

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	de Management, Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ECONOMIE MONETARĂ ȘI FINANCIARĂ						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Chiritescu Dumitru Dorel						
2.3 Titularul activităților de seminar	Prof. univ. dr. Chiritescu Dumitru Dorel						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					25
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					83
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Monedă și credit
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor - 2 credite</p> <p>C4 Identifică indicatori-cheie de performanță – 1 credit</p> <p>C10 Evaluează viabilitatea financiară – 1 credit</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial – (0.5 credite)</p> <p>CT2 Aplică măsuri de securitate digitală – (0.5 credite)</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • utilizarea banilor în cadrul mecanismelor economice • responsabilizarea și însușirea unei linii de conduită favorabilă aplicării în economie a unor metode cantitative de dirijare a masei monetare
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • explicarea și interpretarea la un nivel elementar a termenului de bani, de monedă • delimitarea componentelor masei monetare din circulație • definirea masei monetare și a agregatelor monetare • înțelegerea principalelor contrapartide ale masei monetare

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. EVOLUȚIA CONCEPTULUI DE BAN (MONEDĂ) 1.1. Istorie monetară 1.2. Structura monedei (banului)	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
2. ECONOMIA REALĂ-ECONOMIA MONETARĂ 2.1. Economia reală-baza nașterii economiei monetare 2.2. Cererea și oferta de instrumente monetare 2.3. Operațiunile pieței monetare internaționale 2.3.1. Dimensionarea valorică a etaloanelor monetare 2.3.2. Formarea masei de semne bănești cu circulație internațională 2.3.3. Formarea fondului de informații financiare, monetare și economice internaționale 2.3.4. Reglarea activităților monetare	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
3. PRODUCȚIA SEMNELOR BĂNEȘTI ALE PIEȚEI MONETARE INTERNAȚIONALE 3.1. Structura semnelor bănești 3.2. Tragerea de semne bănești naționale pe piața internațională 3.3. Emisiunea semnelor bănești pe piața internațională 3.3.1. Eurovalutele 3.3.2. Monede internaționale 3.3.3. Instrumente de plată internaționale 3.4. Producția de procedee și instrumente de politică monetară	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
4. COMUNICAREA ECONOMICĂ PRIN MONEDĂ (BAN) 4.1. Modelul procesului de comunicare economică prin bani 4.2. Fenomenul semnificat 4.2.1. Subiectul cunoscător 4.2.2. Reacția de răspuns 4.3. Teoriile principale asupra valorii 4.3.1. Întreprinderea – sistem biosocial 4.3.2. Procesele participante la obținerea valorii 4.3.3. Cunoașterea valorii 4.4. Metode de calcul ale cursului real 4.5. Formarea cursului valutar al leului	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
5. MOTIVAȚIA GESTIONĂRII CURSULUI VALUTAR 5.1. Influențarea schimburilor de mărfuri și servicii 5.2. Riscul și avantajul valutar 5.3. Influențarea raportului cerere-ofertă. 5.4. Metode generale de control ale cursului valutar. 5.5. Influențarea factorilor monetari. 5.6. Influențarea factorilor economici. 5.8. Metode de previzionare a cursului valutar. 5.8.1. Analiza economică. 5.8.2. Modele statistice. 5.8.3. Analiza tehnică	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
6. CARACTERIZAREA GENERALĂ A PIEȚEI MONETARE 6.1 Ce este piața monetară și cum a evoluat ea? 6.2. Piața monetară și piețele paralele.	expunerea sistematică; conversația;	

6.3. Actorii pieței monetare. 6.4. Băncile-concept, apariție, dezvoltare. 6.5. Băncile comerciale și rolul lor în sistemul bancar. 6.6. Bancile de afaceri. 6.6.1. Caracterizare și tipuri. 6.6.2. Societățile de investiții. 6.6.3. Casele de economii și cooperarea de credit. 6.4. Operațiunile pieței monetare. 6.5. Conceptul de compensație. 6.6. Etapele compensării. 6.7. Rolul compensației pe piața monetare	observațiile,	
7. METODE DE CONTROL ALE CURSULUI VALUTAR LA NIVEL MICROECONOMIC 7.1. Metode contractuale 7.2. Metode extracontractuale	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
8. TEHNICILE DE FINANȚARE 8.1. Tehnici de finanțare externă pe termen scurt. 8.2. Tehnici de finanțare externă pe termen mediu și lung. 8.3. Tehnici speciale de finanțare	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
Bibliografie 1. Duduială Popescu L., <i>Economie monetară și financiară</i> , Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009; 2. Cernea S., <i>Economie monetară și financiară</i> , Ed. Mirton, Timișoara, 2017; 3. Bran P., <i>Economica valorii</i> , Ed. ASE, București, 2018 4. Turliuc V., Cocriș V., <i>Monedă și credit</i> , Ed. Polirom, Iași, 2007 5. *** Guide des politiques de l'Union Européenne, Ministère des Affaires étrangères, Direction de la Coopération européenne, La documentation française, Paris, 2015. 6. *** http://www.europa.eu.int 7. *** http://www.infoeuropa.ro		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Istorie monetară. Structura monedei (banului)	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică;	
Economia reală-baza nașterii economiei monetare. Cererea și oferta de instrumente monetare. Operațiunile pieței monetare internaționale. Dimensionarea valorică a etaloanelor monetare. Formarea masei de semne bănești cu circulație internațională. Formarea fondului de informații financiare, monetare și economice internaționale. Reglarea activităților monetare	lucrările practice; exercițiul	
Structura semnelor bănești. Tragerea de semne bănești naționale pe piața internațională. Emisiunea semnelor bănești pe piața internațională. Eurovalutele. Monede internaționale. Instrumente de plată internaționale. Producția de procedee și instrumente de politică monetară	lucrările practice; exercițiul	
Modelul procesului de comunicare economică prin bani. Fenomenul semnat. Subiectul cunoscător. Reacția de răspuns. Teoriile principale asupra valorii. Întreprinderea – sistem biosocial. Procesele participante la obținerea valorii. Cunoașterea valorii. Metode de calcul ale cursului real. Formarea cursului	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	

valutar al leului		
Influențarea schimburilor de mărfuri și servicii. Riscul și avantajul valutar. Influențarea raportului cerere-ofertă. Metode generale de control ale cursului valutar. Influențarea factorilor monetari. Influențarea factorilor economici. Metode de control ale cursului valutar la nivel microeconomic. Metode contractuale. Metode extracontractuale. Metode de previzionare a cursului valutar. Analiza economică. Modele statistice. Analiza tehnică	lucrările practice; exercițiul	
Ce este piața monetară și cum a evoluat ea?. Piața monetară și piețele paralele Bancile de afaceri. Caracterizare și tipuri. Societățile de investiții. Casele de economii și cooperarea de credit.	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	
Actorii pieței monetare. Băncile-concept, apariție, dezvoltare. Băncile comerciale și rolul lor în sistemul bancar.	lucrările practice; exercițiul	
Operațiunile pieței monetare. Conceptul de compensație. Etapele compensării. Rolul compensației pe piața monetare	lucrările practice; exercițiul	
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dudaș Popescu L., <i>Economie monetară și financiară</i>, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009; 2. Cernea S., <i>Economie monetară și financiară</i>, Ed. Mirton, Timișoara, 2017; 3. Bran P., <i>Economica valorii</i>, Ed. ASE, București, 2018 4. Turluc V., Cocriș V., <i>Monedă și credit</i>, Ed. Polirom, Iași, 2007 5. *** Guide des politiques de l'Union Européenne, Ministère des Affaires étrangères, Direction de la Coopération européenne, La documentation française, Paris, 2015. 6. *** http://www.europa.eu.int 7. *** http://www.infoeuropa.ro 		

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

<p><u>I. Cunoaștere și înțelegere</u> Capacitatea de a cunoaște și înțelege: - utilizarea banilor în cadrul mecanismelor economice - instrumentele de intervenție în domeniul monetar</p> <p><u>II. Deprinderi intelectuale sau academice</u> Capacitatea de a: - cunoaște reglementările monetare ale unui stat care rezultă din modul de organizare al circulației monetare; - delimita componentele masei monetare din circulație; - înțelege principalele contrapartide ale masei monetare;</p> <p><u>III. Deprinderi profesionale/practice</u> Capacitatea de a: - manifesta o atitudine pozitivă și responsabilă față de domeniul științific; - promova un sistem de valori culturale, morale și civice - valorifica optim și creativ propriul potențial în activitățile științifice</p>

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

- utiliza banii în cadrul mecanismelor economice;
- responsabiliza și însuși o linie de conduită favorabilă aplicării în economie a unor metode cantitative de dirijare a masei monetare;
- lucra eficient în echipe.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen oral 2 examinatori interni 1 subiect privind cunoștințe teoretice 6 întrebări privind cunoștințe teoretice și practice Cerințe pentru nota 5: Cunoașterea de către studenți a modului aplicare corectă a legislației turistice. Cunoașterea modului de utilizare a operațiunilor turistice în cazul încheierii tranzacțiilor economice	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70%
10.5 Seminar/laborator	2 teste pe parcursul semestrului	Evaluare formativă (pe tot parcursul semestrului)	20%
	Întocmire referat	Evaluare formativă	10%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • soluționarea, în timp real, în condiții de asistență calificată, a unie probleme reale / ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale • realizarea unei lucrări/ unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată • elaborarea și susținerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesională 			

Data completării

19.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Tomescu Dumitrescu Cornelia						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Tomescu Dumitrescu Cornelia						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					19
Tutoriat					5
Examinări					5
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					69
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> • Microeconomie, Management, Economia întreprinderii
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> • Administrativ-organizatorice

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Analizează contextul unei organizații - 1 credit</p> <p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor - 1 credit</p> <p>C3 Realizează analiza afacerii – 1 credit</p> <p>C7 Aplică managementul schimbării – 0.5 credite</p> <p>C8 Gestionează obiectivele pe termen mediu – 0.5 credite</p> <p>C9 Gestionează acțiuni corective – 0.5 credite.</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial - 0.5 credite.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- Cunoașterea de către studenți a sistemului de categorii, legi și procese utilizate în practică de către agenții economici în relația cu resursa umană în general și cu personalul angajat în special.
7.2 Obiectivele specifice	- Capacitatea de a învăța și de a aplica în practică cunoștințele teoretice; - cunoașterea aprofundată a ariei de specializare turism și, în cadrul acesteia, a dezvoltărilor teoretice, metodologice și practice specifice administrării afacerilor; - Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic, în condiții de informare incompletă,

	<p>pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi; Preocupare pentru calitate superioară și atitudine etică;</p> <p>-Dezvoltarea capacității de sintetizare și interpretare a informațiilor specifice m.r.u, de rezolvare a unor probleme de bază privind resursa umană și evaluarea concluziilor ;</p> <p>-capacitatea de evaluarea a problemelor complexe ale m.r.u. și dobândirea spiritului de inițiativă în analiza și rezolvarea unor probleme specifice;</p> <p>-capacitatea de prelucrare și gestionare a informațiilor din managementul resurselor umane.</p>
--	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p>CAP. 1.LOCUL R. U. ÎN SISTEMUL RESURSELOR</p> <p>1. Resursa umana, componentă esențială a avuției naționale</p> <p>2. Resursele și factorii de producție.</p> <p>3. Resursele umane în contextul socio-economic global.</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile	2h
<p>CAP. 2. EVOLUȚII ȘI TENDINȚE ÎN MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE</p> <p>1. Incursiune în evoluția managementului resurselor umane</p> <p>2. Principalele tendințe în managementul resurselor umane.</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile	2h
<p>CAP. 3. CONCEPTUL M.R.U. ȘI ACTIVITĂȚILE SPECIFICE</p> <p>1. Clarificări conceptuale: managementul personalului/ managementul resurselor umane</p> <p>2. Conținutul activităților managementului resurselor umane</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile	4h
<p>CAP. 4. GESTIUNEA PREVIZIONALĂ A EFECTIVELOR</p> <p>1. Gestiunea previzională a personalului.</p> <p>1.1. Necesitatea și factorii gestiunii previzionale a personalului.</p> <p>1.2. Conținutul și dinamica gestiunii previzionale a personalului.</p> <p>1.3. Operaționalizarea gestiunii previzionale a personalului.</p> <p>2. Echilibrarea resurselor și a capacităților umane.</p> <p>2.1.Orizontul și obiectul g.p.p. Stările resurselor umane.</p> <p>2.2.Reglarea socială pe termen mediu și lung.</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile	4h
<p>CAP. 5. RECRUTAREA PERSONALULUI SI COSTURILE</p> <p>1. Recrutarea și selecția personalului</p> <p>1.1.Strategia recrutării</p> <p>1.2. Derularea recrutării. Faze și etape ale procesului de recrutare a personalului</p> <p>2. Gestiunea intrărilor de personal</p> <p>2.1 Angajarea.</p> <p>2.2 Integrarea pe post a personalului angajat</p> <p>3. Eforturile programului de angajare a personalului</p> <p>3.1Elementele de cost ale recrutării</p> <p>3.2Cheltuielile de recrutare</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	6h
<p>CAP. 6. GESTIUNEA CARIERELOR</p> <p>1. Aprecierea salariaților</p> <p>1.1. Necesitatea, conținutul și scopul evaluării personalului</p> <p>1.2. Metode de apreciere a personalului</p> <p>1.3. Periodicitatea întreținerii de apreciere</p> <p>2. Dezvoltarea resurselor umane</p> <p>2.1. Elaborarea planului de dezvoltare a carierelor</p> <p>2.2. Planul de dezvoltare a personalului de conducere</p> <p>2.3. Planul de dezvoltare a personalului de execuție</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	4h
<p>CAP. 7. REMUNERAREA ȘI MOTIVAREA PERSONALULUI</p> <p>1 Remunerarea echilibrată a personalului</p> <p>1.1. Sisteme de remunerare a personalului</p> <p>1.2. Costul resurselor umane</p> <p>2. Motivarea personalului- bază a funcției de antrenare a managementului</p> <p>2.1.Conceptul și funcțiile motivației</p> <p>2.2. Componentele motivației</p> <p>2.3. Formele motivației</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	4h

