

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu
1.2 Facultatea	de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	I - Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia Comertului, Turismului și Serviciilor

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei		<b>Practică de specialitate</b>					
2.2 Titularul activităților de curs		Mungiu - Pupăzan Mariana Claudia					
2.3 Titularul activităților de seminar		Ceașescu Aurelian Ionut					
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	4	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	30	din care: 3.2 curs	-	3.3 seminar/laborator	30
3.4 Total ore din planul de învățământ	90	din care: 3.5 curs	-	3.6 seminar/laborator	90
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					60
Tutoriat					-
Examinări					2
Alte activități .....					-
3.7 Total ore studiu individual					82
3.9 Total ore pe semestru					172
3.10 Numărul de credite					3

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Microeconomie</li> <li>• Macroeconomie</li> <li>• Economia întreprinderii</li> <li>• Economia serviciilor</li> </ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>

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

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• -</li> </ul>
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Practică la o entitate patrimonială (societate comercială, instituție publică)</li> </ul>

### 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificarea și operaționalizarea METODELOR, INSTRUMENTELOR ȘI TEHNICILOR SPECIFICE gestiunii activității societăților comerciale (C1 – 1 credit)</li> <li>• Gestionarea utilizării resurselor informaționale, materiale, financiare și umane în activitatea de producție (C2 – 1 credit)</li> <li>• Prelucrarea informațiilor în vederea eficientizării activității economice (C3 – 1 credit)</li> </ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă</li> <li>• Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei</li> <li>• Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare</li> </ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Practica de specialitate are scopul</b> de a-i ajuta pe studenți la dobândirea abilităților aplicative a cunoștințelor obținute la cursurile de specialitate pe problemele ce vizează: organizarea și conducerea societăților comerciale, activitatea decizională la nivelul întreprinderilor economice etc.</li> <li>• Studenții vor intra în contact cu viața reală a firmelor, vor căuta informații care să le permită elaborarea unor concluzii și chiar recomandări pentru domeniile specifice prevăzute în tematica de practică. Nu în ultimul rând, modalitatea de lucru și chiar informațiile culese de ei în perioada de practică vor putea fi valorificate ulterior pentru elaborarea lucrărilor de licență.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• aplicarea cunoștințelor acumulate la disciplinele din anii I și II;</li> <li>• formarea capacității de rezolvare a aspectelor practice privind domeniul vast al managementului,</li> <li>• dezvoltarea capacității de: lucru în echipă, formularea ideilor de proiect;</li> <li>• elaborarea și gestionarea proiectelor;</li> <li>• elaborarea și gestionarea proiectelor, identificarea și soluționarea proiectelor, legate de activitatea managerială în cadrul unităților economice etc.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
-	-	
<p>8.2 Seminar/laborator</p> <p><b>Mod de desfășurare</b>            Activitatea de practică se finalizează cu un proiect sau un raport care va fi prezentat și susținut la colocviu.            Atât efectuarea practicii cât și elaborarea raportului pot fi individuale sau în grup.            Proiectul sau raportul de practică va reflecta următoarele perspective:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. perspectiva documentară, referința fiind entitatea în ansamblu;</li> <li>2. perspectiva managerială (întocmirea unei strategii de dezvoltare a firmei – unității baza de practică pe termen mediu și lung) specifice entității (bazei de practică).</li> </ol> <p><b>Structura orientativă</b>            Proiectul sau raportul de practică trebuie să aibă o structură logică, să identifice eventualele probleme și să propună soluții.</p> <p><b>Structura orientativă a proiectului/raportului de practică:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Introducere (motivația alegerii temei, obiective propuse)</li> <li>4. Date generale privind entitatea – bază de practică</li> </ol> <p>Considerații teoretice privind tema aleasă (definirea conceptelor fundamentale, formularea principiilor de organizare conducere și funcționare a societăților comerciale, metodele și tehnicile manageriale moderne utilizate de către staff-ul întreprinderii economice, etc.)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Studiu de caz</li> </ol> <p><b>TEME PRACTICĂ ORIENTATIVE</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Managementul suprafețelor comerciale</li> <li>2. Migrarea către e-business- alternativă viabilă</li> <li>3. Riscul-constrângere și/sau atuu al inteligenței manageriale</li> <li>4. Logistica-pilon de susținere a competitivității firmei de comerț</li> <li>5. Potențialul managerial în administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii</li> <li>6. Modelul sistemic ACE (aporturi, constrângeri, exigențe)- un instrument de</li> </ol>	<p>Metode de predare</p> <p>Studii/lucrări/ aplicații practice</p>	<p>Observații</p>

