



UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
DEPARTAMENTUL ȘTIINȚE ȘI INGINERIE

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei				Comunicare în limba engleză			
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar				Lect.univ.dr. Lepadatu Angelica			
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	Opt

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	1	din care: 3.2 curs		3.3 seminar	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	14	din care: 3.5 curs		3.6 seminar	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					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					1
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual					47
3.9 Total ore pe semestru					75
3.10 Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	competențe de integrare a noțiunilor dobândite în contexte personalizate
4.2 de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	Aplicarea regulilor gramaticale, de format și a convențiilor privitoare la scrierea documentelor tehnice în limba străină Elaborare, reformulare, rezumare și sinteză de texte în stil formal economic
Competențe transversale	Capacitatea de documentare în limba străină, utilă carierei academice și/sau profesionale Competențe de comunicare orală și scrisă în cadrul echipelor profesionale multiculturale

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comunicarea eficientă și eficientă la nivel general și profesional; ➤ Dezvoltarea unitară a deprinderilor de limbă engleză – vorbire, scriere, citire, înțelegere;
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Însușirea limbajului de specialitate în limba engleză – vocabular, structuri gramaticale și stilistice

8. Conținuturi

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Information about the language proficiency	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Making a reservation, describing types of hotel services and facilities.	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Grammar - prepositions of place, location,	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală;	4 ore

movement	simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	
Marketing and promotion. Grammar - verb patterns	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
The airline industry. Expressing likes and dislikes, preferences	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Holidays with a difference. Cultural differences, cultural awareness, intercultural communication – a framework	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Reservations and sales. Holiday bookings, processing computer reservation systems.	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Bibliografie Walker, Robin; Harding, Keith – Oxford English for Careers 1 – Tourism, Oxford University, Press, 2006 Dignen, Sheila; Viney, Brigit – Grammar Practice for Intermediate Students, Pearson Longman, 2007		

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

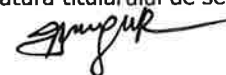
10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar/laborator	Promovarea colocviului de laborator	Colocviu	70
	Activitățile gen teme / referate proiecte		30
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> -Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă. 			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ





UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
DEPARTAMENTUL ȘTIINȚE ȘI INGINERIE

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
1.3 Departamentul	ȘTIINȚE ȘI INGINERIE
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	CONTABILITATE MANAGERIALĂ						
2.2 Titularul activităților de curs	Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Obl.

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					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					10
Examinări					10
Alte activități: Studiu de caz, referat					9
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	Bazele contabilității
4.2 de competențe	Cunoașterea și aplicarea tehnicilor de înregistrare contabilă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C4. Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiare
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă. CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipa plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficientă în cadrul echipei

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

2.0/cache/Legislatie/temp/00145438.HTM - #

7.1 Obiectivul general al disciplinei	- însușirea cunoștințelor privind implementarea contabilității manageriale în cadrul sistemului informațional contabil al entităților economice; - încurajarea studenților în implicarea activității de cercetare științifică în domeniul contabil.
7.2 Obiectivele specifice	- însușirea și aplicarea metodelor de calcul al costurilor și a procedeeelor de determinare a costurilor în cadrul entităților economice din comerț, turism, servicii; - cunoașterea, analiza și interpretarea indicatorilor economici ai costurilor complete și parțiale; - utilizarea instrumentelor contabilității manageriale în fundamentarea deciziilor în comerț, turism, servicii.

8. Conținuturi...../Sintact 2.0/cache/Legislatie/temp/00145438.HTM - #

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Cadrul conceptual al contabilității manageriale	Expunere, Dezbateri	2 ore
Concepte privind cheltuielile, costurile și veniturile	Expunere, Dezbateri	4 ore
Procedee utilizate în contabilitatea managerială	Expunere, Dezbateri	4 ore
Metode de calculație a costurilor în comerț, turism, servicii: definiție, clasificare, etape, conturi utilizate		4 ore
Contabilitatea managerială a costurilor complete	Expunere, Dezbateri	4 ore
Contabilitatea managerială a costurilor parțiale	Expunere, Dezbateri	4 ore
Direcții de perfecționare a contabilității manageriale	Expunere, Dezbateri	2 ore
Utilizarea informațiilor contabilității manageriale în fundamentarea deciziilor.	Expunere, Dezbateri	2 ore
Raportarea internă a informației din contabilitatea managerială.	Expunere, Dezbateri	2 ore

Bibliografie

1. Caraiani C. (coordonator), *Contabilitate managerială. Tehnologii contabile integrate de raportare și decizie*, Ed. ASE, București, 2010;
2. CECCAR, *Contabilitate și control de gestiune*, Suport de curs standard, Editura CECCAR, 2010;
3. Moise Cîndea, *Contabilitate de gestiune și control de gestiune*, Ed. Tehnopress, 2011;
4. Dumitru M., Calu D.A., *Contabilitate de gestiune și calculația costurilor*, Ed. Contaplus, București, 2008;
5. Horngreen C.T., Datar S. M., Foster G., *Contabilitatea costurilor, o abordare managerială*, Editura Arc, Ediția a XI-a, 2006;
6. Moroșan I, *Contabilitate financiară și de gestiune*, ediția a 2-a, Ed. CECCAR, București, 2013;
7. Radu M., *Metoda standard cost. Aspecte teoretice și practice*, Valahia University Press, Târgoviște, 2009;
8. Radu M., *Contabilitate de gestiune*, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2010;
9. Radu M., Radu V., Gîju G.C., Nicolae D.E., *Interest of cost management within the context of accounting system development in Romania*, Recent researches in social science, digital convergence, manufacturing and tourism (Proceedings of the WSEAS International Conference on social science, social economy and digital convergence (IC-SSSE-DC '11), Lanzarote, Canary Islands, Spain, May 27-29, 2011, pp.99-104, ISBN: 978-1-61804-003-9 <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2011/Lanzarote/SOSOMACTS/SOSOMACTS-16.pdf>;
10. Radu M., Tanase L., Ionescu L., Voinea M.C., *Study Regarding Fundamentals of Managerial Decisions on Costs*, Recent advances in business administration, Proceedings of the 4th WSEAS International Conference on business administration (ICBA '10), University of Cambridge, UK, February 20-22, 2010, ISSN: 1790-5109, pp. 212-216, ISBN: 978-960-474-161-8, <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2010/Cambridge/ICBA/ICBA-26.pdf>;
11. Sgardea F., *Contabilitate managerială aprofundată*, Ed. ASE, București, 2010;
12. Legea contabilității nr. 82 republicată;
13. *OMFP nr. 1826/2003* pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Cadrul conceptual al contabilității manageriale. Structuri de costuri	Dezbateri, aplicații practice	2 ore

Procedeele contabilității manageriale	Aplicații practice	2 ore
Metode de calculație a costurilor complete	Dezbateri, aplicații practice	2 ore
Metode de calculație a costurilor parțiale	Dezbateri, aplicații practice	2 ore
Metode moderne de calculație a costurilor	Dezbateri, aplicații practice	2 ore
Utilizarea informațiilor contabilității manageriale în fundamentarea deciziilor.	Dezbateri, aplicații practice	2 ore
Raportarea internă a informației din contabilitatea managerială.	Dezbateri, aplicații practice	2 ore

Bibliografie

1. Caraiani C. (coordonator), *Contabilitate managerială. Tehnologii contabile integrate de raportare și decizie*, Ed. ASE, București, 2010;
2. CECCAR, *Contabilitate și control de gestiune, Suport de curs standard*, Editura CECCAR, 2010;
3. Moise Cîndea, *Contabilitate de gestiune și control de gestiune*, Ed. Tehnopress, 2011;
4. Dumitru M., Calu D.A., *Contabilitate de gestiune și calculația costurilor*, Ed. Contaplus, București, 2008;
5. Horngreen C.T., Datar S. M., Foster G., *Contabilitatea costurilor, o abordare managerială*, Editura Arc, Ediția a XI-a, 2006;
6. Moroșan I, *Contabilitate financiară și de gestiune*, ediția a 2-a, Ed. CECCAR, București, 2013;
7. Radu M., *Metoda standard cost. Aspecte teoretice și practice*, Valahia University Press, Târgoviște, 2009;
8. Radu M., *Contabilitate de gestiune*, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2010;
9. Radu M., Radu V., Gîju G.C., Nicolae D.E., *Interest of cost management within the context of accounting system development in Romania*, Recent researches in social science, digital convergence, manufacturing and tourism (Proceedings of the WSEAS International Conference on social science, social economy and digital convergence (IC-SSSE-DC '11), Lanzarote, Canary Islands, Spain, May 27-29, 2011, pp.99-104, ISBN: 978-1-61804-003-9 <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2011/Lanzarote/SOSOMACTS/SOSOMACTS-16.pdf>;
10. Radu M., Tanase L., Ionescu L., Voinea M.C., *Study Regarding Fundamentals of Managerial Decisions on Costs*, Recent advances in business administration, Proceedings of the 4th WSEAS International Conference on business administration (ICBA '10), University of Cambridge, UK, February 20-22, 2010, ISSN: 1790-5109, pp. 212-216, ISBN: 978-960-474-161-8, <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2010/Cambridge/ICBA/ICBA-26.pdf>;
11. Sgardea F., *Contabilitate managerială aprofundată*, Ed. ASE, București, 2010;
12. Legea contabilității nr. 82 republicată;
13. *OMFP nr. 1826/2003* pentru aprobarea Precizărilor privind unele măsuri referitoare la organizarea și conducerea contabilității de gestiune.

