

## FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia, comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>ETICA ÎN AFACERI</b>				
Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Liliana SCUTARU				
Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Liliana SCUTARU				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator/lucrări practice	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	56	Curs	28	Seminar	28	Laborator/lucrări practice	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	32
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	30
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	30
II d) Tutoriat	-
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	92
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	150
Numărul de credite	6

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

Curriculum	-
Competențe	-

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector)
Desfășurare seminar	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP3: Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii. CP5: Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii.
Competențe transversale	CT1: Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.

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

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina <b>Etică în afaceri</b> asigură studenților de la programul de studii de licență <i>ECTS</i> : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Familiarizarea cu noțiunile specifice eticii în afaceri;</li> <li>• Însușirea problemelor referitoare la conceptele de etică, morală, conștiință morală, comportament etic în organizații, coduri de etică, responsabilitate socială corporatistă;</li> <li>• Studierea efectelor produse de aplicarea eticii în afaceri.</li> </ul>
-----------------------------------	---

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
CAPITOLUL 1. NOȚIUNI GENERALE DE ETICĂ 1.1. Etimologie, definiții și delimitări conceptuale ale eticii 1.2. Scurt istoric și abordări ale eticii 1.3. Rolul și funcțiile eticii în societate	4	Prelegerea, expunerea, conversația	Discuții
CAPITOLUL 2. MORALA ȘI CONȘTIINȚA MORALĂ 2.1. Conceptele de morală și moralitate 2.2. Valorile morale fundamentale 2.3. Legea morală și normele sociale 2.4. Simțul etic sau conștiința morală 2.5. Responsabilitatea morală	4	Prelegerea, explicația, conversația	Discuții
CAPITOLUL 3. ETICA ȘI MANAGEMENTUL 3.1. Rolul managerilor în promovarea comportamentului etic 3.2. Modalități ce pot fi folosite pentru încurajarea comportamentului etic în organizații 3.3. Încrederea între participanții la viața economică	3	Prelegerea, explicația, conversația	Discuții
CAPITOLUL 3. ETICA ȘI MANAGEMENTUL 3.4. Comunicarea onestă și tratamentul corect – componente ale comportamentului etic 3.5. Dilemele etice în afaceri 3.6. Analiza și soluționarea problemelor etice	3	Prelegerea, explicația, conversația	Discuții
CAPITOLUL 4. ETICA ÎN AFACERI 4.1. Nivelurile de aplicare ale eticii în afaceri 4.2. Comportamente neetice în organizații 4.3. Etica în afaceri și organizații 4.4. Dimensiuni ale eticii în organizație 4.5. Principiile eticii în afaceri. Piramida responsabilității sociale	4	Prelegerea, expunerea, conversația	Discuții
CAPITOLUL 5. CODURILE DE ETICĂ ȘI IMPORTANȚA LOR ÎN ORGANIZAȚII 5.1. Ce este un cod de etică 5.2. Rolul și obiectivele codului de etică 5.3. Avantajele elaborării codurilor de etică 5.4. Conținutul unui cod de conduită etică al unei organizații	3	Prelegerea, expunerea, conversația	Discuții
CAPITOLUL 5. CODURILE DE ETICĂ ȘI IMPORTANȚA LOR ÎN ORGANIZAȚII 5.5. Reguli și modalități de formulare a unui cod de etică 5.6. Comunicarea și monitorizarea codului de etică 5.7. Persoane și organisme însărcinate cu asigurarea climatului etic 5.8. Auditul de etică	3	Prelegerea, expunerea, conversația	Discuții
CAPITOLUL 6. RESPONSABILITATEA SOCIALĂ CORPORATISTĂ 6.1. Responsabilitatea socială și morală a afacerilor 6.2. Responsabilizarea morală a investitorilor. Investiții etice	4	Prelegerea, expunerea, conversația	Discuții
Bibliografie			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bădescu, Valentin Stelian, <i>Etica în afaceri</i>, Editura ProUniversitaria, 2014</li> <li>• Crăciun, Dan, <i>Etica în afaceri</i>, carte în format digital, <a href="http://www.ase.ro">www.ase.ro</a></li> <li>• Duncan, Sarah, <i>Ghid pentru etica în afaceri. 50 de metode prin care să protejezi oamenii, planeta și profitul</i>, Editura Prior, 2021</li> <li>• Meghișan, Flaviu, <i>Etica în afaceri</i>, Editura Sitech, 2016</li> <li>• Morar, Vasile, <i>Etica și afacerile. Morală elementară și responsabilitate socială</i>, carte în format digital, <a href="http://www.unibuc.ro">www.unibuc.ro</a></li> <li>• Morar, Vasile, Crăciun, Dan, Macoviciuc, Vasile, <i>Etica în afaceri. Concepte, teorii, situații morale</i>, Editura Paideia, 2017</li> </ul>			

- Popa, Mirela, *Etică în afaceri*, Suport de curs FȘEGA, Centrul de Formare Continuă și Învățământ la Distanță, Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, 2019
- Popa, Mirela, *Etica în afaceri*. Sinteze și studii de caz, disponibil on-line la <https://anyflip.com/oqhpp/vquy>
- Poțincu, Laura; Poțincu Cristian-Romeo, *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă*. Ediția 2, Editura C.H. Beck, 2019
- Scutaru, Liliana, *Ethics and corporate social responsibility*, Ecoforum Journal, Vol 9, No 2/2020
- Scutaru, Liliana, *Codes of Conduct and successful Companies*, Ecoforum Journal, Vol 9, No 3/2020
- Scutaru, Liliana, *Etica în afaceri*, Note de curs, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, FEAA, 2024
- Singer, Peter, *Tratat de etică*, Editura Polirom, 2006
- \*\*\* Comisia Europeană, *Communication concerning Corporate Social responsibility: A business contribution to Sustainable Development*, [http://ec.europa.eu/employment\\_social/soc-dial/csr/csr2002\\_col\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/csr2002_col_en.pdf)
- <https://www.unglobalcompact.org/>
- <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html>
- [http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS\\_094386/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_094386/lang--en/index.htm)
- <http://mneguidelines.oecd.org/guidelines/>

#### Bibliografie minimală

- Crăciun, Dan, *Etica în afaceri*, carte în format digital, [www.ase.ro](http://www.ase.ro)
- Duncan, Sarah, *Ghid pentru etica În afaceri. 50 de metode prin care să protejezi oamenii, planeta și profitul*, Editura Prior, 2021
- Morar, Vasile, Crăciun, Dan, Macovicu, Vasile, *Etica în afaceri. Concepte, teorii, situații morale*, Editura Paideia, 2017
- Poțincu, Laura; Poțincu Cristian-Romeo, *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă*. Ediția 2, Editura C.H. Beck, 2019
- Scutaru, Liliana, *Etica în afaceri*, Note de curs, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, FEAA, 2024

