Absolventul elaborează decizii de marketing fundamentate științific. Studentul/Absolventul utilizează abordarea integrată a cadrului conceptual și metodologic, pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi.
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/funcțiilor 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. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Coordonatele politicii de marketing - Rolul politicii de marketing. (pag. 4-5)		2 ore
2. Strategia de piață - nucleul politicii de marketing. (pag. 5-6)		2 ore
3. Coordonatele politicii de marketing - Mixul de marketing - instrument esențial al politicii de marketing. (pag. 6-12)		2 ore
4. Politica de produs - Conceptul de produs în optica de marketing; Conținutul politicii de produs. (pag. 12-14)		2 ore
5. Politica de produs - Introducerea în fabricație, creația, testarea, lansarea și difuzarea noilor produse. (pag. 14-15)		2 ore
6. Politica de produs - Strategii ale politicii de produs. (pag. 15-25)		2 ore
7. Prețul în politica de marketing - Conceptul de preț; Obiectivele politicii de prețuri. (pag. 25-30)		2 ore
8. Prețul în politica de marketing - Strategii de prețuri. (pag. 30-40)		2 ore
9. Politica de distribuție - Natura, rolul și funcțiile distribuției. (pag. 40-42)		2 ore
10. Politica de distribuție - Canale de distribuție. (pag. 42-44)		2 ore
11. Politica de distribuție - Strategia de distribuție. (pag. 44-49)		2 ore
12. Politica de promovare în era digitală - Structura activității promoționale 1. (pag. 49-54)		2 ore
13. Politica de promovare în era digitală - Structura activității promoționale 2. (pag. 54-57)		2 ore
14. Politica de promovare - Strategii promoționale; Campania promoțională. (pag. 57-60)		2 ore
Bibliografie		
1. Armstrong G., Kotler Ph., <i>Marketing: An Introduction</i> , Global Edition, ediția a XV-a, Pearson, 2023 (disponibilă la Biblioteca universității)		

2. Baines P., Fill C., Rosengren S., Antonetti P., **Marketing**, ediția a V-a, Oxford University Press, 2019
3. Belch, G., Belch, M. – **Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective**, ediția a XII-a, McGraw-Hill Education, 2020 (disponibilă la Biblioteca universității)
4. Chaffey Dave, Ellis-Chadwick Fiona, Majd Abed-Rabbo, **Digital Marketing**, ediția a IX-a, Pearson, 2025 (disponibilă la Biblioteca universității)
5. Kotler Ph. – **Managementul Marketingului**, Teora, București, 2008
6. Kotler Ph., Armstrong G. – **Principles of Marketing**, ediția a XVIII-a, Pearson, 2021 (disponibilă la Biblioteca universității)
7. Lancaster G., Massingham L., **Essentials of Marketing Management**, ediția a II-a, Routledge, 2018
8. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022
9. Smedescu I. (coord.), **Marketing**, Universitară, București, 2004
10. Smedescu I. (coord.), **Marketing: aspecte teoretice, studii de caz, aplicații, teste**, Universitară, București, 2008

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Coordonatele politicii de marketing	Prezentare/Explicații/ Studiu de caz/Realizarea unui proiect	2 ore
2. Elaborarea strategiei de piață (ST)	Explicații/ Studiu de caz/Realizarea unui proiect	2 ore
3. Mixul de marketing	Explicații/ Discuții/Studiu de caz	2 ore
4. Strategii de marketing pentru ciclul de viață al produsului (ST)	Explicații/Studiu de caz	2 ore
5. Strategii ale politicii de produs	Explicații/ Discuții/Studiu de caz	2 ore
6. Analiza portofoliului de activități prin Metoda Boston Consulting Group (BCG) (ST)	Explicații/Studiu de caz	2 ore
7. Metode de stabilire a prețurilor în funcție de conjunctura pieței, costuri etc.	Explicații/ Discuții/Studiu de caz	2 ore
8. Strategii de prețuri (ST)	Explicații/Studiu de caz	2 ore
9. Canalele de marketing și managementul lanțului ofertei. Realizarea strategiei de distribuție	Explicații/ Discuții/Studiu de caz	2 ore
10. Strategia de distribuție (ST)	Explicații/Studiu de caz	2 ore
11. Politica de promovare în era digitală	Explicații/ Discuții/Studiu de caz	2 ore
12. Politica de promovare în era digitală (ST)	Prezentare/Explicații/ Studiu de caz/Realizarea unui proiect	2 ore
13. Strategii promoționale (ST)	Prezentare/Explicații/ Studiu de caz/Realizarea unui proiect	2 ore
14. TEST FINAL		2 ore

Bibliografie

1. Armstrong G., Kotler Ph., **Marketing: An Introduction**, Global Edition, ediția a XV-a, Pearson, 2023
2. Balaure V. (coord.), **Marketing**, editata a II-a, Uranus, București, 2002
3. Duffett R., Edu T., Negricea I.C., Zaharia R.M. – **Modelling the effect of Youtube as an advertising medium on converting intention-to-purchase into purchase**, Transformations in Business & Economics, vol. 19, nr. 1 (49), pag. 112-132, 2020, ISSN 1648-4460, Clarivate Analytics Master Journal List
4. Edu T., Duffett R.D., Negricea I.C., Haydam N., **Modelling Intra-Generation Y Fashion Clothing Buying Behaviour. A Comparative Study Centred on Motivation, Store Selection and Brand Loyalty**, Transformations in Business & Economics, Vol. 20, Issue 1 (52), 2021, p.219-238, 20p, ISSN 1648-4460
5. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022
6. Liu Y., Edu T., Fam K.S., Avram E., Negricea I.C., **Is Generation Y in China prone to buy green products? Integrating Confucianism in a VAB-TPB model to explain**, Journal of Cleaner Production, Elsevier, 2025, ISSN 0959-6526
7. Liu Y., Li Q., Edu T., Fam K.S., Zaharia R., Negricea C., **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, 1–20
8. Kotler Ph., Armstrong G., **Principiile marketingului**, Teora, 2008
9. Smedescu I. (coord.), **Marketing**, Universitară, Bucuresti, 2004
10. Smedescu I. (coord.), **Marketing: aspecte teoretice, studii de caz, aplicații, teste**, Universitară, București, 2008

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate, fiind realizate actualizări cu cele mai noi studii și studii de caz din țară și străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia sunt implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Cunoștințele asimilate de studenți vor favoriza formarea unei gândiri economice orientate spre piață.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.6. Standard minim de performanță
• Dobândirea și înțelegerea noțiunilor teoretice și aplicarea elementară a demersurilor de segmentare, vizare și poziționare a unei organizații. • Capacitatea de a elabora o strategie de piață a unei organizații.

Data completări

Semnătura titularului de de activitati

Semnătura titularului de activitati de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	EFICIENȚA INVESTIȚIILOR						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. DANIELA ZIRRA						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. IOANA GRIGORESCU						
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DR

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. AI curs	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI curs	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					82
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Cunoașterea bazelor teoretice și metodologice pentru evaluarea eficienței investițiilor. Înțelegerea proceselor de luare a deciziilor de investiții și familiarizarea cu activitățile și documentația necesară pentru pregătirea deciziilor de investiții. Cunoștințe de analiză economico-financiară cost-beneficiu (CBA). Cunoașterea indicatorilor de imobilizare, statici și dinamici utilizați în evaluarea proiectelor de investiții. Înțelegerea modului de integrare a riscului și a incertitudinii în deciziile de investiții.
------------	--

Aptitudini	Studentul / Absolventul evaluează fundamentul strategic în activitatea curentă a companiei, ajutând deciziile operaționale. Studentul / Absolventul elaborează și planifică strategiile și dezvoltarea durabilă a întreprinderii, indiferent de forma de proprietate. Capacitatea de a aplica tehnici de analiză cost-beneficiu și de a evalua eficacitatea investițiilor, luând în considerare factorul timp. Abilitate în utilizarea metodelor și indicatorilor pentru evaluarea proiectelor de investiții. Capacitatea de a efectua analize de sensibilitate pentru proiectele de investiții și de a selecta deciziile optime de investiții.
Responsabilitate și autonomie	Studentul / Absolventul construiește scenarii financiare și propune măsuri de îmbunătățire a eficienței economice a întreprinderii sau a unui proiect de investiții. Studentul / Absolventul evaluează nivelul actual al îndeplinirii obiectivelor economice și financiare ale întreprinderii, identifică și propune măsuri de creștere a eficienței utilizării resurselor materiale și umane, având în vedere oportunitățile economice. Studentul / Absolventul evaluează profitabilitatea potențială a unei noi achiziții sau a unui proiect de investiții și propune acțiuni concrete de creștere a eficienței economice. Demonstrează capacitatea de a cerceta și aplica concepte la scenarii de investiții din lumea reală. Selectarea deciziei optime de investiție pe baza analizei.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Investițiile și rolul acestora în economia de piață p.8-15		2
2. Baza teoretică și metodologică a evaluării eficienței investițiilor p. 26-29		2
3. Decizie de investiție p. 28-30		2
4. Activități și documentație necesare pregătirii deciziilor de investiții p. 28-30		2
5. Analiza cost-beneficiu economic și financiar p. 34-36		2
6. Indicatori de imobilizare p. 55-62		2
7. Metode și indicatori care nu iau în considerare influența timpului asupra proiectelor de investiții p. 42-43		2
8. Indicatori static p. 43-48		2
9. Evaluarea eficacității și a impactului factorului timp în investiții și proiecte p. 68-83		2
10. Metode, indicatori și criterii de evaluare a proiectelor de investiții (partea 1) p. 89-96		2
11. Metode, indicatori și criterii de evaluare a proiectelor de investiții (partea 2) p. 97-109		2
12. Metode și tehnici de integrare a riscului și a incertitudinii în pregătirea deciziilor de investiții și formularea opțiunilor (1) p. 116-121		2
13. Metode și tehnici de integrare a riscului și a incertitudinii în pregătirea deciziilor de investiții și formularea opțiunilor (2) p.116-121		2
14. Investițiile și rolul acestora în creșterea economică și dezvoltare p. 15-19		2
Bibliografie 1. Zirra, D. (2012), <i>Manualul de eficiență a investițiilor - teorie și practică</i>, Editura Universitară, București. 2. Leach, C., Melicher, R.W. (2020), <i>Finanțe antreprenoriale</i>, ediția a 7-a, Cengage. 3. Mishan, E.J. și Quah, E. (2020). <i>Analiza cost-beneficiu</i> (a 6-a ediție). Routledge. 4. Michael, J.A. (iunie 2024). <i>Beneficiile proiectului Delta Conveyance: implicații pentru factorii de decizie și finanțare</i>. Universitatea din Pacific, Centrul pentru Cercetare în Afaceri și Politici. 5. Azudin, A.; Endut, W.A.; Mohd Noor, N.R.A.; Jusop, M.; Lung, Y. (2024). Analiza cost-beneficiu în autoritățile locale și luarea eficientă a deciziilor în investițiile publice. <i>Jurnalul de antreprenariat și afaceri</i>, E-ISSN: 2289-8298, Vol. 12, Numărul 1, pp. 32-42. Martie 2024. 6. Ghid de analiză beneficiu-cost pentru programele de granturi discreționare (noiembrie 2024). Departamentul de Transport al SUA.		

7. Drummond, M.F.; Sculpher, M.J.; Claxton, K.; Stoddart, G.L.; Torrance, GW (2015). Metode de evaluare economică a programelor de îngrijire a sănătății (a 4-a ediție). Presa Universității Oxford. 8. Burton, GM și Ellis, C.D. (2013), <i>Elementele investițiilor</i> , versiune actualizată. Wiley și fiii, afaceri și economie. 9. Rogers, S. și Makonnen, R. (2014), <i>Finanțe antreprenoriale: finanțe și strategii de afaceri pentru antreprenorul serios</i> , ediția a 3-a. Editura profesională McGraw-Hill 10. Eastman Badger, R., Guthmann, H.G., Torgerson, H.W. (1963), <i>Principii și practici de investiții</i> , ediția a 5-a, Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, Inc. 1963, New York.		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Costuri, cifra de afaceri, profit, profitabilitate în proiectele de investiții SF	Discuții, explicații, învățare colaborativă, învățare bazată pe probleme, exerciții	2
2. Procesul de investiții la nivel de companie. Identificarea ideii de proiect de investiții. - ST	Discuții, explicații, învățare colaborativă, învățare bazată pe probleme, exerciții	2
3. Costul realizării investiției. Costuri și venituri previzionate - SF	Învățare bazată pe probleme, Exerciții	2
4. Indicatori de imobilizare Indicatori statici Influența factorului timp asupra proiectelor de investiții - SF	Învățare bazată pe probleme, Exerciții	2
5. Indicatori dinamici - ST	Învățare bazată pe probleme, Exerciții	2
6. Decizia de investiții - ST	Învățare bazată pe probleme, Exerciții	2
7. Test final - SF	Test scris	2
Bibliografie 1. Zirra, D. (2012), <i>Manualul de eficiență a investițiilor - teorie și practică</i> , Editura Universitară, București. 2. Leach, C., Melicher, R.W. (2020), <i>Finanțe antreprenoriale</i> , ediția a 7-a, Cengage. 3. Mishan, E.J. și Quah, E. (2020). <i>Analiza cost-beneficiu</i> (a 6-a ediție). Routledge. 4. Michael, J.A. (iunie 2024). Beneficiile proiectului Delta Conveyance: implicații pentru factorii de decizie și finanțare. Universitatea din Pacific, Centrul pentru Cercetare în Afaceri și Politici. 5. Azudin, A.; Endut, W.A.; Mohd Noor, N.R.A.; Jusop, M.; Lung, Y. (2024). Analiza cost-beneficiu în autoritățile locale și luarea eficientă a deciziilor în investițiile publice. Jurnalul de antreprenoriat și afaceri, E-ISSN: 2289-8298, Vol. 12, Numărul 1, pp. 32-42. Martie 2024. 6. Ghid de analiză beneficiu-cost pentru programele de granturi discreționare (noiembrie 2024). Departamentul de Transport al SUA. 7. Drummond, M.F.; Sculpher, M.J.; Claxton, K.; Stoddart, G.L.; Torrance, GW (2015). Metode de evaluare economică a programelor de îngrijire a sănătății (a 4-a ediție). Presa Universității Oxford. 8. Burton, GM și Ellis, C.D. (2013), <i>Elementele investițiilor</i> , versiune actualizată. Wiley și fiii, afaceri și economie. 9. Rogers, S. și Makonnen, R. (2014), <i>Finanțe antreprenoriale: finanțe și strategii de afaceri pentru antreprenorul serios</i> , ediția a 3-a. Editura profesională McGraw-Hill 10. Eastman Badger, R., Guthmann, H.G., Torgerson, H.W. (1963), <i>Principii și practici de investiții</i> , ediția a 5-a, Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, Inc. 1963, New York.		

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

Scopul dezvoltării conținuturilor disciplinei este de a atinge un grad ridicat de compatibilitate cu alte programe similare din diferite universități din țară și străinătate. De asemenea, în cadrul elaborării conținutului au fost implicați reprezentanți ai întreprinderilor și instituțiilor în care studenții își desfășoară practica profesională.
--

9. *Evaluare*

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
-----------------------	----------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------

A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):			80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar	10%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):			20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Însușirea corectă a conceptelor teoretice de bază și aplicarea lor în activitatea curentă (exerciții și aplicații). • Elaborarea unui proiect de echipă 1 (echipă mică - maxim 2 elevi). • Elaborarea unui proiect de echipă 2 (echipă extinsă - maxim 5 elevi). • Participare (minim 80%, cursuri și seminarii). • Respectarea termenelor limită pentru teme și proiecte.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERT, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	POLITICI SECTORIALE ALE UNIUNII EUROPENE						
2.2. Titularul activităților	LECT.UNIV.DR. RAMONA GRIGORE						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. MONA IVĂNESCU						
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DD

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	4	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					34
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Alte activități					0
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					68
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul înțelege și explică mecanismele de elaborare și punere în aplicare a politicilor sectoriale în Uniunea Europeană
	Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea relațiilor economice internaționale ale UE și a rolului UE în guvernanta economică globală (de exemplu, OMC, FMI, G20).

Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează reverberațiilor sectoriale ale deciziilor adoptate de către autoritățile europene naționale și de către organismele comunitare. Studentul/Absolventul evaluează critic impactul politicilor europene asupra Pieței Unice Europene și asupra altor economii.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă profesionalism și asumă o atitudine responsabilă în participarea în grupuri de lucru care propun strategii guvernamentale în vederea asigurării macrostabilității economice europene, contribuind prin analize, studii economice și studii de impact ce oferă soluții adaptive și integrative la crizele economice. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a fundamenta, elabora și implementa politici economice europene prin raportarea adecvată la reglementările comunitare și naționale.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Considerații privind elaborarea și punerea în aplicare a politicilor în Uniunea Europeană (p. 6-11)		2h
2. Politica de Mediu a UE – obiective, principii, instrumente specifice (p. 81-91)		2h
3. Politica de Mediu a UE și tranziția către economia circulară la nivelul UE. (p. 91-96, Tema 2 MS Teams)		2h
4. Politica UE în domeniul energiei (Tema 3 MS Teams)		2h
5. Politica UE în domeniul concurenței. – evoluție, obiective, cadrul instituțional - Reglementarea acordurilor anticoncurențiale și a abuzului de poziție dominantă (p. 23-30)		2h
6. Politica UE în domeniul concurenței. - Reglementarea abuzului de poziție dominantă (p. 31-34, Tema 4 MS Teams)		2h
7. Politica UE în domeniul concurenței. (p.34 - 42) - Reglementări privind achizițiile și fuziunile. - Controlul ajutoarelor de stat		2h
8. Bugetul Uniunii Europene (p.12 - 23)		2h
9. Politica de Coeziune Economică, Socială și Teritorială – obiective, principii, instrumente de finanțare (p.59 - 66)		2h
10. Politica de Coeziune Economică, Socială și Teritorială – instrumente de finanțare specifice (p.67 – 71, Tema 6 MS Teams)		2h
11. Politica Agricolă Comună – obiective, principii, perspective (p.44 - 58)		2h
12. Politica Agricolă Comună – perspective în contextul adoptării Pactului Verde European (Tema 7 MS Teams)		2h
13. Politica socială și de ocupare a forței de muncă (p.72 - 80)		2h
14. Politica comercială a UE (Tema 8 MS Teams)		2h
Bibliografie - Grigore, R., Dan, A., Ivănescu M., Politici sectoriale ale UE – Suport de curs, IFR, 2025 - Grigore Ramona, Note de curs, disponibil online în platforma MS Teams - Baldwin, R. & Wyplosz, C. – The Economics of European Integration, 7th Edition, McGraw Hill, 2023 - Bulmer, S., Parker O., Bache, I., George, S., Burns, C., Politics in the European Union, Oxford University Press, 5th Edition, 2020		

- El-Agraa, A.M., The European Union. Economics and Policies, Cambridge University Press, 2011
- Ichim (Grigore), R., Politici în domeniul concurenței. Mediul concurențial la confluența dintre politicile publice și comportamentul actorilor privați, Ed. Pro Universitaria, București, 2012
- Miron, D.; Folcuț, O., Economia Integrării Europene, Ed. Universitară, București, 2008
- Pelkmans, J., Integrare Europeană. Metode și analiză Economică, IER, 2003
- Prisăcaru, Gh.(coord.), Politici Comune ale Uniunii Europene, Ed. Universitară, București, 2011
- Wallace, H.; Pollack, M.; Young, A., Elaborarea politicilor în Uniunea Europeană, IER, București, 2011
- Comisia Europeană, European Green Deal, 2019, disponibil online: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
- Comisia Europeană, Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy, 2015, <https://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0614>
- The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi, Part A, A competitive strategy for Europe, 2024, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Analiza mecanismului de punere în aplicare a politicilor în UE - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
2. Implicații sectoriale ale adoptării Pactului Verde European - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
3. Noi modele de business și consum în contextul tranziției către economia circulară - ST	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
4. Sectorul energetic la nivel european. Implicații ale adoptării Pactului Verde European - ST	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2h
5. Politica UE în domeniul concurenței – evoluție, obiective, cadru instituțional, arii de intervenție – SF	Studii de caz, analize, dezbateri	2h
6. Reglementări comunitare în domeniul concurenței: practicile restrictive și abuzul de poziție dominantă Controlul concentrărilor economice și al ajutoarelor de stat - ST	Analize, dezbateri, discuții libere	4h
7. Bugetul UE – resurse bugetare și cheltuieli. Cadrul financiar multianual - SF	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
8. Instrumente specifice de coeziune la nivelul UE – SF	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
9. Finanțarea prin fonduri europene – particularități - ST	Studii de caz, analize, dezbateri.	2h
10. Agricultură și dezvoltarea rurală la nivelul UE. Sectorul agricol din România în contextul PAC - ST	Aplicații, analize, dezbateri, discuții libere	4h
11. Dimensiunea socială a integrării europene - SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
12. Politica comercială a UE – instrumente specifice, acorduri comerciale – SF	Analize, dezbateri, discuții libere	2h
13. Test	Evaluare orală	2h
Bibliografie 1. Grigore Ramona, Note de curs, disponibil online în platforma MSTeams 2. Baldwin, R. & Wyplosz, C. – The Economics of European Integration, 7th Edition, McGraw Hill, 2023 3. Bulmer, S., Parker O., Bache, I., George, S., Burns, C., Politics in the European Union, Oxford University Press, 5th Edition, 2020 4. El-Agraa, A.M., The European Union. Economics and Policies, Cambridge University Press, 2011 5. Miron, D.; Folcuț, O., Economia Integrării Europene, Ed. Universitară, București, 2008		

6. Pelkmans, J., Integrare Europeană. Metode și analiză Economică, IER, 2003
7. Prisăcaru, Gh.(coord.), Politici Comune ale Uniunii Europene, Ed. Universitară, București, 2011
8. Wallace, H.; Pollack, M.; Young, A., Elaborarea politicilor în Uniunea Europeană, IER, București, 2011
9. Comisia Europeană, European Green Deal, 2019, disponibil online:
https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
10. Comisia Europeană, Closing the loop - An EU action plan for the Circular Economy, 2015,
<https://eurlex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52015DC0614>
11. The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi, Part A, A competitive strategy for Europe, 2024, https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en
12. Comisia Europeană, DG Concurență, https://competition-policy.ec.europa.eu/index_en
13. Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat>
14. <http://www.voxeu.org/>
15. <http://www.learneurope.eu/index.php/en/>
16. <http://bruegel.org/>
17. <https://www.ceps.eu>

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

Conținuturile disciplinei sunt corelate cu așteptările reprezentanților comunității epistemice și a angajatorilor, fiind elaborate pe baza unor studii, raportate și manuale relevante în domeniu la nivel național și internațional.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/**):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				20%

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Studentul evaluează critic impactul politicilor europene asupra economiilor statelor membre ale UE și asupra mediului de afaceri european.
--

Studentul demonstrează capacitatea de a fundamenta politici economice europene prin raportarea adecvată la reglementările comunitare și naționale.
--

Pentru promovarea disciplinei este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	INFORMATICĂ, STATISTICĂ, MATEMATICĂ
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	ECONOMETRIE						
2.2. Titularul activităților	LECT. UNIV. DR. VIȘAN CĂTĂLINA						
2.3. Titularul activităților de seminar	LECT. UNIV. DR. VIȘAN CĂTĂLINA						
2.4. Anul de studii	II	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DF

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					42
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector si acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul explică rolul econometriei în analiza fenomenelor economice și modul în care aceasta îmbină teoria economică, statistica și matematica. Studentul/Absolventul descrie conceptele fundamentale ale teoriei probabilităților, tipurile de variabile aleatoare și repartițiile statistice utilizate în construcția modelelor econometrice. Studentul/Absolventul identifică principalele elemente ale inferenței statistice: eșantionarea, estimația punctuală, intervalele de încredere și testarea ipotezelor. Studentul/Absolventul recunoaște structura, ipotezele și componentele modelului de regresie liniară unifactorială. Studentul/Absolventul explică metoda celor mai mici pătrate (MCMMP), proprietățile estimatorilor și condițiile B.L.U.E. Studentul/Absolventul analizează indicatorii și testele statistice utilizate în verificarea modelului econometric (testul t, F, Durbin–Watson). Studentul/Absolventul descrie funcțiile software-urilor EvIEWS și Excel pentru analiza regresiei și interpretarea rezultatelor statistice.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică metode probabilistice și statistice pentru construcția și evaluarea modelelor econometrice. Studentul/Absolventul estimează parametrii unui model de regresie liniară utilizând metoda celor mai mici pătrate și interpretează coeficienții obținuți. Studentul/Absolventul calculează și interpretează intervale de încredere pentru estimatori, precum și rezultatele testelor statistice asociate ipotezelor. Studentul/Absolventul verifică validitatea modelului econometric prin testarea semnificației parametrilor, a adecvării globale și a ipotezelor asupra erorilor. Studentul/Absolventul utilizează programe informatice specializate (EvIEWS, Excel) pentru generarea de rezultate econometrice, interpretarea tabelelor de regresie și elaborarea de analize aplicate. Studentul/Absolventul construiește diagrame, tabele și rapoarte pentru prezentarea concluziilor unei analize econometrice.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate și acuratețe în colectarea, procesarea și interpretarea datelor statistice utilizate în modele econometrice. Studentul/Absolventul lucrează autonom și în echipă pentru formularea, estimarea și validarea modelelor de regresie. Studentul/Absolventul își asumă răspunderea pentru corectitudinea calculelor realizate și pentru interpretarea adecvată a rezultatelor obținute. Studentul/Absolventul adoptă o atitudine critică și proactivă în analiza limitelor modelelor econometrice și în alegerea metodelor de verificare. Studentul/Absolventul respectă etica profesională și rigurozitatea științifică în redactarea lucrărilor și proiectelor econometrice.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Introducere în econometrie Pag 6-11		2
2. Modelul econometric: tipologia modelelor econometrice. Natura si sursa datelor folosite Pag.11-17		2
3. Elemente de teoria probabilitatilor. Notiuni fundamentale Pag.17-22		2
4. Variabile aleatoare discrete si continue Pag.22-28		2
5. Elemente de statistica matematica. Notiuni de teoria selectiei Pag.28-32		2
6. Elemente de teoria estimatiei- estimatii punctuale Pag.33-38		2
7. Intervale de incredere Pag.39-43		2
8.Elemente de teoria testarii ipotezelor statistice Pag.43-49		2
9.Model unifactorial de regresie liniara		2

Specificarea, definirea și identificarea modelului liniar unifactorial; tipuri de erori Pag.49-55		
10. Estimarea parametrilor modelului: Metoda celor mai mici pătrate, sistemul de ecuații normale; Proprietăți ale estimatorilor obținuți prin MCMMP; Reprezentarea grafică a unei diagrame a împrăstierii (scatter diagram);Interpretarea economică a parametrilor estimați; Pag 55-60		2
11. Verificarea modelului econometric: Verificarea ipotezelor de estimare a parametrilor (testul „d” Durbin Watson);Verificarea semnificației estimatorilor parametrilor (testul „t”); Verificarea similitudinii modelului econometric Pag.60-66		2
12. Prezentarea utilizării diferitelor instrumente informatice EvIEWS și Excel: Tabelul Statisticilor de regresie; Pag.66-73		2
13. Prezentarea utilizării diferitelor instrumente informatice Tabelul Estimatorilor coeficienților; Tabelul ANOVA. Pag.66-73		2
14.		2
Bibliografie Material didactic disponibil in MsTEams 1. Jeffrey M. Wooldridge – *Introductory Econometrics: A Modern Approach* Ediția a 8-a (2025) 2. James H. Stock & Mark W. Watson – *Introduction to Econometrics* Ediția a 4-a (2020) 3. Marno Verbeek – *A Guide to Modern Econometrics* Ediția a 5-a (2017) 4. Smaranda Cimpoeu - Introductory Econometrics. A guide for undergraduate students, Ed Universitara, 2019		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Aplicații la calculul probabilistic: Formule probabilistice pentru reuniunea evenimentelor, intersecția evenimentelor, probabilități condiționate, formula lui Bayes, formula probabilității totale - SF	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
2. Aplicații la Variabile aleatoare; caracteristici numerice ale variabilelor aleatoare - SF	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
3. Aplicații la calculul probabilistic: scheme clasice de probabilitate – SF	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
4. Aplicații la repartiții clasice de probabilitate (discrete, continue) - ST	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
5. Aplicații la teoria selecției - repartiții de selecție; media de selecție – SF	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
6. Aplicații la teoria selecției - repartiții de selecție; media de selecție - ST	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
7. Aplicații la teoria selecției – estimatii punctuale, intervale de încredere - ST	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
8. Aplicații la teoriei testării ipotezelor statistice - SF	Problematică, Exercițiu,Explicație, Observatie dirijată,	2

	Exemple pe computer	
9. Aplicații la modelul unifactorial de regresie liniară – lansare proiect - SF	Problematizare, Exercițiu, Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
10. Aplicații la modelul unifactorial de regresie liniară – exemplificare lucru proiect cu un software specializat - ST	Problematizare, Exercițiu, Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
11. Aplicații la modelul unifactorial de regresie liniară – exemplificare lucru proiect cu un software specializat - ST	Problematizare, Exercițiu, Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
12. Aplicații la modelul unifactorial de regresie liniară – exemplificare lucru proiect cu un software specializat - ST	Problematizare, Exercițiu, Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
13. Aplicații la modelul unifactorial de regresie liniară – exemplificare lucru proiect cu un software specializat - ST	Problematizare, Exercițiu, Explicație, Observatie dirijată, Exemple pe computer	2
14. Evaluare	Test scris	2
Bibliografie Material didactic disponibil in MsTeams 1. Jeffrey M. Wooldridge – *Introductory Econometrics: A Modern Approach* Ediția a 8-a (2025) 2. James H. Stock & Mark W. Watson – *Introduction to Econometrics* Ediția a 4-a (2020) 3. Marno Verbeek – *A Guide to Modern Econometrics* Ediția a 5-a (2017) 4. Smaranda Cimpoeu - Introductory Econometrics. A guide for undergraduate students, Ed Universitara, 2019		

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului.
--

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru aplicarea cunostintelor obținute în activității economice |
|---|

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	LIMBA ȘI CORESPONDENȚA COMERCIALĂ ENGLEZĂ II		
2.2. Titularul activităților	CONF. UNIV. DR. MUSEANU ELENA -		
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST. UNIV. DR. BUZĂ IULIA		
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	2
2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DC

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					23
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					43
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/absolventul distinge în limba străină, standardele și normele lingvistice și terminologia specifică corespondenței comerciale. Studentul/absolventul identifică particularitățile lingvistice și terminologice ale corespondenței comerciale în limba străină.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice corespondenței comerciale în limba străină. Studentul/absolventul interpretează adecvat referințele culturale și adoptă o perspectivă mai amplă asupra diversității culturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/absolventul utilizează expresiile și cuvintele adecvate în corespondența comercială în limba străină. Studentul/absolventul folosește autonom terminologia specifică corespondenței comerciale în limba străină și identifică terminologia adecvată care trebuie utilizată.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI	-	-
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Business Documents - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. What Is Management? - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. Cultural Awareness - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
4. Communication in a Market Economy - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
5. The Style of Commercial Correspondence - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
6. The Layout of a Business Letter - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
7. Types of Business Letters - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
8. Electronic Banking - SF	Metoda comunicativă, Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
9. E-commerce- ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
10. Public Relations - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
11. Conditionals and Mixed Conditionals - SF The Passive Voice Infinitives and Gerunds False Friends	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
12. Revision - ST	Exercițiu, studii de caz, explicație	2h
13. Project presentation - SF	Proiecte, studii de caz; prezentare, explicație, argumentare	2h
14. Test - SF	Test scris	2h

Bibliografie

Material didactic disponibil in MsTeams

1. Ashley, Adrian – Oxford Handbook of Commercial Correspondence, Oxford University Press, 2022 (ediție revizuită).
2. Emmerson, Paul – Email English, 3rd Edition, Macmillan Education, 2022.
3. Istrate, Ana Mihaela; Mușeanu, Elena; Bîrsanu, Roxana – English for Management and Marketing. A Practice File for Second Year Students, Editura Universitară, București, 2019.
4. Mascull, Bill – Business Vocabulary in Use: Intermediate, 3rd Edition, Cambridge University Press, 2022.
5. Pile, Louise & Robbins, Tony – Welcome to the Business World: Writing and Speaking for International Commerce, Routledge, 2023.
6. Trappe, Tonya & Tullis, Graham – Emailing and Telephoning in English, Collins English for Business, HarperCollins, 2021.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar – 10%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc. - 20%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test/evaluare pe parcurs – 20%	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):			-
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			-
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	LIMBA ȘI CORESPONDENȚA COMERCIALĂ SPANIOLĂ 2						
2.2. Titularul activităților	Lect. univ. dr. MICLEA LOREDANA FLORINA						
2.3. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. MICLEA LOREDANA FLORINA						
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	0	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. AI	0	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					43
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activității de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/absolventul distinge în limba străină, standardele și normele lingvistice și terminologia specifică corespondenței comerciale. Studentul/absolventul identifică particularitățile lingvistice și terminologice ale corespondenței comerciale în limba străină.
Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice corespondenței comerciale în limba străină. Studentul/absolventul interpretează adecvat referințele culturale și adoptă o perspectivă mai amplă asupra diversității culturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/absolventul utilizează expresiile și cuvintele adecvate în corespondența comercială în limba străină. Studentul/absolventul folosește autonom terminologia specifică corespondenței comerciale în limba străină și identifică terminologia adecvată care trebuie utilizată.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI	-	-
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. En el aeropuerto, texto, vocabulario, el verbo: el futuro de indicativo. http://memsource.com - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. Dar instrucciones, solicitar y valorar servicios.- SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. Invitar y aceptar y rechazar invitaciones, ejercicios.- ST	Exercițiu, explicație	2h
4. Una entrevista de trabajo, texto, vocabulario, el verbo: el pretérito perfecto de indicativo. - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
5. Los departamentos de una empresa, expresar problemas y proponer soluciones, hablar de los derechos y deberes de trabajadores y empresarios. - ST	Exercițiu, explicație	2h
6. El curriculum vitae europeo, ofertas de empleo, ejercicios.- ST	Exercițiu, explicație	2h
7. España en la Unión Europea, texto, vocabulario, el verbo: el pretérito indefinido de indicativo – formas y usos.- SF https://economipedia.com/definiciones/factores-de-produccion.html -	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
8. Solicitar un empleo, ejercicios.- ST	Exercițiu, explicație	2h
9. En el banco, texto, vocabulario relacionado con el banco y el dinero.- ST https://economianivelusuario.com/2013/05/22/que-es-un-input/	Exercițiu, explicație	2h
10. Oposición pretérito indefinido/perfecto.- SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
11. Hablar de la trayectoria de una empresa, valorar una acción, expresar seguridad y obligación, ejercicios. ST	Exercițiu, explicație	2h
12. La ciudad de Madrid, texto, vocabulario. Mostrar acuerdo y desacuerdo, hacer sugerencias y aconsejar, el verbo: el imperfecto de indicativo, ejercicios - ST	Exercițiu, explicație	2h
13. Repaso final - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu,	2h

	explicație, observație dirijată	
14. Test – SF	Evaluare	2h
Bibliografie 1. Material didactic disponibil in platforma MsTeams 2. Bunoro, Aura-Cristina; Șofei, Mihaela; Drăgan, Daniela; Dragnea, Monica; Zaharescu, Ana-Maria – Primeros pasos, Editura Universitară, București, 2008. 3. Camacho, M. Pilar – Español profesional y de los negocios: Manual práctico de comunicación empresarial, Edelsa Grupo Didascalía, Madrid, 2021. 4. González Hermoso, Alicia – Correspondencia comercial en español, Editorial Edinumen, Madrid, 2020. 5. Martínez, Marta; Navarro, Teresa – Curso de español para negocios: nivel intermedio-avanzado, SGEL, Madrid, 2022. 6. Palencia Villa, Juan Carlos – Español para profesionales del comercio internacional, Difusión, Barcelona, 2023. 7. Sánchez Lobato, Jesús; Sierra, José Ramón – Comunicación y negociación en español de los negocios, Edelsa, 2020. 8. Téllez, Jesús – Manual práctico de redacción en español para la empresa, Arco/Libros, Madrid, 2021.		