CAP. 8. CLIMATUL RELAȚIILOR CU ANGAJAȚII 1. Dialogul social și structurile sale 1.1. Salariații, participanși activi la dialogul social din întreprindere 1.2. Sindicatele și rolul lor în cadrul raporturilor de muncă 2. Managementul conflictelor de muncă 2.1. Masa salarială și protecția sa 2.2. Prevenirea și rezolvarea conflictelor de muncă	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	2h
Bibliografie 1. Armstrong M., <i>Armstrong's handbook of H.R.M. practice</i> , 11th Edition, Kogan Page,2009 2. Bach,St.Bordogna,L.Wincester,D.- <i>Public Service Employment Relations in Europe</i> , Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014 3. Bohlander G., <i>Managing Human Resources</i> , Cengage Learning Inc, Mason, 2012 4. Burloiu P., <i>Managementul mondial al resurselor umane- o provocare</i> , Editura Economică, București, 2010 5. Cîrnu D, <i>Managementul resurselor umane în organizațiile europene</i> , Editura Academica Brâncuși, Tg Jiu, 2010 6. Entrekina,L., Scott-Ladd,B.D., <i>Human Resource Management and Change- A Practising Manager's Guide-</i> Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014 7. Harrell K, <i>Atitudine de lider-</i> Editura Business Tech, București,2014 8. Lamaute D., <i>De la supervision a la gestion des ressources humaines, 3e edition</i> , Cheneliere Education,, Montreal (Quebec), 2015 9. Lengnick-Hall,M.L., <i>Human Resource Management in the Knowledge Economy</i> , Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2013. 10. Lukacs E., <i>Managementul Resurselor Umane</i> , Editura Fundatiei Universitare „Dunarea de Jos”, Galati, 2006 11. Marinaș, C-V., <i>Managementul comparat al resurselor umane</i> ,Editura Economică, București, 2010 12. Pfeffer J., <i>Resursa umană în ecuația profitului-</i> Editura ALL București, 2010 13. Mișuț I., <i>Euromanagement</i> , Ed. Economică, București 2002 14. Nica E, <i>Elaborarea și folosirea studiilor de caz în M.R.U.-</i> Editura Economică, București, 2010 15. Prodan A., <i>Managementul resurselor umane- Ghid de practică</i> , Editura Economică, București, 2011. 16. Roșca C., Vârzaru M., Roșca Gh.L., <i>Resurse umane. Management si gestiune</i> ,Editura Economica, București, 2005. 17. Stredwick,J., <i>An Introduction to Human Resource Management</i> , 3rd Edition- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2013 18. Swanson R.A., Holton E.F., <i>Foundations of H.R Development , Second edition</i> , BK Publishers, San Francisco, 2009 19. White G., Druker J., <i>Revard management – business/human ressources</i> , Routledge – Taylor&Francis Groupe, Chippenham, Wiltshire, 2014.		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1.RESURSA UMANĂ ÎN SISTEMUL RESURSELOR	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	1h
2.EVOLUȚII ȘI TENDINȚE ÎN MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	1h
3. CONCEPTUL ȘI ACTIVITĂȚILE SPECIFICE M.R.U	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
4 GESTIUNEA PREVIZIONALĂ A EFECTIVELOR	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
5. RECRUTAREA PERSONALULUI UNEI ORGANIZAȚII. COSTURILE RECRUTĂRII	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	3h
6. GESTIUNEA CARIERELOR	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
7. REMUNERAREA ȘI MOTIVAREA PERSONALULUI	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
8. CLIMATUL RELAȚIILOR CU ANGAJAȚII	Studiul cursului și al altor	

	cărți; demonstrația didactică;	1h
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Armstrong M., <i>Armstrong's handbook of H.R.M. practice</i>, 11th Edition, Kogan Page,2009 2. Bach,St.Bordogna,L.Winchester,D.- <i>Public Service Employment Relations in Europe</i>, Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014 3. Bohlander G., <i>Managing Human Resources</i>, Cengage Learning Inc, Mason, 2012 4. Burloiu P., <i>Managementul mondial al resurselor umane- o provocare</i> ,Editura Economică, București, 2010 5. Cîrnu D, <i>Managementul resurselor umane în organizațiile europene</i>, Editura Academica Brâncuși, Tg Jiu, 2010 6. Entrekın,L., Scott-Ladd,B.D., <i>Human Resource Management and Change - A Practising Manager's Guide</i>-Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014 7. Harrell K, <i>Atitudine de lider</i>- Editura Business Tech, București,2014 8. Lamaute D., <i>De la supervision a la gestion des ressources humaines, 3e edition</i>, Cheneliere Education,, Montreal (Quebec), 2015 9. Lengnick-Hall,M.L., <i>Human Resource Management in the Knowledge Economy</i>, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 2013. 10. Lukacs E., <i>Managementul Resurselor Umane</i> , Editura Fundatiei Universitare „Dunarea de Jos”, Galati, 2006 11. Marinaș, C-V., <i>Managementul comparat al resurselor umane</i> ,Editura Economică, București, 2010 12. Pfeffer J., <i>Resursa umană în ecuația profitului</i>- Editura ALL București, 2010 13. Mihaș I., <i>Euromanagement</i>, Ed. Economică, București 2002 14. Nica E, <i>Elaborarea și folosirea studiilor de caz în m.r.u.</i>- Editura Economică, București, 2010 15. Prodan A., <i>Managementul resurselor umane- Ghid de practică</i>, Editura Economică, București, 2011. 16. Roșca C., Vârzaru M., Roșca Gh.I., <i>Resurse umane. Management si gestiune</i>,Editura Economica, București, 2005. 17. Stredwick,J., <i>An Introduction to Human Resource Management</i>,3rd Edition- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2013 18. Swanson R.A., Holton E.F., <i>Foundations of H.R Development , Second edition</i>, BK Publishers, San Francisco, 2009 19. White G., Druker J., <i>Revard management – business/human ressources</i>, Routledge – Taylor&Francis Groupe, Chippenham, Wiltshire, 2014. 		

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

Organizarea unor întâlniri cu reprezentanții mediului academic și al celui de afaceri, cu experiență în domeniul macroeconomic.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezentă si activitate desfășurată		10%
	Raspuns la examen	Examen (E5) / Scris	60%
10.5 Seminar/laborator	-activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte	Notare referat	10%
	- teste pe parcursul semestrului	Notare test	10%
	- prezență și activitate seminarii		10%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea subiectelor si raspunsul minimal la acestea, • definirea noțiunilor esențiale specifice disciplinei 			

Data completării

18.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
25.09.2024

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „CONSTANTIN BRÂNCUȘI” DIN TG-JIU
1.2 Facultatea	ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	FINANȚE ȘI CONTABILITATE
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Căruntu Genu Alexandru						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Ecobici Loredana Mihaela						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studii după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					25
Pregătire seminarii/ teme, referate					25
Tutoriat					9
Examinări					5
Alte activități					10
3.7 Total ore studiu individual					94
3.8 Total ore pe semestru					150
3.9 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Economia întreprinderii , Gestiunea financiară, Management financiar
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	• Sală de curs, dotată cu tabla
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Sală de seminar, dotată cu tabla

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 2 credite</p> <p>C4 Identifică indicatori-cheie de performanță– 1 credit</p> <p>C5 Analizează performanța financiară a unei societăți – 1 credit</p> <p>C10 Evaluează viabilitatea financiară – 1 credit</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial– 1 credit.</p>

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Obiectivul general al disciplinei analiză economico-financiară constă în evidențierea, evaluarea și valorificarea rezervelor privind creșterea eficienței economice, direcționarea eforturilor firmei spre domenii nevalorificate suficient și oferirea de soluții referitoare la menținerea în afaceri a firmelor; în cunoașterea esenței fenomenelor și proceselor ce se derulează în mediul microeconomic, în scopul descoperirii legităților care guvernează portofoliul de afaceri al societăților comerciale. Analiza economico-financiară, prin metodele și procedeele sale, constituie un instrument indispensabil activității manageriale a societăților comerciale, întrucât oferă soluții practice în vederea prevenirii și înlăturării factorilor cu acțiune distructivă și crearea, pe această bază, a condițiilor manifestării neîngrădite a factorilor cu influență pozitivă.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea, analiza, înțelegerea, aplicarea și utilizarea conceptelor, abordărilor, modelelor și metodelor de bază ale analizei economico-financiare; • însușirea și asimilarea principalelor aspecte teoretico-metodologice ale analizei economico-financiare; • analiza rezultatelor din activitatea de producție și comercializare;

	<ul style="list-style-type: none"> • analiza diagnostic a cheltuielilor firmei; • analiza performanțelor firmei pe baza rentabilității; • analiza situației financiar - patrimoniale; • analiza gestiunii riscurilor (economic, financiar, de faliment) • analiza gestiunii resurselor umane și materiale.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
C1.Fundamente teoretice privind analiza economico - financiară	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
C2.Fundamente metodologice privind analiza economico - financiară	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
C3., C4.Analiza diagnostic a cifrei de afaceri	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
C5., C6.Analiza diagnostic a valorii adăugate	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
C7., C8. Analiza diagnostic a cheltuielilor firmei	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
C9., C10. Analiza diagnostic a profitului	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
C11.Analiza diagnostic a ratelor de rentabilitate	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
C12.Analiza structurii activului și pasivului bilanțier	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
C13.Analiza echilibrului financiar	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
C14. Analiza gestiunii resurselor umane și materiale	Expunere (slide-uri), conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore

Bibliografie

1. Anghel Ion, coordonator, *Analiza și evaluarea economico-financiară. Studii de caz*, Ed. ASE, București, 2016;
2. Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic. Metode. Concepte. Tehnici.*, Ed. Universitaria, Craiova, 2010;
3. Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, *Analiza și gestiunea riscurilor*, Ed. Universitaria, Craiova, 2011;
4. Ciora Costin, *Analiza performanței prin crearea de valoare*, Ed. Economică, București, 2013.
5. Ganea Mirela, *Modelarea performanței economico-financiare*, Ed. Universitaria, Craiova, 2012;
6. Hristea Anca Maria, *Analiză economică și financiară a activității întreprinderii, de la intuiție la știință*, vol.1, vol. 2, ediția a doua, Ed. Economică, București, 2015;
7. Păvăloaia Willi, Păvăloaia Daniel, *Analiza economico-financiară*, Ed. Tehnopress, Iași, 2009;
8. Petcu Monica, *Analiza economico-financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplicații*, Ed. Economică, ediția a doua, București, 2009;
9. Popa Ion Lala, Melania Miculeac, *Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz*, Ed. Mirton, Timișoara, 2012;
10. Robu Vasile, Ion Anghel, Elena Claudia Șerban, *Analiza economico-financiară a firmei*, Ed. Economică, București, 2014.

8.2 Seminar	Metode de predare	Observații
S1. Definiția și tipurile analizei economico-financiare. Utilizatorii analizei economico-financiare, obiectivele și funcțiile acesteia. Conținutul procesului de analiză economico-financiară.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
S2.Definiția conceptelor de procedeu, tehnică și metodă. Factorii care determină schimbări de stare în funcțiunea firmei. Definiția metodei diviziunii și descompunerii rezultatelor și metodei comparației rezultatelor. Metodele de analiză structurală: mărimile relative de structură, Gini-Struk, Herfindhal. Metodele de analiză factorială: metoda iterării, metoda balanțieră, metoda ratelor.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
S3., S4.Analiza diagnostic a cifrei de afaceri: definiție, indicatorii operaționali, analiza dinamică și structurală, analiză factorială.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
S5., S6. Analiza diagnostic a valorii adăugate: definiție, tipuri, funcții. Metoda substractivă și metoda aditivă de determinare a valorii adăugate. Analiza dinamică, structurală și factorială.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
S7., S8. Definiția conceptului de cheltuială și cost. Gruparea cheltuielilor și veniturilor. Analiza dinamică, structurală și factorială a cheltuielilor la 1000 lei venituri totale. Analiza factorială a cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri, a cheltuielilor variabile și fixe. Analiza dinamică și factorială a cheltuielilor cu personalul. Analiza factorială a	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore

cheltuielilor materiale.		
S9, S10. Analiza factorială a profitului brut, a profitului din exploatare, a profitului aferent cifrei de afaceri și a profitului net.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	4 ore
S11. Analiza factorială a ratei rentabilității economice, financiare, comerciale și a resurselor consumate.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
S12. Definiția bilanțului, tipuri de bilanț și subiecții interesați de analiza de bilanț. Ratele de structură ale activului: rata activelor imobilizate și rata activelor circulante. Ratele de structură ale pasivului: rata stabilității financiare, rata autonomiei financiare globale, rata de îndatorare globală, rata datoriilor din exploatare.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
S13. Fondul de rulment, necesarul de fond de rulment și trezoreria netă.	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore
S14. Analiza cantitativă și calitativă a asigurării firmei cu personal. Analiza eficienței resurselor umane. Analiza dinamică și structurală a mijloacelor fixe. Analiza stocurilor de materii prime și materiale	Grile, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	2 ore

- Anghel Ion, coordonator, *Analiza și evaluarea economico-financiară. Studii de caz*, Ed. ASE, București, 2016;
- Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, *Analiza economico-financiară la nivel microeconomic. Metode. Concepte. Tehnici.*, Ed. Universitaria, Craiova, 2010;
- Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, *Analiza și gestiunea riscurilor*, Ed. Universitaria, Craiova, 2011;
- Ciora Costin, *Analiza performanței prin creare de valoare*, Ed. Economică, București, 2013.
- Ganea Mirela, *Modelarea performanței economico-financiare*, Ed. Universitaria, Craiova, 2012;
- Hristea Anca Maria, *Analiză economică și financiară a activității întreprinderii, de la intuiție la știință*, vol.1, vol. 2, ediția a doua, Ed. Economică, București, 2015;
- Păvăloaia Willi, Păvăloaia Daniel, *Analiza economico-financiară*, Ed. Tehnopress, Iași, 2009;
- Petcu Monica, *Analiza economico-financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplicații*, Ed. Economică, ediția a doua, București, 2009;
- Popa Ion Lala, Melania Miculeac, *Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz*, Ed. Mirton, Timișoara, 2012;
- Robu Vasile, Ion Anghel, Elena Claudia Șerban, *Analiza economico-financiară a firmei*, Ed. Economică, București, 2014.

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu viitoarele ocupații posibile aferente domeniului de studii Finanțe și oferă competențele necesare pentru exercitarea ocupațiilor aferente. Pentru a răspunde așteptărilor comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor rezultatele finalizării procesului de învățare la disciplina analiza economico-financiară vor fi transpuse într-o planificare strategică și operativă bună, esențială în implementarea reușită a disciplinei în exercitarea ocupațiilor viitoare.

Prin însușirea cunoștințelor de la disciplina analiza economico-financiară, viitorii absolvenți vor recunoaște și înțelege setul de cunoștințe, abilități și competențe pe care le-au dobândit și vor fi capabili să le demonstreze după finalizarea procesului de învățare.