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

.../Sintact 2.0/cache/Legislatie/temp/00145438.HTM - #

Cursul a fost coroborat cu cerințele furnizorilor și utilizatorilor de informație: agenți economici, etc.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunostințe	Examen scris	50
	Participare activă la curs	-	5
10.5 Seminar/laborator	Cunostințe practice	Verificare pe parcurs	40
	Participare activă la seminar	-	5
10.6 Standard minim de performanță:			
- cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei plus obținerea notei 5 la examen.			
- capacitatea de a rezolva probleme aplicative de dificultate medie.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs
Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH

Semnătura titularului de seminar
Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH

Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragos Mihai PANAGOREȚ





FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
1.3 Departamentul	DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE
1.4 Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor (la Alexandria)

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ECONOMETRIE						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Valerică Toplicianu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Valerică Toplicianu						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	Obl

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					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					10
Examinări					10
Alte activități					6
3.7 Total ore studiu individual					58
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Microeconomie, macroeconomie, matematici aplicate în economie, informatică economică, statistică economică
4.2 de competențe	Utilizarea instrumentarului statistico-matematic și economic deprins prin parcurgerea disciplinelor enumerate ca precondiții de curriculum

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Tabla / Flipchart (opțional)
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Tabla / Flipchart (opțional)

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> C3. Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii; C4. Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiare.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> 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	Prezentarea și însușirea de către studenți a noțiunilor și conceptelor pe care se bazează construirea, rezolvarea și utilizarea modelelor econometrice, la fundamentarea deciziilor (planurilor, programelor, scenariilor de politică economică) la nivel micro și macroeconomic prin furnizarea unui suport empiric modelelor construite cu ajutorul economiei matematice, determinarea unor relații în scopul estimării parametrilor pe care îi implică, testarea ideilor teoretice reprezentate de astfel de relații și efectuarea unor predicții.
7.2 Obiectivele specifice	Cunoașterea modalităților de obținere a seriilor de date Cunoașterea modalităților și mecanismelor de construire a modelelor micro și macroeconomice Învățarea modului de estimare a parametrilor ecuațiilor, a intervalelor de încredere pentru aceștia și de testare a semnificației

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Concepte de bază ale econometriei 1.1. Definiția și rolul econometriei în știința economică 1.2. Serii de date: serii de timp, serii transversale, date de tip panel 1.3. Transformări elementare de date și indici statistici. 1.4. Grafice statistice și statistici descriptive.	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
2. Modelul econometric linear. Modelul unifactorial de regresie lineară. Modelul multifactorial de regresie lineară. Estimarea parametrilor	Prelegerea / Problematizarea	4 ore
3. Ipoteze privind modelul linear de regresie. Ipoteze privind forma modelului. Ipoteze privind variabilele exogene. Ipoteze privind erorile	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
4. Criterii de specificare a modelului – calcul și interpretare. Criteriul informațional Akaike; Criteriul Schwartz; Criteriul Hannan-Quinn.	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
5 Proprietățile estimatorilor determinați prin metoda celor mai mici pătrate. Linearitatea, nedistorsionarea și consistența estimatorilor Eficiența, distribuția și verosimilitatea estimatorilor. Teorema Gauss-Markov.	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
6. Acuratețea ajustării. Coeficientul de corelație lineară. Coeficientul de determinație (R^2). Raportul de corelație. Testul Fisher-Snedecor.	Prelegerea / Problematizarea	4 ore
7. Inferența statistică. Testarea semnificației estimatorilor. Dispersia estimatorilor 7.2. Calculul statisticii t-Student 7.3. Testul de semnificație – interpretare. Compararea modelelor de regresie: testul Hausmann	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
8. Utilizarea modelelor econometrice în prognoză. Prognoza necondiționată. Prognoza condiționată. Intervalul de încredere	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
9. Analiza seriilor de timp. Modele liniare. Operatori de întârziere și de avans. Estimarea parametrilor	Prelegerea / Problematizarea	2 ore
10. Modelarea econometrică a seriilor de timp. Staționaritatea seriilor cronologice. Identificare: Testul ADF 6.3. Procedee de staționarizare și nivelare (medii mobile, netezire exponențială).	Prelegerea / Problematizarea	4 ore
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> Andrei, T., Bourbonnais, R., <i>Econometrie</i>, Editura Economică, București, 2008. Cadoret I. et al., <i>Econométrie appliquée</i>, Edition de Boeck, 2009. Greene, W. H., <i>Econométrie</i>, 7^e édition, Pearson Education France, 2011. Gujarati, D. N., Porter, D.C., <i>Basic econometrics</i>, 5th Edition, McGraw Hill Irwin, 2009. Jacob, Andreea Iluzia, Tanasoiu, O., <i>Econometrie: studii de caz</i>, Editura ASE, București, 2005. Jula N., Jula D., <i>Modelare economică. Modele econometrice și de optimizare</i>, Editura Mustang, București, 2015 Mieilă, M. Toplicianu, V., <i>Econometrie – sinteze și aplicații</i>, Editura Economica, București, 2010. Pecican, E. Șt., <i>Econometria pentru... economiști</i>, ed. a 3-a, Editura Economica, București, 2009. Spircu, L., <i>Econometrie</i>, Editura Universitaria, București, 2008. Taşnadi, Al., <i>Econometrie</i>, Editura ASE, București, 2005. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Estimarea parametrilor modelelor de tip linear	Lucrări practice	2 ore

Inferența statistică și testarea semnificației parametrilor și modelelor de regresie	Lucrări practice	2 ore
Utilizarea rezultatelor aplicării modelului de regresie în analiza și prognoza economică. Criterii de specificare a modelului – calcul și interpretare	Lucrări practice	4 ore
Prezentarea și analiza studiului de caz întocmit	Dezbaterea	2 oră
Serii de timp cu trend liniar și variabilă reziduală	Lucrări practice	2 ore
Serii de timp cu trei componente: trend, sezonabilitate și variabilă reziduală	Lucrări practice	2 ore
Bibliografie		
11. Andrei, T., Bourbonnais, R., <i>Econometrie</i> , Editura Economică, București, 2008. 12. Cadoret I. et al., <i>Econométrie appliquée</i> , Edition de Boeck, 2009. 13. Greene, W. H., <i>Econometrie</i> , 7 ^e édition, Pearson Education France, 2011. 14. Gujarati, D. N., Porter, D.C., <i>Basic econometrics</i> , 5 th Edition, McGraw Hill Irwin, 2009. 15. Iacob, Andreea Iluzia, Tanasoiu, O., <i>Econometrie: studii de caz</i> , Editura ASE, București, 2005. 16. Jula N., Jula D., <i>Modelare economică. Modele econometrice și de optimizare</i> , Editura Mustang, București, 2015 17. Mieilă, M. Toplicianu, V., <i>Econometrie – sinteze și aplicații</i> , Editura Economica, București, 2010. 18. Pecican, E. Șt., <i>Econometria pentru... economiști</i> , ed. a 3-a, Editura Economica, București, 2009. 19. Spircu, L., <i>Econometrie</i> , Editura Universitaria, București, 2008. 1. Tașnadi, Al., <i>Econometrie</i> , Editura ASE, București, 2005.		

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

Discutarea conținutului disciplinei cu alți colegi care predau aceeași disciplină la alte universități din țară și din state membre ale Uniunii Europene;
Consultarea angajatorilor reprezentativi din sfera afacerilor.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoștințele acumulate	Examen scris	50 %
	Participare la curs	Frecvența	10 %
10.5 Seminar /laborator	Participare la seminarii	Frecvența	10 %
	Abilitățile practice de aplicare a cunoștințelor	Studiul de caz	30 %
10.6 Standard minim de performanță			
- Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei și capacitatea de a rezolva probleme de dificultate medie. - Obținerea notei de minim 5 la examinarea finală.			

Data completării

25.09.2024

Data avizării în departament

26.09.2024

Semnătura titularului de curs
Conf.univ.dr. Valerică Toplicianu

.....

Semnătura titularului de seminar
Conf.univ.dr.Valerică Toplicianu

.....

Semnătura directorului de departament

.....





UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
DEPARTAMENTUL ȘTIINȚE ȘI INGINERIE

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei				Educație fizică și sport			
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar				Lect.univ.dr. Augustin Ioan			
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	C(A/R)	2.7 Regimul disciplinei	Ob

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	1	din care: 3.2 curs	-	3.3 seminar	1 S
3.4 Total ore din planul de învățământ	14	din care: 3.5 curs	-	3.6 seminar	14
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/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					2
Examinări					4
Alte activități					20
3.7 Total ore studiu individual					36
3.9 Total ore pe semestru					50
3.10 Numărul de credite					2

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Mentinerăa unei strari de sanatare optime
4.2 de competențe	Studentul sa fie capabil sa execute elemente din componentele antrenamentului sportiv si lectiei de educatie fizica si sport

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Pe terenul de sport respectand verigile lectiei
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Dezvoltarea componetelor educatiei fizicce si sportului si componentelor antrenamentului sportiv

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT3. Gestionează evoluția personală

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea fizica si psihica armonioasa, mentinerea unei stari de sanatate optime
7.2 Obiectivele specifice	Dezvoltarea bagajului de deprinderi si priceperi motrice respective a calitatilor motrice