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

10. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			100%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare	50%
		Participare activă la seminar 5%	50%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc. 25%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test/ evaluare pe parcurs 20%	
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):			-
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)			-
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)			

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba spaniolă în cadrul activității economice

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	PRACTICĂ DE SPECIALITATE						
2.2. Titularul activităților							
2.3. Titularul activităților de seminar							
2.4. Anul de studii	2	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	C	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	6	din care: 3.2 AI		3.3. seminar/laborator	6
3.4. Total ore din planul de învățământ	84	din care: 3.5. AI		3.6. seminar/laborator	84
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					-
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Alte activități					-
Consultații					-
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					-
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică și analizează teoriile, conceptele și instrumentarul necesar proceselor manageriale în corelație cu mediul organizației. Studentul/Absolventul analizează procesele economice în afaceri prin utilizarea adecvată a reglementărilor internaționale, comunitare și naționale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul contribuie la dezvoltarea și implementarea politicilor economice și de afaceri la nivel național și internațional. Studentul/Absolventul lucrează eficient în echipe diverse și promovează un mediu de colaborare.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează coerent și autonom conceptele în vederea elaborării lucrărilor de analiză și diagnoză, privind funcționarea organizației. Studentul/Absolventul contribuie la elaborarea și implementarea de proiecte, studii și analize internaționale complexe privind economia internațională, mediul internațional de afaceri și activitatea internațională a unei companii. Studentul/Absolventul aplică principiile, normele și valorile eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Studiarea managementul societății sau instituției unde se efectuează stagiul de practică; 2. Cunoașterea principalelor tipuri de contracte utilizate în activitatea curentă a firmei; 3. Familiarizarea cu legislația în domeniul în care activează firma și/sau în domeniul relațiilor economice internaționale; 4. Înțelegerea principalelor tipuri de operațiuni financiar-valutare utilizate în activitatea curentă a firmei; 5. Aspecte privind eficiența activității economice la nivel național și/sau internațional; 5. Identificarea și evaluarea factorilor de risc și impactul acestora asupra firmei. 6. Implicarea în derularea operațiunilor de export-import; 7. Participarea la întocmirea de planuri de afaceri și studii de fezabilitate		Insușirea și utilizarea cunoștințelor dobândite, a metodelor, tehnicilor, instrumentelor și procedurilor observate prin întocmirea unui proiect de practică. 84/90h
Bibliografie		

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

Structura proiectului a fost elaborată prin consultarea cadrelor didactice din departament, precum și a unor specialiști din domeniul afacerilor internaționale.
--

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
9.4. Seminar/laborator	- frecvență - participare la activitatea științifică - activități aplicative	evaluare după finalizarea stagiului de practică (evaluare orală – prezentare proiect)	100%

9.5. Standard minim de performanță

Să întocmească o lucrare individuală/proiect de practică pe baza cazuisticii studiate în entitatea de practică care conține: prezentarea profilului bazei de practică, elemente generale privind managementul, organizarea și marketingul bazei de practică, analiza indicatorilor economico-financiari, precum și o analiză a unei activități desfășurate cadrul bazei de practică, de preferință având implicații internaționale.

Prezentare adeverință de practică.

Pentru promovarea disciplinei este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNĂ - AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT - MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	TEHNICI PROMOTIONALE						
2.2. Titularul activităților	Conf. univ. dr. Andreea Budacia						
2.3. Titularul activităților de seminar	Asist. Univ. dr. Laura Roșca						
2.4. Anul de studii	II	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DR

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					82
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop, desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laptop, desktop si acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea conceptelor fundamentale privind comunicarea de marketing, branding, publicitate, promovarea vânzărilor, relațiile publice, marketingul direct, și marketingul evenimentelor.
Aptitudini	Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea conceptelor fundamentale privind comunicarea de marketing, branding, publicitate, promovarea vânzărilor, relațiile publice, marketingul direct, și marketingul evenimentelor. Studentul/Absolventul evaluează și selectează, în baza principiilor de eficiență a activității promoționale, proiecte de comunicare de marketing.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă curiozitate intelectuală, proactivitate, creativitate și gândire critică în procesul de elaborare de proiecte complexe de comunicare integrată de marketing.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Comunicarea în marketing (I) Pag 4 - 7		2 ore
2. Comunicarea în marketing (II) Pag 7 - 11		2 ore
3. Politici și strategii promoționale Pag 12 - 17		2 ore
4. Publicitatea – nucleul activității promoționale Pag 18 -29		2 ore
5. Planificarea campaniei de comunicare – etape de realizare Pag 30 -35		2 ore
6. Campanii promoționale – cazuri concrete, reușite și nereușite (I) https://www.digitalstar.ro/top-10-cele-mai-creative-campanii-din-ultimii-ani/ https://360advertising.ro/cele-mai-reusite-campanii-de-marketing-ale-brandurilor-mari/ https://www.ilearning.ro/top-6-campanii-creative-din-anul-2024/		2 ore
7. Campanii promoționale – cazuri concrete, reușite și nereușite (II) https://www.digitalstar.ro/top-10-cele-mai-creative-campanii-din-ultimii-ani/ https://360advertising.ro/cele-mai-reusite-campanii-de-marketing-ale-brandurilor-mari/ https://www.ilearning.ro/top-6-campanii-creative-din-anul-2024/		2 ore
8. Promovarea stimulentă - scop, obiective, tehnici specifice Pag 36 - 40		2 ore
9. Promovarea stimulentă – indicatori de performanță și exemple practice Pag 41 - 43		2 ore
10. Relațiile publice Pag 44 - 53		2 ore
11. Rolul mărcii în activitatea promoțională Pag 54 - 62		2 ore
12. Manifestările promoționale – târguri și expoziții Pag 63 - 71		2 ore
13. Manifestările promoționale – sponsorizarea și marketingul evenimentelor: https://www.berger.team/ro/glossar/event-marketing/ https://blog.aspiration.marketing/ro/marketing-alternatives-to-event-marketing		2 ore
14. Eficiența activității promoționale Pag 72 - 74		2 ore
Bibliografie 1.E. A. Budacia, A. Perju – Mitran, L. D. Roșca, <i>Tehnici promoționale – Note de curs</i> (materialele disponibile on line pentru studentii URA), 2025 2.Mathew Sweezey – <i>Revoluția marketingului contextual</i> , Ed. Prestige, 2024 3.Mark Schaefer – <i>Rebeliune în marketing</i> , Ed. Spandugino, 2021		

4. Mike Michalowicz – *Un marketing ce nu poate fi ignorat*, Ed. Act & Politon, 2021
5. Seth Godin - *This is marketing*, Ed. Penguin Group, 2018
6. Fredrik Eklund – *The sell: secrets of selling anything to anyone*, Ed. Piatkus Book, 2015
7. Tom Hopkins, Ben Kett – *Când cumpărătorul spune nu*, Ed. Business Tech, 2016
8. Roddy Mullin – *Promotional marketing*, Ed. Kogan Page, 2014
9. Marian Florin Busuioc, Andreea Elisabeta Budacia, *The Importance Of Promotion In The Tourism Development Strategy*, Romanian Economic Business Review, pg. 105 – 110, Spring 2024, vol. 19. Nr. 1, ISSN 1842 – 2497
10. Elisabeta Andreea Budacia, Marian Florin Busuioc, *The Challenges Of Inside Marketing Generated By The New Context Of Extended Telework*, Journal of Information Systems & Operations Management, Vol. 11. No. 1, May 2021, pg. 42 – 50. (ISSN 1843-4711; IDB indexation: ProQuest, REPEC, QBE, EBSCO, COPERNICUS).

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Rolul și importanța comunicării în Marketing – SF		2 ore
2. Promovarea și comunicarea – factor de succes în companiile moderne – SF		2 ore
3. Publicitatea – canale clasice și Moderne - SF		2 ore
4. Planificarea campaniei de comunicare - Lucrare de verificare nr. 1 – ST		2 ore
5. Relațiile publice - alternativă de promovare în actualul context socioeconomic -Lucrare de verificare nr. 2 – ST		2 ore
6. Brand, branding, rebranding – exemple de succes - Lucrare de verificare nr. 3 – ST		2 ore
7. Test final		2 ore

Bibliografie

1. E. A. Budacia, A. Perju – Mitran, L. D. Roșca, *Tehnici promoționale – Note de curs* (materialele disponibile on line pentru studenții URA), 2025
2. Mathew Sweezey – *Revoluția marketingului contextual*, Ed. Prestige, 2024
3. Mark Schaefer – *Rebeliune în marketing*, Ed. Spandugino, 2021
4. Mike Michalowicz – *Un marketing ce nu poate fi ignorat*, Ed. Act & Politon, 2021
5. Seth Godin - *This is marketing*, Ed. Penguin Group, 2018
6. Fredrik Eklund – *The sell: secrets of selling anything to anyone*, Ed. Piatkus Book, 2015
7. Tom Hopkins, Ben Kett – *Când cumpărătorul spune nu*, Ed. Business Tech, 2016
8. Roddy Mullin – *Promotional marketing*, Ed. Kogan Page, 2014
9. Marian Florin Busuioc, Andreea Elisabeta Budacia, *The Importance Of Promotion In The Tourism Development Strategy*, Romanian Economic Business Review, pg. 105 – 110, Spring 2024, vol. 19. Nr. 1, ISSN 1842 – 2497
10. Elisabeta Andreea Budacia, Marian Florin Busuioc, *The Challenges Of Inside Marketing Generated By The New Context Of Extended Telework*, Journal of Information Systems & Operations Management, Vol. 11. No. 1, May 2021, pg. 42 – 50. (ISSN 1843-4711; IDB indexation: ProQuest, REPEC, QBE, EBSCO, COPERNICUS).

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe similare din alte centre universitare din țară și din străinătate și cu standardele de excelență ale asociațiilor profesionale din domeniu.

În elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri și ai organizațiilor în care studenții își desfășoară practica de specialitate.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații. Elaborarea unui proiect aplicativ. Nota 5 la evaluare.

Data completării Semnătura titularului de activitati Semnătura titularului de activitati de seminar

.....

Data avizării în departament Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ IFR
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL AFACERILOR INTERNAȚIONALE 1						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. VALERIU POTECEA						
2.3. Titularul activităților de seminar	PROF.UNIV.DR. VALERIU POTECEA						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	- Studentul/Absolventul identifică și definește modelele, metodelor și strategiilor utilizate de societățile comerciale în procesul de extindere pe piețele internaționale. - Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe fundamentale privind definirea, tipologia și principiile negocierii internaționale, demonstrează înțelegerea factorilor de mediu care influențează desfășurarea proceselor de negociere.
------------	---

Aptitudini	- Studentul/Absolventul aplică metode și tehnici specifice procesului de internaționalizare a afacerilor, precum și de identificare și evaluare a oportunităților și riscurilor aferente piețelor internaționale. - 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.
Responsabilitate și autonomie	- 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. - 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 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. - Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate și etică profesională în procesul de proiectare a rețelelor logistice și de management al canalelor de distribuție.

7. Conținuturi

7.1. AI(activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Tema 1. Internaționalizarea afacerilor De ce intră companiile în arena globală? Motivațiile internaționalizării Pg.5-8		2
2. Tema 1. Internaționalizarea afacerilor Factori care influențează procesul de internaționalizare. Pg. 8-10		2
3. Tema 1. Internaționalizarea afacerilor Stadiile internaționalizării și formele de tranzacții internaționale. Selecția piețelor internaționale și decizia de export Pg. 10-18		2
4. Tema 2. Modalități de realizare a operațiunilor de comerț exterior: exportul direct, indirect, internetul și e-commerce a. Intrarea pe piețele externe prin intermediul exportului direct: - Organizații dependente: organizații de export aflate în structura companiei în țara de origine, reprezentanța comercială în străinătate a firmei, biroul comercial, sucursala în străinătate, depozitele de mărfuri și piese de schimb, expoziții cu vânzare și magazine de desfacere, filiala în străinătate, comis-voiajorul Organizații independente: distribuitori și agenți aflați în străinătate Pg.20-27		2
5. Tema 2. Modalități de realizare a operațiunilor de comerț exterior: exportul direct, indirect, internetul și e-commerce b. Intrarea pe piețele externe prin intermediul exportului indirect - Comercianți independenți localizați în țara de origine a producătorului: comercianții de export/ societățile de export, expeditorul/ jobberul de export - Agenți localizați în țara de origine a producătorului: comisionarul de export, casa de confirmare, cumpărătorul rezident, cumpărătorul voiajor, brokerul, compania de management al exportului (EMC), agentul de export al producătorului Organizațiile cooperatiste: portajul comercial (piggyback marketing), asociații/grupări cooperatiste de export (exporting combinations) Pg.27-35		2

6. Tema 2. Modalități de realizare a operațiunilor de comerț exterior: exportul direct, indirect, internetul și e-commerce <i>Intrarea pe piețele externe prin intermediul Internetului și e-commerce</i> Pg.35-38		2
7. Tema 3. Promovarea afacerilor internaționale - Bariere în calea promovării afacerilor internaționale Etapile elaborării unei campanii de promovare internațională Pg. 41-51		2
8. Tema 3 Promovarea afacerilor internaționale - Participarea la târguri și expoziții internaționale: funcții, selecția manifestării, planificarea activităților și programul de participare, indicatori de evaluare ai participării la un târg internațional - Instituții cu rol de promovare a afacerilor internaționale din România și din alte state Pg. 51- 57		2
9. Tema 4 Negocierea comercială internațională - Tipurile fundamentale de negociere - Elemente specifice negocierilor internaționale: principii de bază - Obstacole în calea negocierilor Pg. 68-72		2
10. Tema 4 Negocierea comercială internațională - selecția unei echipe adecvate de negociere - pregătirea și organizarea negocierilor: evaluarea culturală, elaborarea documentelor necesare în procesul de negociere, aranjarea locului unde se vor purta tratativele, etc, Pg. 72-77		2
11. Tema 4 Negocierea comercială internațională - etapele desfășurării negocierilor comerciale internaționale: protocolul de prezentare, schimbul de informații, persuasiunea, concesiile și acordul - dezvoltarea de proceduri și practici adecvate perioadei post-negociere Pg. 77- 81		2
12. Operațiuni precontractuale. Scrisorile comerciale - Cererea de ofertă - Oferta de mărfuri - Contraoferta - Scrisorile de intenții Pg. 84-88		2
13. Operațiuni precontractuale. Scrisorile comerciale (continuare) - Principii de redactare a scrisorilor comerciale - Prevederi ale Convenției de la Viena din 1980 (Convenția Națiunilor Unite asupra contractelor de vânzare internațională de mărfuri - CIVM) - Scrisori comerciale destinate cultivării relațiilor cu clienții Pg. 88-90		2
14. Recapitulare		2
Bibliografie 1. Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale 1, suport de curs IFR 2025, pus la dispoziția studenților pe platforma dedicată 2. Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale – strategii de internaționalizare, Editura Pro Universitaria, 2013 3. International Business, Michael R. Czinkota, Ilka A. Ronkainen, Suraksha Gupta, Cambridge University Press, Ninth Edition, 2021 4. International Business, Simon Collinson, Rajneesh Narula, Amir Qamar, Alan Rugman, Pearson Education Limited, 2024 5. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Dana Cebuc (Surdu), Logistica Afacerilor Internaționale, Editura Universitară, Ediția a 3-a, 2010 6. Gerald Albaum, Edwin Dauer, Alexander Josiassen, International Marketing and Export Management, Pearson Education, 8th edition, 2016 7. Gerald Albaum, Edwin Dauer, International Marketing and Export Management, Prentice Hall, 7th edition, 2011 (<i>disponibilă la Biblioteca URA</i>) 8. David S. Hames, Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, 2012, SAGE Publications (<i>disponibilă la Biblioteca URA</i>)		

9. Philip R. Cateora, Mary C Gilly, John L Graham, International Marketing, 15th edition, McGraw-Hill Publishing Company, 2011
10. Isobel Doole, Robin Lowe, Alexandra Kenyon, International Marketing Strategy: Analysis, Development and Implementation, 8th edition, Cengage Learning EMEA, 2019
11. Svend Hollensen, Global Marketing, 8th Edition, Pearson, 2021
12. Mark C. Green, Warren J. Keegan, Global Marketing, Global Edition, 10th Edition, Pearson, 2020.
13. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Tranzacții Internaționale – Ghid practic și modele de documente, Editura Wolters Kluwer Romania, 2009
14. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Mihai Sebea, Derularea tranzacțiilor după aderarea României la Uniunea Europeană, Editura Niculescu, 2008
15. Valeriu Potecea, Negocierea afacerilor internaționale, Ed. Pro Universitaria, ediția a 3-a, 2007
16. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Negocierea în Afacerile Internaționale, Strategii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol, Editura Wolters Kluwer Romania, 2010
17. Ioan Popa, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008
18. Ioan Popa, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, București, 2008

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Seminar organizatoric (prezentarea activităților de seminar și a obligațiilor studenților)	Conversație	2
2. Internaționalizarea afacerilor – motivații ale deciziei de internaționalizare	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
3. Internaționalizarea afacerilor – strategii de internaționalizare	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
4. Internaționalizarea afacerilor – selecția reactivă și proactivă a piețelor internaționale	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
5. Organizarea comerțului: exportul direct	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
6. Organizarea comerțului: exportul indirect	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
7. Organizarea comerțului: internetul și e-commerce Test intermediar	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
8. Promovarea afacerilor, seminar aplicativ ce presupune interpretarea de rol	Problematizare, metoda activității pe echipe	2
9. Promovarea afacerilor, seminar aplicativ ce presupune interpretarea de rol	Problematizare, metoda activității pe echipe	2
10. Negocierea afacerilor internaționale, seminar aplicativ. Presupune efectuarea de simulări de negocieri între 2 echipe formate din 5 studenți	Problematizare, simulări	2
11. Negocierea afacerilor internaționale, seminar aplicativ. Presupune efectuarea de simulări de negocieri între 2 echipe formate din 5 studenți	Problematizare, simulări	2
12. Operațiuni precontractuale. Scrisorile comerciale	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2
13. Prezentarea proiectului		2
14. Test semestrial	Test scris	2
Bibliografie		
1. Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale 1, suport de curs IFR 2025, pus la dispoziția studenților pe platforma dedicată		

2. Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale – strategii de internaționalizare, Editura Pro Universitaria, 2013
3. International Business, Michael R. Czinkota, Ilka A. Ronkainen, Suraksha Gupta, Cambridge University Press, Ninth Edition, 2021
4. International Business, Simon Collinson, Rajneesh Narula, Amir Qamar, Alan Rugman, Pearson Education Limited, 2024
5. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Dana Cebuc (Surdu), Logistica Afacerilor Internaționale, Editura Universitară, Ediția a 3-a, 2010
6. Gerald Albaum, Edwin Dauer, Alexander Josiassen, International Marketing and Export Management, Pearson Education, 8th edition, 2016
7. Gerald Albaum, Edwin Dauer, International Marketing and Export Management, Prentice Hall, 7th edition, 2011 (*disponibilă la Biblioteca URA*)
8. David S. Hames, Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions, 2012, SAGE Publications (*disponibilă la Biblioteca URA*)
9. Philip R. Cateora, Mary C Gilly, John L Graham, International Marketing, 15th edition, McGraw-Hill Publishing Company, 2011
10. Isobel Doole, Robin Lowe, Alexandra Kenyon, International Marketing Strategy: Analysis, Development and Implementation, 8th edition, Cengage Learning EMEA, 2019
11. Svend Hollensen, Global Marketing, 8th Edition, Pearson, 2021
12. Mark C. Green, Warren J. Keegan, Global Marketing, Global Edition, 10th Edition, Pearson, 2020.
13. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Tranzacții Internaționale – Ghid practic și modele de documente, Editura Wolters Kluwer Romania, 2009
14. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Mihai Sebea, Derularea tranzacțiilor după aderarea României la Uniunea Europeană, Editura Niculescu, 2008
15. Valeriu Potecea, Negocierea afacerilor internaționale, Ed. Pro Universitaria, ediția a 3-a, 2007
16. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Negocierea în Afacerile Internaționale, Strategii, tactici, uzanțe diplomatice și de protocol, Editura Wolters Kluwer Romania, 2010
17. Ioan Popa, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008
Ioan Popa, Negocierea comercială internațională, Editura Economică, București, 2008.