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Dilemele etice în afaceri. Studii de caz 1 Exploatarea resurselor naturale vs. responsabilitatea față de mediu	3	Explicația, conversația, discuții interactive	Discuții interactive
Dilemele etice în afaceri. Studii de caz 2 Condiții de muncă vs. reducerea costurilor	3	Explicația, conversația, discuții interactive	Discuții interactive
Niveluri de aplicare a eticii în firmele românești. Studii de caz 1	3	Explicația, conversația, discuții interactive	Discuții interactive
Niveluri de aplicare a eticii în firmele românești. Studii de caz 2	3	Explicația, conversația, discuții interactive	Discuții interactive
Rolul managerului în promovarea comportamentului etic. Studiu de caz	4	Explicația, discuții interactive, aplicații	Discuții interactive
Codul de etică. Rol. Obiective. Conținut.	2	Explicația, conversația, discuții interactive, aplicații	Discuții interactive
Conceperea și formularea unui cod de etică. Criterii de elaborare	3	Explicația, conversația, discuții interactive, aplicații	Discuții interactive
Conceperea și formularea unui cod de etică. Studii de caz	3	Explicația, conversația, discuții interactive, aplicații	Discuții interactive
Responsabilitatea socială corporatistă. Piramida responsabilității sociale	4	Explicația, conversația, discuții interactive	Discuții interactive

#### Bibliografie

- Bădescu, Valentin Stelian, *Etica în afaceri*, Editura ProUniversitaria, 2014
- Crăciun, Dan, *Etica în afaceri*, carte în format digital, [www.ase.ro](http://www.ase.ro)
- Duncan, Sarah, *Ghid pentru etica În afaceri. 50 de metode prin care să protejezi oamenii, planeta și profitul*, Editura Prior, 2021
- Meghișan, Flaviu, *Etica în afaceri*, Editura Sitech, 2016
- Morar, Vasile, *Etica și afacerile. Morală elementară și responsabilitate socială*, carte în format digital, [www.unibuc.ro](http://www.unibuc.ro)
- Popa, Mirela, *Etică în afaceri*, Suport de curs FȘEGA, Centrul de Formare Continuă și Învățământ la Distanță, Universitatea Babeș-Bolyai, Cluj-Napoca, 2019
- Popa, Mirela, *Etica în afaceri*. Sinteze și studii de caz, disponibil on-line la <https://anyflip.com/oqhpp/vquy>
- Poțincu, Laura; Poțincu Cristian-Romeo, *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă*. Ediția 2, Editura C.H. Beck, 2019
- Scutaru, Liliana, *Ethics and corporate social responsibility*, Ecoforum Journal, Vol 9, No 2/2020
- Scutaru, Liliana, *Codes of Conduct and successful Companies*, Ecoforum Journal, Vol 9, No 3/2020
- Scutaru, Liliana, *Etica în afaceri*, Note de curs, Universitatea Ștefan cel Mare Suceava, FEAA, 2024
- Singer, Peter, *Tratat de etică*, Editura Polirom, 2006

- \*\*\* Comisia Europeană, *Communication concerning Corporate Social responsibility: A business contribution to Sustainable Development*, [http://ec.europa.eu/employment\\_social/soc-dial/csr/csr2002\\_col\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/csr2002_col_en.pdf)
- <https://www.unglobalcompact.org/>
- <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html>
- [http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS\\_094386/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_094386/lang--en/index.htm)
- <http://mneguidelines.oecd.org/guidelines/>

#### Bibliografie minimală

- Duncan, Sarah, *Ghid pentru etica în afaceri. 50 de metode prin care să protejezi oamenii, planeta și profitul*, Editura Prior, 2021
- Morar, Vasile, Crăciun, Dan, Macoviciuc, Vasile, *Etica în afaceri. Concepte, teorii, situații morale*, Editura Paideia, 2017
- Morar, Vasile, *Etica și afacerile. Morală elementară și responsabilitate socială*, carte în format digital, [www.unibuc.ro](http://www.unibuc.ro)
- Poțincu, Laura; Poțincu Cristian-Romeo, *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă*. Ediția 2, Editura C.H. Beck, 2019
- Scutaru, Liliana, *Etica în afaceri*, Note de curs, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, FEAA, 2024

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

#### 10. Evaluare

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Cunoașterea și înțelegerea conceptelor de bază cu privire la etica în afaceri și utilizarea corectă a termenilor de specialitate.	Verificare scrisă (Test grilă + întrebări deschise) urmată de verificare orală a gradului de îndeplinire a cerințelor în lucrarea scrisă.	50%
Seminar	Însușirea și înțelegerea cunoștințelor prezentate la curs Capacitatea de a explica și utiliza corect noțiunile prezentate Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate	Evaluare pe parcursul întregului semestru (Observația sistematică)	50%

#### Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate (etică, morală, cod de conduită, responsabilitate socială corporatistă);
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
10.09.2024	Lect. univ. dr. Liliana Scutaru	Lect. univ. dr. Liliana Scutaru

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
16.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament

19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia-Iuliana Kicsi
------------	---------------------------------------

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia, comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>PROIECTAREA ȘI DEZVOLTAREA PRODUSELOR ȘI SERVICIILOR</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Pavel STANCIU				
Titularul activităților aplicative	Asist. univ. dr. Alexandra-Maria DANILEȚ				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator/lucrări practice		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator/lucrări practice		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	42
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	28
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	35
II d) Tutoriat	-
III Examinări	3
IV Alte activități (precizați):	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	105
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	150
Numărul de credite	6

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

Curriculum	-
Competențe	-

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector)
Desfășurare seminar	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<b>CP1.</b> Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii <b>CP4.</b> Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiare
Competențe transversale	<b>CT3.</b> 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)

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina <b>Proiectarea și dezvoltarea produselor și/sau serviciilor</b> asigură studenților de la programul de studii de licență ECTS dezvoltarea capacității de a defini și interpreta repertoriul conceptual specific proiectării și dezvoltării produselor și/sau serviciilor, precum și a abilităților de a imagina și constitui produse/servicii competitive care i-ar putea încuraja să-și dezvolte propria afacere.
-----------------------------------	---