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
8.2. Seminar		
Consolidarea succesiunilor tehnico tactice din cadrul jocurilor sportive	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Dezvoltarea rezistenței organismului la efort	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Dezvoltarea supletei și mobilității	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Realizarea unor elemente statice și dinamice din gimnastica acrobatică	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Elemente din atletism, școala alergării, școala săriturii	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Elemente din jocuri sportive, prindere, pasare, dribling, lovirea mingii pentru diferite jocuri sportive	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
Învățarea, perfecționarea, tehnicii, tacticii, dezvoltarea pregătirii fizice și a altor componente ale antrenamentului sportiv	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	
<p>Bibliografie</p> <p>1. BOTA, Cornelia, <i>Fiziologia educației fizice și sportului</i>. MTS, București, 1994</p> <p>2. CERGHIT, Ioan, <i>Metode de învățământ</i>. Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997</p> <p>3. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Teoria și metodică educației fizice și sportului</i>. Editura Universul, București, 1993</p> <p>4. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Programarea și planificarea în educația fizică și</i></p>		

sportivă școlară. Editura Universul, București, 1993
 5. CĂRSTEA, Gheorghe, *Educația fizică - teoria și bazele metodicii*. ANEFS, București, 1997
 6. CĂRSTEA, Gheorghe, *Educația fizică - fundamente teoretice și metodice*. Casa de editură Petru Maior, București, 1999.
 7. DEMETER, Andrei, *Bazele fiziologice ale educației fizice Școlare*. Editura Stadion, București, 1974
 8. EPURAN, Mihai, HORGHIDAN, Valentina, *Psihologia educației fizice*. ANEFS, București, 1994
 9. FIREA, Elena, *Metodica educației fizice școlare* (vol. I). IEFS, București, 1984
 10. GEORGESCU, Florian, *Cultura fizică - fenomen social*. Editura Tritonic, București, 1998
 11. HERIVAN, Mircea, *Educația la timpul viitor*. Editura Didactică și Pedagogică, București, 1976
 12. HIORGHIDAN, Valentina, *Problematika psihomotricității*. ANEFS, București, 1998
 13. IONESCU, Miron, *Lecția între proiect și realizare*. Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1982,171

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar/laborator	Promovarea colocviului de laborator	Proba practica	Calificativ
	Activitățile gen teme / referate proiecte	Referat	Calificativ
10.6 Standard minim de performanță – examen proba practica, referat, prezenta			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ





UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
 FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE-ALEXANDRIA
 DEPARTAMENTUL DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE
 DOMENIUL DE STUDIU ADMINISTRAREA AFACERILOR
 PROGRAMUL DE STUDIU Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
1.3 Departamentul	DEPARTAMENTUL DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
1.4 Domeniul de studii	
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Marketing						
2.2 Titularul activităților de curs	Lector univ.dr. Dumitru Goldbach						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lector univ.dr. Dumitru Goldbach						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	Ex.	2.7 Regimul disciplinei	OBLIGATORIU

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	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					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					15
Examinări					20
Alte activități					14
3.7 Total ore studiu individual					94
3.9 Total ore pe semestru					150
3.10 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Statistica microeconomics, Baze de date
4.2 de competențe	Competente specifice disciplinelor menționate

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Existența sala pentru prelegere vorbită; existența videoproiectoare; tabla media.
-------------------------------	---

5.2 de desfășurare seminarului/laboratorului	Existenta sala dotata cu tabla media si videoproiector.
---	---

6.Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C2. comercializarea produselor/serviciilor C3. gestionarea relatiilor cu clientii si furnizorii
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor si valorilor eticii profesionale in cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoasterea instrumentelor specifice cercetarii de marketing Utilizarea adecvata a metodelor si tehnicilor si sprcifice cercetarii de marketing.
7.2 Obiectivele specifice	-cunoașterea mediului în care funcționează întreprinderea; -identificarea oportunităților întreprinderii pe piața respectivă; -determinarea alternativelor de acțiune pentru întreprinderea respectivă; -alegerea unei variante optime din acele alternative.

8.Continuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C1. CONȚINUTUL ȘI SFERA CERCETĂRII DE MARKETING 1.1 Obiectivele cercetării de marketingEvolutia conceptului de marketing 1.2 Funcțiile cercetării de marketingDomeniile marketingului	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 4 ore
C2. TIPOLOGIA CERCETĂRII DE MARKETING 2.1. Clasificare după obiectul de activitate 2.2. Clasificare după locul de desfășurare 2.3. Clasificare din punct de vedere al scopului cercetării	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
C3. PROGRAMUL CERCETĂRII DE MARKETING 2.4. Planificarea strategică Micromediul. 2.5. Planurile de afaceri. 2.6. Planul de marketing 2.7. Cercetarea de marketing	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
C4. Piata întreprinderii 4.1. Conceptul de piata 4.2. Dimensiunile pietei 4.3. Segmentarea pietei 4.4. Capacitatea pietei 4.5. Factorii de influenta a pietei	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 4 ore
C5. Politica de produs 5.1. Conceptul de produs	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point

5.2. Clasificarea produselor		
5.3. Marca		2 ore
C6. Politica de produs- continuare	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point
6.1. Ciclul de viata al produselor		
6.2. Componentele politicii de produs		
6.3. Strategii de produs		2 ore
C7. Politica de pret	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point
7.1. Conceptul de pret		
7.2. Politica de pret		
7.3. Obiectivele strategiei de pret		2 ore
C8. Politica de pret-continuare	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point
7.4. Fixarea preturilor		
7.5. Strategii de pret		
7.6. Decizii tactice de pret		2ore
C9. Politica de distributie	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point
9.1. Continutul si rolul distributiei		
9.2. Functiile distributiei		
9.3. Canale de distributie		3 ore
9.4. Sisteme de distributie		
9.5. Formele distributiei		
9.6. Strategii de distributie		
9.7. Logistica marfurilor		
C10. Politica de comunicare	Prezentare, expunere, exemplificare	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point
10.1. Conceptul de comunicare		
10.2. Mijloacele comunicarii de marketing- publicitatea, promovarea vanzarilor, relatiile publice, forta de vanzare		5 ore
10.3. Mijloace de transmitere a mesajelor publicitare catre piata tinta		
10.4. Elaborarea strategiei de comunicare		

Bibliografie

- Balaur, V. (coord.), *Marketing*, Ed. Uranus, București, 2002
- Florescu, C., *Marketing*, Ed. Independența Economică, Pitești, 1997
- Goldbach D., *Marketing: Elemente teoretice, teste, studii de caz*, Ed. Pro Universitaria, 2015
- Kotler, Ph., *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 1999,
- Kotler Ph., *Managementul marketingului*, Ediția a III-a, Editura Teora, București 2003,
- Ristea, A.L. (coord.), *Marketing – Premise și provocări ale economiei înalt competitive*, Ed. Expert, București, 2002
- Tănăsescu, D., *Relații publice și de protocol în organizații*, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2008
- Tanasescu D.A., Florea N.V., Tanasescu I.A., Communication and monitoring- processes for managing and measuring conflicts, absenteeism, fluctuation and work accidents, *Buletin Stiintific*, Vol. XX, Nr. 1(39), iun. 2015, Editura AFT Sibiu, p.86-95
- Tanasescu D., Florea N.V., Tanasescu I., Communication- a key element in the improvement of social dysfunctions in organizations”, *International Conference KBO 2015, Conference Proceedings 1*, p.284-289, Sibiu, 11-13 iun. 2015,

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S1. Furnizarea informațiilor privind criteriile de evaluare Diseminarea informațiilor privind bazele metodologice de realizare a proiectului de semestru Marketingul-Definitii, importanta si rol in organizatii, functii, principii, Etape de dezvoltare. Specializarea marketingului	Prelegere, explicatia	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 4 ore
S2. Mediul de marketing al unei organizatii Analiza mediului intern- Arhitectura VRIO, Matricea cunostintelor, Analiza resurselor si capabilitatilor firmei, Analiza competentelor functionale Analiza mediului extern Analiza micromediului- clientii, concurentii, furnizorii, distribuitorii, intermediarii	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore

Analiza macromediului- analiza PEST		
S3. Analiza mediului de marketing Analiza SWOT a unei firme, Matricea MEFI si MEFE, Matricea IE. Joc de rol: Analiza SWOT la compania X, matricea MEFI, MEFE si IE și implementarea unui plan de măsuri de imbunatatire a capacității de adaptare a firmei analizate la mediul extern.	explicația, problematizarea, studii de caz, joc de rol	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
S4. Piata intreprinderii Cota de piata. Aplicatii: Matricea BCG, Lanturile Markov Gradul de concentrare al pietei, segmentarea pietei- segmentul si nisa de piata Aplicatii: Metoda Belson	Conversația, explicația, problematizarea, aplicatii	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 3 ore
S5. Politica de produs. Strategii de produs Lansarea pe piata a unui nou produs Gama de produse, linia de produse, articolele Ciclul de viata al produsului- alternative strategice	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
S6. Politica de pret. Definirea pretului, formule de calcul, functii, obiective, strategii de pret functie de calitate Formarea preturilor: pe baza costurilor, pe baza cererii, pe baza concurenței. Probleme si aplicatii	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
S7. Politica de distributie. Distributia- definitie, componente, concept, activitati Canalul de distributie. Alternative strategice de distributie Aplicatii- alegerea variantei optime de distributie Intrebari	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
S8. Politica de promovare. Promovarea- definitii, functii, Mixul promotional Publicitatea- elemente, exemple, Joc de rol: alcatuirea unui mesaj publicitar pentru un produs/serviciu la alegere.	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz, Joc de rol	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2ore
S9. Politica de promovare Relatii publice- stabilirea obiectivelor, lista invitatilor, stabilirea responsabililor, stabilirea bugetului, graficul Gantt, evaluarea impactului Conferinta de presa Formula RACE- studii de caz	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	Mijloace de prezentare: -prezentare Power Point 2 ore
S10. Sustinere si evaluare proiecte	Analiza si evaluare, Q&A	2 ore
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Anghel L., Florescu C., Zaharia R., <i>Probleme. Cazuri. Teste</i>, Editura Expert, Bucuresti, 1993 2. Danciu V., <i>Marketing strategic competitiv. O abordare internațională</i>, Editura Economică, București, 2004, 3. Florea N.V., <i>Comunicare organizationala. Forme, principii, modele, strategii</i>, Editura All, Bucuresti, 2016, 4. Florea N.V., <i>Planul de marketing</i>, Editura C.H. Beck, Bucuresti, 2014 5. Florea N.V., <i>Auditul resurselor umane</i>, Editura C.H.Beck, Bucuresti, 2013 6. Florea N.V., Tanasescu D.A., <i>Comunicare. Relatii publice. Aplicatii si studii de caz</i>, Editura Bibliotheca, in curs de publicare 7. Florea N.V., "Implementing a model of strategic communication to obtain organizational performance", <i>Revista Academiei Fortelor Terestre, Sibiu</i>, sept. 2014 8. Florea N.V., Tanasescu I., „PR communication- a transaction between organization management and its target publics”, 6th LUMEN International Conference, RSACV, Iasi, ISI Proceedings, 16-19 apr. 2015 		

9. Florea N.V., Tanasescu I.A., *Improving Communication with Internal Public and Customers of an Industrial Company – a Major Challenge along Supply Chain*, IGI Global, USA, 2016
10. Tănăsescu, D., *Relații publice și de protocol în organizații*, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2008
11. Toma A., *Cercetări de marketing. Teorie și aplicații*, Editura Cetatea de Scaun, Târgoviște, 2011.