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Conținutul disciplinei se actualizează în permanență, în concordanță cu dinamica reglementărilor naționale, comunitare și internaționale specifice. Conținutul disciplinei asigură formarea deprinderilor de bază în vederea identificării de soluții la problematica pregătirii deciziei de export, inițierii tratativelor, operațiunilor precontractuale și contractării de produse și/sau servicii pe piețele internaționale.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență Performanță	și	Test semestrial de evaluare	50%
			Participare activă la seminar	10%
			Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%
			Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%
			Participare la sesiunea de comunicări științifice studentesti (Bonus 10%)	

B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):	20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)	20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)	

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Elaborarea unui plan general de export și promovare pe piețele internaționale. • Promovarea acestei discipline este condiționată de obținerea unei note finale de minim 5 (cinci). Notele acordate sunt între 1(unu) și 10(zece).

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			COMERȚ INTERNAȚIONAL					
2.2. Titularul activităților			PROF.UNIV.DR. OVIDIU FOLCUȚ					
2.3. Titularul activităților de seminar			PROF.UNIV.DR. OVIDIU FOLCUȚ					
2.4. Anul de studii	III	2.5.Semestrul	I	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DS	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Alte activități					0
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	• Relații economice internaționale
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop și acces la internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	- Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe avansate în privința teoriilor, conceptelor și instrumentelor analitice necesare înțelegerii și explicării fenomenelor ce țin de comerțul internațional - Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea sistemului comercial internațional și a subcomponentele sale.
Aptitudini	- Studentul/Absolventul analizează și interpretează fenomenele ce țin de comerțul internațional, atât din perspectiva observatorului neutru informat, cât și a decidentului de politici economice. - Studentul/Absolventul aplică instrumentele de analiză a fluxurilor comerciale internaționale, 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 nonguvernamentale) de profil, precum și de realizarea de analize și studii specifice. - Studentul/Absolventul acționează responsabil în exercitarea de funcții precum cea antreprenorială, executivă sau de consultanță în context comercial regional și global și în realizarea de studii, lucrări sau proiecte privind funcționarea sistemului comercial internațional și a subsistemelor și componentelor sale.
--------------------------------------	--

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Fundamentele comerțului internațional în condițiile provocărilor globale - Determinanții noii diplomatiei comerciale. Comerțul internațional între contestare și susținere neconditionată (p.5-19)		2
2. Principalii factori de influență ai comerțului internațional (p.20-40)		2
3. Particularități ale comerțului internațional cu servicii (p.41-48)		2
4. Avantajele și limitele actualului Sistem Comercial Internațional (Tema 6 -Teams)		2
5. Teorii privind comerțul internațional - Abordări clasice privind comerțul internațional (p.50-77)		2
6. Teorii privind comerțul internațional - Teorii moderne bazate pe firmă (p.79-115)		2
7. Multilateralismul comercial – valențe și limite. Institucionalizarea sistemului comercial – premise, funcții, principii (p.116-121)		2
8. Particularități ale negocierilor comerciale internaționale. Necesitatea existenței unui sistem comercial multilateral, flexibil și coerent (p.122-132)		2
9. Institucionalizarea SCI de la Havana la Marrakesh. Principalele runde de negocieri derulate până în prezent și avantajele aduse de acestea în sensul liberalizării schimburilor comerciale (tema 7 Team)		2
10. OMC – între deziderate și posibilități. Obiective, funcții, structură. Principalele acorduri administrate de OMC. Aspecte relevante ale principalelor mecanisme gestionate de OMC (Tema 8 Teams)		2
11. OMC – între deziderate și posibilități. Conferințe ministeriale. Conotații specifice ale Rundei Doha și evoluții post-Doha. (p.142-161)		2
12. OMC și guvernarea globală. P(134-142)		2
13. Necesitatea adaptării OMC la noile provocări impuse de realitatea recentelor abordărilor bilaterale (tema 9 Teams)		2
14. Aspecte reprezentative ale proceselor de integrare regională și impactul acestora asupra schimburilor comerciale internaționale (Tema 10 Teams)		2

Bibliografie

- Daniels, J, Radebaugh, L, Sullivan D. – International Business, 17th Edition, Pearson, 2022
- Feenstra, R., Taylor, A – International Trade, 5th Edition, Macmillan Education, 2021
- Folcut, O (coord) – ”Schimburi & Schimbări Globale - Polimorfisme ale comerțului între națiuni”, Ed. Pro Universitaria, 2016
- Krueger, A. – International Trade, Oxford University Press, 2020
- Krugman, P., Obsfeld, M., Melitz, M –International Economics: Theory and Policy, Global Edition, Pearson, 2022

6. Melitz, M. - International Trade: Theory and Policy, Global Edition. 12 ed, Pearson Education Limited, 2022
7. Miron, D., Cojanu, V. (coordonatori) – Comerț internațional - Specializarea țărilor și sistemul comercial multilateral, Editura ASE, București, 2013
8. Porter, M – The competitive advantage of the nations, The Free Press, New York, 1990
9. Suttle, O. - Distributive Justice and World Trade Law: A Political Theory of International Trade Regulation (Cambridge International Trade and Economic Law), Cambridge University Press, 2018
10. ***https://eclass.duth.gr/modules/document/file.php/OPE01137/International%20trade%20_%20theory%20%26%20policy%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf
11. ***A brief history of international trade - <https://www.youtube.com/watch?v=mwEB85eX4R4>
12. ***International trade: absolute and comparative advantage - <https://www.youtube.com/watch?v=Vvfzaq72wd0>
13. ***Better understanding global trade flows - <https://www.youtube.com/watch?v=RZKX-0SK41U>
14. ***The benefits of international trade - <https://www.youtube.com/watch?v=IFUG307RI4I>
15. ***Suport de curs – Folcut, O. - MsTeams

7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Implicatii specifice ale noii diplomatiei comerciale - SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
2. Evolutia comerțului internațional la nivel global și regional (Studiu de caz pe țări) - SF		
3. Principalii factori de influență ai comerțului internațional (studii de caz – creșterea prețului petrolului, rolul STN în dezvoltarea comerțului) - ST	Studii de caz, analize	6
4. Comerțul cu servicii – evoluții și efecte - SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
5. Valențe și limite ale actualului Sistem Comercial Internațional - SF		
6. Fundamentele clasice și neoclasice ale comerțului internațional - SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
7. Teoriile moderne și rolul lor în explicarea actualei evoluții a comerțului internațional (Studiu de caz – Diamantul lui Porter și aplicabilitatea sa la nivelul diferitelor țări) -SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
8. Rolul actualului sistem instituțional în reglementarea comerțului internațional – instrumente și tehnici de negociere (Studiu de caz: Multilateralism vs Bilateralism) - SF		
9. Tipologia aspectelor cheie ale negocierilor comerciale _SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
10. OMC vs GATT – analiză comparativă - ST	Studii de caz, analize	4
11. Mecanismele administrate de OMC și capacitatea instituției de administrare a acestora (studii de caz – soluționarea diferendelor) - SF	Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
12. Noi provocări aflate în dezbateri. Comerțul internațional pe axa (de)globalizare – regionalizare -SF		
13. Noi aspecte aflate pe agenda de negocieri comerciale și importanța acestora în dezvoltarea schimburilor comerciale în condiții de siguranță și legalitate (Studiu de caz – respectarea DPI) - ST	Studii de caz, analize	4
14. Test	Test scris	2

Bibliografie

1. Bhagwati, J., Patrick, H – Aggressive unilateralism: America's 301, Trade policy and the World Trading System, University of Michigan Press, 1990.

2. Baldwin, R. – Why is geopolitics so complicated, so linked to economics, and so “now”?
<https://www.linkedin.com/pulse/why-geopolitics-so-complicated-linked-economics-now-richard-baldwin-jlspe/>
3. www.wto.org
4. www.unctad.org
5. www.insse.org
6. *** <https://www.ft.com/content/82e32f7c-47e2-4e96-bb53-a58377e18aa9>
7. *** https://eclass.duth.gr/modules/document/file.php/OPE01137/International%20trade%20_%20theory%20%26%20policy%20%28%20PDFDrive%20%29.pdf
8. *** A brief history of international trade - <https://www.youtube.com/watch?v=mwEB85eX4R4>
9. *** International trade: absolute and comparative advantage -
<https://www.youtube.com/watch?v=Vvfzaq72wd0>
10. *** Better understanding global trade flows - <https://www.youtube.com/watch?v=RZKX-0SK41U>
11. *** The benefits of international trade - <https://www.youtube.com/watch?v=1FUG307RI4I>
12. Suport de seminar – Folcuț, O. - MsTeams

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

Disciplina este, atât prin modul de structurare, cât și de derulare (prin invitarea unor specialiști din domeniu în calitate de guest-speakeri, prin dezbaterile unor studii de caz care reflectă în mod fidel realitatea din practica micro sau macroeconomică în domeniu, etc) corelată cu așteptările și rigorile celor interesați în mod direct sau indirect.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Capacitatea de a realiza o analiză simplă, dar pertinentă (referitoare, spre exemplu, la criteriile care au stat la baza specializării unei țări, la principalele reglementări stabilite la nivel global sau regional în domeniul comerțului internațional, la oportunităților de export/import la nivel micro sau macroeconomic, etc.).
- Intrunirea/acumularea a 50% din punctajul maxim.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

2025

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

2025

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERT, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			TEHNICA PLĂȚILOR ȘI FINANȚĂRILOR INTERNAȚIONALE					
2.2. Titularul activităților			LECTOR UNIV.DR. LUCIAN BOTEA					
2.3. Titularul activităților de seminar			ASIST.UNIV.DR. GRIGORESCU IOANA GABRIELA					
2.4. Anul de studii	3	2.5.Semestrul	1	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DD	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					50
Alte activități					0
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe avansate despre mecanismul de funcționare a operațiunilor desfășurate pe piețele financiare internaționale și despre principalele tendințe și evoluții ale fluxurilor financiare la nivel internațional. Studentul/Absolventul asimilează cunoștințe avansate privind mecanismul specific plăților internaționale și modul de utilizare a acestora pentru administrarea afacerilor pe piața internațională.
-------------------	--

Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează și interpretează fenomene privind fluxurile financiare internaționale, rolul instituțiilor financiare internaționale și evaluează consecințele asupra actorilor globali. Studentul/Absolventul dezvoltă abilitatea de a identifica modele, metode și tehnici utilizate de societățile comerciale în sistemele de plăți.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează disponibilitate de a contribui la evaluarea proiectelor dezvoltate de companiile care operează în mediul internațional, prin raportare la responsabilitățile instituțiilor financiare privind reglementarea și stabilitatea financiară globală.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Conținutul și rolul relațiilor valutare-financiare internaționale (pag. 3-8, Suport curs – Tema 1)		2h
2. Piața valutară – Conținut, trăsături, mode de organizare (pag. 10-12, Suport curs – Tema 2)		2h
3. Principalele operațiuni ce se efectuează pe piața valutară, mecanismul cursului valutar (pag. 47-53, Suport Curs- Tema 3)		2h
4. Valutele (pag. 15-26, Suport curs Tema 4)		2h
5. Monede internaționale (pag. 15-26, Suport curs Tema 4)		2h
6. Devize (pag. 15-26, Suport curs Tema 4)		2h
7. Riscul valutar ((pag. 40-44)		2h
8. Cryptomonedele și tehnologia blockchain (Suport curs – Tema 5)		2h
9. Modalități de plată – definiție, caracteristici (pag. 53-72, Suport curs Tema 4)		2h
10. Incasso-ul documentar (pag. 65-70),		2h
11. Ordinul de plată și Scrisoarea de garanție bancară (pag. 70-72),		2h
12. Acreditivul documentar – definiție, părți implicate, mod de desfășurare (pag. 55-65)		2h
13. Acreditivul documentar (1) (pag. 55-65)		2h
14. Acreditivul documentar (2) (pag. 55-65)		2h
Bibliografie - Material didactic disponibil în platforma MsTeams - Relații monetare internaționale – Anghelache Gabriela-Victoria, Editura ASE, București, 2017		

- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Constantin Floricel, Lucian Botea, Editura Universitară Carol Davila, București, 2009
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea – Material electronic, 2025
- Payment Systems - James Brook - Aspen Publishers Online, 2010
- IMF, Selected Issues in Balance of Payments and International Investment Position Analysis, 2007, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/chap14.pdf>
- The role of IMF conditionality for central bank independence, Andreas Kern, Bernhard Reinsberg, Matthias Rau-Goehring, ECB, 2020, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2464~154c556fff.en.pdf?7b43b07900bab0b1f43a74e88a1657fc>
- World Bank <https://www.worldbank.org/en/topic/paymentsystemsremittances>
- International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/About>
- European Central Bank, <https://www.ecb.europa.eu/paym/html/index.en.html>

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
Studii de caz privind rolul relațiilor valutare-financiare internaționale – SF	Studii de caz Problematizare Conversație Explicație Exercițiu Proiect/Evaluare	2h
Piața valutară – SF		2h
Modul de organizare și aparatul pieței valutare – SF		2h
Aplicații privind principalele operațiuni ce se efectuează pe piața valutară - SF		2h
Aplicații practice cu valute - ST		4h
Aplicații practice cu monede internaționale (1) - SF		2h
Aplicații practice cu monede internaționale (2) - ST		2h
Aplicații practice cu devize – ST		4h
Aplicații privind mecanismul cursului valutar - ST		2h
Riscul valutar - ST		2h
Piața financiară – SF		2h
Evaluare – SF		2h

Bibliografie

Material didactic disponibil in platforma MsTeams

- Relații monetare internaționale – Anghelache Gabriela-Victoria, Editura ASE, București, 2017
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Constantin Floricel, Lucian Botea, Editura Universitară Carol Davila, București, 2009
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea – Material electronic, 2025
- Payment Systems - James Brook - Aspen Publishers Online, 2010
- IMF, Selected Issues in Balance of Payments and International Investment Position Analysis, 2007, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/chap14.pdf>
- The role of IMF conditionality for central bank independence, Andreas Kern, Bernhard Reinsberg, Matthias Rau-Goehring, ECB, 2020, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2464~154c556fff.en.pdf?7b43b07900bab0b1f43a74e88a1657fc>
- World Bank <https://www.worldbank.org/en/topic/paymentsystemsremittances>
- International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/About>
- European Central Bank, <https://www.ecb.europa.eu/paym/html/index.en.html>

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

Conținuturile disciplinei sunt aliniate cu cerințele comunității epistemice și cu așteptările asociațiilor profesionale și ale angajatorilor din domeniul afacerilor internaționale, în contextul creșterii volumului schimburilor comerciale globale și al intensificării fluxurilor financiare internaționale. Structura cursului reflectă recomandările și bunele practici promovate de instituții relevante precum International Chamber of Commerce (ICC), SWIFT, precum și de organisme bancare și comerciale care operează la nivel internațional.

Disciplina răspunde nevoilor exprimate de angajatori din domenii precum afaceri internaționale, export-import, consultanță financiară, transport și logistică, care solicită absolvenți capabili să gestioneze operațiuni valutare, să înțeleagă mecanismele cursului valutar și riscul asociat, precum și să opereze cu instrumentele moderne de plată utilizate în tranzacțiile internaționale (acreditive documentare, incasso, ordine de plată, scrisori de garanție bancară etc.). Cursul îmbină abordarea teoretică cu o componentă aplicativă importantă, care include analiza documentelor bancare, simulări de tranzacții internaționale și studii de caz, facilitând dezvoltarea competențelor tehnice și decizionale necesare integrării eficiente în mediul profesional internațional.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Pentru a promova disciplina, studentul trebuie să demonstreze că:

- Cunoaște conceptele fundamentale privind plățile internaționale și operațiunile valutare de bază;
- Recunoaște și descrie principalele instrumente de plată utilizate în comerțul internațional;

- Poate aplica noțiunile teoretice în contexte simple, prin rezolvarea unor exerciții sau studii de caz elementare;
- Identifică riscurile valutare asociate unei tranzacții și propune, la nivel elementar, măsuri de prevenire;
- Utilizează corect terminologia specifică domeniului și redactează explicații clare, structurate.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei	TRANSPORTURI INTERNAȚIONALE						
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. ALEXANDRU IONESCU						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. VLAD CÂRSTEA						
2.4. Anul de studii	3	2.5.Semestrul	1	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3.Seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	82				
3.8. Total ore pe semestru	100				
3.9. Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică și definește modelelor, metodelor și strategiilor utilizate de societățile comerciale în procesul de extindere pe piețele internaționale. 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.
------------	--

Aptitudini	Studentul/Absolventul aplică metode și tehnici specifice procesului de internaționalizare a afacerilor, precum și de identificare și evaluare a oportunităților și riscurilor aferente piețelor internaționale. 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.
Responsabilitate și autonomie	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 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. Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate și etică profesională în procesul de proiectare a rețelelor logistice și de management al canalelor de distribuție.