Prin parcurgerea conținutului cursului de analiză economico-financiară viitorii absolvenți își vor dezvolta capacitatea de a aplica și de a analiza cunoștințele necesare în evidențierea, evaluarea și valorificarea rezervelor privind diagnosticarea situației economico-financiare la nivel microeconomic.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cunoașterea noțiunilor de bază utilizate în analiza economico-financiară ▪ Capacitatea de identificare și definire a principalilor indicatori economico-financiară utilizați în analiza economico-financiară 	Examen	70%
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea aspectelor conceptelor generale ce stau la baza analizei economico-financiare ▪ Capacitatea de a utiliza principalii indicatori economico-financiară 	Examinare și notare referat	10%
		Examinare și notare test	15%

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacitatea de realizare a unui referat pe baza cunoștințelor acumulate la curs 	Notare prezență	5%
10.6 Standard minim de performanță pentru evaluarea competenței			
<p>1.Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale.</p> <p>2.Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată</p>			

Data completării

18.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „CONSTANTIN BRÂNCUȘI” DIN TG-JIU
1.2 Facultatea	ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	FINANȚE ȘI CONTABILITATE
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT FINANCIAR						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Căruntu Genu Alexandru						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Căruntu Genu Alexandru						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OD

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					14
Pregătire seminarii/ teme, referate					20
Tutoriat					14
Examinări					6
Alte activități					20
3.7 Total ore studiu individual					94
3.8 Total ore pe semestru					150
3.9 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Gestiunea financiară, Analiza riscurilor, Analiză economico-financiară
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none">

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Sală de curs, dotată cu tabla
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> Sală de seminar, dotată cu tabla

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 2 credite</p> <p>C4 Identifică indicatori-cheie de performanță– 1 credit</p> <p>C5 Analizează performanța financiară a unei societăți – 1 credit</p> <p>C10 Evaluează viabilitatea financiară – 1 credit</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial– 1 credit.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Obiectivul general al disciplinei din perspectiva mediului de afaceri este de a spori averea întreprinderii și implicit a participanților la constituirea acesteia (investitori în acțiuni, investitori în obligațiuni). Se poate aprecia că decizia financiară devine actul fundamental al managementului financiar, fiind rezultatul unui proces rațional de alegere conștientă din mai multe variante posibile, a unei soluții considerate optime în planul activităților și operațiunilor financiare. Fundamentarea corectă a deciziilor financiare nu este posibilă fără o analiză financiară prealabilă al cărei obiectiv constă în diagnosticarea stării de performanță financiară a întreprinderii la încheierea exercițiului. Ea își propune să stabilească punctele tari și punctele slabe ale activității financiare, în vederea fundamentării unei noi strategii manageriale de menținere și expansiune într-un mediu concurențial.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> Cunoașterea, analiza, înțelegerea, aplicarea și utilizarea conceptelor, modelelor și metodelor de bază ale managementului financiar; Pregătirea informației contabile pentru analiza financiară analiza indicatorilor de echilibru financiar;

	<ul style="list-style-type: none"> • analiza rezultatelor firmei pe baza contului de profit și pierdere; • analiza diagnosticului și echilibrului financiar; • analiza riscului și gestiunea riscurilor întreprinderii • managementul financiar și procesul investițional.
--	--

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. MANAGEMENTUL FINANCIAR AL FIRMEI (conceptul și atributele managementului financiar)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
2. MANAGEMENTUL FINANCIAR AL FIRMEI (funcțiunea financiară, obiectivele managementului financiar și relațiile cu alte discipline)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
3.MECANISME FINANCIARE	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
4. ANALIZA FINANCIARĂ A ÎNTRERINDERII (Analiza financiară – definiție, scopuri și utilizatori, Pregătirea informației contabile pentru analiza financiară)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
5. ANALIZA FINANCIARĂ A ÎNTRERINDERII (Fondul de rulment (capitalul de lucru), Necesarul de fond de rulment, Trezoreria netă, Situația netă a întreprinderii)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
6. ANALIZA REZULTATELOR ÎNTRERINDERII (Contul de profit și pierdere, Capacitatea de autofinanțare)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
7. ANALIZA REZULTATELOR ÎNTRERINDERII (Soldurile intermediare de gestiune sau analiza marjelor de acumulare)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
8. DIAGNOSTICUL ȘI ECHILIBRUL FINANCIAR AL ÎNTRERINDERII (Ratele rentabilității și rate de finanțare)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
9.DIAGNOSTICUL ȘI ECHILIBRUL FINANCIAR AL ÎNTRERINDERII (Sistemul ratelor de apreciere a echilibrului financiar)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
10. RISCUL ȘI GESTIUNEA RISCURILOR ÎNTRERINDERII (Riscul de exploatare)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
11. RISCUL ȘI GESTIUNEA RISCURILOR ÎNTRERINDERII (Riscul financiar al întreprinderii și riscul de faliment)	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
12. SISTEMUL DE BUGETE AL ÎNTRERINDERII	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
13. PREVIZIUNEA TREZORERIEI	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	
14. MANAGEMENTUL FINANCIAR AL PROCESULUI INVESTIȚIONAL	Expunere, dialog, conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor	

Bibliografie

1. Popescu Virgil Luigi, Nistor Constantin Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru, *Gestiunea financiara a intreprinderii si aplicatii matematice in economie*, Editura Sitech Craiova;2014
2. Holt Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru, *Capitalul intreprinderii*, Editura Universitaria Craiova, 2011;
3. Caruntu Genu Alexandru, *Managementul financiar al companiei*, Editura Universitaria Craiova, 2010;
4. Căruntu Genu Alexandru, *Analiza riscurilor*, Editura Academica Brâncuși, Târgu Jiu, 2009;
5. Căruntu Constantin, Căruntu Genu Alexandru, Lăpăduși Loredana, *Analiza diagnostic și evaluarea firmei*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2008 ;
6. Căruntu Genu Alexandru, *Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională*, Editura Universitaria, 2008, Craiova ;
7. Căruntu Genu Alexandru, *Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională. Aplicații și studii de caz*, Editura Universitaria, 2008;

8.2 Seminar	Metode de predare	Observații
1. Conceptul de management financiar, Atributele managementului financiar, Funcțiunea financiară a întreprinderii, Obiectivele managementul financiar, Relațiile managementului financiar cu alte discipline, Piața financiară, ciclurile și flucurile financiare	Conversații, exemplificări, grile	
2. Analiza financiară – definiție, scopuri și utilizatori, Pregătirea informației contabile pentru analiza financiară, Fondul de rulment (capitalul de lucru), Necesarul de fond de rulment, Trezoreria netă, Situația netă a întreprinderii	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	
3. Contul de profit și pierdere, Analiza marjelor de acumulare, Capacitatea de autofinanțare	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	
4. Rata rentabilității, Sistemul ratelor de apreciere a echilibrului financiar, Rate de finanțare, Riscul de exploatare, Riscul financiar al întreprinderii, Riscul de faliment.	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	
5. Bugetul - instrument de planificare, Bugetul activității	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	

generale a întreprinderii, Bugetul vânzărilor, Bugetul producției		
6. Bugetul de trezorerie, Elaborarea bugetului de trezorerie, Previziunea încasărilor și plăților, Acoperirea soldurilor de trezorerie	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	
7. Conceptul de investiții și tipologia acestora, Elementele financiare ale unei investiții, Criterii financiare pentru evaluarea proiectelor de investiții, Managementul formării capitalurilor firmei	Conversații, exemplificări, aplicații, grile	

Bibliografie

1. Popescu Virgil Luigi, Nistor Constantin Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru, *Gestiunea financiara a intreprinderii si aplicatii matematice in economie*, Editura Sitech Craiova;2014
2. Holt Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru, *Capitalul intreprinderii*, Editura Universitaria Craiova, 2011;
3. Caruntu Genu Alexandru, *Managementul financiar al companiei*, Editura Universitaria Craiova, 2010;
4. Căruntu Genu Alexandru, *Analiza riscurilor*, Editura Academica Brâncuși, Târgu Jiu, 2009;
5. Căruntu Constantin, Căruntu Genu Alexandru, Lăpăduși Loredana, *Analiza diagnostic și evaluarea firmei*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2008 ;
6. Căruntu Genu Alexandru, *Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională*, Editura Universitaria, 2008, Craiova ;
7. Căruntu Genu Alexandru, *Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională. Aplicații și studii de caz*, Editura Universitaria, 2008;

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu viitoarele ocupații posibile aferente domeniului de studii Finanțe și oferă competențele necesare pentru exercitarea ocupațiilor aferente. Pentru a răspunde așteptărilor comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor rezultatele finalizării procesului de învățare la disciplina Management financiar vor fi transpuse într-o planificare strategică și operativă bună, esențială în implementarea reușită a disciplinei în exercitarea ocupațiilor viitoare. Prin însușirea cunoștințelor, viitorii absolvenți vor avea capacitatea de identificare, colectare și prelucrare de informații cu privire la activitățile, fenomenele și procesele specifice domeniului managementului financiar.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Răpunsuri la examen	Examen	70%
10.5 Seminar/laborator	-activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte/referate	Notare referat	10%
	- test pe parcursul semestrului	Notare test	15%
	- prezență		5%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea subiectelor și răspunsul minimal la acestea • Definirea noțiunilor esențiale specifice disciplinei 			

Data completării

19.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

21.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Constantin Brâncuși din Târgu Jiu
1.2 Facultatea	de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL SERVICIILOR						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Vasilescu Maria						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Vasilescu Maria						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OD

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					24
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					6
Examinări					5
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					83
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> • Management, Comportamentul consumatorului
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> •

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Analizează contextul unei organizații – 1,5 credite</p> <p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 1 credit</p> <p>C4 Identifică indicatori-cheie de performanță- 1 credit</p> <p>C8 Gestionează obiectivele pe termen mediu – 1 credit</p>
Competențe transver sale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial– 0,5 credite.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Managementul serviciilor studiază aspectele economice ale serviciilor în cadrul politicii macroeconomice și importanța acestora în direcția ridicării nivelului de trai al populației. Disciplina reliefează dinamica ce caracterizează economia modernă și pune în evidență intercondiționările ce apar în modul de organizare și planificare a resurselor umane și natural-materiale, având o contribuție majoră la progresul economic și social.</p> <p>Cursul urmărește:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea și utilizarea de către studenți a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor specifice Managementului serviciilor în cadrul organizațiilor prestatoare. ▪ Familiarizarea studenților cu principalele curente și abordări din domeniul managementului serviciilor
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea factorilor care contribuie la dezvoltarea serviciilor. • Dezvoltarea gândirii critice prin analiza conceptelor și practicilor din domeniul managementului în servicii. • Formarea abilităților necesare pentru coordonarea activităților în prestarea serviciilor, cu accent pe partea organizatorică; • Fundamentarea bazei științifice a studenților pentru formarea unui raționament profesional autentic; • Dezvoltarea capacității studentului de a înțelege specificul unităților prestatoare de servicii din perspectiva organizării, procesului decizional și evaluării acestuia; • Să înțeleagă contextul desfășurării activității unităților prestatoare de servicii în condițiile concurențiale ale pieței.
---------------------------	---

8. Conținuturi

8.1 curs	Metode de predare	Observații
1 - ASPECTE GENERALE PRIVIND SECTORUL TERTIAR <ul style="list-style-type: none"> • Noțiuni conceptuale privind serviciile • Caracteristicile serviciilor • Diversificarea serviciilor și interdependența lor cu celelalte activități din economie și societate • Sfera de cuprindere și clasificarea serviciilor 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	3 ore curs
2 - SERVICIILE PUBLICE, COMPONENTĂ A SISTEMULUI TERȚIAR <ul style="list-style-type: none"> • Definirea noțiunii de serviciu public • Tipologia serviciilor publice 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	2 ore curs
3 - FUNCȚIILE DE BAZĂ ALE MANAGEMENTULUI SERVICIILOR PUBLICE <ul style="list-style-type: none"> • Considerații generale cu privire la funcțiile managementului în organizațiile prestatoare de servicii publice • Conținutul funcțiilor procesului managerial al serviciilor publice • Funcțiile serviciilor • Gruparea managerilor din instituțiile publice 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	4 ore curs
4 – MANAGEMENTUL MARKETING-ULUI RESURSELOR UMANE <ul style="list-style-type: none"> • Rolul managementului resurselor umane în sfera serviciilor • Conținutul politicii de personal ca element al mixului de marketing al întreprinderii • Strategii de stimulare a implicațiilor personalului 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	3 ore curs
5 - MANAGEMENTUL-MARKETINGULUI CALITĂȚII SERVICIULUI <ul style="list-style-type: none"> • Definirea calității serviciului • Cercetarea de marketing a calității serviciului • Managementul calității totale • Strategii de marketing în domeniul calității serviciului 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	4 ore curs
6 - GESTIUNEA ACCESIBILITĂȚII SERVICIILOR PENTRU CONSUMATORI ÎN ERA DIGITALIZĂRII	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare	4 ore curs

<ul style="list-style-type: none"> • Rolul accesibilității serviciului • Dilemele accesibilității serviciului • Domeniile decizionale în politica de plasament • Determinanții alternativelor strategice de asigurare a accesibilității serviciului • Alternative și metode de luare a deciziei pentru localizarea prestării serviciului • Decizii de dimensionare a capacității ofertei • Decizii de dimensionare a cererii 	PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	
7 - STABILIREA PREȚURILOR LA SERVICII <ul style="list-style-type: none"> • Rolul strategic și tactic al prețului în sectorul terțiar • Diferențe în abordarea prețurilor la servicii • Factorii de influență asupra prețului în sectorul terțiar • Demersul elaborării politicii de preț • Tipologia metodelor de stabilire a prețurilor pentru servicii • Strategii și tactici de prețuri în sectorul terțiar 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	4 ore curs
8 - Comunicarea integrată în sfera serviciilor în era digitalizării <ul style="list-style-type: none"> • Particularitățile comunicării în sfera serviciilor • Etapele planificării procesului de comunicare • Fundamentarea strategiei de comunicare în sfera serviciilor 	Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea, dezbateră, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.	4 ore curs
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Budacia, E. A., <i>Managementul serviciilor</i>, Editura universitară, București, 2010. 2. Buruiană, G., <i>Politici macroeconomice în turism</i>, Editura Uranus, București, 2008. 3. Cojocaru, S., <i>Management în turism și servicii</i>, Editura Universitară, București, 2010 4. Florea V., <i>Managementul serviciilor</i>, Editura Eurostampa, Timișoara, 2008 5. Ionciă, Maria, ș.a., <i>Economia serviciilor</i>. Probleme aplicative, Editura Uranus, 2006. 6. Ionciă, Maria, <i>Economia serviciilor</i>. Abordări teoretice și implicații practice, Editura Uranus, 2006. 7. Jivan A., <i>Economia serviciilor de turism</i>, Ed. Mirton, Timișoara, 2004. 8. Kotler Philip, <i>Managementul marketingului</i>, Editura Teora, București 2004. 9. Lupu, N., <i>Hotelul-economie și management</i>, Editura C.H. Beck, București, 2010. 10. Militaru Gheorghe, <i>Managementul serviciilor</i>, Editura C.H. Beck, București, 2011 11. Olteanu V., <i>Marketingul serviciilor</i>, Editura Ecomar, București 2007. <p>***http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=360&idb=</p>		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Descrierea serviciilor. Implicații manageriale. <ul style="list-style-type: none"> • Întreprinderea de servicii ca sistem. Particularizare în cazul firmelor prestatoare • Mediul de afaceri și influența sa asupra managementului serviciilor • Funcția de organizare. Structuri organizatorice în hotelărie. • Planificarea capacității în servicii • Factorul uman-element esențial în servicii. • Cultura organizatorică. • Particularizări ale unor tehnici și metode de management în servicii. • Management relațional în servicii. 	Studiul de caz, problematizarea, simularea de situații, jocul de rol, metode de lucru în grup, metode pentru dezvoltarea gândirii critice, prezentări referate	
Recapitulare	Test cu aplicare chestionar	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Budacia, E. A., <i>Managementul serviciilor</i>, Editura universitară, București, 2010. 2. Buruiană, G., <i>Politici macroeconomice în turism</i>, Editura Uranus, București, 2008. 3. Cojocaru, S., <i>Management în turism și servicii</i>, Editura Universitară, București, 2010 		