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

Studenti mai bine pregătiți în organizarea activității de marketing a întreprinderii, luarea unei decizii optime de marketing în condiții de certitudine sau incertitudine, de concurența acerbă, elaborarea unei strategii eficiente de produs, pret, distribuție și o comunicare de marketing eficientă.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Răspunsurile la examen (evaluarea finală)	60 %
	Prezență		5 %
10.5 Seminar/laborator	Lucrări de control		
	Realizarea de teme / referate / eseuri / proiecte	Testare continuă pe parcursul semestrului	30 %
	Prezență și activitate curentă seminar		5 %

10.6 Standard minim de performanță

Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei

Capacitatea de a rezolva probleme și teste de dificultate medie

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs
Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH

Semnătura titularului de seminar
Lector univ.dr. Dumitru GOLDBACH




Semnătura directorului de departament

Data avizării în departament
26.09.2024

Lector univ. dr. Sorina CERNAT

Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ





FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Management						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Panagoreț Dragoș						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. univ. dr. Nitu Rares						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	Ob

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					36
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități					0
3.7 Total ore studiu individual					94
3.9 Total ore pe semestru					150
3.10 Numărul de credite					6

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	

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C6. Asigură legătura cu personalul de conducere din alte departamente, garantând servicii și o comunicare eficientă, și anume vânzări, planificare, achiziționare, comercializare, distribuție și elemente tehnice. C7. Gestionează conducerea unei instituții și se asigură că se răspunde tuturor nevoilor pentru buna desfășurare a operațiunilor. C20. Gestionează personalul
Competențe transversal	CT 2. Îndeplinește sarcini în mod autodisciplinat, fiabil și cu orientare spre obiective.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cunoașterea și înțelegerea fundamentelor teoretice ale managementului ➤ Asigurarea cunoștințelor necesare formulării și aplicării deciziilor în condițiile economiei de piață concurențiale. ➤ Familiarizarea viitorilor specialiști cu temeinice cunoștințe privind funcțiunile și activitățile întreprinderilor.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT ➤ Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației ➤ Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități) ➤ Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare ➤ Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă)

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C.1. Introducere în management 1.1. Conducerea și elementele sale 1.2. Managementul – formă a conducerii economice 1.3. Managementul știință și artă 1.4. Managerul: definiție, rolurile managerului, nivelurile de management și aptitudinile manageriale 1.5. Funcțiile managementului	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
C.2. Evoluții și orientări actuale în management 2.1. Școala clasică 2.2. Școala relațiilor umane 2.3. Școala empirică 2.4. Școala sistemelor sociale 2.5. Școala fundamentării deciziilor de management prin folosirea metodelor matematice moderne și a tehnicii electronice de calcul 2.6. Managementul situational	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
C.3. Sistemul de management 3.1. Subsistemul organizatoric 3.2. Subsistemul informațional 3.3. Subsistemul decizional 3.4. Subsistemul metodologic	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	4 ore
C.4. Funcția de planificare(previziune) 4.1. Definirea conceptului de planificare 4.2. Evoluția planificării 4.3. Utilitatea planificării 4.4. Tipurile de planuri	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	3 ore
C5. Managementul strategic 5.1. Conceptul de management strategic 5.2. Evoluția managementului strategic 5.3. Procesul de management strategic 5.4. Avantajele și dezavantajele managementului strategic	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	4 ore

Anexa 9

C.6. Funcția de organizare 6.1. Conceptul de organizație 6.2. Structura organizatorică 6.3 Organizarea formală și organizarea informală 6.4 Metode și tehnici de creștere a flexibilității structurilor organizatorice	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	3 ore
C.7. Funcția de coordonare 7.1.Coordonarea: definiție, mijloace de coordonare 7.2.Comunicarea: definiție, tipuri de comunicare 7.3. Procesul de comunicare 7.4.Rețele de comunicare 7.5.Bariere în comunicare și căile eliminării acestora	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	3 ore
C.8. Funcția de antrenare-motivare 8.1. Motivarea: definiție, factori motivaționali 8.2. Procesul motivațional 8.3. Teorii ale conținutului motivării 8.4. Teorii ale procesului motivării	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
C.9. Funcția de control-evaluare 9.1. Conceptul de control managerial 9.2. Necesitatea, importanța și sarcinile controlului 9.3. Tipologia controlului 9.4. Etapele procesului de control 9.5. Cerințele unui control eficient	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
C.10. Lideriatul 10.1 Conceptul de lideriat. Deosebirile dintre un manager și un lider 10.2. Teorii clasice privind lideriatul 10.3. Noi abordări privind lideriatul	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	3 ore

Bibliografie:

- Burdus,E., Popa I, »Management. Teste. Probleme. Exerciții. Studii de caz. Grile de evaluare», Ed.Pro Universitaria, București, 2012.
- Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Management, Aplicații și studii de caz. Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2004
- Duică Anișoara, Management, Ed. a-II-a, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2008.
- Hammer M și Champy J., Reengineering-ul întreprinderii, Ed. Tehnică, București, 1996.
- Koenig, G., Les Théories de la Firme, Ed. Economica, Paris 1998
- Mintzberg, H.,Structure et dynamique des organisations, Les Editions d'organisation, Paris 1996.
- Nicolescu O., Verboncu, I., Management, Ed. Economică, București, 1996.
- Nicolescu, O. (coordonator), Sisteme, metode și tehnici manageriale ale organizației, Ed. Economica, București, 2000.
- Russu, C.,Management, Ed. Expert, București, 1993.
- Schermerhorn, J., Management, 5th edition, John Wiley & Sons Inc. 1996.
- Strategor, Politique generale de l'entreprise», 3eme edition, Dunod, Paris, 1997
- Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Ed. Pro Universitaria, București,2014.
- Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2013.
- Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2013.
- Vagu, P. , Stegăroiu, I., Lideriatul - De la teorie la practică, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006
- Vagu, P. , Stegăroiu, I. , Motivarea în muncă - De la teorie la practică, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2007

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
S1.Metode de fundamentare a deciziilor în condiții de certitudine.	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiuni (reală; simulare) Standarde în vigoare;	4 ore
S2.Metode de fundamentare a deciziilor în condiții de risc	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiuni (reală; simulare) Standarde în vigoare;	4 ore
S3.Metode de fundamentare a deciziilor de incertitudine.	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiuni (reală; simulare) Standarde în vigoare;	4 ore

Anexa 9

S4. Metode de fundamentare a deciziilor de grup	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	4 ore
S5. Leadership	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	4 ore
S6. Studii de caz		8 ore
Total		
Bibliografie:		
<ol style="list-style-type: none"> Burdus, E., Popa I., »Management. Teste. Probleme. Exerciții. Studii de caz. Grile de evaluare», Ed. Pro Universitaria, București, 2012. Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Management, Aplicații și studii de caz. Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2004 Duică Anișoara, Management, Ed. a-II-a, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2008. Hammer M și Champy J., Reengineering-ul întreprinderii, Ed. Tehnică, București, 1996. Koening, G., Les Théories de la Firme, Ed. Economica, Paris 1998 Mintzberg, H., Structure et dynamique des organisations, Les Editions d'organisation, Paris 1996. Nicolescu O., Verboncu, I., Management, Ed. Economică, București, 1996. Nicolescu, O. (coordonator), Sisteme, metode și tehnici manageriale ale organizației, Ed. Economica, București, 2000. Russu, C., Management, Ed. Expert, București, 1993. Schermerhorn, J., Management, 5th edition, John Wiley & Sons Inc. 1996. Strategor, Politique generale de l'entreprise», 3eme edition, Dunod, Paris, 1997 Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Ed. Pro Universitaria, București, 2014. Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2013. Vagu P., Stegăroiu I. (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, Ed. Bibliotheca, Târgoviște, 2013. Vagu, P., Stegăroiu, I., Lideriatul - De la teorie la practică, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006 Vagu, P., Stegăroiu, I., Motivarea în muncă - De la teorie la practică, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2007 		

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Examen	60%
	Activitate și prezență		10%
10.5 Seminar/laborator	Realizarea de teme / referate / eseuri / proiecte	Testare continuă pe parcursul semestrului	25%
	Activitate și prezență		5%
10.6 Standard minim de performanță			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie;			
-Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative;			
-Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ





FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Antreprenoriat și gestiunea facerilor						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. Univ. Dr. Coporan Camelia						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. Univ. Dr. Coporan Camelia						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Ob.