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Zonele libere și companiile offshore (Tema 1 din Teams)		2 ore
2. Modele de optimizare (Tema 2 din Teams)		2 ore
3. Vămuirea mărfurilor în activitatea de export-import (Tema 3 din Teams)		2 ore
4. Operațiuni vamale (Tema 3 din Teams)		2 ore
5. Transportul și dezvoltarea economică (Tema 4 din Teams)		2 ore
6. Logistica în transporturile internaționale (Tema 5 din Teams)		2 ore
7. Optimizare/logistica strategică (Tema 6 din Teams)		2 ore
8. Transporturile maritime și pe apele navigabile interioare (p. 7-9)		2 ore
9. Contractul de transport maritim/fluviu (p. 9-32)		2 ore
10. Transporturile terestre: transportul rutier (p. 67-79)		2 ore
11. Transporturile terestre: transportul feroviar (p. 36-45)		2 ore
12. Transport general (Tema 7 din Teams)		2 ore
13. Transporturile aeriene (p. 51-61)		2 ore
14. Transport în regim de grupaj (p. 51-61, Tema 7 din Teams)		2 ore
Bibliografie 1. Transporturi Internaționale, Note de curs în format IFR, 2025 2. Caraiani Gheorghe, Constantin Georgescu – Transporturi și expediții internaționale, Editura Universitară, București, 2012 3. Gheorghe Caraiani, Alexandru Ionescu, Monica Serescu – Perspective în transporturile internaționale: Transporturi multimodale, Editura Universitară, București, 2011 4. Caraiani Gheorghe – Logistica expedițiilor internaționale. Editura Pro Universitaria București, 2007 5. Cezar Cojocariu, Andrei Ciuca, Alex Ceaușescu - Transporturi și expediții internaționale. Note de curs /International transports and forwarding. Lecture notes, Editura ASE, București, 2024 6. Robert Noumen, Solutions de transport: Les outils et les moyens de la logistique internationale, Editura 7. Amazon digital serv llc, 2023 8. M.R. Dileep, Tourism, Transport and Travel Management, Editura Taylor & Francis, 2019		

9. Paul Schönsleben, Integral Logistics Management: Operations and Supply Chain Management Within and Across Companies, Fourth Edition, CRC Press, 2016 10. David Glass - Freight Forwarding and Multi Modal Transport Contracts, 2012 11. European Commission – Transit Manual TIR, Bruxelles, 2021 IATA - Cargo Handling Manual, 2025		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Vămuirea mărfurilor în activitatea de export-import – SF	Expunere și prelegere / Conversație / Observarea și problematizarea / Metoda activității pe grupe / Exercițiu	2 ore
2. Transportul maritim/fluvial – SF	Expunere și prelegere / Conversație / Observarea și problematizarea	2 ore
3. Contractul de transport maritim/fluvial – SF	Expunere și prelegere / Conversație / Observarea și problematizarea	2 ore
4. Transportul rutier / CMR – ST	Observarea și problematizarea	2 ore
5. Transportul feroviar / CIM – ST	Observarea și problematizarea	2 ore
6. Transportul aerian / AWB – ST	Observarea și problematizarea	2 ore
7. Transport în regim de grupaj / TEST	Observarea și problematizarea	2 ore
Bibliografie 12. Caraiani Gheorghe, Constantin Georgescu – Transporturi și expediții internaționale, Editura Universitară, București, 2012 13. Gheorghe Caraiani, Alexandru Ionescu, Monica Serescu – Perspective în transporturile internaționale: Transporturi multimodale, Editura Universitară, București, 2011 14. Caraiani Gheorghe – Logistica expedițiilor internaționale. Editura Pro Universitaria București, 2007 15. Cezar Cojocariu, Andrei Ciuca, Alex Ceaușescu - Transporturi si expeditii internationale. Note de curs /International transports and forwarding. Lecture notes, Editura ASE, București, 2024 16. Robert Noumen, Solutions de transport: Les outils et les moyens de la logistique internationale, Editura 17. Amazon digital serv llc, 2023 18. M.R. Dileep, Tourism, Transport and Travel Management, Editura Taylor & Francis, 2019 19. Paul Schönsleben, Integral Logistics Management: Operations and Supply Chain Management Within and Across Companies, Fourth Edition, CRC Press, 2016 20. David Glass - Freight Forwarding and Multi Modal Transport Contracts, 2012 21. European Commission – Transit Manual TIR, Bruxelles, 2021 22. IATA - Cargo Handling Manual, 2025		

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Conținutul disciplinei asigură formarea și dezvoltarea capacității de analiză a fenomenelor economice la nivel global.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
-----------------------	----------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNĂ - AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	FINANȚE, CREDIT, CONTABILITATE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	PIEȚE DE CAPITAL						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR IONESCU GEORGE HORIA IOAN						
2.3. Titularul activităților de seminar	PROF.UNIV.DR IONESCU GEORGE HORIA IOAN						
2.4. Anul de studiu	3	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2. AI	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminarii/laboratoare, proiecte, referate, portofolii și eseuri					30
Consultații					-
Examinări					2
Alte activități					2
3.7. Total ore studiu individual					82
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	
4.2. De rezultate ale învățării	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	✓ Laptop/desktop și acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	✓ Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul / Absolventul explică funcționarea și mecanismele burselor de valori și de mărfuri, a piețelor financiare și a instituțiilor specifice. Studentul / Absolventul descrie piețele financiare și tendințele manifestate în cadrul acestora. Studentul / Absolventul definește valorile mobiliare și caracteristicile acestora. Studentul / Absolventul identifică sursele de informare utile pentru analiza piețelor financiare.
-------------------	--

Aptitudini	Studentul / Absolventul monitorizează activitatea burselor de valori și a piețelor financiare, identificând tendințele relevante și oportunitățile de investiții. Studentul / Absolventul elaborează recomandări pentru investiții și pentru fundamentarea deciziilor clienților.
Responsabilitate și autonomie	Studentul / Absolventul examinează tendințele zilnice ale bursei, identificând oportunități și riscuri. Studentul / Absolventul utilizează informații financiare despre valorile mobiliare, condițiile de piață, reglementările guvernamentale și obiectivele clienților persoane fizice sau întreprinderi. Studentul / Absolventul evaluează profitabilitatea potențială a noilor investiții financiare.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Noțiuni generale despre piețele financiare		2h
2. Cadrul instituțional și legislativ al pieței de capital din România		2h
3. Instituții bursiere internaționale		2h
4. Emisiunea de acțiuni comune		2h
5. Emisiunea de acțiuni preferențiale		2h
6. Evaluarea acțiunilor		2h
7. Emisiunea de drepturi de subscriere și certificate de garanție		2h
8. Emisiunea de obligațiuni		2h
9. Oferta publică de valori mobiliare		2h
10. Contracte derivate		2h
11. Tranzacții spot și tranzacții la termen		2h
12. Cotarea și intermedierea valorilor mobiliare		2h
13. Indici bursieri reprezentativi		2h
14. Indici bursieri reprezentativi		2h
Bibliografie 1. Ionescu, G., Piețe de capital - Suport de curs, 2025, resursa online disponibilă în platforma instituțională 2. Fabozzi F., Jones F. - Foundations of Global Financial Markets and Institutions, 5th Ed., MIT Press, 2019 3. Mishkin F., Eakins S. - Financial Markets and Institutions, 8th Ed., Pearson 2015 4. Ionescu G., Vilag. R., Stanga E. – Piete de capital, Ed. ProUniversitaria, București, 2010 5. Anghelache G. – Piața de capital în context european, Ed. Economică, București, 2009 6. https://www.bvb.ro/ 7. https://www.ecmi.eu/ 8. https://www.nasdaq.com/		
7.2. Seminar	Metode de predare	Observații
1. Cadrul instituțional și legislativ al pieței de capital din România – SF	Prelegere, studii de caz, lucru în echipă	2h
2. Valori mobiliare primare – SF	Prelegere, studii de caz, lucru în echipă	2h
3. Emisiunea acțiunilor – SF	Prelegere, studii de caz, lucru în echipă	2h
4. Emisiunea obligațiunilor – ST	Prelegere, studii de caz, lucru în echipă	2h

5. Valori mobiliare derivate – ST	Prelegere, studii de caz, lucru în echipa	2h
6. Tranzacții spot și tranzacții la termen. Indici bursieri reprezentativi – ST	Prelegere, studii de caz, lucru în echipa	2h
7. Test final - SF	Test scris	2h
Bibliografie 1. Fabozzi F., Jones F. - Foundations of Global Financial Markets and Institutions, 5th Ed., MIT Press, 2019 2. Mishkin F., Eakins S. - Financial Markets and Institutions, 8th Ed., Pearson 2015 3. Ionescu G., Vilag. R., Stanga E. – Piete de capital, Ed. ProUniversitaria, București, 2010 4. Anghelache G. – Piața de capital în context european, Ed. Economică, București, 2009 5. https://www.bvb.ro/ 6. https://www.ecmi.eu/ 7. https://www.nasdaq.com/		

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri și ai instituțiilor bancare unde studenții își desfășoară practica de specialitate.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Însușirea corectă a noțiunilor teoretice și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații. Participarea activă la seminarii. Nota minimă de promovare este 5 (cinci).

Data completării,

Semnătura titularului de activități,

Semnătura titularului de activități de seminar,

Data avizării în departament,

Semnătura directorului de departament,

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			COMUNICARE ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE ÎN LIMBA ENGLEZĂ I					
2.2. Titularul activităților			CONF.UNIV. MUȘEANU ELENA				-	
2.3. Titularul activităților de seminar			CONF.UNIV. MUȘEANU ELENA					
2.4. Anul de studii	3	2.5.Semestrul	1	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DC	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	1	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	14	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					5
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					9
Alte activități					-
Consultații					5
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					33
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul deține cunoștințe avansate a registrelor și variantelor lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză adaptate la contexte profesionale diverse. Studentul/Absolventul utilizează pertinent teoriile, conceptele și instrumentarul necesar pentru analiza și înțelegerea în detaliu a mediilor culturale și interculturale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează critic și interpretează texte economice complexe. Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză în scopul construirii unui demers argumentativ complex. Studentul/Absolventul analizează și interpretează pe baza fundamentatelor teoretice diferențele interculturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează eficient registrul lingvistic pentru a se adapta la diverse situații comunicative (prezentări, dezbateri, negocieri, mediere, etc). Studentul/Absolventul realizează studii/lucrări/proiecte complexe în limba străină. Studentul/Absolventul implementează coerent strategii de negociere și mediere interculturală.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Business Communication – definitions and characteristics		2h
2. Formal versus Informal Communication		2h
3. Verbal Communication & Non-verbal Communication		2h
4. Communication Styles Style and Tone in Business Communication		2h
5. Intra Organizational Communication(e.g. minutes, the report, etc.)		2h
6. Communication Barriers		2h
7. Communication Barriers		2h
Bibliografie Material didactic disponibil în MsTeams 1. Bovée, C. L., Thill, J. V., & Schatzman, B. E. – Business Communication Today, 14th Edition, Pearson, 2022. 2. Gardner, S. – Business English Handbook Advanced, Macmillan, 2016. 3. Guffey, M. E., & Loewy, D. – Essentials of Business Communication, 11th Edition, Cengage Learning, 2020. 4. Istrate, Ana Mihaela, Museanu, Elena, Bîrsanu, Roxana – Practice File in Business English Communication, Editura Universitară, 2019. 5. Locker, K. O., & Kaczmarek, S. K. – Business Communication: Building Critical Skills, 8th Edition, McGraw-Hill Education, 2021. 6. Nickerson, C. – Business Communication Essentials: Fundamental Skills for the Mobile-Digital-Social Workplace, SAGE Publications, 2019. 7. Parkinson, P., & Adendorff, R. – Business Communication: Process and Product, 7th Edition, Cengage Learning, 2018. 8. Salem, K. – International Business Communication, Routledge, 2017. 9. Starkey, K. – Effective Business Communication, Routledge, 2020.		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Crafting Formal Complaints: Assertive vs. Polite Approaches – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
2. How to Write Strong and Mild Complaints – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
3. Written Communication in the Business Arena-ST	Exercițiu, explicație	2h
4. Developing Professional Business Writing Skills ST	Exercițiu, explicație	2h
5. Case Studies that Highlight Communication Styles, Verbal and Non-verbal Communication SF	Exercițiu, explicație	2h

6. Analyzing Real-life Business Scenarios: Communication Styles, Verbal and Non-verbal Elements – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
7. Practice Written Communication in Business Arena (memos, reports, inquiries, offers, complaints, etc.) I – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
8. Practice Written Communication in Business Arena (memos, reports, inquiries, offers, complaints, etc.) II – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
9. Writing Professional E-mails: Scenarios for Building Grammar and Business Vocabulary Competence – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
10. Role-play and Scenario-based Activities for Practicing Effective E-mail Communication – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
11. Design Documents with Informative and Eye Catching Visual Elements – ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
12. Barriers to Communication in Multicultural and Remote Work Environments - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
13. Practice-use Technology to Present Accurate Messages - ST	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2h
14. Test – SF	Test scris	2h

Bibliografie

Material didactic disponibil in MsTeams

1. Bovée, C. L., Thill, J. V., & Schatzman, B. E. – Business Communication Today, 14th Edition, Pearson, 2022.
2. Gardner, S. – Business English Handbook Advanced, Macmillan, 2016.
3. Guffey, M. E., & Loewy, D. – Essentials of Business Communication, 11th Edition, Cengage Learning, 2020.
4. Istrate, Ana Mihaela, Museanu, Elena, Bîrsanu, Roxana – Practice File in Business English Communication, Editura Universitară, 2019.
5. Locker, K. O., & Kaczmarek, S. K. – Business Communication: Building Critical Skills, 8th Edition, McGraw-Hill Education, 2021.
6. Nickerson, C. – Business Communication Essentials: Fundamental Skills for the Mobile-Digital-Social Workplace, SAGE Publications, 2019.
7. Parkinson, P., & Adendorff, R. – Business Communication: Process and Product, 7th Edition, Cengage Learning, 2018.
8. Salem, K. – International Business Communication, Routledge, 2017.
9. Starkey, K. – Effective Business Communication, Routledge, 2020.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):			80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%	50%
		Participare activă la seminar	10%

		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	30%
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice.

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei				MARKETING DIGITAL				
2.2. Titularul activităților				PROF.UNIV.DR.HABIL. NEGRICEA ILIUȚĂ COSTEL				
2.3. Titularul activităților de seminar				ASIST. UNIV. DR. PURCĂREA MATEI				
2.4. Anul de studii	III	2.5.Semestrul	I	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DD	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	82				
3.8. Total ore pe semestru	100				
3.9. Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptopuri/calculatoare, videoproiector, tablă/flipchart și accesorii, tehnologii/aplicații pentru crearea de conținut multimedia, acces la internet, aplicații de marketing digital (ex. SIMBOUND)
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laptopuri/calculatoare, videoproiector, tablă/flipchart și accesorii, tehnologii/aplicații pentru crearea de conținut multimedia, acces la internet, aplicații de marketing digital (ex. SIMBOUND)

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul descrie logic și articulat conceptele și teoriile asociate activităților de marketing în mediul online, inclusiv celor utilizate pentru marketingul prin canale de comunicare sociale (social media). Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea conceptelor referitoare la utilizarea instrumentelor și aplicațiilor informatice utilizate în marketing, inclusiv a celor bazate pe tehnologii din domeniul inteligenței artificiale.
------------	--

Aptitudini	Studentul/Absolventul utilizează cunoștințele avansate legate de sistemelor informatice de marketing și poate contribui la digitalizarea activităților de marketing ale organizației. Studentul/Absolventul folosește adecvat produse software pentru activitatea de marketing online, inclusiv pe cele bazate pe tehnologii din domeniul inteligenței artificiale.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul manifestă o atitudine deschisă, bazată pe rigoare științifică cu privire la procesul de dezvoltare a instrumentelor de comunicare în mediul online (pagini web) bazate pe principii de marketing și realizarea de strategii de marketing online. Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a fundamenta analize și studii specifice în domeniul instrumentelor software de marketing, inclusiv a celor bazate pe tehnologii din domeniul inteligenței artificiale.

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Introducere în marketingul digital; Evoluția teoriei și practicilor de eBusiness. (pag. 3-5)		2 ore
2. Marketingul și inteligența artificială. (pag. 5-19)		2 ore
3. Mediul de marketing digital. (pag. 19-26)		2 ore
4. Comportamentul consumatorului online. (pag. 26-34)		2 ore
5. Dezvoltarea strategiei de marketing digital. (pag. 58-64)		2 ore
6. Mixul de marketing digital - Politica de produs în mediul online. (pag. 64-66)		2 ore
7. Mixul de marketing digital - Politica de preț; Politica de distribuție. (pag. 66-72)		2 ore
8. Mixul de marketing digital - Politica de promovare în mediul digital. (pag. 72-90)		2 ore
9. Mixul de marketing digital – Alte componente ale mixului de marketing în servicii. (pag. 88-92)		2 ore
10. Instrumente de comunicare online de marketing - Site-urile web; Publicitatea online. (pag. 34-45)		2 ore
11. Instrumente de comunicare online de marketing - Rețele sociale online și marketingul viral; Marketing prin motoare de căutare. (pag. 47-52)		2 ore
12. Planificarea activității de marketing digital folosind platforme de simulare online. (pag. 92-96)		2 ore
13. Campania de marketing digital 1. (pag. 96-99)		2 ore
14. Campania de marketing digital 2. (pag. 99-105)		2 ore
Bibliografie 1. Negricea, I. C., Marketing digital, Suport curs disponibil prin platforma MS Teams, 2025; 2. Belch, G., Belch, M., Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective, ediția a XII-a, McGraw-Hill Education, 2020 (disponibilă în Biblioteca universității)		

3. Chaffey D., Ellis-Chadwick F., Majd A.R., **Digital Marketing**, ediția a IX-a, Pearson, 2025 (disponibilă în Biblioteca universității)
4. Duffett R., Zaharia R.M., Edu T., Constantinescu R., Negricea C., **Exploring the antecedents of Artificial Intelligence products'usage. The case of business students**, Amfiteatru Economic Journal, Vol. 26, Nr. 65, pag. 106-125, 2024
5. Duffett R., Edu T., Negricea I.C., Zaharia R.M., **Modelling the effect of youtube as an advertising medium on converting intention-to-purchase into purchase**, Transformations in Business & Economics, vol. 19, nr. 1 (49), pag. 112-132, 2020, ISSN 1648-4460, Clarivate Analytics Master Journal List
6. Duffett Rodney, Edu Tudor, Negricea Iliuta-Costel, **YouTube marketing communication demographic and usage variables influence on Gen Y's cognitive attitudes in South Africa and Romania**, The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries, vol. 85, nr. 5, Wiley, 2019, pag. 1-13, ISSN 1681-4835
7. Kim-Shyan Fam, Yang Liu, Sheng Wei, Tudor Edu, Răzvan Zaharia, Costel Negricea, **Modeling New Technology Readiness and Acceptance in the Case of B2B Marketing Employees**, Journal of Business-to-Business Marketing, 1–30, 2024
8. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022 (disponibilă în Biblioteca universității)
9. Liu Y., Qi Li, Tudor Edu, Kim-Shyan Fam, Razvan Zaharia, Costel Negricea, **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, ISSN 1470-6423
10. Liu Y., Li Q., Edu T., Fam K.S., Zaharia R., Negricea C., **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, 1–20, ISSN 1470-6423
11. Negricea I.C., **Strategii de marketing online – Soluții de succes pentru dezvoltarea și implementarea aplicațiilor de marketing online în activitatea organizației**, Editura Universitară, București, 2010

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Provocările și oportunitățile mediului digital: piețe digitale, afaceri online, inteligență artificială, noi tehnologii		2 ore LP
2. Particularități ale mixului de marketing digital		2 ore LP
3. Formularea și implementarea strategiei de marketing digital		2 ore LP
4. Instrumente digitale folosite în marketing a organizației		2 ore LP
5. Realizarea și implementarea campaniilor de marketing digital folosind instrumente și platforme de simulare dedicate		2 ore LP
6. Evaluarea campaniilor de marketing digital		2 ore LP
7. TEST FINAL		2 ore LP