4. Florea V., *Managementul serviciilor*, Editura Eurostampa, Timișoara, 2008
 5. Ionciță, Maria, ș.a., *Economia serviciilor. Probleme aplicative*, Editura Uranus, 2006.
 6. Ionciță, Maria, *Economia serviciilor. Abordări teoretice și implicații practice*, Editura Uranus, 2006.
 7. Jivan A., *Economia serviciilor de turism*, Ed. Mirton, Timișoara, 2004.
 8. Kotler Philip, *Managementul marketingului* – Editura Teora, București 2004.
 9. Lupu, N., *Hotelul-economie și management*, Editura C.H. Beck, București, 2010.
 10. Militaru Gheorghe, *Managementul serviciilor*, Editura: C.H. Beck, București, 2011
 11. Olteanu V.M *arketinul serviciilor*, Editura Ecomar, București 2007.
 12. Răbonțu Cecilia Irina, *Marketingul serviciilor*, Editura Universitaria, Craiova, 2008
 13. Stănculescu, G., Micu, C. (2012), *Managementul operațiunilor în hotelărie și restaurație*, Editura C.H. Beck, București.
- ***<http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=360&idb=>

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

- Conținutul disciplinei Managementul serviciilor este concepută ținând cont de tematicile propuse de alte universități din România. Prin tematica propusă atât la curs cât și la și seminar se dorește a răspunde cerințelor și așteptărilor asociațiilor profesionale și angajatori din domeniul serviciilor , existând în acest sens o colaborare strânsă între mediul academic și mediul de business prin organizarea de întâlniri sau seminare pentru studenți susținute de către specialiști recunoscuți care împărtășesc studenților din expertiza lor în managementul serviciilor. De asemenea au fost consultate publicații de specialitate relevante si au fost luate în considerare realizările practice ale unor firme din domeniul serviciilor, reprezentative la nivel național si internațional.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezentă si activitate desfășurată		5%
	Rapuns la examen (utilizarea limbajului de specialitate specific Managementului serviciilor; dezvoltarea și stabilirea metodelor de implementare a unor studii privind procesul decizional în organizații din domeniul serviciilor; analiza conceptelor și teoriilor din domeniul managementului serviciilor în cadru organizațiilor din domeniul serviciilor)	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	- realizarea de proiecte unde studentul trebuie să aplice noțiunile teoretice învățate la curs	Proiect	15%
	- evaluare pe parcursul semestrului	Teste	10%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea și înțelegerea conceptelor cheie cu care operează managementului serviciilor • Identificarea unităților prestatoare de servicii și a principalelor elemente de diferențiere față de cele din producția de bunuri 			

Data completării

16.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Constantin Brâncuși din Târgu Jiu
1.2 Facultatea	de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Marketingul serviciilor						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof.univ.dr. Răbonțu Cecilia Irina						
2.3 Titularul activităților de seminar	Prof.univ.dr. Răbonțu Cecilia Irina						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	V	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	AS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					9
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Tutoriat					4
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	39				
3.9 Total ore pe semestru	75				
3.10 Numărul de credite	3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector și ecran de proiecție și conexiune la Internet /Platforma on line
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de seminar dotată cu videoproiector și ecran de proiecție și conexiune la Internet /Platforma on line

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2. COMERCIALIZAREA PRODUSELOR/SERVICIILOR	
	C3 GESTIONAREA RELATIILOR CU CLIENTII SI FURNIZORII	
	C4 GESTIONAREA SI ALOCAREA RESURSELOR MATERIALE SI FINANCIARE	
	C5 ASIGURAREA CALITĂȚII PRESTAȚIILOR IN SERVICII	
	Competențe transversale	CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina are drept scop cunoașterea de către studenți a marketingului serviciilor și specificității sale. Asigură cunoștințele economice necesare pentru însușirea în bune condiții a aspectelor specifice acestui domeniu și formarea complexă a profesioniștilor în domeniul economic
7.2 Obiectivele specifice	<p>C2.2 Explicarea și interpretarea tipurilor de servicii cu marketingul specifi</p> <p>C3.2 Explicarea și interpretarea fenomenelor și proceselor economice specifice serviciilor pe baza conceptelor privind cererea și oferta de servicii</p> <p>C4.4 Fundamentarea necesarului de resurse materiale și financiare în raport cu cerințele volumului și eficienței organizațiilor de servicii</p> <p>C5.2 Explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații și procese asociate sistemelor de asigurare a calității în servicii</p> <p>Familiarizarea cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate</p>

8. Conținuturi

8.1 curs	Metode de predare	Observații
Curs introductiv –Obiectivele disciplinei, structura cursului, competențe dobândite, precizarea metodelor și instrumentelor de lucru, a surselor de informații, a cerințelor de evaluare pe parcurs și evaluarea finală, prezentarea bibliografiei	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 1 MARKETINGUL SECTORULUI TERȚIAR 1.1.Considerații generale privind activitatea de marketing 1.2. Stadiul cunoașterii în marketingul serviciilor 1.3.Integrarea marketingului serviciilor în marketingul general 1.4.Promovarea marketingului serviciilor 1.5.Noțiuni conceptuale privind serviciile 1.6.Diversificarea serviciilor și interdependența lor cu celelalte activități din economie și societate 1.7.Sfera de cuprindere și clasificarea serviciilor	Prelegere, interacțiune cu studenții	4 ore
Curs 2 SPECIFICITATEA MIXULUI DE MARKETING ÎN DOMENIUL SERVICIILOR 2.1. Politica de produs în servicii 2.2. Politica de distribuție 2.3.Politica de preț 2.4. Politica promoțională	Prelegere și dezbateri	2 ore
Curs 3 VARIABILELE MODERNE ALE MIXULUI DE MARKETING ÎN SERVICII 3.1. Implicarea umană 3.1.1. Participarea clientului la realizarea serviciului 3.1.2. Participarea personalului de contact 3.2. Dovezile fizice 3.3. Procesul – variabila a mixului de marketing în servicii	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
MARKETINGUL DIGITAL ȘI INTEGRAREA LUI ÎN DOMENIUL SERVICIILOR	Prelegere și dezbateri	2 ore
Curs 4 MARKETINGUL SERVICIILOR COMERCIALE 4.1.Conceptul de servicii comerciale 4.2. Specificitatea marketingului în cadrul serviciilor comerciale 4.3. Rolul serviciilor comerciale în promovarea vânzărilor 4.4. Problema gestionării calității serviciilor comerciale 4.5. Studiul concurenței și spionajul economic metode de obținere a informațiilor	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 5 MARKETINGUL TURISTIC 5.1. Conceptul de marketing turistic 5.2. Particularitățile marketingului turistic 5.4. Politica de distribuție în turism	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore

Curs 6 MARKETINGULUI FINANCIAR-BANCAR 6.1. Evolutia marketingului financiar-bancar 6.2 Particularitati ale componentelor mixului de marketing 6.2.1. Produselor si serviciilor financiar bancare 6.2.2 Prețului produselor și serviciilor financiar-bancare 6.2.3. Distribuția serviciilor financiar bancare 6.2.4.Promovarea produselor si serviciilor financiar-bancare	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 7.MARKETINGUL SERVICIILOR DE TRANSPORT		
7.1. Transportul - activitate de servicii 7.2. Particularități ale marketingului transporturile de mărfuri 7.3. Particularitati ale politicilor de marketing	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 8 MARKETINGUL SERVICIILOR DE SĂNĂTATE 8.1 Conceptul și conținutul serviciilor de sănătate 8.2.Specificitatea marketingul în serviciile de sănătate 8.3.Particularități ale aplicării marketingului în sănătate	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 9 MARKETINGUL SERVICIILOR DE TELECOMUNICAȚII 9.1. Piața serviciilor de telecomunicații 9.2.Specificitatea marketingului în telecomunicații 9.3.Tendențele dezvoltării marketingului serviciilor de telecomunicații	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 10 MARKETINGUL SERVICIILOR EDUCAȚIONALE 10.1. Aspecte specifice cercetărilor de marketing in educație	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore
Curs 11 MARKETINGUL ALTOR CATEGORII DE SERVICII 11.1.Marketingul serviciile de biblioteca 11.2.Marketingul serviciilor Internet 11.3. Marketingul religios 11.4. Marketingul politic 11.5. Marketingul serviciilor sportive	Prelegere, interacțiune cu studenții	2 ore

Bibliografie

1. Cătoi Iacob, Teodorescu Nicolae, "Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003
2. Consuela-Madalina Gheorghe -Marketingul experiential in serviciile de sanatate - **Editura:** Universitatea Carol Davila, 2018
3. [Harry Beckwith](#) - Marketingul serviciilor. Arta de a vinde invizibilul, Editura: **Business Tech International**, An aparitie: 2010
4. Kotler Philip, "Managementul marketingului", Ed. Teora, București 1997.
5. Kotler Philip, "Managementul marketingului", Ed. Teora, București 1997.
6. Kotler Philip, "Principles of marketing", Ed. 3-a, PRENTICE HALL INTERNATIONAL, 1989.
7. Niculescu George – Bazele marketingului turistic, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 2003
8. Olteanu, Valerica. *Marketingul serviciilor*. Bucuresti: Uranus, 2001,
9. Olteanu, V., *Marketing financiar -bancar* , Editura Ecomar, București, 2005
10. Palmer A., "Principles of services marketing", McGrow Hill Brook Company, London, 1994.
11. Violeta Radulescu - Marketingul serviciilor de sanatate, **_ISBN:** 5948489100604, **Editura:** Uranus, 2009
12. Claudiu Coman, Marketingul digital și antreprenorii români, Ed Ch Back, 2021
13. <https://smarters.ro/grow/marketing-digital>

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Seminar organizatoric si introductiv – delimitări conceptuale, exemplificări, clarificări noționale	Interactiune cu studentii	2 ore
Evidențierea principalelor activități de marketing in servicii	Studiu de caz	2 ore
Mixul de marketing si specificitatea sa in servicii	Studiu de caz Aplicatii	2 ore
Marketingul unor categorii de servicii	Dezbatere si studiu de caz	2 ore
Marketingul digital si utilitatea sa in servicii	Dezbatere si studiu de caz Aplicatii	2 ore
Test de evaluare	Test cu aplicare chestionar	2 ora
Prezentarea proiectelor realizate in echipa	Prezentare, analiza, dezbatere	4 ora

1. Cătoi Iacob, Teodorescu Nicolae, "Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003
2. Consuela-Madalina Gheorghe -Marketingul experiential in serviciile de sanatate - **Editura:** Universitatea Carol Davila, 2018
3. [Harry Beckwith](#) - Marketingul serviciilor. Arta de a vinde invizibilul, Editura: [Business Tech International](#), An aparitie: 2010
4. Kotler Philip, "Managementul marketingului", Ed. Teora, București 1997.
5. Kotler Philip, "Managementul marketingului", Ed. Teora, București 1997.
6. Kotler Philip, "Principles of marketing", Ed. 3-a, PRENTICE HALL INTERNATIONAL, 1989.
7. Niculescu George – Bazele marketingului turistic, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 2003
8. Olteanu, Valerica. *Marketingul serviciilor*. Bucuresti: Uranus, 2001,
9. Olteanu, V., *Marketing financiar -bancar* , Editura Ecomar, București, 2005
10. Palmer A., "Principles of services marketing", McGraw Hill Brook Company, London, 1994.
11. Violeta Radulescu - Marketingul serviciilor de sanatate, **_ISBN:** 5948489100604, **Editura:** Uranus, 2009
12. Claudiu Coman, Marketingul digital și antreprenorii români, Ed Ch Back, 2021
13. <https://smarters.ro/grow/marketing-digital>

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

- Enunțarea principalelor aspecte legate de logistica și distribuția marfurilor
- Caracterizarea principalelor aspecte legate de transport, depozitare și stocare

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezentă și activitate desfășurată		5%
	Răspuns la examen	Examen oral	70%
10.5 Seminar/laborator	-activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte	Notare referat	10%
	- teste pe parcursul semestrului	Notare test	10%
	- prezență la seminarii		5%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea subiectelor și rezolvarea minimală a lor • Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei și explicarea interdependențelor dintre ele • Comunicarea informațiilor utilizând corect limbajul științific 			

Data completării
21.09.2024

Semnătura titularului de curs
.....

Semnătura titularului de seminar
.....

Data avizării în departament
25.09.2024

.....