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
Studiu 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					18
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activitățiConsultatii					
3.7 Total ore studiu individual					58
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii C2 Comercializarea produselor/serviciilor C3 Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii C4 Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiare
Competențe transversale	CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>1. Diversificarea și completarea cunoștințelor antreprenoriale, printr-o abordare interdisciplinară a operațiunilor economice, în vederea dezvoltării capacității de a acționa responsabil, independent și creativ în procesul de evaluare și soluționare a problemelor din mediul specific al afacerilor a specialiștilor pentru administrarea afacerilor în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă.</p> <p>2. Clădirea unor afaceri durabile în timp pas cu pas, pentru domeniul economic specializați în domeniul comerțului, serviciilor și turismului.</p> <p>3. Însușirea principiilor, criteriilor și metodelor vizând profilul antreprenorului de succes și formularea avantajelor și riscurilor antreprenoriatului.</p> <p>4. Elaborarea de planuri de afaceri cu utilizarea principiilor și metodelor consacrate în domeniul.</p> <p>5. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale artei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională în vederea satisfacerii cerințelor beneficiarilor prin utilizarea unui proces educațional performant, bazat pe noile tehnologii ale informației și comunicării.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<p>1. Cunoașterea sistemului de afaceri autohton, începând cu realizarea unui plan de afaceri; Dezvoltarea abilităților de analiză și sinteză a informațiilor și a abilităților de colaborare interdisciplinară.</p> <p>2. Însușirea cunoștințelor necesare pentru inițierea și derularea unor afaceri sustenabile.</p> <p>3. Dobândirea abilităților necesare de către studenți a principalelor preocupări antreprenoriale pentru a iniția, derula și a administra o afacere durabilă; Însușirea unui comportament etic în sfera afacerilor.</p>

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Curs 1. Cunoașterea antreprenoriatului 1.1. Scurtă istorie a antreprenoriatului 1.2. Definierea antreprenoriatului 1.3. Costurile și beneficiile calității de antreprenor 1.4. Opțiunile antreprenoriatului	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Curs 2. Activitatea antreprenorială 2.1. Funcțiile și atributele unui antreprenor: cei 4A 2.2. Calitățile necesare unui antreprenor de succes 2.3. Antreprenor social, netreprenor, intraprenor: tipuri de antreprenori	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Curs 3. Începerea unei afaceri 3.1. Valoarea discutabilă a ideilor de afaceri 3.2. Transformarea oportunității în afacere 3.3. Procesul luării deciziilor 3.4. Avantajul competitiv al afacerii dumneavoastră 3.5. Fezabilitatea: „Economia unității”	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Curs 4. Explorarea pieței 4.1. Piețele și marketingul 4.2. Tipuri și metode de cercetare 4.3. Cunoașterea clientului prin folosirea cercetării de piață 4.4. Cunoașterea clientelei 4.5. Segmentul pieței țintă 4.6. Ciclul de viață al produsului 4.7. Poziționarea pe piață - valorificarea avantajului competitiv	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Curs 5. Planul de marketing 5.1. Cei patru factori ai marketingului 5.2. Construirea brandului	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ;	2 ore

Anexa 9

5.3. Marketingul militant 5.4. Marketingul ca un cost fix	- imagini filmate, prospecte, etc.	
Curs 6. Vânzarea inteligentă 6.1. Abilitățile de vânzare și succesul în afaceri 6.2. Principiile vânzării 6.3. Întâlnirea de afaceri 6.4. Revenirea clienților duce la succesul în afaceri	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Curs 7. Surse de finanțare 7.1. Bootstrapping 7.2. Surse personale, ce presupune riscul întregii averi 7.3. Cei 3 P: părinți, prieteni și alți proști 7.4. Îngeri investitori 7.5. Băncile 7.6. Fonduri de investiții 7.7. Fondurile europene 7.8. Listarea la bursă	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
Curs 8. Managementul dezvoltării afacerii 8.1. Durerile creșterii 8.2. Noi piețe, noi teritorii, noi produse 8.3. Resursele externe de creștere 8.4. Soluțiile de restructurare a afacerilor cu probleme	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
Curs 8. Sfârșitul afacerii din perspectiva antreprenorială 8.1. Ciclurile de business 8.2. Falimentul 8.3. Succesiunea în familie 8.4. Exitul parțial sau total	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
Curs 9. Mituri și stereotipuri despre antreprenori	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
Curs 10. Antreprenoriat feminin 10.1. Genul și discriminarea 10.2. Sistemul relațional al antreprenoarei 10.3. Dimensiunea psihologică-personalitatea antreprenoarei 10.4. Practicile de gestiune 10.5. Întreprinderea tip 10.6. Factorii de succes 10.7. Antreprenoriat feminin în România	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	4 ore
Curs 11. Antreprenoriat social 11.1. Definiție 11.2. Trăsături 11.3. Beneficii 11.4. Rolul antreprenorului social 11.5. Întreprinderi sociale	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	2 ore
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Avasilcai, S. și alții, (2009), Antreprenoriat. Cercetări aplicative, Ed. Todesco, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 3. Croitoru Gabriel, Anișoara Duică, „Management. Aplicații. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2009. 5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 6. Glackin Caroline, Mariott Steve (2012), Antreprenoriat”, Editura BIZZKIT. 7. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012. 8. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013. 9. Popescu, D., Chivu I., „Planul de afaceri al înființării unei societăți comerciale”, Editura Luceafărul, București, 2008. 10. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 11. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847. 12. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456. 13. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013, p. 388. 14. William D. Bygrave, Andrew Zacharakis, „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Studii de caz: Arta de împărții un bostan, De la dorință la cumpărare, Recunoașterea și dezvoltarea ideilor de afaceri	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune	1 ore
Realizarea planului de afaceri: misiunea firmei, Descrierea firmei		

Anexa 9

(denumire, formă legală de organizare și amplasare) Conducerea managerială, Obiectivele de afaceri, Produsele și/sau serviciile	(reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Studii de caz: De la ideea de afaceri la oportunitatea de piață, Vânzări de mașini on-line Realizarea planului de afaceri: Planificarea de marketing (piața țintă, segmentul de piață actual, principalii clienți existenți, factorii care influențează comportamentul de cumpărare, industriile în care se încadrează afacerea)	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	1 ore
Realizarea planului de afaceri: Tendințele de creștere/scădere trecute și viitoare ale industriei. Sprijin și asistență din partea statului, canalele de aprovizionare și distribuție	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	1 ore
Realizarea planului de afaceri: Concurența (descrierea concurenței, concurența viitoare, bariere la intrare, analiza SWOT) Obiectivele de marketing, strategia de marketing	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	1 ore
Realizarea planului de afaceri: Planificarea producției și a operațiunilor (obiectivele de producție și operațiuni, strategia de producție și operațiuni, amplasamentele, terenurile, mijloacele fixe și obiective de inventar	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc. Prezentarea și analiza unor studii de caz.	2 ore
Realizarea planului de afaceri: Producția și serviciile, Evoluția producției, a prețurilor orientative practicate la vânzare și a veniturilor potențial realizabile	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc. Prezentarea și analiza unor studii de caz.	2 ore
Realizarea planului de afaceri: impactul asupra mediului, planificarea resurselor umane, obiectivele de resurse umane	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc. Prezentarea și analiza unor studii de caz.	2 ore
Realizarea planului de afaceri: planificarea financiar-contabilă, obiectivele financiar-contabile, strategia financiar-contabilă, previziuni financiar-contabile, cheltuielile de demarare, cheltuieli de personal, contul de profit și pierdere, fluxul de numerar	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Realizarea planului de afaceri: previziuni privind indicatorii de eficiență, managementul riscurilor, implementarea planului de afaceri	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reala; simulare) Standarde și norme in vigoare;	2 ore
Bibliografie <ol style="list-style-type: none"> 1. Avasilcai, S. și alții, (2009), Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Toderco, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 3. Croitoru Gabriel, Anișoara Duică, „Management. Aplicații. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2009. 5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 6. Glackin Caroline, Mariott Steve (2012), Antreprenoriat”, Editura BIZZKIT. 7. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012. 8. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013. 9. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 10. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847. 11. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456. 12. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013, p. 388. 13. William D. Bygrave, Andrew Zacharakis, „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014. 		

Anexa 9

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Răspunsurile la examen (evaluarea finală)	60 %
	Prezență		10%-
10.5 Seminar/laborator	Realizarea de teme / referate / eseuri / proiecte	Testare continuă pe parcursul semestrului	25 %
	Prezență și activitate curentă seminar		5 %
10.6 Standard minim de performanță			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Semnătura titularului de curs

Data completării
25.09.2024



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ





UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ȘI INGINERIE ALEXANDRIA
DEPARTAMENTUL ȘTIINȚE ȘI INGINERIE

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Educație fizică și sport						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect.univ.dr. Augustin Ioan						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	C(A/R)	2.7 Regimul disciplinei	Ob

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	1	din care: 3.2 curs	-	3.3 seminar	1 S
3.4 Total ore din planul de învățământ	14	din care: 3.5 curs	-	3.6 seminar	14
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					-
Pregătirea seminariilor/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					2
Examinări					4
Alte activități					20
3.7 Total ore studiu individual					36
3.9 Total ore pe semestru					50
3.10 Numărul de credite					2

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Mentinerea unei stări de sanatate optime
4.2 de competențe	Studentul sa fie capabil sa execute elemente din componentele antrenamentului sportiv si lectiei de educatie fizica si sport

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Pe terenul de sport respectand verigile lectiei
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Dezvoltarea componetelor educatiei fizicce si sportului si componentelor antrenamentului sportiv

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT3. Gestionează evoluția personală

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea fizica si psihica armonioasa, mentinerea unei stari de sanatate optime
7.2 Obiectivele specifice	Dezvoltarea bagajului de deprinderi si priceperi motrice respective a calitatilor motrice