Bibliografie

1. Negricea, I. C., **Marketing digital**, Suport curs disponibil prin platforma MS Teams, 2025;
2. Belch, G., Belch, M., **Advertising and Promotion. An Integrated Marketing Communications Perspective**, ediția a XII-a, McGraw-Hill Education, 2020 (disponibilă în Biblioteca universității)
3. Chaffey D., Ellis-Chadwick F., Majd A.R., **Digital Marketing**, ediția a IX-a, Pearson, 2025 (disponibilă în Biblioteca universității)
4. Duffett R., Zaharia R.M., Edu T., Constantinescu R., Negricea C., **Exploring the antecedents of Artificial Intelligence products'usage. The case of business students**, Amfiteatru Economic Journal, Vol. 26, Nr. 65, pag. 106-125, 2024
5. Duffett R., Edu T., Negricea I.C., Zaharia R.M., **Modelling the effect of youtube as an advertising medium on converting intention-to-purchase into purchase**, Transformations in Business & Economics, vol. 19, nr. 1 (49), pag. 112-132, 2020, ISSN 1648-4460, Clarivate Analytics Master Journal List
6. Duffett Rodney, Edu Tudor, Negricea Iliuta-Costel, **YouTube marketing communication demographic and usage variables influence on Gen Y's cognitive attitudes in South Africa and Romania**, The

Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries, vol. 85, nr. 5, Wiley, 2019, pag. 1-13, ISSN 1681-4835

7. Kim-Shyan Fam, Yang Liu, Sheng Wei, Tudor Edu, Răzvan Zaharia, Costel Negricea, **Modeling New Technology Readiness and Acceptance in the Case of B2B Marketing Employees**, Journal of Business-to-Business Marketing, 1–30, 2024
8. Jobber, D., Fahy, J., **Foundations of Marketing**, ediția a VII-a, London, McGraw Hill, 2022 (disponibilă în Biblioteca universității)
9. Liu Y., Qi Li, Tudor Edu, Kim-Shyan Fam, Razvan Zaharia, Costel Negricea, **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, ISSN 1470-6423
10. Liu Y., Li Q., Edu T., Fam K.S., Zaharia R., Negricea C., **Mobile social commerce content, consumer emotions and behaviour**, International Journal of Consumer Studies, Early Access, 2023, 1–20, ISSN 1470-6423
11. Negricea I.C., **Strategii de marketing online – Soluții de succes pentru dezvoltarea și implementarea aplicațiilor de marketing online în activitatea organizației**, Editura Universitară, București, 2010

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate, fiind realizate actualizări cu cele mai noi studii și studii de caz din mediul online. De asemenea, în elaborarea acestuia sunt implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Cunoștințele asimilate de studenți vor favoriza înțelegerea noi platforme de comunicare și tehnologii cu aplicabilitate în marketing.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/****):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Dobândirea și înțelegerea noțiunilor teoretice și aplicarea elementară a demersurilor de segmentare, vizare și poziționare a unei organizații în mediul digital. • Capacitatea de a elabora o campanie de marketing online.

Data completării Semnătura titularului de de activitati Semnătura titularului de activitati de seminar

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL AFACERILOR INTERNAȚIONALE 2						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. VALERIU POTECEA						
2.3. Titularul activităților de seminar	PROF.UNIV.DR. VALERIU POTECEA						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					40
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	- Studentul/Absolventul identifică și definește modelele, metodelor și strategiilor utilizate de societățile comerciale în procesul de extindere pe piețele internaționale. - 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.
Aptitudini	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.

Responsabilitate și autonomie	- 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 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. - Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate și etică profesională în procesul de proiectare a rețelelor logistice și de management al canalelor de distribuție.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Contractarea comercială internațională - clauzele contractului de vânzare-cumpărare internațională: elemente definitorii, proiectul de contract, clauze		2h
2. Contractarea comercială internațională (continuare) - clauzele contractului de vânzare-cumpărare internațională: elemente definitorii, proiectul de contract, clauze		2h
3. Contractarea comercială internațională (continuare) - clauzele contractului de vânzare-cumpărare internațională: elemente definitorii, proiectul de contract, clauze		2h
4. Contractarea comercială internațională (continuare) - condițiile de livrare INCOTERMS 2020		2h
5. Contractarea comercială internațională (continuare) - condițiile de livrare INCOTERMS 2020		2h
6. Derularea operațiunilor de comerț exterior <i>Livrarea mărfurilor – pregătirea mărfii în vederea exportului și facturarea la extern</i> : ambalarea și marcarea, documentele de livrare (licența de export, certificatul de calitate, documentul de transport, lista de colisaj, certificatul de origine, sistemul REX, certificatul de origine preferențial de tip A.TR, , etc.), factura comercială externă, factura proforma, factura consulară, factura vamală		2h
7. Derularea operațiunilor de comerț exterior (continuare) <i>Livrarea mărfurilor – pregătirea mărfii în vederea exportului și facturarea la extern</i> : ambalarea și marcarea, documentele de livrare (licența de export, certificatul de calitate, documentul de transport, lista de colisaj, certificatul de origine, sistemul REX, certificatul de origine preferențial de tip A.TR, , etc.), factura comercială externă, factura proforma, factura consulară, factura vamală		2h
8. Derularea operațiunilor de comerț exterior (continuare) <i>Livrarea mărfurilor – pregătirea mărfii în vederea exportului și facturarea la extern</i> : ambalarea și marcarea, documentele de livrare (licența de export, certificatul de calitate, documentul de transport, lista de colisaj, certificatul de origine, sistemul REX, certificatul de origine preferențial de tip A.TR, , etc.), factura comercială externă, factura proforma, factura consulară, factura vamală		2h
9. Derularea operațiunilor de comerț exterior <i>Livrarea mărfurilor – expediția și transportul internațional</i> : activități ale expeditorului internațional legate de derularea contractelor de comerț exterior, modalitățile de transport și documentele de transport internațional		2h
10. Derularea operațiunilor de comerț exterior <i>Livrarea mărfurilor – asigurarea mărfurilor</i> : principiile asigurării, elemente ale contractului de asigurare (interesul asigurării, riscul, avaria ,condițiile de asigurare – FPA, WPA, AR -, suma asigurată, prima), tipuri de polițe de asigurare, despăgubirea		2h
11. Derularea operațiunilor de comerț exterior (continuare) <i>Livrarea mărfurilor – asigurarea mărfurilor</i> : principiile asigurării, elemente ale contractului de asigurare (interesul asigurării, riscul, avaria ,condițiile de asigurare – FPA, WPA, AR -, suma asigurată, prima), tipuri de polițe de		2h

asigurare, despăgubirea		
12. Derularea operațiunilor de comerț exterior <i>Livrarea mărfurilor – vămuirea:</i> stabilirea valorii în vamă, punerea în liberă circulație, documentele necesare vamuirii pentru un import definitiv și unul temporar, tranzitul vamal în UE, modul de calcul al datoriei vamale		2h
13. Derularea operațiunilor de comerț exterior (continuare) <i>Livrarea mărfurilor – vămuirea:</i> stabilirea valorii în vamă, punerea în liberă circulație, documentele necesare vamuirii pentru un import definitiv și unul temporar, tranzitul vamal în UE, modul de calcul al datoriei vamale		2h
14. Recapitulare		2h
Bibliografie 1. Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale 2, suport de curs, pus la dispoziția studenților pe platforma dedicată 2. INCOTERMS 2020, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Publication 723 E, 2019 3. International Business, Michael R. Czinkota, Ilka A. Ronkainen, Suraksha Gupta, Cambridge University Press, Ninth Edition, 2021 4. International Business, Simon Collinson, Rajneesh Narula, Amir Qamar, Alan Rugman, Pearson Education Limited, 2024 5. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Dana Cebuc (Surdu), Logistica Afacerilor Internaționale, Editura Universitară, Ediția a III-a, 2010 6. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Contractarea și derularea contractelor în afacerile internaționale – clasic vs. electronic, Editura Universitară, 2013 7. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Logistica în afacerile internaționale, Editura Universitară, 2013 8. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Constantin Georgescu, Transporturi și expediții internaționale, clasic versus electronic, Editura Economică, 2017 9. Gheorghe Caraiani, Iuliu Ivănescu, Georgiana Surdu, Tarife și proceduri vamale, Editura Universitară, 2013 10. Gheorghe Caraiani, Viorel Grogorencu, Victor Gheorghe Adrian Fiacescu, Mihai Caraiani, Utilizarea tehnologiei informației în activitatea de agenturare nave din transporturile maritime, Editura Dio, 2018 11. Gerald Albaum, Edwin Dauer, Alexander Josiassen, International Marketing and Export Management, Pearson Education, 8th edition, 2016 12. Gerald Albaum, Edwin Dauer, International Marketing and Export Management, Prentice Hall, 7th edition, 2011 (<i>disponibilă la Biblioteca URA</i>) 13. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Tranzacții Internaționale – Ghid practic și modele de documente, Editura Wolters Kluwer Romania, 2009 14. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Mihai Sebea, Derularea tranzacțiilor după aderarea României la Uniunea Europeană, Editura Niculescu, 2008 15. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Dragoș Dorobanțu, Inițierea, proiectarea și derularea afacerilor, Editura Universul Juridic, 2006 16. Gheorghe Caraiani, Toma Georgescu, Răzvan Mustea, Alexandra Dănciulescu, Managementul afacerilor, Ediția a IV-a revăzută și adăugită, Editura Pro-Universitaria, 2007 17. Ioan Popa, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008.		
7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Seminar organizatoric (recapitulare și prezentarea activităților de seminar și a obligațiilor studenților)	Conversație	2h
2. Clauzele contractului de vânzare-cumpărare internațională.	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
3. Clauzele contractului de vânzare-cumpărare internațională.	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h

4. Condițiile de livrare INCOTERMS 2020	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
5. Condițiile de livrare INCOTERMS 2020	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
6. Derularea operațiunilor de export-import- pregătirea și facturarea la extern, ore de seminar axate pe efectuarea de studii de caz	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
7. Derularea operațiunilor de export-import- pregătirea și facturarea la extern, ore de seminar axate pe efectuarea de studii de caz Test intermediar	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
8. Derularea operațiunilor de export-import- expediția internațională a mărfurilor	Problematizare, studii de caz, exercițiu	2h
9. Derularea operațiunilor de export-import- asigurarea mărfurilor	Problematizare, studii de caz, exercițiu	2h
10. Derularea operațiunilor de export-import- asigurarea și vămuirea mărfurilor	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
11. Derularea operațiunilor de export-import- vămuirea mărfurilor	Problematizare, exercițiu, studiu de caz	2h
12. Prezentarea proiectului		2h
13. Prezentarea proiectului		2h
14. Test semestrial	Test scris	2h

Bibliografie

1. Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Managementul Afacerilor Internaționale 2, suport de curs, pus la dispoziția studenților pe platforma dedicată
2. INCOTERMS 2020, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Publication 723 E, 2019
3. International Business, Michael R. Czinkota, Ilka A. Ronkainen, Suraksha Gupta, Cambridge University Press, Ninth Edition, 2021
4. International Business, Simon Collinson, Rajneesh Narula, Amir Qamar, Alan Rugman, Pearson Education Limited, 2024
5. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Dana Cebuc (Surdu), Logistica Afacerilor Internaționale, Editura Universitară, Ediția a III-a, 2010
6. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Contractarea și derularea contractelor în afacerile internaționale – clasic vs. electronic, Editura Universitară, 2013
7. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Logistica în afacerile internaționale, Editura Universitară, 2013
8. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Georgiana Surdu, Constantin Georgescu, Transporturi și expediții internaționale, clasic versus electronic, Editura Economică, 2017
9. Gheorghe Caraiani, Iuliu Ivănescu, Georgiana Surdu, Tarife și proceduri vamale, Editura Universitară, 2013
10. Gheorghe Caraiani, Viorel Grogorencu, Victor Gheorghe Adrian Fiacescu, Mihai Caraiani, Utilizarea tehnologiei informației în activitatea de agenturare nave din transporturile maritime, Editura Dio, 2018
11. Gerald Albaum, Edwin Dauer, Alexander Josiassen, International Marketing and Export Management, Pearson Education, 8th edition, 2016
12. Gerald Albaum, Edwin Dauer, International Marketing and Export Management, Prentice Hall, 7th edition, 2011 (*disponibilă la Biblioteca URA*)
13. Gheorghe Caraiani, Valeriu Potecea, Tranzacții Internaționale – Ghid practic și modele de documente, Editura Wolters Kluwer Romania, 2009

14. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Mihai Sebea, Derularea tranzacțiilor după aderarea României la Uniunea Europeană, Editura Niculescu, 2008
15. Andrei Dobrescu, Valeriu Potecea, Dragoș Dorobanțu, Inițierea, proiectarea și derularea afacerilor, Editura Universul Juridic, 2006
16. Gheorghe Caraiani, Toma Georgescu, Răzvan Mustea, Alexandra Dănciulescu, Managementul afacerilor, Ediția a IV-a revăzută și adăugită, Editura Pro-Universitaria, 2007
17. Ioan Popa, Tehnica operațiunilor de comerț exterior, Editura Economică, București, 2008.

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

- Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și din străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri.
- Conținutul disciplinei se actualizează în permanență, în concordanță cu dinamica reglementărilor naționale, comunitare și internaționale specifice.
- Conținutul disciplinei asigură formarea deprinderilor de bază în vederea identificării de soluții la problematica contractării de produse și/sau servicii pe piețele internaționale și a derulării contractelor comerciale internaționale.

9. *Evaluare*

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Rezolvarea unui studiu de caz din cazuistica recomandată la ora de curs și prezentarea soluției în cadrul orei de seminar.
- Promovarea acestei discipline este condiționată de obținerea unei note finale de minim 5 (cinci). Notele acordate sunt între 1(unu) și 10(zece).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	POLITICI COMERCIALE						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. OVIDIU FOLCUȚ						
2.3. Titularul activităților de seminar	PROF.UNIV.DR. OVIDIU FOLCUȚ						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					23
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	- Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe avansate în privința teoriilor, conceptelor și instrumentelor analitice necesare înțelegerii și explicării fenomenelor ce țin de 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 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 nonguvernamentale) de profil, precum și de realizarea de analize și studii specific în domeniul strategiilor de politică comercială. - Studentul/Absolventul acționează responsabil în exercitarea de funcții precum cea antreprenorială, executivă sau de consultanță în context comercial regional și global și în realizarea de studii, lucrări sau proiecte privind funcționarea sistemului comercial internațional și a subsistemelor și componentelor sale.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Liber schimb vs protectionism (p.19-31)		2
2. Aspecte definitorii ale politicii comerciale (p.7-18)		2
3. Corelații și implicații ale politicii concurențiale asupra politicii comerciale (p.32-46)		2
4. Noțiuni introductive de politică vamală (p.47-53)		2
5. Fundamentale teoretice și practice ale protecției vamale (p.54-57 și Tema 3 Teams)		2
6. Instrumentele tarifare de protejare a economiei naționale (p.57-63)		2
7. Tarifal vamal și încadrarea tarifară a marfurilor (p.63-68)		2
8. Politica comercială netarifară – fundamente, argumente, clasificare (p.69-77)		2
9. Politica comercială netarifară – restricții cantitative și bariere netarifare ce limitează importurile prin mecanismul prețurilor (p.78-100)		2
10. Politica comercială netarifară – alte tipuri de bariere comerciale netarifare (p.101-116)		2
11. Măsuri promotionale și de stimulare a exporturilor (p.117-145)		2
12. Mecanismul politic al protectionismului în cadrul acordurilor de integrare regională Sisteme comerciale preferențiale (p.146-184)		2
13. Politici și practici în domeniul comerțului electronic. (Tema 11 Teams)		2
14. Implicații ale Inteligenței artificiale asupra comerțului și politicilor comerciale (Tema 12 Teams)		2
Bibliografie - Folcuț, O. - Suport de curs, MsTeams - Batra, A. - India's Trade Policy in the 21st Century, Taylor & Francis, 2024 - Giorgi, K., Lalonde, P., Jacobson, D. - International Guide to Export Controls and Economic Sanctions, Second Edition, Ed. Amer Bar Assn, 2023 - Ilie, G. – Comerț internațional și Politici comerciale – Ed a II-a, Ed. Universitară, București, 2015 - Klasen, A. – A handbook of global trade policy, Wiley Blackwell, 2020 - Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M – International Economics: Theory and Policy, Global Edition, Pearson, 2022 - Melitz, M. - International Trade: Theory and Policy, Global Edition. 12 ed, Pearson Education Limited, 2022 - Miron, D., Cojanu, V. (coordonatori) – Comerț internațional - Specializarea țărilor și sistemul comercial multilateral – vol 2, Editura ASE, București, 2017 - Sawyer, Ch. – US International trade policy, an introduction, Praeger, 2017 - Sloman J., Hinde K., Garratt, D. - Economics for business, 6th Ed., Prentice Hall, 2013 - Better understanding global trade flows - https://www.youtube.com/watch?v=RZKX-0SK41U https://www.usda.gov/topics/trade/trade-policies-and-procedures		