Semnătura directorului de departament

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea "Constantin Brâncuși" din Târgu-Jiu
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT STRATEGIC						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Neamțu Liviu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. univ. drd. Panduru Andrei Dorian						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	24
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					18
Tutoriat					6
Examinări					5
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					77
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> • Management • Marketing
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> •

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Analizează contextul unei organizații- 1 credit</p> <p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 1 credit</p> <p>C3 Realizează analiza afacerii- 0.5 credite</p> <p>C4 Identifică indicatori-cheie de performanță - 0.5 credite</p> <p>C5 Analizează performanța financiară a unei societăți - 0.5 credite</p> <p>C7 Aplică managementul schimbării - 0.5 credite</p> <p>C9 Gestionează acțiuni corective - 0.5 credite</p>
Competențe transversale	<p>CT1 Demonstrează spirit antreprenorial - 0.5 credite.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Furnizarea de informații privind instruirea, aprofundarea și validarea competențelor profesionale și de cercetare, alegerea, consilierea și valorificarea cunoștințelor și aptitudinilor necesare profesiei manageriale și cercetării științifice în domeniul managementului strategic.
7.2 Obiectivele	1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională

specifice	<p>2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului</p> <p>3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată</p> <p>4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii</p> <p>5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu</p>
-----------	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p>TEMA 1. Organizație-Mediu-Management strategic</p> <p>1.1. Managementul strategic și integrarea organizației în mediu</p> <p>1.2. Sistemul strategic și schimbarea organizațională</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 2. Strategia și sistemul strategic</p> <p>2.1. Strategie și sistem strategic. Direcții de conceptualizare</p> <p>2.2. Strategia-o abordare ca sistem</p> <p>2.3. Etapele de formulare a sistemului strategic</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 3. Abordări și strategii</p> <p>3.1. Abordările strategice ale organizației</p> <p>3.2. Strategiile globale</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 4. Politici de afaceri</p> <p>4.1. Politicile de afaceri ale organizației</p> <p>4.2. Legăturile dintre strategiile și politicile organizației</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 5. Planificarea strategică și funcțională</p> <p>5.1. Planificarea strategică a unităților de afaceri</p> <p>5.2. Planificarea funcțională a activităților</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 6. Programarea și proiectarea operațiilor</p> <p>6.1. Programarea activităților</p> <p>6.2. Proiectarea operațiilor și reengineeringul</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 7. Analiza corporatistă</p> <p>7.1. Rolul și componentele analizei strategice</p> <p>7.2. Analiza de capacitate și structură</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 8. Analiza de afaceri</p> <p>8.1. Analiza grupurilor strategice și a sistemelor concurențiale</p> <p>8.2. Analiza funcțională de afaceri</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 9. Analiza dinamică a produsului</p> <p>9.1. Analiza și previziunea pieței produsului</p> <p>9.2. Analiza concurențială a unui domeniu de activitate</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere
<p>TEMA 10. Misiunea firmei</p> <p>10.1. Raporturile dintre viziune, misiune și obiectivele strategice</p> <p>10.2. Stabilirea misiunii firmei</p>	<p>Prelegerea;</p> <p>Conversația euristică;</p> <p>Metoda observației;</p> <p>Problematizarea;</p> <p>Învățarea prin descoperire</p>	1 prelegere

TEMA 11. Obiective și opțiuni strategice 11.1. Obiective și opțiuni în cadrul unui proces strategic	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	1 prelegere
TEMA 12. Performanțele organizației 12.1. Indicatori strategici ai activității	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	1 prelegere

<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> Allaire Y., <i>Management strategic</i>, Editura Economică, București, 2000 Anghel D., <i>Management strategic</i>, Editura Național, București, 2000 Bărbulescu C., <i>Sistemele strategice ale întreprinderii</i>, Editura Economică, București, 2000 Bacanu Bogdan, <i>Practici de management strategic</i>, Editura Polirom, Iași, 2006 Bacanu Bogdan, <i>Tehnici de analiza in managementul strategic</i>, Editura Polirom, Iași, 2007 Cârstea Gh., <i>Analiza strategică a mediului concurențial</i>, Editura Economică, București, 2002 Constantinescu D.A., <i>Strategii competitive</i>, Editura Național, București, 2000 Danciu Victor, <i>Marketing strategic competitiv</i>, Editura Economică, București, 2004 Dinu E., <i>Strategia firmei</i>, Editura Economică, București, 2002 Dumitrescu M., <i>Strategii și management strategic</i>, Editura Economică, București, 2002 Maniu M., <i>Management strategic în întreprinderi</i>, Editura All Beck, București, 2000 Mareș M., <i>Managementul strategic</i>, Editura All Back, București, 2000 Mockler Robert, <i>Management strategic multinațional. Un proces integrativ bazat pe contexte</i>, Editura Economică, București, 2001 Names M., <i>Managementul strategic al întreprinderii</i>, Editura All Beck, București, 2000 Neamțu L., <i>Management strategic</i>, Editura Universitaria, Craiova, 2006 Neamțu L., Neamțu A., <i>Management strategic-principiile succesului</i>, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009 Nistorescu T., <i>Management Strategic</i>, Editura Universitaria, Craiova 2002 Popa Ion, <i>Management strategic</i>, Editura Economică, București, 2004 Porter M., <i>Avantajul competitiv</i>, Editura Teora, București, 2004 Rusu C., <i>Managementul schimbării</i>, Editura Economică, București, 2003.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Tema 1. Sistemul strategic și schimbarea organizațională	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 2. Construcția sistemului strategic	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 3. Abordări strategice ale competitivității	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 4. Polarizarea politicilor de afaceri	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 5. Planul de afaceri	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 6. Instrumente de programare a activităților	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 7. Analiza grupurilor strategice și a sistemelor concurențiale	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar

Tema 8. Domenii de afaceri și domenii de activitate	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 9. Dinamica pieței și proiectarea produsului	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 10. Formularea misiunii firmei	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 11. Alegerea obiectivelor și opțiunilor strategice	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar
Tema 12. Indicatori financiari ai activității cu rol în fixarea obiectivelor	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	1 seminar

Bibliografie

21. Allaire Y., *Management strategic*, Editura Economică, București, 2000
22. Anghel D., *Management strategic*, Editura Național, București, 2000
23. Bărbulescu C., *Sistemele strategice ale întreprinderii*, Editura Economică, București, 2000
24. Bacanu Bogdan, *Practici de management strategic*, Editura Polirom, Iași, 2006
25. Bacanu Bogdan, *Tehnici de analiza in managementul strategic*, Editura Polirom, Iași, 2007
26. Cârstea Gh., *Analiza strategică a mediului concurențial*, Editura Economică, București, 2002
27. Constantinescu D.A., *Strategii competitive*, Editura Național, București, 2000
28. Danciu Victor, *Marketing strategic competitiv*, Editura Economică, București, 2004
29. Dinu E., *Strategia firmei*, Editura Economică, București, 2002
30. Dumitrescu M., *Strategii și management strategic*, Editura Economică, București, 2002
31. Maniu M., *Management strategic în întreprinderi*, Editura All Beck, București, 2000
32. Mareș M., *Managementul strategic*, Editura All Back, București, 2000
33. Mockler Robert, *Management strategic multinațional. Un proces integrativ bazat pe contexte*, Editura Economică, București, 2001
34. Names M., *Managementul strategic al întreprinderii*, Editura All Beck, București, 2000
35. Neamțu L., *Management strategic*, Editura Universitaria, Craiova, 2006
36. Neamțu L., Neamțu A., *Management strategic-principiile succesului*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009
37. Nistorescu T., *Management Strategic*, Editura Universitaria, Craiova 2002
38. Popa Ion, *Management strategic*, Editura Economică, București, 2004
39. Porter M., *Avantajul competitiv*, Editura Teora, București, 2004
1. Rusu C., *Managementul schimbării*, Editura Economică, București, 2003.

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

- Dezvoltarea capacității de a cunoaște și înțelege conceptele și categoriile economice specifice managementului strategic;
- Dezvoltarea capacității de a determina importanța managementului strategic la nivelul organizațiilor din țara noastră și pe plan european;
- Determinarea necesitatea îmbunătățirii sistemelor strategice;
- Utilizarea procedeeleor și tehnicilor manageriale în implementarea sistemelor strategice la nivelul organizațiilor;
- Implementarea unui sistem de planificare funcțională;
- Elaborarea documentațiilor specifice formalizării strategiei și sistemului strategic;
- Utilizarea metodelor și tehnicilor pentru elaborarea de strategii globale și pe domenii;
- Întocmirea unui plan de evaluare a strategiei implementate;
- Utilizarea metodelor și tehnicilor specifice managementului strategic în scopul analizei și îmbunătățirii performanțelor economice și sociale ale firmelor;
- Dezvoltarea capacității de a lucra și comunica eficient într-o echipă;
- Formarea unei culturi și atitudini strategice-proactive și a atitudinii favorizante pentru îmbunătățirea

performanțelor organizației;

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen oral - 2 examinatori interni	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70%
10.5 Seminar/laborator	1. Test pe parcursul semestrului	Evaluare formativă	10%
	2. Proiect practic-aplicativ	Evaluare formativă	20%

10.6 Standard minim de performanță

1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională.
2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului.

Data completării

17.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu
1.2 Facultatea	de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	SIMULĂRI ȘI PROIECTE DE MANAGEMENT						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Bălăcescu Aniela						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Bălăcescu Aniela						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	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 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	24
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					19
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					8
Examinări					6
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					77
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Informatică economică	
4.2 de competențe	Să cunoască utilizarea Microsoft Excel la un nivel mediu Să cunoască utilizarea internetului la un nivel mediu	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Cursurile sunt organizate în săli cu acces la internet și echipamente de predare multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Laboratoarele sunt organizate în săli cu acces la internet și echipamente de predare multimedia Software necesar instalat: pachetul Microsoft Office. Termenul testului și predării proiectului sunt stabilite de titularul de curs/seminar de comun acord cu studenții.

6. Competențele specifice acumulate

		Nr. credite
Competențe profesionale	C5 Analizează performanța financiară a unei societăți	3
Competențe transversale	CT1 Demonstrează spirit antreprenorial	1
	CT2 Aplică măsuri de securitate digitală	1

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Capacitatea de a realiza simulări pe baza unui model de proces și de a interpreta rezultatele acestor simulări pentru fundamentarea deciziilor de management.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Dobândirea abilităților teoretice și practice pentru modelarea proceselor reale; • Analiza realității economice a unei întreprinderi și construirea de modele ale proceselor de afaceri care modelează dinamica firmei; • Simularea modelelor de procese de afaceri folosind instrumente specifice

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Capitolul 1: CONSIDERAȚII GENERALE ASUPRA MODELĂRII ȘI SIMULĂRII PROBLEMELOR DECIZIONALE DE AFACERI 1.1. Conceptul de model 1.2. Tipuri de modele 1.3. Procesul de modelare 1.4. Conceptul de simulare 1.5. Etapele simulării 1.6. Avantajele și dezavantajele simulării	Conversația, Dezbaterea Expunerea	2 ore (săpt. 1)
Capitolul 2: PROIECTUL – CONCEPT ȘI CARACTERISTICI 2.1. Conceptul de proiect 2.2. Elemente fundamentale în definirea proiectului 2.3. Caracteristicile comune ale proiectelor 2.4. Alcătuirea unui proiect 2.5. Dimensiunile cheie ale proiectelor 2.6. Ciclul de viață al proiectului	Conversația, Dezbaterea Expunerea	2 ore (săpt. 2)
Capitolul 3: INSTRUMENTE UTILIZATE LA FUNDAMENTAREA OBIECTIVELOR PROIECTELOR 3.1. Analiza PEST 3.2. Analiza SWOT 3.3. Analiza valorii clienților 3.4. Modelul lui M. Porter	Conversația, Dezbaterea Expunerea	4 ore (săpt. 3-4)
Capitolul 4: FACTORI ȘI ELEMENTE FUNDAMENTALE ÎN IDENTIFICAREA ȘI PLANIFICAREA PROIECTELOR 4.1. Identificarea proiectelor potențiale 4.1.1. Surse de idei de proiecte 4.1.2. Selectarea ideilor de proiecte 4.1.3. Criterii de alegere a proiectelor 4.1.4. Caracteristici ale proiectelor de succes 4.2. Factori și elemente fundamentale în planificarea proiectelor 4.2.1. Factori ai planificării 4.2.2. Elemente fundamentale în planificare 4.2.3. Planificarea formală a proiectelor	Conversația, Dezbaterea Expunerea	2 ore (săpt. 5)
Capitolul 5: UTILIZAREA EXCEL ÎN ASISTAREA DECIZIEI MANAGERIALE 5.1. Analiza de tipul Ce ar fi dacă? 5.2. Optimizarea deciziilor cu ajutorul instrumentului Solver 5.2.1. Solver – descriere generală 5.2.2. Optimizarea deciziilor prin programare liniară 5.2.3. Optimizarea problemelor de transport și distribuție 5.2.3. Optimizarea problemelor de alocare	Conversația, Dezbaterea Expunerea	6 ore (săpt. 6-8)
Capitolul 6: MODELAREA ȘI SIMULAREA ÎN MANAGEMENTUL PROIECTELOR 6.1. Considerații generale privind Managementul proiectelor 6.2. Modelul de analiză a drumului critic în cadrul unui proiect managerial 6.3. Etapele optimizării unui proiect managerial prin Metoda Drumului Critic 6.4. Planificarea activităților din cadrul unui proiect managerial cu ajutorul Diagramei Gantt	Conversația, Dezbaterea Expunerea	4 ore (săpt. 9-10)
Capitolul 7: IMPLEMENTAREA, MONITORIZAREA ȘI EVALUAREA PROIECTELOR 7.1. Implementarea proiectelor 7.2. Monitorizarea proiectelor 7.3. Evaluarea proiectelor	Conversația, Dezbaterea Expunerea	2 ore (săpt. 11)
Capitolul 8: METODA DE SIMULARE MONTE CARLO ȘI APLICABILITATEA ÎN PROCESUL DECIZIONAL 8.1. Simularea Monte de Carlo – descriere generală 8.2. Etapele analizei Monte Carlo 8.3. Simularea Monte Carlo în Excel	Conversația, Dezbaterea Expunerea	2 ore (săpt. 12)
Bibliografie 1. Constantinescu D., Nistorescu T., <i>Managementul proiectelor. Fundamente metode și tehnici</i> , Editura SITECH, Craiova, 2008 2. Dumas, M., La Rosa, M., Mendling, J., Reijers, H.A.: <i>Fundamentals of Business Process Management</i> , Springer, Berlin, 2013		

3. Grigorescu A., *Managementul proiectelor*, Editura Uranus, București, 2007
4. Grosskopf, A., Decker, G., Weske, M., *The process: business process modeling using BPMN*, Meghan Kiffer Press, 2009.
5. Havey, M., *Essential business process modeling*. O'Reilly Media, 2005.
6. Luban F., *Simulari in afaceri*, Academia de Studii Economice, Bucuresti, 2009
7. Moore, J.H., Weatherford, L.R., *Decision Modeling with Microsoft Excel*, 6th ed. Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, NJ, 2001
8. Nagy M., Vizental M., *Asistarea deciziei folosind mediul Excel*, Editura Albastră, Cluj-Napoca, 2008
9. Rațiu-Suciu, C., Luban, F., Hîncu, D., Ciocoiu, N., *Modelare Economică*, Ediția a II - a, Ed. ASE, Bucuresti, 2009.
10. Rațiu-Suciu, C., *Modelarea si simularea proceselor economice. Teorie si practică*, Ediția a IV – a, Ed. Economică, Bucuresti, 2005
11. Rațiu-Suciu, C., *Modelare si simulare economică*, Ed. Economică, Bucuresti, 2009.
12. Rațiu-Suciu, C., Luban, F., Hîncu, D., *Modelarea economică aplicată. Studii de caz. Teste*, Ed. Economică, Bucuresti, 2002
13. Stroe R., *Simularea gestiunii întreprinderii*, Editura DSPA- ASE, București, 1999
14. Stroe R., *Modelarea deciziilor financiare*, Editura DSPA- ASE, București, 2002
15. Weske, M., *Business Process Management: Concepts, Languages, Architectures*, Springer, Berlin, 2012
16. Zaharia M., Gogonea R.M., *Econometrie Elemente fundamentale*, Editura Universitară, București, 2009
17. Zaharia M., Bălăcescu A., *Modelarea deciziei monetar- financiare*, Editura Universitaria, Craiova, 2011

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Capitolul 1: Considerații generale asupra modelării și simulării problemelor decizionale de afaceri	Problematizarea Exemplificarea	2 ore (săpt. 1)
Capitolul 2: Proiectul – concept și caracteristici	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	2 ore (săpt. 2)
Capitolul 3: Instrumente utilizate la fundamentarea obiectivelor proiectelor	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	4 ore (săpt. 3-4)
Capitolul 4: Factori și elemente fundamentale în identificarea și planificarea proiectelor	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	2 ore (săpt. 5)
Capitolul 5: Utilizarea Excel în asistarea deciziei manageriale	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	6 ore (săpt. 6-8)
Capitolul 6: Modelarea și simularea în managementul proiectelor	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	4 ore (săpt. 9-10)
Capitolul 7: Implementarea, monitorizarea și evaluarea proiectelor	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	2 ore (săpt.11)
Capitolul 8: Metoda de simulare Monte Carlo	Problematizarea Exemplificarea Studiu de caz	2 ore (săpt. 12)