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Introducere:</b> Rol și importanță disciplină, conținut fișa disciplinei, prezentare mod de calcul al notei finale <b>Elemente introductive</b> din sfera economiei serviciilor și managementul producției. Întreprinderea ca unitate socio-economică de producție și de repartiție	2	Prelegere introductivă	
<b>Abordarea procesuală a întreprinderii:</b> Premisele de funcționare și dezvoltare ale întreprinderii; Funcțiunile – componente ale sistemului organizării procesuale a întreprinderii	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Organizarea internă a întreprinderii</b> , elemente de logistică în cadrul întreprinderii	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Gestiunea funcțiunii de producție:</b> Definierea și clasificarea procesului de producție; Tipuri de producție	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Gestiunea funcțiunii de producție:</b> Metode de organizare a producției de bază; Metode de organizare a producției auxiliare și de servire; Gestiunea procesului de producție și a calității producției	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Conceptul de proiectare:</b> Produs și proces de producție; Conceptul de proiectare; Ciclul de viață al unui produs/serviciu; Procesul iterativ în proiectare	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Conceptul de proiectare:</b> Relația proiectare – intuiție; Proiectare și creativitate; Inventica și gândirea constructive	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Conceptul de proiectare:</b> Metode de predare-învățare interactivă; Metode de rezolvare de probleme prin stimularea creativității	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Concepții despre proiectare ca știință și metodele sale:</b> Concepții despre proiectare referitoare la conținut; Formarea unei mentalități constructive bazate pe cunoaștere; Surse ale cunoașterii și ale impulsiei proiectării ca știință	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Concepții despre proiectare ca știință și metodele sale:</b> Conținut și structură în știința proiectării. Clase ale științei proiectării	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Proгноza prețurilor și costurilor produselor. Metode de evaluare globală:</b> Metoda regresiei; Metoda evaluării de către experți; Metoda indicatorilor specifici; Metoda punctajului	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Proгноza prețurilor și costurilor produselor. Metode de evaluare globală:</b> Metode de evaluare prin divizare; Metoda divizării pe subsansambluri; Metoda divizării pe piese	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Proгноza prețurilor și costurilor produselor:</b> Criterii de evaluare a soluțiilor de proiectare; Metode de decizie optimă pentru asimilare	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Proгноza prețurilor și costurilor produselor:</b> Conceptul de cost și relația dintre cost și preț; Tipologia costurilor de producție; Metode de determinare a prețurilor în întreprinderi pe baza costurilor de producție	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Ahmed P., Shepard C., Innovation Management: context, strategies, systems and processes, Pearson Education Limited, Essex, 2010</li> <li>Batog, A. (2008). <i>Aspecte metodologice privind dezvoltarea modelului de măsurare a calității serviciilor publice on-line</i>, Revista română de informatică și automatică, nr. 2, vol. 18, pp.15-30, 2008, P II 779</li> <li>Burciu, A. (coord). (2008). <i>Introducere în management</i>, Editura Economică, București.</li> <li>Dobrin C., Moldoveanu G. (2016). <i>Management operational</i>, Editura Pro Universitaria, București.</li> <li>Drucker, P. (1992). <i>The new society of organizations</i>. Harvard Business Review, 5, pp.95-104.</li> <li>Ionescu, V.C. (2010). <i>Managementul producției și serviciilor</i>, Editura Universitară, București.</li> <li>Kotler, P. (1997). <i>Managementul marketingului</i>, editura Teora, București.</li> <li>Manole, G. (2010). <i>Concepția și proiectarea produselor</i>, Ed. Qual Media, Cluj-Napoca, 2010, T III 20816</li> <li>Militaru G. (2008). <i>Managementul producției și al operațiunilor</i>, Editura ALL, București, 2008.</li> <li>Naghi, M., Stegorean, R. (2004). <i>Managementul producției industriale</i>, Editura Dacia, Cluj-Napoca.</li> <li>Stanciu, P. (2024). <i>Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor</i>, note de curs, Universitatea „Ștefan cel</li> </ol>			

Mare” din Suceava.

12. Șerban, R.I. (2012). *Tehnologii de obținere și proiectare a formei produselor*, Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2012, T III 22483.

13. Trott P., *Management innovation and new product development*, Sixth Edition, Pearson Education Limited, Essex, 2017

**Bibliografie minimală**

1. Burciu, A. (coord). (2008). *Introducere în management*, Editura Economică, București.

2. Dobrin C., Moldoveanu G. (2016). *Management operational*, Editura Pro Universitaria, București.

3. Stanciu, P. (2024). *Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor*, note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.

4. Șerban, R.I. (2012). *Tehnologii de obținere și proiectare a formei produselor*, Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2012, T III 22483.

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Seminar introductiv: <ul style="list-style-type: none"> <li>• prezentare fișă disciplină</li> <li>• prezentare obiective activități aplicative</li> <li>• expunere metode de predare și evaluare</li> <li>• prezentare bibliografie</li> </ul> prezentare teme / aplicații seminare	2	Instruirea, expunerea	
2. Analiza portofoliului de produse/servicii al unei companii prin aplicarea Matricei BCG	2	Exercițiul, studiul de caz	
3. Analiza competitivității unei firme prin aplicarea Modelului lui Porter, ca fundament în dezvoltarea de produse și/sau servicii inovative	2	Exercițiul, studiul de caz	
4. Dezvoltarea unui produs/serviciu nou pe o piață existentă	2	Studiul de caz	
5. Design thinking – instrument de dezvoltare a unor produse/servicii inovative	2	Exercițiul, problematizarea, analiza critică	
6. Analiza nivelului de inovare a firmelor de la nivel național: Având la bază clasificarea inovațiilor pe baza Manualului OSLO, realizați o analiză a nivelului de inovare al firmelor de la nivel național. În acest sens, veți utiliza baza de date a INSSE, selectând una din cele 3 grupe de date: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Date ce vizează inovația</li> <li>• Date ce vizează inovația de produs și/sau proces</li> <li>• Date ce vizează inovația de organizare și/sau marketing</li> </ul>	4	Exercițiul, problematizarea, studiu de caz	

**Bibliografie**

1. Ahmed P., Shepard C., *Innovation Management: context, strategies, systems and processes*, Pearson Education Limited, Essex, 2010

2. Burciu, A. (coord). (2008). *Introducere în management*, Editura Economică, București.

3. Dobrin C., Moldoveanu G. (2016). *Management operational*, Editura Pro Universitaria, București.

4. Stanciu, P. (2024). *Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor*, note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.

5. Șerban, R.I. (2012). *Tehnologii de obținere și proiectare a formei produselor*, Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2012, T III 22483.