13.	https://issuu.com/oecd.publishing/docs/oecd-trade-scenario-3-costs-ntms?e=3055080/68030011		
14.	https://issuu.com/oecd.publishing/docs/oecd-trade-scenario-4-services?e=3055080/67584587		
7.2. Seminar/laborator (SF+ST)		Metode de predare	Observații
1. Rolul si locul politicii comerciale in cadrul politicilor economice - SF		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
2. Conotații alternative ale comerțului liber vs comerț corect - SF			
3. Impactul reglementarilor si practicilor politicii concurențiale și a celei de mediu asupra schimburilor comerciale (Studiu de caz-COP29) - ST		Studii de caz, analize,	4
4. Analiza principalelor categorii de politici comerciale - SF		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
5. Taxele vamale si rolul lor in protejarea economiei (Studii de caz pe baza World Tarrif Profile 2025)			
6. Particularități ale politicilor vamale ale principalelor forte comerciale (Studiu de caz:UE, SUA, China, Japonia)		Studii de caz, analize,	6
7. Incadrarea vamala a marfurilor (Studii de caz pe diferite categorii de mărfuri)		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
8. Neoprotectionismul – între implicatii si corelatii		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
9. Noul protecționism tarifar practicat de SUA vs Măsurile netarifare ale UE			
10. Crearea si deturnarea de comerț – efecte ale crearii de grupari regionale (Studiu de caz: UE vs USMCA)		Studii de caz, analize,	4
11. Promovarea si stimularea exporturilor – instrumente si efecte posibile		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
12. Sistemele comerciale preferentiale – intre deziderate si realizari (Studiu de caz: SGP+)		Studii de caz, analize, dezbateri, discuții libere	2
13. Comerțul electronic – o alternativa demna de luat in considerare. (Studiu de caz: Impactul Inteligentei Artificiale)			
14. Test		Evaluare scrisa	2
Bibliografie			
1. *** Folcuț, O. – Material didactic MsTeams –MsTeams			
2. Batra, A. - India’s Trade Policy in the 21st Century, Taylor & Francis, 2024			
3. Giorgi, K.,Lalonde. P., Jacobson, D. - International Guide to Export Controls and Economic Sanctions, Second Edition, Ed. Amer Bar Assn, 2023			
4. Ilie, G. – Comerț internațional și Politici comerciale – Ed a II-a, Ed. Universitara, Bucuresti, 2015			
5. Klasen, A. – A handbook of global trade policy, Wiley Blackwell, 2020			
6. Krugman, P., Obsfeld, M., Melitz, M –International Economics: Theory and Policy, Global Edition, Pearson, 2022			
7. Melitz, M. - International Trade: Theory and Policy, Global Edition. 12 ed, Pearson Education Limited, 2022			
8. Miron, D., Cojanu, V. (coordonatori) – Comerț internațional - Specializarea țărilor și sistemul comercial multilateral – vol 2, Editura ASE, București, 2017			
9. Sawyer, Ch. – US International trade policy, an introduction, Praeger, 2017			
10. Sloman J., Hinde K., Garratt, D. - Economics for business, 6th Ed., Prentice Hall, 2013			
11. *** Trade and tariffs, Khan Academy - https://www.youtube.com/watch?v=3pSyspeCxY			
12. ***An Advanced Guide to Trade Policy Analysis The Structural Gravity Model - https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/advancedguide2016_e.htm			
13. ***World Tariff Profiles 2025 https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles25_e.htm			
14. ***Technical Barriers to Trade https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tbt10keys2024_e.pdf			
15. *** Trade policy experiencescontributed to climate action https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tpexperiencies1124_e.pdf			
16. *** https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep24_e.htm			

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

Disciplina este, atât prin modul de structurare, cât și derulare (prin invitarea unor specialiști din domeniu în calitate de guest-speakeri, prin dezbaterile unor studii de caz care reflectă în mod fidel realitatea din practica micro sau macroeconomică în domeniu, etc) corelată cu așteptările și rigorile celor interesați în mod direct sau indirect.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Capacitatea de a realiza o analiză simplă, dar pertinentă (referitoare, spre exemplu, la principalele reglementări stabilite la nivel global, regional sau bilateral în domeniul politicilor comerciale, la instrumentarul specific politicilor comerciale, la oportunităților de export/import la nivel micro sau macroeconomic, etc.).
- Intrunirea/acumularea a 50% din punctajul maxim.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

2025

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

2025

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1.Denumirea disciplinei			TEHNICA PLĂȚILOR ȘI FINANȚĂRILOR INTERNAȚIONALE 2					
2.2. Titularul activităților			LECTOR UNIV.DR. LUCIAN BOTEA					
2.3. Titularul activităților de seminar			ASIST.UNIV.DR. GRIGORESCU IOANA GABRIELA					
2.4. Anul de studii	3	2.5.Semestrul	2	2.6.Tipul de evaluare	E	2.7.Regimul disciplinei	DS	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					23
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual	93				
3.8. Total ore pe semestru	125				
3.9. Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe avansate referitoare la sursele de finanțare internațională a afacerilor și a mecanismelor specifice de accesare a acestora. Studentul / Absolventul identifică sursele de informare utile pentru analiza alternativelor de finanțare a afacerilor.
-------------------	--

Aptitudini	Studentul / Absolventul identifică și evaluează alternativele de finanțare internațională a afacerilor oferind analize detaliate. Studentul / Absolventul aplică principalele instrumente de gestiune a riscului în afacerile internaționale (diversificare, clauze contractuale, polițe de asigurare, contracte de garanție, instrumente derivate etc.).
Responsabilitate și autonomie	Studentul / Absolventul organizează consultanță financiară privind investițiile, adaptând recomandările la nevoile specifice ale clienților sau organizațiilor. Studentul / Absolventul evaluează obiectivele economice ale clientului și propune soluții financiare optime pentru atingerea acestora. Studentul / Absolventul proiectează strategii financiare care răspund cerințelor firmelor care activează pe piețele economice și monetare internaționale.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Finanțarea și creditarea internațională (pag. 74-99)		4h
2. Incasso-ul documentar (Tema 2- Suport curs)		2h
3. Ordinul de plată si Scrisoarea de garanție bancară (Tema 3 – Suport Curs)		2h
4. Acreditivul documentar (pag. 54-65)		4h
5. Formarea, utilizarea și optimizarea lichidității internaționale (pag. 101-108)		2h
6. Organisme monetare și financiare internaționale (pag. 108-127)		4h
7. Organizarea activității valutar-financiare internaționale (Tema 6 – Suport Curs)		2h
8. Relațiile valutar-financiare privind comerțul (Tema 7 – Suport Curs)		4h
9. Echilibrul valutar. Balanța de plăți externe (Tema 8 – Suport Curs)		2h
10. Tendințe emergente în finanțarea internațională a afacerilor (Tema 9 – Suport Curs)		2h

Bibliografie

- Material didactic disponibil în MsTeams
- Relații monetare internaționale – Anghelache Gabriela-Victoria, Editura ASE, București, 2017
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Constantin Floricel, Lucian Botea, Editura Universitară Carol Davila, București, 2009
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea – Material electronic, 2025
- Payment Systems - James Brook - Aspen Publishers Online, 2020
- IMF, Selected Issues in Balance of Payments and International Investment Position Analysis, 2007, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/chap14.pdf>
- The role of IMF conditionality for central bank independence, Andreas Kern, Bernhard Reinsberg, Matthias Rau-Goehring, ECB, 2020,

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2464~154c556fff.en.pdf?7b43b07900bab0b1f43a74e88a1657fc>

- World Bank <https://www.worldbank.org/en/topic/paymentsystemsremittances>
- International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/About>
- European Central Bank, <https://www.ecb.europa.eu/paym/html/index.en.html>

7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Finanțarea și creditarea internațională – SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
2. Aplicații privind finanțarea și creditarea internațională – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
3. Incasso-ul documentar - SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
4. Aplicații cu Ordinul de plată și Scrisoarea de garanție bancară – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
5. Acreditivul documentar – SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
6. Acreditivul documentar – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
7. Dezbateri privind formarea, utilizarea și optimizarea lichidității internaționale - SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
8. Studii de caz legate de Organisme monetare și financiare internațional – SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
9. Studii de caz legate de Organisme monetare și financiare internațional – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
10. Organizarea activității valutar-financiare internaționale – SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
11. Relațiile valutar-financiare privind comerțul – SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație	2h
12. Relațiile valutar-financiare privind comerțul – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
13. Echilibrul valutar. Balanța de plăți externe - ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
14. Evaluare – SF	Test scris	2h

Bibliografie

Material didactic disponibil în MsTeams

- Relații monetare internaționale – Anghelache Gabriela-Victoria, Editura ASE, București, 2017
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Constantin Floricel, Lucian Botea, Editura Universitară Carol Davila, București, 2009
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2012
- Tehnica plăților și finanțărilor internaționale – Lucian Botea – Material electronic, 2025
- Payment Systems - James Brook - Aspen Publishers Online, 2010
- IMF, Selected Issues in Balance of Payments and International Investment Position Analysis, 2007, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/chap14.pdf>
- The role of IMF conditionality for central bank independence, Andreas Kern, Bernhard Reinsberg, Matthias Rau-Goehring, ECB, 2020, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2464~154c556fff.en.pdf?7b43b07900bab0b1f43a74e88a1657fc>
- World Bank <https://www.worldbank.org/en/topic/paymentsystemsremittances>
- International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/About>
- European Central Bank, <https://www.ecb.europa.eu/paym/html/index.en.html>

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

Conținuturile disciplinei sunt aliniate cu cerințele comunității epistemice, ale organizațiilor profesionale și ale angajatorilor relevanți din domeniul afacerilor internaționale, reflectând evoluțiile actuale ale piețelor financiare globale și nevoia crescândă de specialiști capabili să opereze cu instrumente financiare complexe în contexte multiculturale și reglementate.

Structura cursului este fundamentată pe literatură de specialitate actualizată și pe bunele practici promovate de instituții și asociații profesionale internaționale precum International Chamber of Commerce (ICC), European Banking Authority (EBA), International Finance Corporation (IFC), și European Venture Capital Association (EVCA).

Prin tematica sa – care include finanțarea comerțului internațional, accesul la piețele de capital, utilizarea instrumentelor de plată și garantare, finanțarea sustenabilă și fintech – disciplina răspunde nevoilor exprimate de angajatori din domenii precum comerț internațional, servicii financiare, consultanță, transport, fintech, fonduri de investiții și instituții bancare. Acest lucru este realizat prin integrarea unor componente aplicative precum studii de caz, analize de documentație financiară, simulări de tranzacții și dezvoltarea de proiecte practice.

Prin urmare, cursul contribuie direct la formarea de competențe cerute de piața muncii internaționale: gândire strategică, capacitate de analiză financiară transnațională și luarea deciziilor financiare în contexte globale.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	

		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/**):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocvii” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
Pentru a promova disciplina, studentul trebuie să demonstreze că: • Cunoaște conceptele fundamentale privind finanțarea internațională, inclusiv principalele surse de finanțare, instituțiile implicate și instrumentele utilizate în comerțul internațional; • Recunoaște și descrie principalele mecanisme de finanțare a exporturilor/importurilor, a investițiilor internaționale și a operațiunilor valutare; • Poate aplica noțiunile teoretice în contexte simple, prin analizarea unui exemplu sau a unui studiu de caz privind alegerea unei surse sau metode de finanțare internațională; • Este capabil să identifice riscuri financiare de bază (valutare, de neplată, de lichiditate) și să propună măsuri elementare de gestionare a acestora; • Utilizează corect terminologia de specialitate și redactează explicații clare, logic structurate, în domeniul finanțelor internaționale.

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	GESTIUNEA RISCULUI ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE						
2.2. Titularul activităților	LECTOR UNIV.DR. LUCIAN BOTEA						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. VLAD CÂRSTEA						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					23
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					40
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					93
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul / Absolventul explică influența factorilor de risc de natură economică, politică, culturală și a altor aspecte adiționale asupra derulării afacerilor internaționale și a economiei globale. Studentul / Absolventul clasifică gestionarea riscului, cu accent pe riscurile financiare, economice și internaționale și măsurile pentru atenuarea acestora.
------------	--

Aptitudini	Studentul / Absolventul identifică și evaluează riscurile de natură economică, politică, culturală și impactul acestora asupra organizațiilor sau persoanelor. Studentul / Absolventul gestionează riscul în afacerile internaționale în conformitate cu politica organizației, implementând măsuri specifice pentru reducerea/optimizarea acestuia. Studentul / Absolventul îmbunătățește politicile și procedurile organizației pentru gestionarea riscurilor asigurând conformitatea cu reglementările relevante. Studentul / Absolventul evaluează și selectează factorii de risc relevanți pentru investiții și piețe financiare, pentru a reduce impactul negativ al acestora asupra organizației sau a indivizilor.
Responsabilitate și autonomie	Studentul / Absolventul organizează consultanță financiară privind investițiile, adaptând recomandările la nevoile specifice ale clienților sau organizațiilor. Studentul / Absolventul gestionează și organizează strategiile de prevenire a riscurilor, asigurând un management pro-activ al acestora.

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Riscul în afacerile internaționale: ce este riscul și incertitudinea, abordarea probabilistică a riscului, hazardul moral și selecția adversă		2h
2. Procesul de management al riscului în afacerile internaționale: istoric, natura specifică a managementului riscului		2h
3. Procesul de management al riscului în afacerile internaționale: etapele procesului de management al riscului în afacerile internaționale		2h
4. Analiza contextului în care se dezvoltă o afacere pe piețele internaționale: factorii interni și externi care influențează o afacere internațională, modalități de analiză a contextului unei afaceri internaționale		2h
5. Identificarea riscurilor asociate unei afaceri internaționale: metode de identificare		2h
6. Identificarea riscurilor asociate unei afaceri internaționale: lista riscurilor potențiale		2h
7. Analiza evoluției factorilor de risc: identificarea factorilor de influență, metode de analiză (trend, autoregresie, regresie simplă și multiplă)		2h
8. Analiza gradului de expunere la risc: metode de analiză (exemplificare pe riscul valutar, riscul de preț, riscul de țară, riscul de neplată, riscul de dobândă), harta de risc		2h
9. Metode de management al riscului: diversificarea internațională a unei afaceri		2h
10. Metode de management al riscului: clauzele din contractul de import - export		2h
11. Metode de management al riscului: polițele de asigurare (polița cargo, asigurarea de răspundere civilă etc.)		2h
12. Metode de management al riscului: scrisorile de garanție bancară (reale și personale)		2h
13. Metode de management al riscului: instrumentele derivate		2h
14. Metode de management al riscului: instrumentele derivate		2h

Bibliografie 1. Suport de curs, disponibil pe platforma MS Teams 2. Riscul in economie. Modele de analiza si diversificare - Madalina Gabriela Anghel, Editura Economica, 2024 3. Managementul riscului - Theodor Octavian Adam , Larisa Gabudeanu, Editura Evrika, 2019 4. Gestiunea riscului în afacerile internaționale - C. Păun (coord.), Radu E, Editura Universitară, 2009 5. Basics of Risk Management - Cybellium TM, Independently published, 2025 6. The Essentials of Risk Management – 3rd edition, - Michel Crouhy, Dan Galai, Robert Mark, McGraw Hill, 2023 7. Fundamentals of Risk Management: Understanding, Evaluating and Implementing Effective Enterprise Risk Management – 6th edition - Clive Thompson, Paul Hopkin, Kogan Page, 2021		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Aversiunea la risc: înțelegerea modului de analiză a aversiunii la risc – SF	Conversație, Explicație,	2h
Aversiunea la risc: înțelegerea modului de analiză a aversiunii la risc - ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare,	2h
Identificarea riscurilor în cazul unei operațiuni de import / export - SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație,	2h
Identificarea riscurilor în cazul unei operațiuni de import / export – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
Analiza evoluției factorilor de risc – P	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	4h
Analiza gradului de expunere la risc - P	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	4h
Diversificarea internațională a unei afaceri - SF	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	2h
Diversificarea internațională a unei afaceri - P	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	2h
Utilizarea instrumentelor derivate – ST	Studii de caz, Exercițiu Problematizare	2h
Utilizarea instrumentelor derivate - P	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	2h
Managementul riscului în afaceri internaționale - P	Studii de caz, Exercițiu Problematizare, Conversație, Explicație, Proiect	2h
7. Test final – SF	Test scris	2h
Bibliografie 1. Suport de curs, disponibil pe platforma MS Teams 2. Riscul in economie. Modele de analiza si diversificare - Madalina Gabriela Anghel, Editura Economica, 2024 3. Managementul riscului - Theodor Octavian Adam , Larisa Gabudeanu, Editura Evrika, 2019 4. Gestiunea riscului în afacerile internaționale - C. Păun (coord.), Radu E, Editura Universitară, 2009		

5. RISK MANAGEMENT PROFESSIONAL EXAM PREP 2025-2026: Includes 3 Full-Length Practice Tests, 800+ Practice Questions, Strategic Study Drills & In-Depth Explanations - Ninabrooks Exampilot, Independently published, 2025
6. Basics of Risk Management - Cybellium TM, Independently published, 2025
7. The Essentials of Risk Management – 3rd edition, - Michel Crouhy, Dan Galai, Robert Mark, McGraw Hill, 2023
8. Fundamentals of Risk Management: Understanding, Evaluating and Implementing Effective Enterprise Risk Management – 6th edition - Clive Thompson, Paul Hopkin, Kogan Page, 2021

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

Conținuturile disciplinei sunt corelate cu așteptările comunității epistemice și ale profesioniștilor din domeniul afacerilor internaționale, reflectând cerințele actuale ale pieței muncii și tendințele globale în materie de management al riscurilor. Structura cursului este fundamentată pe literatura de specialitate relevantă, disciplina răspunde nevoilor formulate de angajatori din domenii precum comerț internațional, consultanță, servicii financiare, transport și logistică, care solicită competențe specializate în identificarea și gestionarea riscurilor comerciale, valutare, geopolitice, juridice și de conformitate. Conținutul cursului este aliniat cu bunele practici și standardele promovate de organizații precum Institute of Risk Management (IRM) sau International Chamber of Commerce (ICC). Abordarea teoretică este completată de o componentă aplicativă, incluzând studii de caz, analize de risc în contexte reale și simulări de decizie, ceea ce permite dezvoltarea abilităților analitice, strategice și operaționale necesare pentru o carieră de succes în mediul internațional de afaceri.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/ evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

Pentru a promova disciplina, studentul trebuie să demonstreze că:

- **Cunoaște conceptele fundamentale** referitoare la riscurile în afacerile internaționale (risc financiar, comercial, geopolitic, valutar, juridic, de conformitate etc.);
- **Înțelege principalele metode și instrumente** utilizate în identificarea, evaluarea și tratarea riscurilor în contexte internaționale;
- **Poate aplica noțiunile teoretice** în contexte simple, prin analizarea unui studiu de caz sau prin rezolvarea unor probleme practice elementare legate de riscuri comerciale sau valutare;
- **Este capabil să identifice tipuri de riscuri** relevante într-o tranzacție internațională și să propună măsuri de reducere a expunerii, chiar dacă într-un mod parțial sau asistat;
- **Utilizează corect terminologia de specialitate** și respectă structura logică a unei analize sau prezentări scrise/orale în domeniul riscurilor.