Bibliografie

1. Constantinescu D., Nistorescu T., *Managementul proiectelor. Fundamente metode și tehnici*, Editura SITECH, Craiova, 2008
2. Dumas, M., La Rosa, M., Mendling, J., Reijers, H.A.: *Fundamentals of Business Process Management*, Springer, Berlin, 2013
3. Grigorescu A., *Managementul proiectelor*, Editura Uranus, București, 2007
4. Grosskopf, A., Decker, G., Weske, M., *The process: business process modeling using BPMN*, Meghan Kiffer Press, 2009.
5. Havey, M., *Essential business process modeling*. O'Reilly Media, 2005.
6. Luban F., *Simulari în afaceri*, Academia de Studii Economice, Bucuresti, 2009
7. Moore, J.H., Weatherford, L.R., *Decision Modeling with Microsoft Excel*, 6th ed. Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, NJ, 2001
8. Nagy M., Vizental M., *Asistarea deciziei folosind mediul Excel*, Editura Albastră, Cluj-Napoca, 2008
9. Rațiu-Suciu, C., Luban, F., Hîncu, D., Ciocoiu, N., *Modelare Economică*, Ediția a II - a, Ed. ASE, Bucuresti, 2009.
10. Rațiu-Suciu, C., *Modelarea si simularea proceselor economice. Teorie si practică*, Ediția a IV – a, Ed. Economică, Bucuresti, 2005
11. Rațiu-Suciu, C., *Modelare si simulare economică*, Ed. Economică, Bucuresti, 2009.
12. Rațiu-Suciu, C., Luban, F., Hîncu, D., *Modelarea economică aplicată. Studii de caz. Teste*, Ed. Economică, Bucuresti, 2002
13. Stroe R., *Simularea gestiunii întreprinderii*, Editura DSPA- ASE, București, 1999

14. Stroe R., *Modelarea deciziilor financiare*, Editura DSPA- ASE, București, 2002
 15. Weske, M., *Business Process Management: Concepts, Languages, Architectures*, Springer, Berlin, 2012
 16. Zaharia M., Gogonea R.M., *Econometrie Elemente fundamentale*, Editura Universitară, București, 2009
 1. Zaharia M., Bălăcescu A., *Modelarea deciziei monetar- financiare*, Editura Universitaria, Craiova, 2011

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege modul de gestionare al proceselor economice (prin modelare și sisteme care să implementeze aceste modele) precum și modul în care se pot lua decizii pentru îmbunătățirea acestor procese pe baza unor simulări.

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a: evalua și minimiza riscurile în cazul apariției situațiilor imprevizibile.

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a: stăpâni metodele și tehnicile specifice simulării;

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a: planifica, organiza și controla fazele unui proces economic și de a lucra eficient în echipe.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen scris 2 examinatori interni Cerințe pentru nota 5: - la examinarea finală dovedește parcurgerea materiei, dar nu demonstrează abilități de lucru individual;	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70%
10.5 Seminar/ laborator	1 test pe parcursul semestrului Cerințe pentru nota 5: - rezolvarea a 50% din test	Evaluare formativă (pe parcursul semestrului)	10%
	1 proiect individual Cerințe pentru nota 5: - demonstrează abilități de lucru individual	Evaluare formativă	10%
	- prezența activă la seminar		10%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • Limbajul de specialitate este simplu, dar corect utilizat. • Identificarea și tratarea parțială a subiectelor. 			

Data completării

17.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea "Constantin Brâncuși" din Târgu Jiu
1.2. Facultatea	DE ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3. Departamentul	MANAGEMENT SI ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.4. Domeniul de studii	Management
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI						
2.2. Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Neamtu Adina Claudia						
2.3. Titularul activităților de seminar	Asist. univ. dr. Panduru Andrei Dorian						
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	6	2.6. Tipul de evaluare	E6	2.7. Regimul disciplinei	OS

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5. curs	24	3.6. seminar/laborator	24
Distribuția fondului de timp					ORE
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					27
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii					20
Tutoriat					5
Examinări					5
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					77
3.8. Total ore pe semestru					125
3.9. Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	MANAGEMENT
4.2. de competențe	MARKETING

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	-
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	-

6. Competențe specifice acumulate

Competența profesională	C1 Analizează contextul unei organizații- 1 CR C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 0.5 CR C3 Realizează analiza afacerii - 1 CR C7 Aplică managementul schimbării- 0.5 CR C8 Gestionează obiectivele pe termen mediu - 0.5 CR C9 Gestionează acțiuni corective -0.5 CR
Competența transversală	CT1 Demonstrează spirit antreprenorial - 0.5 CR CT2 Aplică măsuri de securitate digitală - 0.5 CR

Observatie. Suma numerelor creditelor corespunzatoare fiecărei competente trebuie sa fie egala cu nr. de credite al disciplinei.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Formarea de competențe și deprinderi în domeniul comunicării și negocierii, fundamentate pe abilități în domeniul organizării, relaționării, coordonării, programării și proiectării structurilor și sistemelor de comunicare precum și pe abilități în dezvoltarea unor sisteme eficiente de relaționare și negociere în afacerile organizațiilor.
7.2 Obiectivele specifice	1. Competențe cognitive 1. Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea singulară a conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor elementare/nodale, în situații bine definite; 2. Explicarea și interpretarea singulară/ individuală a conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor elementare/nodale, în situații

	<p>bine definite;</p> <p>2. Competențe aplicativ - practice (instrumental - operaționale) tehnice și profesionale</p> <p>1. Aplicarea și transferul abilităților elementare de tip conceptual-tehnic și rezolvarea de probleme simple, în contexte bine definite;</p> <p>2. Demonstrarea abilităților de analiză critic-constructivă a conceptelor, teoriilor, modelelor, metodelor și practicilor elementare în forma unor enunțuri simple;</p> <p>3. Dezvoltarea și implementarea unor abordări creative în formularea de soluții la probleme tipice și elementare, în contexte bine definite.</p> <p>3. Competențe de comunicare și relaționale, afective și valorice</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilizarea și dezvoltarea în plan personal a resursei umane cu sarcini profesionale în domeniul comunicării, implementând și dezvoltând competențele științifice și profesionale. - Familiarizarea cu munca de echipă și integrarea într-o cultură organizațională permisivă, pozitivă și constructivă. - Utilizarea resurselor informatice moderne (internet, baze de date, suporturi metodologice, etc.) pentru dezvoltarea personală.
--	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Unitatea 1: CONȚINUTUL COMUNICĂRII 1.1. Conceptul de comunicare 1.2. Comunicarea – proces complex 1.3. Principiile comunicării	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 2: FORME ȘI MODALITĂȚI DE COMUNICARE 2.1. Tipuri de comunicare 2.2. Comunicarea în cadrul grupului 2.3. Canale de comunicare 2.4. Mijloace de comunicare	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 3: COMUNICAREA ÎN AFACERI 3.1. Imaginea firmei în contextul comunicării 3.2. Trăsăturile comunicării în afaceri 3.3. Elementele comunicării în afaceri	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 4: SISTEMUL STRATEGIC DE COMUNICARE 4.1. Strategia de comunicare și avantajele sale 4.2. Obiectivele și rolul strategiei de comunicare 4.3. Imaginea și identitatea organizației prin comunicare 4.4. Imaginea de marcă și asigurarea identității	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 5: CĂILE DE REALIZARE A COMUNICĂRII 5.1. Comunicarea verbală 5.2. Comunicarea non – verbală 5.3. Comunicarea scrisă	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 6: NEGOCIEREA 6.1. Elementele procesului de negociere 6.2. Fazele negocierii	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 7: ROLUL NEGOCIERILOR 7.1. Simularea negocierilor 7.2. Finalizarea negocierilor 7.3. Principii în negocieri 7.4. Forme de negociere în cadrul comunicării	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 8: NEGOCIATORUL ȘI ECHIPA DE NEGOCIERE 8.1. Elemente și stiluri de negociere 8.2. Negociatorii și capacitatea lor de manipulare 8.3. Strategemele și tactici utilizate în negociere	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	

Unitatea 9: DECIZIILE STRATEGICE ÎN NEGOCIERI 9.1. Aspecte decizionale majore 9.2. Implicațiile eticii și bunelor maniere în negocieri 9.3. Documentația necesară negocierii 9.4. Managementul în negociere	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 10: PERSONALITATEA NEGOCIATORULUI 10.1. Aptitudinile negociatorului de succes 10.2. Motivațiile negociatorului 10.3. Personalitatea negociatorului	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Recapitulare finală și evaluare		
Bibliografie: <ol style="list-style-type: none"> 1. Cândea R., <i>Comunicarea managerială aplicată</i>, Editura Expert, București, 1998 2. Coman M., <i>Introducere în sistemul mass-media</i>, Editura Polirom, Iași, 1999 3. Diaconescu M., <i>Marketing</i>, Editura Universitara, Bucuresti, 2014 4. Ficeac B., <i>Tehnici de manipulare</i>, Editura Nemira, București, 2001 5. Field P., Pringle H., <i>Strategii pentru brandingul de succes. Notorietatea și longevitatea unei mărci</i>, Editura Polirom, Iași, 2011 6. Kunczik M., Zipfel A., <i>Introducere în știința publicisticii și a comunicării</i>, Ed. Presa Universitară Clujeană, 1998 7. Lovric D., <i>Relații publice</i>, Editura Curtea Veche, București, 2010 8. Neamțu A., Neamțu L., <i>Comunicare și negociere în afaceri</i>, Editura Academica Brâncuși, 2007 9. Neamțu A., Neamțu L., <i>Comunicare, negociere și relații publice în afaceri</i>, Editura Academica Brâncuși, 2009 10. Newsom D., VanSlyke T. J., Kruckeberg D., <i>Totul despre relații publice</i>, Editura Polirom, București, 2003 11. Ogilvy D., <i>Ogilvy despre publicitate</i>, Editura Ogilvy & Mather, București, 2001 12. Perpelea N., <i>Corpul comunicării provocat</i>, Editura Expert, București, 2002 13. Prutianu Ș., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol. I. – Comunicarea, Editura Polirom, Iași, 2000 14. Prutianu Șt., <i>Manual de comunicare și negociere în afaceri</i>, vol. II. – Negocierea, Editura Polirom, Iași, 2000 15. Smith P. R., <i>Marketing Communication</i>, Kogan Page Limited, Londra, 1993 16. Voicu M., Rusu C., <i>ABC-ul comunicării manageriale</i>, Editura “Danubius”, Brăila, 1998 17. Voiculescu D., <i>Negocierea – formă de comunicare în relațiile interumane</i>, Editura Științifică, București, 1991 18. White J., Mazur L., <i>Strategic communications management. Making public relations work</i>, Addison Wesley Publishing Company, USA, 1995 19. ***www.reviste.edrs.ro <p>***http://markmedia.ro</p>		
8.1 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Unitatea 1 - Procesul comunicării	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 2 – Comunicarea interumană –studiu de caz	Conversația, expunerea.	
Unitatea 3 - Implicarea comunicării în coordonarea afacerilor - modele organizatorice	Conversația, expunerea, aplicații practice.	
Unitatea 4 – Cultura organizațională și stiluri de negociere – corelații	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 5 – Comunicarea externă a firmei în cadrul politicilor de promovare. Mesajul negocierii-studiu de caz	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 6 - Modalități de comunicare - negociere. Studiu de caz	Conversația, expunerea, aplicații practice.	
Unitatea 7 - Raporturi între formele de comunicare externă ale organizației	Expunerea, demonstrația didactică,	

	aplicații practice.	
Unitatea 8 - Evoluție și perspective ale negocierii. Fazele negocierii – studiu de caz	Demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 9 – Componente, canale și instrumentele de lucru în comunicare -studiu de caz	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 10 – Negocierea - tehnici de comunicare – calendarul de lucru	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	

Bibliografie:

20. Căndea R., *Comunicarea managerială aplicată*, Editura Expert, București, 1998
21. Coman M., *Introducere în sistemul mass-media*, Editura Polirom, Iași, 1999
22. Diaconescu M., *Marketing*, Editura Universitară, București, 2014
23. Ficeac B., *Tehnici de manipulare*, Editura Nemira, București, 2001
24. Field P., Pringle H., *Strategii pentru brandingul de succes. Notorietatea și longevitatea unei mărci*, Editura Polirom, Iași, 2011
25. Kunczik M., Zipfel A., *Introducere în știința publicisticii și a comunicării*, Ed. Presa Universitară Clujeană, 1998
26. Lovric D., *Relații publice*, Editura Curtea Veche, București, 2010
27. Neamțu A., Neamțu L., *Comunicare și negociere în afaceri*, Editura Academica Brâncuși, 2007
28. Neamțu A., Neamțu L., *Comunicare, negociere și relații publice în afaceri*, Editura Academica Brâncuși, 2009
29. Newsom D., VanSlyke T. J., Kruckeberg D., *Totul despre relații publice*, Editura Polirom, București, 2003
30. Ogilvy D., *Ogilvy despre publicitate*, Editura Ogilvy & Mather, București, 2001
31. Perpelea N., *Corpul comunicării provocat*, Editura Expert, București, 2002
32. Prutianu Ș., *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol. I. – Comunicarea, Editura Polirom, Iași, 2000
33. Prutianu Șt., *Manual de comunicare și negociere în afaceri*, vol. II. – Negocierea, Editura Polirom, Iași, 2000
34. Smith P. R., *Marketing Communication*, Kogan Page Limited, Londra, 1993
35. Voicu M., Rusu C., *ABC-ul comunicării manageriale*, Editura “Danubius”, Brăila, 1998
36. Voiculescu D., *Negocierea – formă de comunicare în relațiile interumane*, Editura Științifică, București, 1991
37. White J., Mazur L., *Strategic communications management. Making public relations work*, Addison Wesley Publishing Company, USA, 1995
38. ***www.reviste.edrs.ro
39. ***<http://markmedia.ro>

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

- conceptele de bază și particularitățile din comunicare și negociere a tuturor operațiunilor;
- cunoașterea și respectarea legislației operațiunilor în vigoare;

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

- identifica coordonatele definitorii ale afacerilor din punct de vedere al comunicării;
- formula ipoteze cu privire la aplicarea legislației în domeniul afacerilor;
- utiliza raționamentul profesional pentru reprezentarea fidelă a realității;

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

- stăpâni metodele și tehnicile de comunicare specifice în vigoare;
- utiliza corect legislația necesară pentru înregistrarea operațiunilor economice derulate în domeniul afacerilor;
- identifica rolul aplicării corecte a legislației pentru îmbunătățirea managementului, în sensul unei mai bune urmăriți a afacerilor;
- deveni un profesionist în domeniile de afaceri.