6. Trott P., *Management innovation and new product development*, Sixth Edition, Pearson Education Limited, Harlow, 2017

**Bibliografie minimală**

1. Dobrin C., Moldoveanu G. (2016). *Management operational*, Editura Pro Universitaria, București.

2. Stanciu, P. (2024). *Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor*, note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

**10. Evaluare**

- 10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs  
10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă



Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explicarea terminologiei specifice și a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la curs (CP1)</li> <li>Aplicarea de tehnici și instrumente de lucru specifice domeniului Administrarea afacerilor (CP1)</li> <li>Recunoașterea și enumerarea pașilor/etapelor de realizare a unui produs (CP1)</li> <li>Identificarea eficientă a resurselor materiale și financiare în scopul proiectării și/sau dezvoltării unui produs și/sau serviciu competitiv pe piața locală / regională / națională / internațional (CP4)</li> <li>Valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare (CP4)</li> <li>Analiza și sinteza, respectiv realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară (CT3)</li> </ul>	Evaluarea sumativă (Examen oral)	50%
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizarea portofoliului individual care va include studii de caz / aplicații / analize pe baza tematicii date; implicarea în dezbateri și activități în echipe la seminar (CP1)</li> <li>Aplicarea noțiunilor însușite prin oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, probleme și/sau în susținerea unor argumentări / dezbateri (CP4)</li> <li>Gestionarea eficientă a resurselor materiale și financiare în scopul proiectării și/sau dezvoltării unui produs și/sau serviciu competitiv pe piața locală / regională / națională / internațională (CP4)</li> <li>Utilizarea conceptelor și proceselor proprii disciplinei în abordarea inter-, intra-, multi- și/sau transdisciplinară a unor probleme/situații ipotetice sau reale (CT3)</li> <li>Realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară, precum și dezvoltarea capacității de analiză și sinteză (CT3)</li> <li>Aplicarea tehnicilor de muncă în echipă (inclusiv a elementelor de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelelor ierarhice (CT3)</li> </ul>	Evaluare continuă (prin probe de evaluare orală/scrisă/ practică inclusiv referate, individuale sau portofolii de grup)	50%

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
07.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu	Asist. univ. dr. Alexandra-Maria Danileț

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Contabilitate, Audit și Finanțe
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 1. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>FUNDAMENTAREA ȘTIINȚEI MĂRFURILOR</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. dr. Nina HOLBAN				
Titularul activităților de seminar	Conf. dr. Nina HOLBAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 2. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar		Laborator	1	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	-	Laborator	14	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	15
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	15
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	25
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	55
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sala de curs va fi dotată cu calculator, acces a internet, videoprojector
Desfășurare aplicații (seminar)	Sala de seminar va fi dotată cu calculator, acces a internet, videoprojector

### 5. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP5. Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă

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

Obiectivul general al disciplinei	Cursul urmărește să fundamenteze din punct de vedere teoretic însușirea de către studenți a teoriei calității produselor și serviciilor a metodologiei cercetării produselor, a recepției lor calitative, încercând să formeze la studenți capacitatea de gândire și de interpretare a relațiilor dintre industrie și comerț, referitoare la circuitul tehnic al mărfurilor. Atât cursul, cât și aplicațiile practice care îl însoțesc permit însușirea metodelor de analiză comparativă a nivelului calitativ al mărfurilor, a modului de comportare în timpul utilizării și de menținere în timp a calității.
-----------------------------------	--

## 7. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Cap.I Fundamentarea științei mărfurilor</b> 1.1. Obiectul disciplinei 1.2 Evoluție și perspective 1.3 Metodele de cercetare utilizate și caracterizarea lor	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	Prezentare PPT
<b>2. Proprietățile generale ale mărfurilor</b> 2.1. Considerații generale 2.2. Proprietățile fizice ale mărfurilor 2.2.1. Proprietăți optice 2.2.2. Proprietăți termice 2.2.3. Proprietăți mecanice 2.3. Proprietăți chimice 2.4. Proprietăți psihosenzoriale 2.5. Proprietăți estetice	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>3. Calitatea produselor și serviciilor în economia de piață</b> 3.1. Conceptele de baza ale calitatii produselor 3.2. Calitatea –concept și ipostaze 3.2.1. Conceptul calitatii 3.2.2. Ipotezele calitatii 3.3. Factorii care determina și influențează calitatea 3.4. Funcțiile calitatii și implicațiile lor 3.4.1. Funcția tehnică a calitatii 3.4.2. Funcția economică a calitatii 3.4.3. Funcția socială a calitatii 3.4.4. Calitatea produselor în relație cu protecția mediului înconjurător	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>4. Sistemul de asigurare și control al calității produselor și serviciilor</b> 4.1. Coceptul sistemului de asigurare a calității 4.1.1.Obiectivele sistemului de asigurare a calitatii 4.2. Funcțiile sistemului de asigurare a calitatii 4.3. Etapele de aplicare ale sistemului de asigurare a calității	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>4. Sistemul de asigurare și control al calității produselor și serviciilor</b> 4.4. Recepția calitativă a loturilor de mărfuri 4.4.1. Etapele recepției 4.4.2. Locul recepției 4.4.3. Metodologia recepției 4.5. Disponibilitatea: fiabilitatea și mentenabilitatea 4.5.1. Fiabilitatea,concept și ipostaze 4.5.2. Indicatorii fiabilității 4.5.3. Mentenanța și mentenabilitate 4.5.4. Factorii mentenabilitatii 4.5.5. Disponibilitatea	3	Prelegerea, conversația, exemplificarea	

4.5.6. Căile de creștere ale disponibilității			
<b>Cap. V. Clasificarea și codificarea mărfurilor</b> 5.1. Cadrul conceptual al clasificării marfurilor 5.2. Sisteme de clasificare și codificare a marfurilor utilizate în practica economică 5.2.1. Principalele tipuri de clasificări și codificări utilizate în practica economică 5.2.2. Sisteme de clasificare și codificare a produselor	3	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>6. Standardizarea și atestarea calității produselor și serviciilor</b> 6.1. Obiectivele generale ale standardizării 6.1.1. Domeniile de aplicare și tipuri de standarde 6.1.2. Standardizarea la nivelul întreprinderii 6.2. Atestarea calității produselor și serviciilor 6.2.1. Certificarea calității produselor și serviciilor 6.2.2. Garantarea calității produselor și serviciilor	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>7. Marcarea produselor și serviciilor</b> 7.1. Rolul și funcțiile marcurilor 7.2. Elemente de definire a marcurilor 7.3. Clasificarea marcurilor, tipuri de marci 7.4. Reglementări privind marcarea produselor și serviciilor	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>8. Ambalarea mărfurilor</b> 8.1. Funcțiile ambalajului 8.1.1. Funcția de conservare și păstrare a calității produselor 8.1.2. Funcția de transport și manipulare 8.1.3. Funcția de promovare a vânzării 8.2. Materiale pentru ambalaje 8.3. Metode de ambalare 8.4. Principali indicatori pentru aprecierea economică a ambalajelor	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Barbu, C., <i>Merceologie</i>. Editura Artifex, București, 2020.</li> <li>Chiș, Al., Drăgan, M., Frățilă, R., Mihaiu, R., Nistor, R., Scorțar, L., <i>Studiul mărfurilor și asigurarea calității</i>, Editura Alma Mater, Cluj-Napoca, 2009.</li> <li>Frățilă, R., s.a., <i>Fundamentele științei mărfurilor</i> - Ed. Alma Mater, Cluj-Napoca, 2006.</li> <li>Gresoi, S.G., <i>Fundamentarea științei mărfurilor</i>. Editura Artifex, București, 2020.</li> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Curs Editura Universității Suceava 2006</li> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024</li> <li>Holban N., <i>Expertiza Merceologică, Lucrări practice și teoretice</i>, Ed. De Vest Timișoara 2015</li> <li>Olaru, M., Pamfilie, R., Schileru, I., Părăian, E., Băetoni, P., Pucărea, A., <i>Bazele Merceologiei</i>, Ed. Eficient, București, 1999.</li> <li>Olaru, Marieta (coord). <i>Fundamentele științei mărfurilor</i>, Ed. Eficient, București, 1999</li> <li>Severin I., Voicu M., <i>Ingineria Calitatii</i>, Ed. Printech, Bucuresti 2005</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Gresoi, S.G., <i>Fundamentarea științei mărfurilor</i>. Editura Artifex, București, 2020.</li> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024.</li> <li>Holban N., <i>Expertiza Merceologică, Lucrări practice și teoretice</i>, Ed. Universității de Vest Timișoara 2015.</li> <li>Olaru, M., Pamfilie, R., Schileru, I., Părăian, E., Băetoni, P., Pucărea, A., <i>Bazele Merceologiei</i>, Ed. Eficient, București, 1999.</li> </ol>			