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
		-
8.2. Seminar		
Consolidarea succesiunilor tehnico tactice din cadrul jocurilor sportive	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Dezvoltarea rezistentei organismului la efort	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Dezvoltarea supletei si mobilitatii	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Realizarea unor elemte statice si dinamice din gimnastica acrobatica	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Elemente din atletism, scoala alergarii, scoala sariturii	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Elemente din jocuri sportive, prindere, pasare, dribling, lovirea mingii pentru diferite jocuri sportive	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
Invatarea, perfectionarea, tehnicii, tacticii, dezvoltarea pregatirii fizice si a altor componente ale antrenamentului sportiv	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	
<p>Bibliografie</p> <p>1. BOTA, Cornelia, <i>Fiziologia educației fizice și sportului</i>. MTS, București, 1994</p> <p>2. CERGHIT, Ioan, <i>Metode de învățământ</i>. Editura Didactică și Pedagogică, București, 1997</p> <p>3. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Teoria și metodică educației fizice și sportului</i>. Editura Universul, București, 1993</p> <p>4. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Programarea și planificarea în educația fizică și sportivă școlară</i>. Editura Universul, București, 1993</p> <p>5. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Educația fizică - teoria și bazele metodicii</i>. ANEFS, București, 1997</p> <p>6. CÂRSTEA, Gheorghe, <i>Educația fizică - fundamente teoretice și metodice</i>. Casa de editură Petru Maior, București, 1999.</p> <p>7. DEMETER, Andrei, <i>Bazele fiziologice ale educației fizice Școlare</i>. Editura</p>		

Stadion, București, 1974
 8. EPURAN, Mihai, HORGHIDAN, Valentina, *Psihologia educației fizice*. ANEFS, București, 1994
 9. FIREA, Elena, *Metodica educației fizice școlare* (vol. I). IEFS, București, 1984
 10. GEORGESCU, Florian, *Cultura fizică - fenomen social*. Editura Tritonic, București, 1998
 11. HERIVAN, Mircea, *Educația la timpul viitor*. Editura Didactică și Pedagogică, București, 1976
 12. HIORGHIDAN, Valentina, *Problematika psihomotricității*. ANEFS, București, 1998
 13. IONESCU, Miron, *Lecția între proiect și realizare*. Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1982,171

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs			
10.5 Seminar/laborator	Promovarea colocviului de laborator	Proba practica	Calificativ
	Activitățile gen teme / referate proiecte	Referat	Calificativ
10.6 Standard minim de performanță – examen proba practica, referat, prezenta			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT

Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „VALAHIA” DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	ȘTIINȚE ȘI INGINERIE
1.3 Departamentul	ȘTIINȚE ȘI INGINERIE
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL RELAȚIEI CU FURNIZORII						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. dr. Goldbach Ioana-Raluca						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. dr. Goldbach Ioana-Raluca						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Examen	2.7 Regimul disciplinei	Obl.

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					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme					7
Tutoriat					
Evaluari					6
Alte activități: Studiu de caz					
3.7 Total ore studiu individual					33
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Economie
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Nu este cazul
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Nu este cazul

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C3. Strategii și practici utilizate pentru a gestiona interacțiunile și relațiile cu furnizorii, având ca scop maximizarea valorii și eficienței în procesul de aprovizionare.
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Elaborarea și gestiunea strategiei de management al relației cu furnizorii
7.2 Obiectivele specifice	• Îmbunătățirea colaborării și comunicării cu furnizorii. • Creșterea eficienței proceselor de aprovizionare. • Optimizarea costurilor și a performanței furnizorilor.

	<ul style="list-style-type: none"> • Asigurarea calității produselor și serviciilor primite. • Reducerea riscurilor asociate lanțului de aprovizionare
--	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Cap. 1. Introducerea în managementul relației cu furnizorii – abordare conceptuală 1.1. Definiția managementului relațiilor cu furnizorii 1.2. Beneficiile unor relații puternice cu furnizorii 1.3. Prezentare generală a ciclului de viață al furnizorului	Expunere	2 ore
Cap. 2. Identificarea și Selectarea Furnizorilor 2.1. Criterii de evaluare a furnizorilor (calitate, cost, fiabilitate) 2.2. Metode de aprovizionare cu furnizorii 2.3. Importanța diversității furnizorilor	Expunere	4 ore
Cap. 3. Construirea unei comunicări eficiente 3.1. Practici pentru o comunicare clară 3.2. Construirea încrederii prin transparență 3.3. Utilizarea tehnologiei pentru o comunicare mai bună	Expunere	4 ore
Cap. 4. Managementul contractelor și negocierea 4.1. Elemente esențiale ale contractelor cu furnizorii 4.2. Strategii și tactici de negociere 4.3. Gestionarea obligațiilor contractuale și a parametrilor de performanță	Expunere	4 ore
Cap. 5. Managementul și evaluarea performanței 5.1. Indicatori cheie de performanță pentru furnizori 5.2. Tehnici de evaluare a performanței și feedback 5.3. Abordarea problemelor de performanță și a acțiunilor corective	Expunere	4 ore
Cap. 6. Managementul riscului în relațiile cu furnizorii 6.1. Tipuri de riscuri (financiare, operaționale, reputaționale) 6.2. Strategii de evaluare și atenuare a riscurilor 6.3. Elaborarea planurilor de urgență pentru întreruperile furnizorilor	Expunere	4 ore
Cap. 7. Dezvoltarea colaborării și a parteneriatului 7.1 Beneficiile parteneriatelor strategice 7.2 Tehnici de stimulare a colaborării (inițiative comune, inovare) 7.3 Studii de caz ale parteneriatelor de succes cu furnizori	Expunere	4 ore
Cap. 8. Îmbunătățirea continuă și inovarea 8.1. Principiile Lean și Six Sigma în managementul furnizorilor 8.2. Încurajarea inovației și feedback-ului furnizorilor 8.3. Monitorizarea tendințelor și adaptarea strategiilor furnizorilor	Expunere	2 ore

Bibliografie:

1. Andrew Humphries, Linda McComie, Implementing and Managing Collaborative Relationships A Practical Guide for Managers, Editor: Taylor & Francis, 2022
2. Anonym - The Impact of an SRM System on the Supply Chain and a Company's Performance, Grin Verlag, 2018
3. Chang Joo Yun, Strategic and Operational Supplier Selection in a Supply Chain, Editor: Monash University, 2013
4. Chuck Munson, The Supply Chain Management Casebook Comprehensive Coverage and Best Practices in SCM, FT Press, 2013
5. Constantin Viorel Duță, Managementul relațiilor cu furnizorii, Cetate Deva, 2012
6. Jonathan O'Brien, Supplier Relationship Management Unlocking the Value in Your Supply Base, Kogan Page, 2022
7. Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L., Purchasing and Supply Chain Management (6th ed.). Cengage Learning. 2015
8. Richard Moxham, Leading and Managing Strategic Suppliers, Editor: Business Expert Press, 2019
9. Stephen Easton, Michael D. Hales, Christian Schuh, Michael F. Strohmer, Alenka Triplat, AT Kearney, Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity, 2014
10. Stuart Emmett, Barry Crocker, The Relationship-Driven Supply Chain Creating a Culture of Collaboration Throughout the Chain, Taylor & Francis, 2016
11. Stuart Emmett, Quick Guide to Supplier Relationship Management in the Supply Chain, Liverpool Academic Press, 2012
12. Tobias Mandt, Dependence in Buyer-Supplier Relationships, Editor: Springer Fachmedien Wiesbaden, 2019

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Studiile de caz în managementul relației cu furnizorii (SRM) - exemple practice despre cum diverse companii au implementat strategii pentru a îmbunătăți colaborarea cu furnizorii lor – studiu de caz	Lucrare practică	2 ore
Criteria privind alegerea furnizorilor – aplicație	Lucrare practică	2 ore
Scenarii de joc de rol: Practicați negocierea și rezolvarea conflictelor cu furnizorii.	Lucrare practică	2 ore
Proiecte de grup: Dezvoltați un cadru de evaluare a furnizorilor sau un plan de management al riscului.	Lucrare practică	2 ore
Transformarea și optimizarea managementului relației cu furnizorii – referat	Lucrare practică	2 ore
Studiile de caz privind utilizarea managementului relației cu furnizorii în domeniul administrației publice evidențiază cum tehnologiile moderne și strategiile de colaborare pot îmbunătăți eficiența, transparența și responsabilitatea în achizițiile publice	Lucrare practică	2 ore
Soluțiilor de management al relațiilor cu furnizorii în sectorul public, cât și în cel privat.	Lucrare practică	2 ore
Bibliografie:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Andrew Humphries, Linda McComie, Implementing and Managing Collaborative Relationships A Practical Guide for Managers, Editor:Taylor & Francis, 2022 2. Anonym - The Impact of an SRM System on the Supply Chain and a Company's Performance, Grin Verlag, 2018 3. Chang Joo Yun, Strategic and Operational Supplier Selection in a Supply Chain, Editor:Monash University, 2013 4. Chuck Munson, The Supply Chain Management Casebook Comprehensive Coverage and Best Practices in SCM, FT Press, 2013 5. Constantin Viorel Duță, Managementul relațiilor cu furnizorii, Cetate Deva, 2012 6. Jonathan O'Brien, Supplier Relationship Management Unlocking the Value in Your Supply Base, Kogan Page, 2022 7. Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L., Purchasing and Supply Chain Management (6th ed.). Cengage Learning. 2015 8. Richard Moxham , Leading and Managing Strategic Suppliers, Editor:Business Expert Press, 2019. 9. Stephen Easton, Michael D. Hales, Christian Schuh, Michael F. Strohmer, Alenka Triplat, AT Kearney, Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity, 2014 10. Stuart Emmett, Barry Crocker, The Relationship-Driven Supply Chain Creating a Culture of Collaboration Throughout the Chain, Taylor & Francis, 2016 11. Stuart Emmett, Quick Guide to Supplier Relationship Management in the Supply Chain, Liverpool Academic Press, 2012 12. Tobias Mandt, Dependence in Buyer-Supplier Relationships, Editor:Springer Fachmedien Wiesbaden, 2019 		

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunostințe	Evaluare finala (examen)	50 %
	Participare la curs	Prezență, participare activă	5%
10.5 Seminar/laborator	Cunostințe practice	Realizarea de teme, studii de caz, verificare pe parcurs	35%
	Abilitați comunicare	Prezentare referate, participare activă	10%

10.6 Standard minim de performanță

- Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei
- Capacitatea de a rezolva probleme/cazuri de dificultate medie prin aplicarea instrumentelor și procedeeleor de lucru specifice disciplinei

.....
Semnătura titularului de curs
Lect. univ. dr. Goldbach Ioana-Raluca

.....
Semnătura titularului de seminar
Lect. univ. dr. Goldbach Ioana-Raluca

Data completării

25 sept. 2024

Data avizării în departament

.....26.09.2024.....