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

- sesiza eventualele erori care pot influența calitatea informațiilor furnizate prin intermediul încheierii afacerilor;
- participa la încheierea corectă a contractelor în domeniul afacerilor;
- lucra eficient în echipe.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Colocviu (oral) cu 2 examinatori interni.	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70 %
10.5 Seminar / laborator	Teste de evaluare pe parcursul semestrului, elaborarea unui portofoliu de comunicare și negociere cu aspecte teoretice și practice, susținerea opiniilor personale și a elementelor inovative, dezbateri, etc.	Evaluare formativă (pe tot parcursul semestrului)	30 %

10.6 Standard minim de performanță

- **Pentru obținerea notei 5** studentul trebuie să cunoască, să înțeleagă și să știe să utilizeze limbajul specific aferent comunicării în negociere, reușind în acest sens identificarea și definirea elementelor de bază, identificarea subiectelor de pe biletul de evaluare în cadrul colocviului și descrierea principalelor elemente care compun structura cursului de comunicare și negociere.

Data completării

13.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea "Constantin Brâncuși" din Târgu-Jiu
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT INTERNAȚIONAL						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Neamțu Liviu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. univ. drd. Panduru Andrei Dorian						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	24
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					23
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					4
Examinări					5
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					77
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> • Management • Marketing
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> •

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Analizează contextul unei organizații - 1 CR C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 1 CR C3 Realizează analiza afacerii- 0.5 credite C4 Identifică indicatori-cheie de performanță – 0.5 credite C5 Analizează performanța financiară a unei societăți – 0.5 credite C7 Aplică managementul schimbării - 0.5 credite
Competențe transversale	CT1 Demonstrează spirit antreprenorial – 0.5 CR CT2 Aplică măsuri de securitate digitală - 0.5 CR

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea achizițiilor fundamentale din domeniul managementului și afacerilor internaționale printr-un curriculum interdisciplinar și operarea cu termeni din sectorul strategiilor, politicilor și planificării în domeniul afacerilor internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională; 2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului; 3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea

	<p>de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată;</p> <p>4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii;</p> <p>5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu.</p>
--	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
TEMA 1. Management internațional: noțiuni și concepte. Specificul managementului internațional	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 2. Valorile culturale și practica de management. Managementul în contextul internaționalizării afacerilor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 3. Modelul european de management	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 4. Internaționalizarea mediului de afaceri	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 5. Globalizarea vieții economice	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 6. Stadii și perspective ale procesului de internaționalizare	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 7. Componentele internaționalizării firmei	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 8. Decizia de internaționalizare a firmei	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 9. Riscurile implicării în afacerile internaționale	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației;	

	Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 10. Mediul general și segmentele acestuia: factorii de fundamentare a piețelor; factorii de separare a piețelor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 11. Mediul general și segmentele acestuia: factorii de structurare a piețelor; factorii de integrare a piețelor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 12. Internaționalizarea produselor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 13. Dezvoltarea companiilor internaționale	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 14. Recapitulare	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	

Bibliografie

1. Badrus Gh., Rădăceanu E., *Globalitate și management*, Ed. All Beck. Bucuresti, 1999
2. Burdus Eugen, *Management comparat*, Ed. Economică, Bucuresti, 1997
3. Comănescu Mihaela, *Management european*, Ed. Economică, Bucuresti, 1999
4. Danciu Victor, *Marketing internațional*, Editura Economică, București, 2001
5. Grigore, Liliana, *Management internațional*, Ed Lumina Lex, Bucuresti, 2002
6. Hobeau Tudor, *Management comparat*, Ed. Sitech, Craiova, 1998
7. Kotler Philip, *Managementul marketingului*, Editura Teora, București, 1997
8. Maria Madela Abrudan, *Management internațional*, Ed. Universității din Oradea, 2003
9. Neamțu, L., *Marketing internațional*, Editura Universitaria, Craiova, 2008
10. Popa Ioan, Radu Filip, *Management Internațional*, Editura Economică, București, 1999
11. Puiu Alexandru, *Management internațional*, Ed Independența economica, Brăila, 1999
12. Puiu Alexandru, *Management în afacerile economice internaționale*, Editura Independența Economică, București, 1992.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Tema 1. Modele culturale și de management	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 2. Etape și stadii de internaționalizare	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 3. Procesul de internaționalizare - riscuri și oportunități	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 4. Analiza pieței internaționale a unui domeniu	Studiul de caz;	

de afaceri	Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 5. Tipuri de abordări strategice și alocarea capitalurilor	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 6. Strategii de firmă pe piața internațională	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 7. Modele de organizare și coordonare a operațiunilor internaționale	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Badrus Gh., Rădăceanu E., <i>Globalitate si management</i>, Ed. All Beck. Bucuresti, 1999 2. Burdus Eugen, <i>Management comparat</i>, Ed. Economică, Bucuresti, 1997 3. Comănescu Mihaela, <i>Management european</i>, Ed. Economică, Bucuresti, 1999 4. Danciu Victor, <i>Marketing internațional</i>, Editura Economică, București, 2001 5. Grigore, Liliana, <i>Management internațional</i>, Ed Lumina Lex, Bucuresti, 2002 6. Hobeau Tudor, <i>Management comparat</i>, Ed. Sitech, Craiova, 1998 7. Kotler Philip, <i>Managementul marketingului</i>, Editura Teora, București, 1997 8. Maria Madela Abrudan, <i>Management internațional</i>, Ed. Universității din Oradea, 2003 9. Neamțu, L., <i>Marketing internațional</i>, Editura Universitaria, Craiova, 2008 		

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

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dezvoltarea capacității de a cunoaște și înțelege conceptele și categoriile economice specifice managementului internațional; ▪ Dezvoltarea capacității de a determina importanța afacerilor internaționale la nivelul organizațiilor din țara noastră; ▪ Determinarea necesității îmbunătățirii sistemelor de export și investiții externe; ▪ Utilizarea procedeeleor și tehnicilor de management în implementarea sistemelor de afaceri internaționale la nivelul organizațiilor; ▪ Implementarea unui sistem de planificare a afacerilor externe; ▪ Elaborarea documentațiilor specifice formalizării strategiei de afaceri internaționale; ▪ Utilizarea metodelor și tehnicilor pentru elaborarea de politici de afaceri;

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Colocviu - 2 examinatori interni	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70%
10.5 Seminar/laborator	1. Test pe parcursul semestrului	Evaluare formativă	10%
	2. Proiect practic-aplicativ	Evaluare formativă	20%
10.6 Standard minim de performanță			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională. 2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului. 			

Data completării

15.09.2024

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....

**FIȘA DISCIPLINEI
2019-2020**

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL INOVĂRII						
2.2 Titularul activităților de curs	Sanda Gheorghe Gabriel						
2.3 Titularul activităților de seminar	Sanda Gheorghe Gabriel						
2.4 Anul de studiu	III	2.5.Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C6	2.7 Regimul disciplinei	AS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoria					2
Examinări					2
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual	64				
3.9 Total ore pe semestru	100				
3.10 Numărul de credite	4				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu se aplică
4.2 de competențe	• Nu se aplică

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Studentii nu se vor prezenta la prelegeri, seminarii/laboratoare cu telefoanele mobile deschise. De asemenea, nu vor fi tolerate convorbirile telefonice în timpul cursului, nici părăsirea de către studenți a sălii de curs în vederea preluării apelurilor telefonice personale; Nu va fi tolerată întârzierea studenților la curs și seminar/laborator întrucât aceasta se dovedește disruptivă la adresa procesului educațional;
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Participarea la seminar; parcurgerea referințelor bibliografice indicate. Termenul predării și prezentării temelor/lucrărilor de seminar este stabilit de către titularul de curs, de comun acord cu studenții. Nu se acceptă amânare decât din motive obiective.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2.Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației - 2 cr
	C2.1. Identificarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale- 0,5 cr
	C2.2. Explicarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale - 0,5 cr
	C2.3. Aplicarea de metode, tehnici și instrumente manageriale de elaborare, implementare, revizuire a strategiilor și politicilor organizației - 0,5 cr
	C2.4. Utilizarea de metode și criterii de evaluare a strategiilor și politicilor organizaționale - 0,5 cr

Competențe transversale	<p>CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă - 1 cr</p> <p>CT.2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei -0,5 cr.</p> <p>CT.3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare - 0,5 cr</p>
--------------------------------	--

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Formarea de competențe și deprinderi în domeniul inovării, fundamentate pe abilități în sfera organizării, relaționării, coordonării, programării și proiectării structurilor și tehnicilor de negociere precum și pe abilități în dezvoltarea unor sisteme eficiente de relaționare și comunicare în afacerile organizațiilor
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • dezvoltarea capacității de sintetizare și interpretare a cunoștințelor de inovare în afaceri care să permită absolventului realizarea activităților din domeniul Managementului, precum și rezolvarea unor probleme de bază și evaluare a concluziilor posibile; • capacitatea de rezolvare a dilemelor complexe care pot să apară în procesul de inovare comercială și dobândirea spiritului de inițiativă în analiza și rezolvarea unor probleme specifice; • capacitatea de organizare eficientă a activității profesionale și de adaptare la condițiile muncii în echipă.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Conceptele de bază ale managementului inovării	Prelegere și dezbateri	2 curs
Inovarea proceselor, proiecte lean	Prelegere și dezbateri	2 curs
Managementul lanțului logistic în perspectivă procesuală	Prelegere și dezbateri	2 curs
Modelarea proceselor	Prelegere și dezbateri	2 curs
Dezvoltarea produselor și serviciilor	Prelegere și dezbateri	2 curs
Prouectarea necesarului de resurse și capacități a proceselor	Prelegere și dezbateri	1 curs
Metode de management al calității în inovare	Prelegere și dezbateri	1 curs
Bibliografie:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nigel Slack, Stuart Chambers, Robert Johnston , Alan Betts (2006), <i>Operations and Process Management: Principles and Practice for Strategic Impact</i>. Publisher: Financial Times Press Copyright: 2006. 2. Harmon, Paul (2007), <i>Business Process Change. A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals</i>. 2nd Edition, Morgan Kaufmann, San Francisco, ISBN-139780273684268 3. Dan Madison (2005), <i>Process Mapping, Process Improvement and Process Management</i>, Paton Press. 4. Deák Cs. – HoggiaO. (2007): Process Innovation within East European SMEs – The PIM project and the role of the Innovation Management Cooperation Research Center. ISPIM-ASIA. International Conference. Innovation and Knowledge Management of Social and Economic Issues: International Perspective. 9 th & 10 th January 2007, New Delhi. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Conceptele de bază ale managementului inovării	Studiu de caz	1 seminar
Inovarea proceselor, proiecte lean	Studiu de caz	1 seminar
Managementul lanțului logistic în perspectivă procesuală	Studiu de caz	1 seminar
Modelarea proceselor	Studiu de caz	1 seminar
Dezvoltarea produselor și serviciilor	Studiu de caz	1 seminar
Prouectarea necesarului de resurse și capacități a proceselor	Studiu de caz	1 seminar
Metode de management al calității în inovare	Studiu de caz	1 seminar

Bibliografie:

1. Nigel Slack, Stuart Chambers, Robert Johnston, Alan Betts (2006), *Operations and Process Management: Principles and Practice for Strategic Impact*. Publisher: Financial Times Press Copyright: 2006.
2. Harmon, Paul (2007), *Business Process Change. A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals*. 2nd Edition, Morgan Kaufmann, San Francisco, ISBN-139780273684268
3. Dan Madison (2005), *Process Mapping, Process Improvement and Process Management*, Paton Press.
4. Deák Cs. – HOGYA O. (2007): Process Innovation within East European SMEs – The PIM project and the role of the Innovation Management Cooperation Research Center. ISPIM-ASIA. International Conference. Innovation and Knowledge Management of Social and Economic Issues: International Perspective. 9 th & 10 th January 2007, New Delhi.

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

- conceptelor de bază aferente tehnicii negocierilor;
- necesitatea și importanța delimitării unor noțiuni specifice tehnicii negocierilor.

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

- identifica coordonatele definițiilor ale principalelor tehnici de negociere în afaceri;
- utiliza raționamentul profesional pentru delimitarea principalelor aspecte referitoare la procesul negocierii comerciale.

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

- stăpâni metodele și tehnicile negocierii în afaceri;
- delimita conceptele definițiilor specifice tehnicii negocierilor;
- identifica problemele teoretice și capacitatea de a le pune în practică.

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

- participa la elaborarea de studii de caz cu aplicabilitate în viața practică;
- lucra eficient în echipe

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezență la activitatea desfășurată	Verificare condică de prezență	5%
	Răspuns la Colocviu	Colocviu	70%
10.5 Seminar/laborator	-activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte	Notare referat	10%
	- teste pe parcursul semestrului	Notare test	10%
	- prezență la seminare	Verificare condică de prezență	5%
10.6 Standard minim de performanță			

- Identificarea subiectelor și răspunsul minimal la acestea
- Definirea noțiunilor esențiale specifice disciplinei

Data completării
19.09.2024

Semnătura titularului de curs
.....

Semnătura titularului de seminar
.....

Data avizării în departament
25.09.2024

Semnătura directorului de departament
.....