<p>modelare pentru strateg</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Deschiderea un nou segment de piață prin inovație</li> <li>8. Rolul arhitecturilor intangibile în companiile de comerț, turism și servicii</li> <li>9. Firma viitorului-un nucleu cu centru electronic</li> <li>10. Clientul-sursă de profit al firmelor de comerț, turism și servicii</li> <li>11. Furnizorii- veritabil capital al firmelor de comerț</li> <li>12. Formularea strategiei în era electronică</li> <li>13. Etica în afaceri și responsabilitatea socială. Opțiuni sau constrângeri?</li> <li>14. Strategul în fața noii dinamici economice</li> <li>15. Aspecte privind oferta si cererea de servicii pentru populatie. Studiu comparative</li> <li>16. Aspecte privind oferta si cererea de servicii pentru întreprinderi. Studiu comparativ</li> <li>17. Prezentarea ofertei și cererii pentru servicii în județul ...../municipiul .....</li> <li>18. Serviciile – alternativă doar pentru țările dezvoltate?</li> <li>19. Analiza pieței serviciilor de .....</li> <li>20. Studiu privind rețeaua comercială cu amănuntul</li> <li>21. Strategii de vânzări în cadrul SC....</li> <li>22. Locul și rolul centrelor comerciale în distribuția produselor</li> <li>23. Implicațiile noilor forme de comerț asupra comportamentului de cumpărare a cumpărătorilor persoane fizice.</li> <li>24. Dezvoltarea zonelor metropolitane si impactul asupra zonelor de recreere</li> <li>25. Cererea turistică în țara... si posibilități de atragere spre România</li> <li>26. Perspective ale turismului (de litoral, montan, balnear,...) în România</li> <li>27. Dezvoltarea si promovarea turismului: de afaceri, religios si de pelerinaje, cultural – circuite tematice, sportiv, de sănătate, de croazieră, de tineret</li> <li>28. Analiza fluxurilor turistice interne si/sau internaționale</li> <li>29. Globalizarea si dezvoltarea regională în turism</li> <li>30. Turismul si dezvoltarea durabilă</li> </ol>		
<p><b>Bibliografie</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Andronic, B.C. – Performanța firmei. Abordare transdisciplinara în analiza microeconomics , Editura Polirom, Iași, 2000</li> <li>2. Cole G.A.-Managementul personalului, Editura Codecs, București, 2000</li> <li>3. Goleman D.- Inteligența emoțională, cheia succesului în viață, Editura Alfa, 2004</li> <li>4. Mihalcea R., Adroniceanu – Management. Fundamente Interferențe Studii de caz Soluții, Editura Economică, București, 2000</li> <li>5. Niculescu M., Lavalette Georges-Strategii de creștere, Editura Economică, București, 1999;</li> <li>6. Patriche D., Ionescu V., Popescu M.- Economia comerțului, Editura Uranus, București, 2002</li> <li>7. Pistol Gh. M., Pistol L., Albu G., Manea G.- Comerțul interior. Teorie și practică, Editura Economică, București, 2004</li> <li>8. Stein J.S., Book E. H.- Forța inteligenței emoționale, Editura Alfa, 2003</li> <li>9. Stănciulescu G., Micu C.- Managementul operațiunilor în hotelărie și restaurație, Ed.CH BECK, București 2012</li> <li>10. Stănciulescu G., - Managementul agenției de turism, Editura ASE, București, 2013</li> <li>11. Usachi, I. – Management, Editura ASE, București, 2001</li> </ol>		

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

### **I. Deprinderi profesionale/practice**

Capacitatea de a:

- stăpâni „arta” organizării și conducerii unei întreprinderi economice
- interpreta fidel starea generală a activității economice a întreprinderii pe care o conduce
- deveni un profesionist în managementul firmei;
- deveni un bun cunoscător în activitatea de evaluare și receptare a diversității economice și manageriale
- pune în practică cunoștințele asimilate privind organizarea, planificarea, coordonarea, antrenarea resursei umane și controlul activității economice desfășurată în cadrul întreprinderii pe care o conduce

### **II. Deprinderi transferabile**

Capacitatea de a:

- sesiza eventualele erori care pot influența calitatea informațiilor furnizate echipei manageriale prin intermediul documentelor (materia primă);
- participa la elaborarea strategii de dezvoltare a firmei ;
- lucra eficient în echipe.

**10. Evaluare**

<b>Tip activitate</b>	<b>10.1 Criterii de evaluare</b>	<b>10.2 Metode de evaluare</b>	<b>10.3 Pondere din nota finală</b>
10.4 Curs/ Seminar/laborator	Răspuns la colocviu Verificarea cunoștințelor practice pe baza referatului de practică întocmit de student	Colocviu	50%
	Întocmire proiect de practică	Note proiect practică	50%
10.5 Standard minim de performanță			
- însușirea modului de elaborare și gestionare a proiectelor - elaborarea unui strategii de dezvoltare a afacerii precum și utilizarea metodelor, tehnicilor și instrumentelor manageriale moderne specifice domeniului afacerilor interne și internaționale			

Data completării

.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....