.....
Semnătura directorului de departament
Lect. univ. dr. Cernat Sorina



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Politologie						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.univ.dr.Ioana Panagoret						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.univ.dr.Ioana Panagoret						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Opt.

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					33
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activitățiConsultatii					
3.7 Total ore studiu individual					72
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	
5.2 de desfășurare a	

seminarului/laboratorului	
---------------------------	--

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> Cunoașterea instituțiilor politice fundamentale Înțelegerea modului în care deciziile politice afectează mediul economic Cunoașterea ideologiilor politice și a politicilor economice conexe acestor ideologii 	
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> Cunoașterea, explicarea și interpretarea ideilor, proceselor, fenomenelor specifice activității politice și elaborarea de judecăți de valoare cu privire la diverse fenomene politice care afectează activitatea economică. 	

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea instituțiilor și teoriilor politice contemporane.	
7.2 Obiectivele specifice	<p>Cunoașterea:</p> <ul style="list-style-type: none"> noțiunilor politice fundamentale instituțiilor politice regimurilor politice activităților politice legate de cucerirea puterii sau contestarea ei metodelor de marketing politic regimurilor politice și sistemelor politice contemporane 	

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C.1. Introducere; Obiectul politologiei, paradigme în politologie, metode de cercetarea a realității politice.	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	1 ore
C.2. Concepte fundamentale în politologie	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
C.3. Statul, tipuri de stat. Instituțiile fundamentale ale statului: executiv, parlament, putere judecătorească.	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
C.4 Partidele politice	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
C.5. Alegerile și sistemul electoral.	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
C.6. Grupurile de presiune	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
C.7. Regimurile politice	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore

Anexa 9

C.8. Comunicarea politică - propagandă și marketing electoral.	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	1 ore
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mihailă, Arthur, Politologie, Curs universitar, Cluj-Napoca, Universitatea "Babeș-Bolyai, 1999. 2. Almond, Gabriel; Verba, Sidney, Cultura civică, București: Du Style, 1996. 3. Arendt, Hannah, Originile totalitarismului, București: Humanitas, 1995. 4. Brechon, Pierre, Partidele politice, Cluj-Napoca: Eikon, 2004. 5. Dahl, Robert, Democrația și criticii ei, Iași: Institutul European, 2002. 6. Dahl, Robert, Poliarhiile, Iași: Institutul European, 2000. 7. Manual de știința politica, Goodin, Robert, E.; Klingemann, Hans Dieter (coordonatori), Iasi: Polirom, 2005 8. Mihaș, Liliana, Despre pluralism în America, București: Editura Enciclopedică, 1997. 9. Kertzer, D. I., Ritual. politică, putere, București: Ed. Univers, 1988. 10. Preda, Cristian, Introducere în știința politică, Iași: Polirom, 2010. 11. Sartori, Giovanni, Teoria democrației reinterpretată, Iași: Editura Polirom, 1999. 12. Schartzenberg, Roger-Gerard, Statul spectacol, București: Scripta, 1995. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Domeniul politic. Politica și politicul	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	ore
2. Elemente ale gândirii și științei politice în anumite perioade istorice	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	ore
3. Doctrină politică contemporană	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	ore
4. Doctrină politică . Caracteristici generale	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	ore
5. Doctrină politică contemporană (I)	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc. Prezentarea și analizarea unor studii de caz.	ore
6. Doctrină politică contemporană (II)	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc. Prezentarea și analizarea unor studii de caz.	ore
7. Sisteme și rapoarte politice Regimuri politice	-Dezbateri noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc. Prezentarea și analizarea unor studii de caz.	ore
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aristotel, Politica, Ed. Univers Enciclopedic Gold, Ed. a II-a, București, 2010 2. Leon P. Baradat, Ideologiile politice, origini și impact, Ed. Polirom, București, 2012. 3. Norberto Bobbio, Liberalism și democrație, Ed. Nemira, București, 2007. 		

Anexa 9

4. Alexandru Florian, Fundamentele doctrinelor politice, Ed.Universitară, București, 2006.
5. Ch.Montesquieu, Despre spiritul legilor. Traducere și note de Arman Roșu, vol.I-II, Ed.Științifică, București, 1970.
6. Jean-Jacques Rousseau, Despre contractul social sau principiile dreptului politic, Ed.Mondero, București. 2000.
7. Platon, Republica, Ed.Antet, București, 2005.
8. Andrei Țăranu, Doctrine politice moderne și contemporane, Ed.Fundației Pro, București, 2005

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10.Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Cunoașterea conceptelor și a tehnologiilor prezentate la curs	Examen scris cu întrebări deschise.	70%
10.5 Seminar/laborator	Elaborarea unui proiect individual	Proiect	20%
	Prezenta		10%
10.6 Standard minim de performanță			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Semnătura titularului de curs

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT

Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Comunicare și relații publice în afaceri						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. Univ. Dr. Panagoreț Andreea						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. Univ. Dr. Panagoreț Andreea						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	F

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
Studii după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activitățiConsultatii					
3.7 Total ore studiu individual					58
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C8. Aplică tehnici de comunicare care le permit interlocutorilor să se înțeleagă reciproc mai bine și să realizeze o comunicare corectă în transmiterea mesajelor. C9. Comunică și cooperează cu agențiile de publicitate în vederea transmiterii obiectivelor și specificațiilor planului de marketing. Asigură legăturile necesare pentru dezvoltarea unei campanii publicitare și promoționale care să reprezinte obiectivul planului de marketing.
Competențe transversale	CT1. Este proactiv și face primul pas într-o acțiune fără a aștepta să afle ce spun sau fac ceilalți.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea viitorilor specialiști cu importanța comunicării în domeniul economic, a activității de relații publice la nivelul organizațiilor și a importanței acestei activități pentru dezvoltarea organizațiilor
7.2 Obiectivele specifice	asigurarea cunostintelor necesare formulării și aplicării deciziilor de comunicare și PR în condițiile economiei de piață concurențiale și a planului de PR

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Conceptul de comunicare 1.1. Definierea procesului de comunicare 1.2. Elementele unui proces de comunicare	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
2. Procesul de comunicare 2.1. Caracteristicile procesului de comunicare 2.2. Tipologia comunicării	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
3. Rolul și obiectivele comunicării 3.1. Rolul comunicării 3.2. Obiectivele comunicării	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
4. Tehnici de comunicare folosite în organizații 4.1. Tehnici de comunicare verbală 4.2. Tehnicile de comunicare scrisă. Scrisorile de afaceri tradiționale și cele bazate pe noile tehnologii 4.3. Tehnici de comunicare non-verbală	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
5. Canale, rețele și structuri de comunicare 5.1. Canale de comunicare 5.2. Rețele de comunicare 5.3. Structuri de comunicare	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
6. Bariere de comunicare. Forme de perturbare a comunicării 6.1. Bariere de comunicare 6.2. Factori de influență interni și externi asupra comunicării 6.3. Forme de perturbare 6.4. Cauzele perturbarii	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
7. Limitele comunicării. Reguli de eficientizare a comunicării	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ :	2 ore

7.1. Limite generale, individuale, organizationale, semantice 7.2. Modalități posibile de eficientizare a procesului de comunicare: Crearea unui climat suportativ, Folosirea tehnicilor de ascultare activă; Facilitarea transpunerii empatice	-prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	
8. Tipologia si formele comunicarii 8.1. Comunicarea intrapersonala, inerpersonala, de grup publica, de masa 8.2. Comunicarea verbala 8.3. Comunicarea scrisa 8.4. Comunicarea non-verbala	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
9. Relațiile publice- Principii. Obiective. Tehnici folosite 9.1. Definierea relațiilor publice 9.2. Obiectivele PR-ului 9.3. Tehnici și instrumente utilizate în PR 9.4. Factori interni și externi ce influențează PR-ul 9.5. Bariere în calea eficienței PR-ului 9.6. Avantaje și dezavantaje ale externalizării/internalizării funcției de PR	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Curs 10. Campanii de PR. Studii de caz 10.1. Campaniile bazate pe dialog 10.2. Campaniile bazate pe informare 10.3. Campaniile bazate pe educare publică și implicare 10.4. Campanii de persuasiune 10.5. Beneficii ale folosirii unei campanii de PR eficiente	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
11. Tehnici și metode de PR 11.1. Tehnici audio-vizuale de PR 11.2. Tehnici scrise de PR	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
12. Responsabilii de PR. Cariere în PR 12.1. Sarcinile specialistului în comunicare și relații publice 12.2. Atribuții și caracteristici ale specialistului în comunicare și relații publice 12.3. Abilități și competențe ale specialistului în comunicare și relații publice 12.4. Activități specifice specialiștilor de PR 12.5. Roluri ale specialiștilor de PR	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
13. Legătura dintre PR și alte activități organizaționale 13.1. Legătura PR – stakeholderi 13.2. Legătura PR - marketing 13.3. Legătura PR –comportament etic 13.4. Legătura PR- responsabilitate socială corporativă 13.5. Legătura PR- brand 13.6. Legătura PR- cultura organizational	Prelegere, explicatie Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Bibliografie : 1. Agarwal M., <i>Business communication</i> , Satyendra R., India, 2010, 2. Bowen S.A., <i>An Overview of the PR Function</i> , Business Expert Press, LLC, NY, USA, 2010, 3. Cornelissen J., <i>Corporate communication : a guide to theory and practice</i> , Sage Publication Ltd, USA, 2011, 4. Duhe S.C., <i>New media and PR</i> , PL Pub., NY, USA, 2007,		