Aplicații (Laborator)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Indicatori de apreciere economică a ambalajelor	1	Prelegerea clasică	Aplicații practice Discuții
2. Principalele unități de măsură folosite în comerțul internațional	1	Discuții bazate pe întrebări și răspunsuri	Aplicații practice Discuții

3. Calculul erorilor de măsură	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
4. Caracteristicile de calitate ale mijloacelor de măsurare	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
5. Determinarea vâscozității convenționale a unor lichide prin metoda Engler	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
6. Determinarea vâscozității unor lichide prin metoda Stokes	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
7. Determinarea calității produselor lichide prin determinarea experimentală a densității.	1	Utilizarea studiilor de caz	Aplicații practice Discuții
8. Determinarea caracteristicilor de calitate a mărfurilor cu refractometrul portabil	1	Utilizarea studiilor de caz	Discuții
9. Recepția loturilor de mărfuri. Metodologia recepției	1	Utilizarea studiilor de caz	Aplicații practice Discuții
10. Verificarea calității loturilor de mărfuri. Terminologie și simboluri, metode de prelevare a eșantioanelor pentru produse în bucăți	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
11. Metode calimetrice. Analiza comparativă a calității mărfurilor	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
12. Controlul produselor în exploatare. Parametrii de fiabilitate a produselor	1	Învățarea bazată pe probleme (Problem-Based Learning)	Aplicații practice Discuții
13. Determinarea calității produselor lichide prin metoda conductometrică.	1	Învățarea bazată pe probleme (Problem-Based Learning)	Aplicații practice Discuții
14. Noțiuni de prelucrare statistică a datelor experimentale	1	Explicația și exemplul practic	Aplicații practice Discuții
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Barbu, C., <i>Merceologie</i>. Editura Artifex, București, 2020.</li> <li>Chiș, Al., Drăgan, M., Frățilă, R., Mihaiu, R., Nistor, R., Scorțar, L., <i>Studiul mărfurilor și asigurarea calității</i>, Editura Alma Mater, Cluj-Napoca, 2009.</li> <li>Gresoi, S.G., <i>Fundamentarea științei mărfurilor</i>. Editura Artifex, București, 2020.</li> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Curs Editura Universității Suceava 2006</li> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024</li> <li>Holban N., <i>Expertiza Merceologică, Lucrări practice și teoretice</i>, Ed. De Vest Timișoara 2015</li> <li>Olaru, M., Pamfilie, R., Schileru, I., Păraian, E., Băetoni, P., Pucărea, A., <i>Bazele Merceologiei</i>, Ed. Eficient, București, 1999.</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Holban N., <i>Bazele Merceologiei</i>, Note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024</li> <li>Holban N., <i>Expertiza Merceologică, Lucrări practice și teoretice</i>, Ed. De Vest Timișoara 2015</li> </ol>			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

Participarea la conferințe organizate sub auspiciile FEAA, reuniuni de lucru, dezbateri, mese rotunde, întâlniri cu oameni de afaceri sau responsabili pe domenii.

#### **9. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Însușirea conținutului teoretic conceptual al disciplinei predate; Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeele specifice disciplinei;	Examen scris	<b>60%</b>
Laborator	Însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și laborator. Capacitatea de a utiliza corect și de a explica noțiunile fundamentale ale disciplinei. Aplicarea noțiunilor însușite prin oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, probleme și/sau în susținerea unor argumentări / dezbateri Aplicarea tehnicilor de muncă în echipă (inclusiv a elementelor de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelelor ierarhice	Evaluare continuă pe parcursul semestrului	<b>40%</b>

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din teme curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Conf. dr. Nina Holban	Conf. dr. Nina Holban

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Prof. univ. dr. Veronica Grosu

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

## 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>ECONOMIA TURISMULUI</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Elisabeta R. ROȘCA				
Titularul activităților aplicative	Conf. univ. dr. Elisabeta R. ROȘCA				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

## 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator/lucrări practice	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator/lucrări practice	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	25
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	-
III Examinări	3
IV Alte activități (precizați): consultații etc.	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	55
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

## 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	
Competențe	

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	Sală dotată cu laptop/ calculator, videoproiector, tablă Materiale didactice în Biblioteca Universității: - existența unui <i>Curs</i> la disciplina Economia turismului, publicat la Editura Universității Suceava; - existența unor materiale didactice pentru licență la disciplina Economia turismului, publicate la Editura Universității Suceava; - existența altor lucrări publicate în decursul timpului, în domenii adiacente disciplinei Economia turismului. - existența unui fond de carte în domeniul disciplinei Economia turismului, necesar pentru realizarea lucrărilor individuale, studiilor de caz, aplicațiilor etc.
Desfășurare aplicații (seminar)	Sală seminar dotată cu laptop/ calculator, videoproiector, tablă Materiale didactice în Biblioteca Universității: - existența unei Culegeri de teste grilă, studii de caz pentru disciplina Economia turismului, publicată la Editura Universității;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- existența unor materiale didactice pentru licență la disciplina Economia turismului, conținând teste grilă cu soluții;</li> <li>- existența unor culegeri de teste grilă, aplicații, studii de caz etc., în domeniul disciplinei Economia turismului.</li> </ul>
--	---

#### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP4. Gestionarea și alocarea resurselor materiale și financiar
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul de bază al cursului de <i>Economia turismului</i> de la programul de studii universitare de licență <i>Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor</i> este acela de a conceptualiza, din punct de vedere economic, activitatea turistică, de a aborda domeniul turismului prin prisma teoriei economice generale și a transmite aceste cunoștințe studenților. Cursul urmărește formarea capacităților necesare studenților pentru înțelegerea și însușirea cunoștințelor economice de bază legate de activitatea turistică, dar și dezvoltarea lor profesională, în mod creativ, pe parcursul semestrului, în cadrul seminariilor, în scopul creării unei legături cât mai strânse între cunoștințele acumulate și cerințele unui viitor loc de muncă în turism.
Obiective specifice	Cursul de <i>Economia turismului</i> urmărește, ca obiective specifice, formarea capacităților necesare studenților pentru înțelegerea și însușirea cunoștințelor economice de bază legate de locul și rolul economic al activității turistice, de organizarea turismului la nivel intern și internațional, de componentele pieței turistice (cererea și oferta turistică), de resursele turistice ale României, de structura pe categorii de prestații a produsului turistic, de rolul turismului în economia națională și la nivel mondial, de eficiența economică și socială a activității turistice.

#### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Obs.
<b>1. INTRODUCERE ÎN STUDIUL DISCIPLINEI ECONOMIA TURISMULUI</b> 1.1. Scurt istoric al apariției și evoluției turismului 1.2. Turismul: disciplină științifică și economie de ramură	2	<i>Resurse procedurale aplicate:</i>  Ca metodă de instruire utilizată la curs amintim: <i>expunerea</i> , ca prelegere magistrală sau cea cu demonstrații și studii de caz/aplicații concrete. Prelegerea este îmbinată cu diferite modalități demonstrative	
<b>2. LOCUL ȘI ROLUL ACTIVITĂȚII TURISTICE ÎN ECONOMIE</b> 2.1. Turismul-ramură a economiei naționale 2.2. Funcțiile turismului 2.3. Factorii care determină evoluția turismului	4	- intuitive, logico - matematice și caracteristice predării disciplinei. Prelegerea este utilizată în interacțiune cu alte metode didactice, cum sunt: studiul de caz, modelarea etc., urmărindu-se asigurarea unui conținut științific adecvat nivelului studenților, utilizarea unor procedee ca: demonstrațiile, dialogul și dezbaterile, explicațiile de specialitate în cazul noțiunilor noi etc.	
<b>3. ORGANIZAREA TURISMULUI</b> 3.1. Organizarea turismului la nivel mondial 3.2. Organizarea turismului în România	4		
<b>4. STRUCTURA ACTIVITĂȚII TURISTICE ÎN ROMÂNIA</b> 4.1. Scurtă prezentare a evoluției instituționalizării turismului în România 4.2. Atribuțiile Ministerului Turismului 4.3. Asociațiile profesionale în turism 4.4. Întreprinderile de turism și distribuitorii de produse turistice	4		
<b>5. PIAȚA TURISTICĂ</b> 5.1. Conceptul de piață turistică. Particularități. Indicatori. Elemente constitutive 5.2. Metode calitative de cercetare a pieței turistice 5.3. Metode cantitative de cercetare a pieței turistice 5.4. Metode și tehnici de previziune în turism	4		



<b>6. CEREREA TURISTICĂ. CONSUMUL TURISTIC</b> 6.1. Cererea turistică. Consumul turistic. Motivația turistică 6.2. Determinanții cererii turistice 6.3. Elasticitatea cererii turistice 6.4. Semnificația, particularitățile și tipologia consumului turistic	2	<i>Resurse materiale necesare:</i>  Cursul și alte materiale bibliografice necesare documentării temeinice a lucrărilor individuale, studiilor de caz etc., periodice din domeniul turismului și statisticii turismului (pentru date), surse web din turism etc.		
<b>7. CIRCULAȚIA TURISTICĂ</b> 7.1. Forme de turism 7.2. Indicatori statistici utilizați în urmărirea circulației turistice 7.3. Sezonalitatea - fenomen caracteristic activității turistice	4			
<b>8. OFERTA TURISTICĂ</b> 8.1. Semnificația și particularitățile ofertei turistice 8.2. Determinanții ofertei turistice 8.3. Potențialul turistic al României	2			
<b>9. CADRUL LEGISLATIV AL ACTIVITĂȚII TURISTICE</b> 9.1. Organizarea și funcționarea Ministerului Turismului 9.2. Crearea de asociații profesionale în turism 9.3. Reglementări Europene legate de activitatea turistică 9.4. Reglementări și legislație privind înființarea societăților comerciale de turism în țara noastră	2			
<b>Bibliografie</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bran, F., Marin, D., Simon, T., <i>Economia turismului și mediul înconjurător</i>, Editura Economică, București, 1998</li> <li>• Cristureanu, C., Neacșu, N., Băltărețu, A., <i>Turism internațional. Studii de caz. Legislație</i>, Editura „Oscar Print” București, 1999</li> <li>• Mihai, V., <i>Economia turismului. Suport de curs</i>, USAMV, Cluj -Napoca, 2020, <a href="http://www.econ.usamvcluj.ro">http://www.econ.usamvcluj.ro</a></li> <li>• Minciu, R., <i>Economia turismului</i>, Editura Uranus, București, 2000</li> <li>• Neacșu, N., Glăvan, V., Baron, P., Neacșu, M., <i>Geografia și economia turismului</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2011</li> <li>• Rîmboi, V., <i>România. Patrimoniul turistic</i>, Editura Pim, Iași, 2015</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului</i>, în volumul <i>Examene licență. Economia comerțului, turismului și serviciilor. Economia comerțului</i>, Editura Universității Suceava, Ediția 2006</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Curs și culegere de teste grilă, studii de caz</i>, vol. I și II, Editura Universității Suceava, 2011</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Note de curs</i>, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024.</li> <li>• Snak, O., Baron, P., Neacșu, N., <i>Economia turismului</i>, Editura Expert, București, 2001</li> <li>• Stănciulescu, G., <i>Managementul operațiunilor de turism</i>, Editura ALL Educațional, București, 1998</li> <li>• Turcu, D., Weisz, J., <i>Economia turismului</i>, Editura Eurostampa, Timișoara, 2008 (<a href="http://www.file.ucdc.ro">http://www.file.ucdc.ro</a>)</li> </ul>				
<b>Bibliografie minimală</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cristureanu, C., Neacșu, N., Băltărețu, A., <i>Turism internațional. Studii de caz. Legislație</i>, Editura „Oscar Print” București, 1999</li> <li>• Mihai, V., <i>Economia turismului. Suport de curs</i>, USAMV, Cluj -Napoca, 2020, <a href="http://www.econ.usamvcluj.ro">http://www.econ.usamvcluj.ro</a></li> <li>• Minciu, R., <i>Economia turismului</i>, Editura Uranus, București, 2000</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Curs și culegere de teste grilă, studii de caz</i>, vol. I și II, Editura Universității Suceava, 2011</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Note de curs</i>, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024.</li> <li>• Snak, O., Baron, P., Neacșu, N., <i>Economia turismului</i>, Editura Expert, București, 2001</li> </ul>				
<b>Aplicații (Seminar)</b>	Nr. ore	Metode de predare	Observații	
<b>Seminarul 1</b> Despre disciplina Economia turismului Scurt istoric al evoluției turismului <i>Dezbateri</i>	2	Seminariile se desfășoară în forma <i>seminarului - dezbateri</i> , care asigură activității didactice un	<i>Resurse materiale necesare:</i>  Culegeri de teste grilă,	