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	LIMBI STRĂINE
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	COMUNICARE IN AFACERILE INTERNAȚIONALE ÎN LIMBA ENGLEZĂ II		
2.2. Titularul activităților	CONF.UNIV.DR. ELENA MUȘEANU		
2.3. Titularul activităților de seminar	CONF.UNIV.DR. ELENA MUȘEANU		
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	2
2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DC

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	1	3.3. Seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. AI	14	3.6. seminar Sf și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					8
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					47
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activitatilor de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• videoproiector, laptop, Internet, tabla si instrumente

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul deține cunoștințe avansate a registrelor și variantelor lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză adaptate la contexte profesionale diverse. Studentul/Absolventul utilizează pertinent teoriile, conceptele și instrumentarul necesar pentru analiza și înțelegerea în detaliu a mediilor culturale și interculturale.
Aptitudini	Studentul/Absolventul analizează critic și interpretează texte economice complexe. Studentul/Absolventul aplică registre și variante lingvistice specifice de comunicare orală și scrisă în limba engleză în scopul construirii unui demers argumentativ complex. Studentul/Absolventul analizează și interpretează pe baza fundamentatelor teoretice diferențele interculturale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează eficient registrul lingvistic pentru a se adapta la diverse situații comunicative (prezentări, dezbateri, negocieri, mediere, etc). Studentul/Absolventul realizează studii/lucrări/proiecte complexe în limba străină. Studentul/Absolventul implementează coerent strategii de negociere și mediere interculturală.
--------------------------------------	---

7. Conținuturi

7.1. AI (activități de autoinstruire – studiu individual acoperit prin resurse de autoînvățare și autoevaluare)	Metode de predare	Observații
1. Leadership – communication skills		2h
2. Netiquette in business communication		2h
3. Networking		2h
4. Negotiation-verbal and non-verbal language		2h
5. Intercultural Communication I		2h
6. Intercultural Communication II		2h
7. Culture Shock		2h

Bibliografie

Material didactic disponibil în platforma MsTeams

1. Bovée, C. L., Thill, J. V., & Schatzman, B. E. – Business Communication Today, 14th Edition, Pearson, 2022.
2. Gardner, S. – Business English Handbook Advanced, Macmillan, 2016.
3. Guffey, M. E., & Loewy, D. – Essentials of Business Communication, 11th Edition, Cengage Learning, 2020.
4. Istrate, Ana Mihaela, Museanu, Elena, Bîrsanu, Roxana – Practice File in Business English Communication, Editura Universitară, 2019.
5. Locker, K. O., & Kaczmarek, S. K. – Business Communication: Building Critical Skills, 8th Edition, McGraw-Hill Education, 2021.
6. Nickerson, C. – Business Communication Essentials: Fundamental Skills for the Mobile-Digital-Social Workplace, SAGE Publications, 2019.
7. Parkinson, P., & Adendorff, R. – Business Communication: Process and Product, 7th Edition, Cengage Learning, 2018.
8. Salem, K. – International Business Communication, Routledge, 2017.
9. Starkey, K. – Effective Business Communication, Routledge, 2020.

7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Case studies that deal with business communication I - SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
2. Case studies that deal with business communication II – ST	Exercițiu, explicație	2
3. Netiquette I – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
4. Netiquette II - ST	Exercițiu, explicație	2
5. Negotiating for international development I – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
6. Negotiating for international development II – ST	Exercițiu, explicație	2
7. Managing cultural diversity in technical professions I – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
8. Managing cultural diversity in technical professions I – ST	Exercițiu, explicație	2

9. Intercultural interactions – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
10. Cross-cultural ethics – ST	Exercițiu, explicație	2
11. Analyze the communication style of notorious leaders – ST	Exercițiu, explicație	2
12. How to get benefits from networking I – SF	Metoda comunicativă Conversație, exercițiu, explicație, observație dirijată	2
13. How to get benefits from networking II – ST	Exercițiu, explicație	2
14. Test – SF	Evaluare scrisa	2

Bibliografie

1. Bovée, C. L., Thill, J. V., & Schatzman, B. E. – Business Communication Today, 14th Edition, Pearson, 2022.
2. Gardner, S. – Business English Handbook Advanced, Macmillan, 2016.
3. Guffey, M. E., & Loewy, D. – Essentials of Business Communication, 11th Edition, Cengage Learning, 2020.
4. Istrate, Ana Mihaela, Museanu, Elena, Bîrsanu, Roxana – Practice File in Business English Communication, Editura Universitară, 2019.
5. Locker, K. O., & Kaczmarek, S. K. – Business Communication: Building Critical Skills, 8th Edition, McGraw-Hill Education, 2021.
6. Nickerson, C. – Business Communication Essentials: Fundamental Skills for the Mobile-Digital-Social Workplace, SAGE Publications, 2019.
7. Parkinson, P., & Adendorff, R. – Business Communication: Process and Product, 7th Edition, Cengage Learning, 2018.
8. Salem, K. – International Business Communication, Routledge, 2017.
9. Starkey, K. – Effective Business Communication, Routledge, 2020.

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

Conținuturile sunt în concordanță cu cerințele și așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar/laborator	Frecvență si Performanță	Test semestrial de evaluare 50%		50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studențești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%

Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)	20%
Probă orală (examen oral/proba practică/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)	

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare ”Verificare/Colocviu” (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”seminar/laborator/lucrări practice/proiect” ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță
• Cunoașterea elementelor fundamentale de teorie, rezolvarea de aplicații simple pentru comunicarea în limba engleză în cadrul activității economice

Data completării Semnătura titularului de activități Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	COMERȚ, INTEGRARE ECONOMICĂ ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	ELABORARE LUCRĂRII DE LICENȚĂ		
2.2. Titularul activităților			
2.3. Titularul activităților de seminar	Conf.univ.dr. MARIANA SORLESCU		
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	2
2.6. Tipul de evaluare	V	2.7. Regimul disciplinei	DD

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI		3.3. Seminar SF și ST	4
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI		3.6. seminar SF și ST	56
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					-
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					-
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop/desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Videoproiector și acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul / Absolventul recunoaște, alege și aplică metode și tehnici științifice pentru realizarea unui studiu. Studentul / Absolventul explică și interpretează variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului Economie și afaceri internaționale.
------------	---

Aptitudini	Studentul / Absolventul se angajează în conceperea sau crearea de noi cunoștințe prin formularea de întrebări în legătură cu cercetarea, prin cercetarea, îmbunătățirea sau dezvoltarea de concepte, teorii, modele, tehnici, instrumente, software sau metode operaționale și prin utilizarea de metode și tehnici științifice. Studentul / Absolventul aplică metode și tehnici științifice pentru investigarea fenomenelor, dobândind noi cunoștințe sau corectând și integrând cunoștințele anterioare. Studentul / Absolventul utilizează procese sistematice de colectare, analiza și sintetizare a informațiilor pentru a evalua practica actuală și a genera noi înțelegeri cu privire la practică. Studentul / Absolventul utilizează modele (statistici descriptive sau inferențiale) și tehnici (extragerea datelor sau învățarea automată) în scopul analizării statistice, precum și instrumente TIC pentru a analiza datele, a descoperi corelații și a prognoza tendințe. Studentul / Absolventul aplică principiile etice fundamentale și legislația în domeniul cercetării științifice, inclusiv în ceea ce privește aspectele legate de integritatea cercetării.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul utilizează coerent și autonom conceptele în vederea elaborării lucrărilor de analiză și diagnoză, privind funcționarea organizației. Studentul/Absolventul contribuie la elaborarea și implementarea de proiecte, studii și analize internaționale complexe privind economia internațională, mediul internațional de afaceri și activitatea internațională a unei companii. Studentul/Absolventul consiliează organizațiile și instituțiile cu privire la factorii și măsurile pe care le pot lua și care ar promova și ar asigura stabilitatea și creșterea economică. Studentul/Absolventul aplică principiile, normele și valorile eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.

7. Conținuturi

7.1. AI		
7.2. Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Prezentarea metodologiei de documentare și elaborare a lucrării de licență. Dezbateri pe teme, studii de caz etc. specifice domeniului studiat	Analize, discuții cu coordonatorul științific.	

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

--

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare	9.3. Pondere din nota finală*
9.4. Seminar/laborator	Participare la activitatea științifică.	evaluare finală realizată de coordonatorul științific.	100%

9.5. Standard minim de performanță

La încheierea semestrului coordonatorul științific va realiza o evaluare finală a activității depuse de student în timpul anului și a rezultatelor obținute.

Pentru promovarea disciplinei este necesară obținerea unei note finale de minim 5(cinci).

Data completării

Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI
An universitar 2025 - 2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA ROMÂNNO-AMERICANĂ
1.2. Facultatea	AFACERI INTERNAȚIONALE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT - MARKETING
1.4. Domeniul de studii	ECONOMIE ȘI AFACERI INTERNAȚIONALE
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii / Calificarea	AFACERI INTERNAȚIONALE

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	BUSINESS TO BUSINESS MARKETING						
2.2. Titularul activităților	PROF.UNIV.DR. EDU TUDOR						
2.3. Titularul activităților de seminar	ASIST.UNIV.DR. PURCĂREA MATEI						
2.4. Anul de studii	3	2.5. Semestrul	1	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	DD

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 AI	2	3.3. seminar SF și ST	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. AI	28	3.6. seminar SF și ST	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					34
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Alte activități					-
Consultații					2
Examinări					2
3.7. Total ore studiu individual					68
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. De curriculum	•
4.2. De rezultate ale învățării	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a activităților de autoinstruire	• Laptop, desktop si acces internet
5.2. De desfășurare a seminarului/ laboratorului	• Laptop, desktop si acces internet

6. Rezultate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul explică elementele descriptive ale unei mărfi și metodele de cercetare a proprietăților mărfurilor. Studentul/Absolventul descrie metodele specifice de dezvoltare de noi produse și particularitățile deciziilor de marketing aferente mixului de produs.
Aptitudini	Studentul/Absolventul identifică și analizează proprietățile generale ale mărfurilor, aplicând decizii de marketing specifice mixului de produs. Studentul/Absolventul utilizează concepte și metode de dezvoltare de noi produse în cadrul piețelor naționale și internaționale.

Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a fundamenta decizii de marketing pertinente referitoare la dezvoltarea de produse noi.	
--------------------------------------	---	--

7. Conținuturi

7.1. AI	Metode de predare	Observații
1. Evoluții înregistrate în marketingul B2B- pag. 6-9		2 ore
2. Diferențe între marketingul B2B și marketingul B2C (business-to-consumer). Aplicabilitatea neuromarketingului în demersul de înțelegere a cererii derivate- pag. 10-12		2 ore
3. Mediul de marketing al companiei- mediul intern și mediul extern- pag. 13-28		2 ore
4. Cercetarea de piață în context B2B- pag. 29-32		2 ore
5. Comportamentul de cumpărare organizațional- elemente definitorii- pag. 33-34		2 ore
6. Comportamentul de cumpărare organizațional- procesul decizional de cumpărare- pag. 34-38		2 ore
7. Segmentarea, țintirea și poziționarea pe piața B2B- elemente definitorii- pag. 39-41		2 ore
8. Segmentarea, țintirea și poziționarea pe piața B2B- criterii de segmentare- pag. 41-45		2 ore
9. Strategia de piață- particularități în context B2B- pag. 46-56		2 ore
10. Managementul bunurilor și serviciilor pe piețele B2B- pag. 57-64		2 ore
11. Strategii de preț pe piețele B2B. Formarea prețurilor- pag. 65-67		2 ore
12. Strategii de preț pe piețele B2B. Strategii de preț- pag. 67-72		2 ore
13. Comunicarea de marketing în context B2B- pag. 73-77		2 ore
14. Managementul canalelor de marketing B2B- pag. 78-87		2 ore
Bibliografie 1. Edu, T., Roșca, L., <i>Business to business marketing</i> - material didactic pentru IFR, 2025; 2. Bakeshloo, K.A., Agnihotri, R. and Mohammadzadeh, M., 2025. <i>Metaverse and B2B marketing: untapped research opportunities</i> , Journal of Business Research, 200, p.115592.- material disponibil prin biblioteca virtuală URA 3. Cortez, R.M., Clarke, A.H. and Freytag, P.V., 2021. <i>B2B market segmentation: A systematic review and research agenda</i> , Journal of Business Research, 126, pp.415-428.- material disponibil prin biblioteca virtuală URA 4. Cortez, R.M. and Johnston, W.J., 2017, <i>The future of B2B marketing theory: A historical and prospective analysis. Industrial Marketing Management</i> , 66, pp.90-102. - material disponibil prin biblioteca virtuală URA 5. Edu, T., Negricea, I. C., 2019- <i>Case 2: Market readiness for a residential ventilation system designed for providing better household living conditions and lower energy costs. The case of Lindab in Romania</i> ,		

capitol în *PRO-ECOLOGICAL RESTRUCTURING OF COMPANIES| Case Studies*, Ed. Gasior A., London: Ubiquity Press, ISBN: 978-1-911529-48-4, 11 pagini, pag. 199-209

6. Fam, K.S., Liu, Y., Wei, S., Edu, T., Zaharia, R. and Negricea, C., 2025. *Modeling New Technology Readiness and Acceptance in the Case of B2B Marketing Employees*, Journal of Business-to-Business Marketing, 32(1), pp.1-30.
7. Hall, S., 2022, *Innovative B2B marketing: new models, processes and theory*, Kogan Page Publishers.
8. Krings, W., Palmer, R. and Inversini, A., 2021. *Industrial marketing management digital media optimization for B2B marketing*, Industrial Marketing Management, 93, pp.174-186. - material disponibil prin biblioteca virtuală URA
9. Seebacher, U., 2021. *B2B marketing*, Springer International Publishing.
10. Venkataraman, K., 2017, *B2B Marketing*, Notion Press.
1. Wirtz, J. and Kowalkowski, C., 2023, *Putting the “service” into B2B marketing: key developments in service research and their relevance for B2B*, Journal of Business & Industrial Marketing, 38(2), pp.272-289.

7.2. Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
1. Evoluții înregistrate în marketingul B2B – SF		2 ore
2. Diferențe între marketingul B2B și marketingul B2C (business-to-consumer). Aplicabilitatea neuromarketingului în demersul de înțelegere a cererii derivate – SF		2 ore
3. Mediul de marketing al companiei- mediul intern și mediul extern – SF		2 ore
4. Cercetarea de piață în context B2B – ST		2 ore
5. Comportamentul de cumpărare organizațional- elemente definitorii – ST		2 ore
6. Comportamentul de cumpărare organizațional- procesul decizional de cumpărare – ST		2 ore
7. Segmentarea, țintirea și poziționarea pe piața B2B- elemente definitorii – proiect		2 ore
8. Segmentarea, țintirea și poziționarea pe piața B2B- criterii de segmentare – proiect		2 ore
9. Strategia de piață- particularități în context B2B – proiect		2 ore
10. Managementul bunurilor și serviciilor pe piețele B2B – proiect		2 ore
11. Strategii de preț pe piețele B2B – proiect		2 ore
12. Comunicarea de marketing în context B2B – proiect		2 ore
13. Managementul canalelor de marketing B2B – proiect		2 ore
TEST FINAL		2 ore

Bibliografie

11. Edu, T., Roșca, L., *Business to business marketing* - material didactic pentru IFR, 2025;
12. Bakeshloo, K.A., Agnihotri, R. and Mohammadzadeh, M., 2025. *Metaverse and B2B marketing: untapped research opportunities*, Journal of Business Research, 200, p.115592.- material disponibil prin biblioteca virtuală URA
13. Cortez, R.M., Clarke, A.H. and Freytag, P.V., 2021. *B2B market segmentation: A systematic review and research agenda*, Journal of Business Research, 126, pp.415-428.- material disponibil prin biblioteca virtuală URA
14. Cortez, R.M. and Johnston, W.J., 2017, *The future of B2B marketing theory: A historical and prospective analysis*. Industrial Marketing Management, 66, pp.90-102. - material disponibil prin biblioteca virtuală URA
15. Edu, T., Negricea, I. C., 2019- *Case 2: Market readiness for a residential ventilation system designed for providing better household living conditions and lower energy costs. The case of Lindab in Romania*,

capitol în *PRO-ECOLOGICAL RESTRUCTURING OF COMPANIES* Case Studies, Ed. Gasior A., London: Ubiquity Press, ISBN: 978-1-911529-48-4, 11 pagini, pag. 199-209

16. Fam, K.S., Liu, Y., Wei, S., Edu, T., Zaharia, R. and Negricea, C., 2025. *Modeling New Technology Readiness and Acceptance in the Case of B2B Marketing Employees*, Journal of Business-to-Business Marketing, 32(1), pp.1-30.
17. Hall, S., 2022, *Innovative B2B marketing: new models, processes and theory*, Kogan Page Publishers.
18. Krings, W., Palmer, R. and Inversini, A., 2021. *Industrial marketing management digital media optimization for B2B marketing*, Industrial Marketing Management, 93, pp.174-186. - material disponibil prin biblioteca virtuală URA
19. Seebacher, U., 2021. *B2B marketing*, Springer International Publishing.
20. Venkataraman, K., 2017, *B2B Marketing*, Notion Press.
21. Wirtz, J. and Kowalkowski, C., 2023, *Putting the "service" into B2B marketing: key developments in service research and their relevance for B2B*, Journal of Business & Industrial Marketing, 38(2), pp.272-289.

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

Elaborarea conținutului disciplinei urmărește un grad înalt de compatibilizare cu programe din alte centre universitare din țară și străinătate. De asemenea, în elaborarea acestuia au fost implicați reprezentanți ai mediului de afaceri. Cunoștințele asimilate de studenți vor favoriza deprinderea de obiective, strategii și tactici de marketing utilizabile în context B2B

9. Evaluare

Tip activitate	9.1. Criterii de evaluare	9.2. Metode de evaluare		9.3. Pondere din nota finală*
A. Evaluare pe baza criteriilor frecvenței și performanței (***/*):				80%
9.4. Seminar SF și ST	Frecvență și Performanță	Test semestrial de evaluare	50%	50%
		Participare activă la seminar	10%	30%
		Activități aplicative / studii de caz / referate/ lucrări practice / monografii etc.	10%	
		Evaluarea rezultatelor învățării – test intermediar/evaluare pe parcurs	10%	
		Participare la sesiunea de comunicări științifice studentești (Bonus 10%)		
B. Evaluare finală în cadrul sesiunii de examene (*/*):				20%
Probă scrisă (test scris/proiect/referat/studiu de caz/monografie etc.)				20%
Probă orală (examen oral/proba practica/proiect/referat/ studiu de caz/monografie etc.)				

*Pentru studenții care în cadrul criteriului A, nu obțin minim 80% din punctajul maxim aferent, ponderile criteriilor A și B în nota finală se inversează.

**În cazul disciplinelor care au prevăzută ca tip/formă de evaluare "Verificare/Colocviu" (V/C), evaluarea se va face pe parcursul/la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene. Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "curs", ponderea din nota finală a acestei activități va fi alocată testului semestrial de evaluare – respectiv 50% - susținut la finalul semestrului, înaintea sesiunii de examene.

***Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip "seminar/laborator/lucrări practice/proiect" ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar testului semestrial de evaluare, aferentă activității didactice de curs.

**** Pentru disciplinele care nu au prevăzută activitate didactică de tip ”curs”, ponderea din nota finală aferentă acestei activități va fi alocată suplimentar activității de seminar.

9.5. Standard minim de performanță

- Însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și aplicarea acestora în rezolvarea unor aplicații simple
- Elaborarea unui proiect

Data completării Semnătura titularului de activități

Semnătura titularului de activități de seminar

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

.....