Anexa 9

5. Florea N.V., Tanasescu D.A., *Comunicare, protocol si eticheta in afaceri*, Editura Mustang, Bucuresti, 2019,
6. Florea N.V., *Comunicarea organizationala in contextual globalizarii*, Editura ProUniversitaria, Bucuresti, 2017,
7. Florea N.V., Tanasescu I., "Improving Communication with Internal Public and Customers of an Industrial Company – a Major Challenge along Supply Chain", Volumul "Supply Chain Strategies and the Engineer-to-Order Approach", Ed. IGI Global, Hershey, USA, p.17-42, 2016,
8. Gregory A., *Planning and managing PR campaigns*, Kogan Page, London, 2010,
9. Grunig L.A. et al., *Excellent PR and effective organizations*, Routledge, USA, 2009,
10. Krizan A.C., et al., *Business Communication*, 8th edition, Cengage Learning, 2011,
11. Moss D., DeSanto B., *PR cases. International perspectives*, Routledge, London, 2002,
12. Newsom D. et al., *Totul despre relatiile publice*, traducere, Editura Polirom, 2003,
13. Oliver S., *Public relations strategy*, Kogan Page Ltd, London, UK, 2004,
14. Reddi C.N.V., *Effective PR and media strategy*, PHI Learning Ltd., ND, India, 2009,
15. Schachtebeck T., *Internet chat communication. A fightrope walk between oral communication and written communication*, Seminar paper, Grin, Berlin, 2005,
16. Skogrand B., *PR. Insights on media relations and reputation management*, LLC, 2013,
17. Swann P., *Case in PR management*, Routledge, NY, USA, 2014,
18. Tanasescu D., Florea N.V., *Comunicare si relatii publice in afaceri. Studii de caz si aplicatii. O abordare manageriala*, Editura Mustang, Bucuresti, 2016,
19. Tanasescu D., *Relatii publice si de protocol*, Editura Bibliotheca, Targoviste, 2008,
20. Tanasescu D. et al, *Comunicare integrata*, Editura Bibliotheca, Targoviste, 2014,
21. Tench R., Yeomans L., *Exploring PR*, Pearson Edu.Ltd, England, 2009,
22. Theaker A., Yaxley H., *The PR strategic toolkit*, Routledge, USA, 2013.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Introducere in comunicare. Elementele comunicarii	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Standarde in vigoare;	2 ore
2 Comunicarea verbala, nonverbala si scrisa	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	2 ore
3. Analiza SWOT a unui proces de comunicare:	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	2 ore
4. Imbunatatirea comunicarii dintre manageri si angajati	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc.	2 ore
5. Comunicarea in timpul proceselor de recrutare si selectie a viitorilor angajati	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini, prospecte, etc. Prezentarea si analizarea unor studii de caz.	2 ore
6. Comunicarea organizațională Agenția de relații publice Tehnici și metode de relații publice cu presa	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini filmate, prospecte, relatii de calcul, etc. Prezentarea si analizarea unor studii de caz.	2 ore
7 Planul de relații publice Campaniile de relații publice	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reala; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore

Bibliografie

1. Gregory A., *Planning and managing PR campaigns*, Kogan Page, London, 2010,
2. Guffey M.E., Loewy D., *Business communication: process and product*, Cengage Learning, 2014,
3. Krizan A.C., et al., *Business Communication*, 8th edition, Cengage Learning, 2011,
4. Moss D., DeSanto B., *PR cases. International perspectives*, Routledge, London, 2002,
5. Newsom D. et al., *Totul despre relatiile publice*, traducere, Editura Polirom, 2003,
6. Oliver S., *Public relations strategy*, Kogan Page Ltd, London, UK, 2004,
7. Reddi C.N.V., *Effective PR and media strategy*, PHI Learning Ltd., ND, India, 2009,
8. Schuttler R. et al., *Laws of communication: the intersection where leadership meets employee performance* John Wiley & Sons, Inc., MA, USA, 2010,
9. Swann P., *Case in PR management*, Routledge, NY, USA, 2014,
10. Tanasescu D., Florea N.V., *Comunicare si relatii publice in afaceri. Studii de caz si aplicatii. O abordare manageriala*, Editura Mustang, Bucuresti, 2016,

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Colocviu	50%
	Activitatea și prezența la curs		10%
10.5 Seminar/laborator	Lucrare practică/referate	Analizarea răspunsurilor la lucrarea practică/referate	40%
10.6 Standard minim de performanță			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT

Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe și Inginerie (Alexandria)
1.3 Departamentul	Științe și Inginerie
1.4 Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul resurselor umane						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Andreea Panagoret						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Andreea Panagoret						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Obl.

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					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități Consultatii					
3.7 Total ore studiu individual					44
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C6. Asigură legătura cu personalul de conducere din alte departamente, garantând servicii și o comunicare eficientă, și anume vânzări, planificare, achiziționare, comercializare, distribuție și elemente tehnice. C7. Gestionează conducerea unei instituții și se asigură că se răspunde tuturor nevoilor pentru buna desfășurare a operațiunilor.
Competențe transversale	CT2. Îndeplinește sarcini în mod autodisciplinat, fiabil și cu orientare spre obiective.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	prezentarea rolului managementului resurselor umane în cadrul firmei, punând acces pe noțiunile de bază în economia muncii și piața forței de muncă, strategia managementului de resurse umane, activitățile specifice managementului resurselor umane și tratarea relațiilor de muncă.
7.2 Obiectivele specifice	Să furnizeze cunoștințele și să formeze competențele pentru elaborarea și implementarea unor strategii și politici specifice MRU

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Managementul resurselor umane - concept, obiective și activități	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Mediul exterior MRU (geografic, economic, demografic, legal)	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Planificarea personalului	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Recrutarea și selecția resurselor umane	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Evaluarea performanțelor	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Dezvoltarea resurselor umane și planificarea carierei	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	4 ore
Factori motivaționali în muncă	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Negocierea colectivă și sindicatele	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : - prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Muncă și discriminare. Aspecte etice în managementul resurselor umane.	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ :	3 ore

Anexa 9

	-prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	
MRU internațional	Prelegere, explicație Mijloace de învățământ : -prezentare Power Point ; - imagini filmate, prospecte, etc	1 ore
Bibliografie		
<p>1. M.M. Abrudan, <i>Managementul resurselor umane. Culegere de studii de caz, teste, aplicații</i>, Ed. Dacia, Cluj, 2005.</p> <p>2. M. Armstrong, <i>Managementul resurselor umane</i>, Ed. CODECS, București, 2003.</p> <p>3. I. Chivu, A. Garcia Sanchez et al., <i>Managementul resurselor umane in intreprinderile mici si mijlocii</i>, Ed. Economica, 2001.</p> <p>4. C. Fratila, <i>Comportament organizational</i>, Ed. EFES, Cluj Napoca, 2004.</p> <p>5. C. Fratila, <i>Managementul resurselor umane. Note de curs</i>, suport de curs electronic, 2010.</p> <p>6. V. Lefter și col., <i>Managementul resurselor umane. Studii de caz, probleme, teste</i>. Ed. Economica, București, 1999.</p> <p>7. A. Manolescu, <i>Managementul resurselor umane</i>, Ed. RAI, București, 1998.</p> <p>8. R. Mathis, P. Nica, C. Rusu, <i>Managementul resurselor umane</i>, Ed. Economica, Bucuresti, 1999.</p> <p>9. G. Pânișoară, I.O. Pânișoară, <i>Managementul resurselor umane</i>, Ed. POLIROM, Iași, 2004.</p> <p>10. B. Vanderlinden, <i>Cultures, management, performance. Leçons de quelques situations roumaines</i>, Ed Bibliotheca, Targoviste, 2009.</p>		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Managementul resurselor umane - concept, obiective și activități	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Standarde în vigoare;	2 ore
Fisa postului	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	3 ore
Planificarea personalului	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	4 ore
Recrutarea resurselor umane	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc.	4 ore
Selectia resurselor umane	Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc. -	4 ore
Evaluarea performanțelor	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini, prospecte, etc. Prezentarea și analizarea unor studii de caz.	3 ore
Dezvoltarea resurselor umane și planificarea carierei	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc. Prezentarea și analizarea unor studii de caz.	4 ore
Managementul sistemelor de recompense	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe acțiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, relații de calcul, etc.	2 ore

Anexa 9

	Prezentarea si analizarea unor studii de caz.	
8 Muncă și discriminare. Aspecte etice în managementul resurselor umane	-Dezbatere noțiuni teoretice; Metode bazate pe actiune (reală; simulare) Imagini filmate, prospecte, etc.	2 ore
Bibliografie 1.		

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

Dezvoltarea sistemului educațional pentru a fi compatibil în mod continuu cu cel practicat în Uniunea Europeană, astfel încât absolvenții universității să fie recunoscuți ca specialiști europeni în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă din România și din statele UE promovând un ansamblu de valori bazat pe solidaritate, nediscriminare, echitate, obiectivitate științifică, creativitate și dinamism.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Capacitatea de a explica, interpreta noțiuni, concepte din domeniul MRU	Examen	65%
	Prezenta	Prezenta active	5%
10.5 Seminar/laborator	- Capacitatea de a aplica, în contextul unei organizații, cunoștințele însușite	Analiza activităților aplicative	20%
	Prezenta	Prezența activă	10%
10.6 Standard minim de performanță			
-Operaționalizarea conceptelor-cheie; -Absolvirea colocviului de verificare a cunoștințelor aplicative; -Obținerea notei 5 pentru toate subiectele de la proba scrisă.			

Data completării
25.09.2024

Semnătura titularului de curs



Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament
26.09.2024

Semnătura directorului de departament

Lector univ. dr. Sorina CERNAT



Data aprobării în Consiliul Facultății
27.09.2024

Semnătura decanului,
Conf.univ.dr.Dragoș Mihai PANAGOREȚ