<i>Studiu de caz: Dimensiunea economică a activității turistice în județul Suceava</i>		<p>caracter activ, dând ocazia studenților să-și manifeste abilitățile intelectuale, gândirea și imaginația creativă, opiniile în legătură cu o anumită temă de specialitate și în forma <i>seminarului - aplicație</i>, care constă în rezolvarea de studii de caz, efectuarea de analize, de calcule și determinări, utilizând mijloace logico - matematice, modele, relații etc.</p>	<p>studii de caz și alte materiale bibliografice necesare documentării temeinice a lucrărilor, studiilor de caz etc., periodice din domeniul turismului, statisticii turismului, surse web din domeniul turismului etc.</p>
<b>Seminarul 2</b> Funcțiile economică și culturală ale turismului Factorii care influențează evoluția turismului <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Locul turismului în economia județului Suceava</i>	2		
<b>Seminarul 3</b> Organizarea turismului în România Întreprinderi turistice în România <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Analiza structurilor de primire turistice cu funcțiuni de cazare în județul Suceava</i>	2		
<b>Seminarul 4</b> Test de verificare a cunoștințelor Piața turistică. Noțiuni. Particularități. Elemente componente <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Caracterizarea generală a pieței turistice utilizând indicatorii statistici ai cererii și ofertei în județul Suceava</i>	2		
<b>Seminarul 5</b> Metode de studiere a pieței turistice teritoriale <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Prognoza pieței turistice, utilizând metode statistice, în județul Suceava</i>	2		
<b>Seminarul 6</b> Cererea turistică. Consumul turistic. Motivația turistică. Circulația turistică Sezonalitatea activității turistice <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Analiza sezonality cererii turistice, utilizând metode statistice, în România</i>	2		
<b>Seminarul 7</b> Oferta turistică: noțiuni, determinanți <i>Dezbateri</i> <i>Studiu de caz: Oferta turismului balnear în județul Suceava</i> Evaluarea activității la seminar	2		
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cristureanu, C., Neacșu, N., Băltărețu, A., <i>Turism internațional. Studii de caz. Legislație</i>, Editura „Oscar Print” București, 1999</li> <li>• Mihai, V., <i>Economia turismului. Suport de curs</i>, USAMV, Cluj -Napoca, 2020, <a href="http://www.econ.usamvcluj.ro">http://www.econ.usamvcluj.ro</a></li> <li>• Minciu, R., <i>Economia turismului</i>, Editura Uranus, București, 2000</li> <li>• Neacșu, N., Glăvan, V., Baron, P., Neacșu, M., <i>Geografia și economia turismului</i>, Editura Pro Universitaria, București, 2011</li> <li>• Rîmboi, V., <i>România. Patrimoniul turistic</i>, Editura Pim, Iași, 2015</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului</i>, în volumul <i>Examene licență. Economia comerțului, turismului și serviciilor. Economia comerțului</i>, Editura Universității Suceava, Ediția 2006</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Curs și culegere de teste grilă, studii de caz</i>, vol. I și II, Editura Universității Suceava, 2011</li> <li>• Roșca, R.E., <i>Economia turismului. Note de curs</i>, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024.</li> <li>• Snak, O., Baron, P., Neacșu, N., <i>Economia turismului</i>, Editura Expert, București, 2001</li> <li>• Turcu, D., Weisz, J., <i>Economia turismului</i>, Editura Eurostampa, Timișoara, 2008 (<a href="http://www.file.ucdc.ro">http://www.file.ucdc.ro</a>)</li> </ul> <p>*** <i>Anuarul statistic al județului Suceava</i>, DJS Suceava, 2023</p> <p>*** <i>Turismul României-breviar statistic</i>, INS București, 2023</p> <p>*** Ordinul MT nr. 65/iunie 2013, pentru aprobarea <i>Normele metodologice privind eliberarea certificatelor de</i></p>			

*clasificare a structurilor de primire turistice cu funcțiuni de cazare și alimentație publică, a licențelor și brevetelor de turism*, publicat în M.Of. nr. 353 bis/iunie 2013

#### Bibliografie minimală

- Minciu, R., *Economia turismului*, Editura Uranus, București, 2000
  - Roșca, R.E., *Economia turismului. Curs și culegere de teste grilă, studii de caz*, vol. I și II, Editura Universității Suceava, 2011
  - Roșca, R.E., *Economia turismului. Note de curs*, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024.
- \*\*\* *Anuarul statistic al județului Suceava*, DJS Suceava, 2023  
 \*\*\* *Turismul României-breviar statistic*, INS București, 2023  
 \*\*\* Ordinul MT nr. 65/iunie 2013, pentru aprobarea *Normele metodologice privind eliberarea certificatelor de clasificare a structurilor de primire turistice cu funcțiuni de cazare și alimentație publică, a licențelor și brevetelor de turism*, publicat în M.Of. nr. 353 bis/iunie 2013

#### Tematica lucrărilor individuale

**LI1:** *Caracterizarea ofertei turistice de cazare în județul Suceava*

**Studiu de caz:** Analiza indicatorilor ofertei turistice (număr de unități de cazare, capacitatea de cazare turistică existentă/în funcțiune, gradul de utilizare a capacității de cazare) în județul Suceava

Se vor utiliza datele din *Anuarul statistic al județului Suceava*, DJS Suceava, edițiile 2021 - 2023

Condiții și cerințe de tehnoredactare: volumul părții teoretice: min. 4 pagini, volumul studiului de caz: max. 2 pagini, volum total: max. (5+½) pagini.

Se va scrie cu TNR, 12, la (1+½) spaces.

Minimum trei surse bibliografice consultate, din care una este *Cursul de Economia turismului*, care se citează implicit.

Lucrarea individuală se predă în format tipărit, în folie.

Termen: primul seminar după testul de verificare a cunoștințelor.

**LI2:** *Resurse de dezvoltare ale turismului balnear în județul Suceava/ județul.../ Regiunea Nord-Est/ Republica Moldova*

Fără studiu de caz

Condiții și cerințe de tehnoredactare: identic LI1.