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMERȚ ELECTRONIC						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Duduială Popescu Lorena						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Duduială Popescu Lorena						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DO

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					64
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Economie mondială
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	•

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Analizează contextul unei organizații – 2 credite C6 Oferă consultanță financiară - 1,5 credite
Competențe transversale	CT2 Aplică măsuri de securitate digitală – 0,5 cr

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • cadrul conceptual al comerțului electronic pe plan mondial • aspectele generale ale e-commerce in Romania; • serviciile electronice bancare și implicațiile lor asupra tranzacțiilor comerciale
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • formarea unei gândiri economice complete și multilaterale • responsabilizarea și însușirea unei linii de conduită favorabilă aplicării în economie a unor termeni și concepte economice specifice comerțului electronic • formarea gândirii critic-reflexive, stimularea exprimării și argumentării părerilor personale

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. SOCIETATEA INFORMAȚIONALĂ ȘI A CUNOAȘTERII – EVOLUȚIE ȘI PROVOCĂRI ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII 1.1. Globalizarea și procesul de creare a societății informaționale 1.2. Rolul și locul individului în societatea informațională.	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
2. INTERNETUL, SOCIETATEA ȘI GLOBALIZAREA 2.1. ARPANET și poșta electronică 2.2. World Wide Web.	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
3. DEZVOLTAEA COMERȚULUI ELECTRONIC ȘI REDEFINIREA AFACERILOR 3.1. Aspecte referitoare la dezvoltarea comerțului electronic pe plan mondial. 3.2. Instrumente tehnice și limite ale comerțului electronic. 3.3. Factorii care influențează succesul comerțului electronic	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
4. CADRUL LEGISLATIV AL COMERȚULUI ELECTRONIC 4.1. Legea internațională privind comerțul electronic. 4.2. Legislația din SUA. 4.3. Legislația U.E. referitoare la comerțul electronic și serviciile financiare. 4.4. Crearea pieței deplin integrate pentru servicii financiare fundament pentru legislația U.E.. 4.5. Politica comunitară legislativă în domeniul comerțului electronic. 4.6. Resurse internaționale privind legislația e-Commerce. 4.7. Tendințe de dezvoltare a comerțului electronic pe plan mondial	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
5. MODELE DE AFACERI ÎN COMERȚUL ELECTRONIC 5.1. Principalele modele de afaceri în comerțul electronic. 5.2. Aspecte metodologice ale problemei. 5.3. Business to business: de la EDI la WWW. 5.4. Business to government. 5.5. Business to Business, impact economic și implicații politice. 5.6. Aplicația WAP a Comerțului Electronic: „me-commerce = Mobile Electronic Commerce.	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
6. DEMARAREA UNEI AFACERI ON-LINE 6.1 Riscul afacerilor e-Commerce. 6.2. Protocoale de comerț electronic	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
7. SISTEME ȘI MODALITĂȚI DE PLATĂ ELECTRONICĂ ÎN AFACERILE INTERNAȚIONALE 7.1. Sisteme electronice de plăți. 7.2. Sisteme de plăți în comerțul electronic bazate pe carduri bancare. 7.3. Plata prin CyberCash. 7.4. Sistem on-line de plată cu monedă electronică – Ecash. 7.5. Plata prin NetCash. 7.6. Plata prin ePay.	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	

7.7. Sisteme de micro-plăți. 7.8. MilliCent. 7.9. CyberCoin. 7.10 Plăți prin cecuri electronice 7.11 Modalități de plată pe web		
Bibliografie		
1. Cioată M., <i>Plăți electronice</i> , Net Report, februarie 2017 2. Drăgănescu M., <i>Economia națională și Societatea informațională</i> , Academia Română, Studiul pentru grupul de Reflecție Evaluarea stării economiei naționale, (ESEN I), noiembrie 2014 3. Drăgănescu M., <i>Sistem și civilizație</i> , Ed. Politică, București, 2015 4. Ghibuțiu A., <i>Comerțul electronic-mijloc de integrare în economia globală. Oportunități și provocări pentru România</i> , Academia Română, Institutul de Economie Mondială, București, 2014 5. Guran M., <i>Societatea informațională:propuneri pentru o strategie națională</i> , Academia Română, 2016 6. Hamzescu I.R., <i>Comerțul electronic în contextul globalizării</i> , Ed. Mondo-Ec, Craiova, 2015 *** http://www.europa.eu.int ; *** www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/baldwinandwyplosz *** http://www.ena.lu *** http://www.infoeuropa.ro *** http://www.mie.ro *** http://www.europa.eu.int		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Societatea informațională și a cunoașterii. Evoluție și provocări în contextul globalizării	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică;	
Concepte generale referitoare la comerțul electronic	lucrările practice; exercițiul	
Tendențe de dezvoltare a comerțului electronic pe plan mondial	lucrările practice; exercițiul	
Modele de afaceri în comerțul electronic	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	
Demararea unei afaceri on-line	lucrările practice; exercițiul	
Sisteme electronice de plăți	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	
Aspecte generale ale E-commerce în România	lucrările practice; exercițiul	
Obstacole în calea dezvoltării comerțului electronic în România	lucrările practice; exercițiul	
Bibliografie		
1. Cioată M., <i>Plăți electronice</i> , Net Report, februarie 2017 2. Drăgănescu M., <i>Economia națională și Societatea informațională</i> , Academia Română, Studiul pentru grupul de Reflecție Evaluarea stării economiei naționale, (ESEN I), noiembrie 2014 3. Drăgănescu M., <i>Sistem și civilizație</i> , Ed. Politică, București, 2015 4. Ghibuțiu A., <i>Comerțul electronic-mijloc de integrare în economia globală. Oportunități și provocări pentru România</i> , Academia Română, Institutul de Economie Mondială, București, 2014 5. Guran M., <i>Societatea informațională:propuneri pentru o strategie națională</i> , Academia Română, 2016 6. Hamzescu I.R., <i>Comerțul electronic în contextul globalizării</i> , Ed. Mondo-Ec, Craiova, 2015 *** http://www.europa.eu.int ; *** www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/baldwinandwyplosz *** http://www.ena.lu *** http://www.infoeuropa.ro *** http://www.mie.ro *** http://www.europa.eu.int		

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

- autonomizarea propriului demers cognitiv în domeniul teoriei comerțului electronic
- formarea propriilor convingeri și concepții despre principalele modele de afaceri utilizate în comerțul electronic

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

- cunoaște și înțelege cadrul conceptual al comerțului electronic
- înțelege politica comunitară legislativă în domeniul comerțului electronic;
- înțelege sistemele electronice de plăți;

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

- manifesta o atitudine pozitivă și responsabilă față de domeniul științific;
- promova un sistem de valori culturale, morale și civice
- valorifica optim și creativ propriul potențial în activitățile științifice

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

- dezvolta abilități intelectuale: studiul independent, activități practice și de cercetare individuală specifice disciplinei;
- dezvolta și utiliza competențele de cooperare și activitate comună în rezolvarea unei sarcini de instruire, precum și a competențelor de decizie, de asumare a responsabilității;
- lucra eficient în echipe.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezență și activitate desfășurată Răspuns la examen	Examen	5 % 70%
10.5 Seminar/laborator	Activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte	Notare referat	10%
	Prezența la seminarii		5%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> • soluționarea, în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale / ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale • realizarea unei lucrări/ unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată • elaborarea și susținerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesională 			

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

16.09.2024

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

25.09.2024

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Constantin Brâncuși” din Tg-Jiu
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Management și administrarea afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ELABORAREA LUCRĂRII DE LICENȚĂ						
2.2 Titularul activităților de curs	-						
2.3 Titularul activităților de laborator/seminar	Cadrul didactic coordonator al lucrării de disertație						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	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	10 zile x 6 ore/zi = 60 ore						
3.4 Total ore din planul de învățământ							
Distribuția fondului de timp							ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe							
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren							
Pregătire seminarii/ teme, referate							
Tutoriat							
Examinări							
Alte activități							
3.7 Total ore studiu individual							10
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 competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	•
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Sală de seminar

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Analizează contextul unei organizații – 1.5 credite</p> <p>C2 Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor – 1 credit</p>
Competențe transversale	<p>CT2 Aplică măsuri de securitate digitală – 0.5 credite</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Lucrarea de licență constituie actul final al studiilor universitare de licență. Lucrarea de licență este dovada nivelului și calității pregătirii profesionale, teoretice și aplicative a absolventului iar, prin modul în care este susținută (oral, în fața unei comisii de examinare) ea pune în valoare atributele științifice esențiale, definitorii ale absolventului.</p> <p>Obiectivul general al acestei discipline constă în elaborarea unei lucrări scrise întocmite de către absolvent, sub îndrumarea științifică a unui cadru didactic de specialitate, pe o temă aleasă, fie din lista de teme orientative, fie cu acordul coordonatorului științific, o temă aleasă de absolventul însuși.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ▪ elaborarea planului lucrării de licență în concordanță cu tema aleasă și stabilită de coordonatorul științific; ▪ identificarea și studiul surselor bibliografice (informare și documentare); ▪ elaborarea lucrării de licență; ▪ redactarea lucrării de licență.

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
------------------	--------------------------	-------------------

-	-	-
---	---	---

Bibliografie		
8.2 Laborator/Seminar	Metode de predare	Observații
<p>Elaborarea planului lucrării de licență și identificarea surselor bibliografice.</p> <p>Introducere. În introducere se va arăta necesitatea studierii domeniului căruia îi aparține tema propusă, precum și importanța subiectului lucrării de licență pentru domeniul studiat. Se va arăta clar și concis obiectul și scopul lucrării de licență, problemele care trebuie să fie analizate și rezolvate în lucrare și modul general de soluționare a acestora. Se vor face scurte referiri la măsura în care lucrarea de licență contribuie la rezolvarea sau îmbunătățirea problemelor respectiv soluțiilor studiate. Introducerii îi vor fi afectate maxim patru pagini și va include și structura lucrării.</p> <p>Contribuții teoretice și aplicative la soluționarea temei (capitolul I și II). Acesta fiind partea descriptivă a lucrării făcând referire în funcție de tema aleasă, la metodologia urmată și metodele ce stau la baza realizării temei, dar și la contribuțiile specialiștilor la studierea temei în cauză. Se va constitui din unul/două capitole care să nu depășească 40% din lucrare. Dacă subiectul ales presupune culegerea unor date inițiale în partea de început a acestui capitol se prezintă modul lor de culegere și prelucrare. Dacă este cazul, se pot face referiri la calculul principalilor parametrii statistici.</p> <p>Prezentarea metodologiei în privința temei abordate (modalități, formule, relații și modele de calcul și analiză; aspecte instituționale și legislative în domeniu; experiențe existente în domeniu, etc.). Dacă subiectul ales presupune culegerea unor date inițiale în partea de început a acestui capitol se prezintă modul lor de culegere și prelucrare. Dacă este cazul, se pot face referiri la calculul principalilor parametrii statistici.</p> <p>Partea practică a lucrării - studiu de caz (capitolul III, respectiv IV). Acesta fiind partea de bază a lucrării (cel puțin 60% din lucrare), va fi constituită din unul/două capitole va prezenta, în funcție de tema aleasă contribuția autorului la stadiul cunoașterii acestui subiect cu referire concretă la organizația, instituția, societatea, regiunea, țara, localitatea, etc unde s-a realizat studiul. Prezentarea unei aplicații practice (de preferat empirice pe date reale actuale) în care să se aplice aspectele teoretice și metodologice prezentate în primele două capitole.</p> <p>Calcul. Datele (rezultatele) obținute în urma calculelor sau alte analize, dinamici, evoluții, după caz, se pot prezenta sub formă tabelară sau de diagrame. Tabelele și diagramele vor fi însoțite de interpretări specifice cât și comparative cu rezultate similare din bibliografie.</p> <p>Concluzii. Vor cuprinde într-o formă cât mai concisă și pe puncte principalele rezultate obținute în tema tratată, subliniindu-se contribuția adusă prin propriile cercetări. Se vor scoate în evidență elementele de noutate ale lucrării. Dacă rezultatele obținute pot fi aplicate în activitatea economică se vor face recomandările corespunzătoare.</p> <p>Bibliografie. În lucrarea de licență, lista bibliografică a lucrărilor consultate se dă o singură dată, la sfârșitul lucrării. Ea va cuprinde lucrările consultate numerotate, prezentate în ordine alfabetică după numele primului autor. Se vor introduce în lista bibliografică numai acele lucrări care au fost direct utilizate în lucrare și deci care într-un mod sau altul au contribuit la realizarea lucrării.</p> <p>Elementele referinței bibliografice pentru cărți și monografii sunt:</p> <p>1. numele și prenumele autorului (prenumele cu inițiale), titlul cărții, traducerea titlului, numărul ediției, locul publicării, editura, anul publicării, număr de volume.</p> <p>Elementele referinței bibliografice pentru articole sunt:</p> <p>1. numele și prenumele autorului (prenumele cu inițiale), traducerea titlului, titlul revistei, volum și număr, anul apariției, paginile între care figurează lucrarea.</p> <p>Elementele referinței bibliografice pentru sursele internet vor fi:</p> <p>1. numele și prenumele autorului, titlul articolului, și pagina de internet unde se regăsește www.....</p> <p>Anexe. Cuprinde orice materiale relevante pentru lucrarea de licență dar a căror includere în corpul lucrării îngreunează parcurgerea lucrării sau creează sincope de percepere a acesteia. Aici intră: Tabele statistice de mari dimensiuni; Bilanțuri contabile, conturi de profit și pierdere și alte documente de evidență contabilo-statistică; Demonstrații matematice mai complicate; Sinoptice de mari dimensiuni sau înscrisuri; Programe rulate pe calculator, cu calculele efectuate în beneficiul lucrării.</p> <p>Opis. În opis se va specifica numărul de pagini al părții scrise, numărul de figuri și</p>	<p>Conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor, Dialog, Explicații</p>	

tabele incluse în partea scrisă, anexele.		
---	--	--

Bibliografie

1. Constantinescu, N.N., Probleme ale metodologiei de cercetare în știința economică, București, Ed. Economică, 1998;
2. Lumperdean, Ioan, Mătiș, Dumitru, Mustață, Răzvan, Ghid privind elaborarea și prezentarea lucrărilor de licență și licență, www.econ.ubbcluj.ro/informatii...FSEGA.pdf;
3. Popescu, Constantin, Ciucur, Dumitru, Răboacă, Gheorghe, Iovan, Daniela, *Metodologia cercetării științifice economice*, București, Ed. ASE, 2006;
4. Postolache Tudorel, *Documentarea în vederea efectuării cercetării științifice*, în volumul *Introducere în Metodologia Cercetării Științifice Economice*, Academia de Studii Economice, București, 1989;
5. Răboacă Gheorghe, Ciucur Dumitru, *Metodologia cercetării științifice economice*, Ediția a III - a, revăzută și adăugită, Ed. Fundația România de Măine, București, 2004.
6. Ghidul elaborării lucrării de licență/licență, <http://www.utgjiu.ro/docs/reg/22-Ghid%20pentru%20elaborare%20proiect%20de%20licenta.pdf>

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

Conținutul lucrării de licență este în concordanță cu viitoarele ocupații posibile aferente domeniului de studii Management și oferă competențele necesare pentru exercitarea ocupațiilor aferente. Pentru a răspunde așteptărilor comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor, rezultatele finalizării procesului de învățare la disciplina Elaborarea lucrării de licență vor fi transpuse într-o planificare strategică și operativă bună, esențială în implementarea reușită a informațiilor și cunoștințelor ce reies din conținutul lucrării de licență și în exercitarea ocupațiilor viitoare.

Prin însușirea cunoștințelor de la disciplina Elaborarea lucrării de licență, viitorii absolvenți vor fi capabili să realizeze și să finalizeze lucrarea de licență în concordanță cu tema aleasă. Prin parcurgerea conținutului disciplinei Elaborarea lucrării de licență viitorii absolvenți își vor dezvolta capacitatea de a aplica cunoștințele dobândite prin realizarea lucrării de licență în domeniul financiar, bancar și în asigurări.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	-	Colocviu (evaluare sumativă)	70%
10.5 Seminar/ laborator	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea aspectelor teoretice și practice privind elaborarea lucrării de licență ▪ Capacitatea de realizare a cel puțin 30% din lucrarea de licență 	Examinare și notare a cel puțin 30% din lucrarea de licență	15%
		Examinare și notare participare la dezbaterile referitoare la elaborarea lucrării de licență	10%
			5%
10.6 Standard minim de performanță pentru evaluarea competenței			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Soluționarea în timp real, în condiții de autonomie restrânsă, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale 2. Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată 3. Elaborarea și susținerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesională 			

Data completării

19.09.2024

Fișe de disciplină asumată de către fiecare coordonator de lucrare de licență de la specializarea Management

Data avizării în departament

25.09.2024

Semnătura directorului de departament

.....