#### Tematica lucrărilor de licență la disciplina Economia turismului

Aspecte specifice ale ofertei turistice în județul Suceava/județul .../Regiunea Nord-Est/Republica Moldova

Valorile cultural-istorice ale României și valorificarea lor prin turism activitatea turistică

Influența factorilor socio-demografici asupra dezvoltării turismului în județul Suceava/județul.../Regiunea Nord-Est/Republica Moldova

Analiza evoluției turismului rural și agroturismului în județul Suceava/județul .../Regiunea Nord-Est/Republica Moldova în perioada 2019 – 2022

Analiza factorilor de influență asupra dezvoltării turismului în județul Suceava, în perioada 2019 - 2022

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

### 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explicarea terminologiei specifice și a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la curs (CP1)</li> <li>• Aplicarea de tehnici și instrumente de lucru specifice domeniului turism (CP1)</li> <li>• Recunoașterea și explicitarea modului în care sunt gestionate și alocate resursele materiale și financiare în domeniul turismului (CP1)</li> <li>• Realizarea de analize economice în turism, la nivelul întreprinderii de turism, la nivel de ramură și în profil teritorial (CP4)</li> <li>• Valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare (CP4)</li> <li>• Analiza și sinteza, respectiv realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară (CT2)</li> </ul>	lucrare scrisă + probă orală	67%
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizarea portofoliului individual care va include lucrări individuale, studii de caz, aplicații și analize pe baza tematicii date;</li> </ul>	lucrare scrisă +	33%

	<p>implicarea în dezbateri și activități în echipe la seminar (CP1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicarea noțiunilor însușite prin oferirea unor exemplificări, în realizarea de analize, în rezolvarea unor exerciții, probleme și/sau în susținerea unor argumentări / dezbateri (CP4)</li> <li>• Utilizarea conceptelor și proceselor proprii disciplinei în abordarea inter-, intra-, multi- și/sau transdisciplinară a unor probleme/situații ipotetice sau reale (CT2)</li> <li>• Realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară, precum și dezvoltarea capacității de analiză și sinteză (CT2)</li> <li>• Aplicarea tehnicilor de muncă în echipă (inclusiv a elementelor de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelelor ierarhice (CT2)</li> </ul>	răspuns oral	
--	--	--------------	--

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
  - Realizarea a cel puțin 50% din teme curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
12. IX. 2024	Conf. univ. dr. Elisabeta R Roșca	Conf. univ. dr. Elisabeta R Roșca

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.IX.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.IX.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30. IX.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI (licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri - FEAA
Departamentul	Economie, Informatica economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>Comunicare în afaceri în limba străină (Limba engleză)</b>				
Titularul activităților de curs	-				
Titularul activităților aplicative	Lector univ. dr. NESTERIUC Oana				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DF
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	1	Curs		Seminar	1	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	14	Curs		Seminar	14	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	15
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	9
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	10
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	34
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	50
Numărul de credite	2

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	-
Desfășurare seminare	Sala dotată cu calculator/laptop, videoproiector, tabla, prezentări .ppt.

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<b>CP5.</b> Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii.
Competențe transversale	<b>CT 3.</b> 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)

Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu limbajul de specialitate, însoțită de perfecționarea cheștiunilor de lexic de limbă engleză de afaceri.
	Vocabularul limbii engleze de afaceri este prezentat pe baza textelor din domeniul economic, marketing, management.

8. **Conținuturi**

Aplicații (Seminar / laborator / proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Seminar aplicativ/Seminar bazat pe acțiune: Industria ospitalității (Hospitality industry)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informații generale despre industria ospitalității</li> <li>• Ce fel de turist ești? (What sort of tourist are you?)</li> </ul>	4	Explicație Învățarea prin cooperare	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.
<b>Seminar aplicativ / Seminar bazat pe acțiune: Hoteluri (Hotels)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Înregistrarea la hotel (Checking in)</li> <li>• Forme de salut în conformitate cu momentul zilei (Greeting guests according to the time of the day)</li> <li>• Oferirea ajutorului (Offering assistance)</li> <li>• Cerințele turiștilor (Requests)</li> <li>• Nemulțumiri (Complaints)</li> </ul>	2	Conversație Învățarea prin cooperare Dezbatere Problematizare Seminar asistat de calculator Traduceri	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.
<b>Seminar aplicativ / Seminar bazat pe acțiune:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Călătorii (Travelling): exerciții lexicale</li> <li>• Vacanțe (Holidays): exerciții lexicale</li> </ul>	2	Conversație Învățarea prin cooperare Dezbatere Traduceri	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.
<b>Seminar aplicativ / Seminar bazat pe acțiune: La restaurant (At the restaurant)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipuri de meniuri (Types of food)</li> <li>• Descrierea meniurilor (Describing food)</li> <li>• Băuturi (Types of drinks)</li> <li>• Meniul (Discussing the menu)</li> <li>• Obiceiuri gastronomice de pe glob (Eating and drinking habits around the world)</li> <li>• Nota de plată (Bill settlement)</li> </ul>	2	Conversație Învățarea prin cooperare Dezbatere Traduceri	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.
<b>Seminar aplicativ / Seminar bazat pe acțiune: Calitatea serviciilor (The quality of service)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicii pentru clienți (Customer service)</li> <li>• Percepția clientului (Customer's perception)</li> <li>• Satisfacția clientului (Customer's satisfaction)</li> </ul>	2	Învățarea prin cooperare Dezbatere Traduceri	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.
<b>Seminar de verificare și evaluare</b> – Pe lângă verificările legate de deprinderile, informațiile și capacitățile studenților, din timpul tuturor orelor de seminar, se alocă o parte și evaluării parțiale la seminar prin teste aplicative. Tot la acest seminar se prezintă și se predă portofoliul tematic, care a fost întocmit de fiecare student pe parcursul semestrului III.	2	Conversație Dezbatere Traduceri	Se urmărește implicarea studenților, precum și munca în echipă. Se urmărește, de asemenea, utilizarea corectă a conceptelor prezentate și aplicate Instrumente de lucru: calculator, video-proiector. Se urmărește verificarea cunoștințelor dobândite de student, prin testarea individuală a lor.

<b>Bibliografie</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flockhart, J., Pelteret, C.(2012), <i>Work on Your Phrasal Verbs</i>, Harper Collins Publishers</li> <li>• McCarthy, M., O'Dell, F. (2010), <i>English Vocabulary in Use: Upper –Intermediate</i>, Cambridge University Press</li> <li>• McIntyre, K. (2013), <i>English for Tourism. Students' Workbook</i>, Centre for Language Studies, Dili Institute of Technology</li> <li>• Nesteriuc, O. (2019), <i>English for Tourism and Services</i>, Editura Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca</li> <li>• Nesteriuc, O. (2024), <i>Limba engleză pentru economiști</i>, note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.</li> <li>• Redman, S.(2010), <i>English Vocabulary in Use: Pre-Intermediate and Intermediate</i>, Cambridge University Press</li> <li>• Talalla, R. (2008), <i>English for Restaurant Workers</i>, 2nd edition, Compass Publishing</li> </ul>
<b>Bibliografie minimală</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nesteriuc, O. (2024), <i>Limba engleză pentru economiști</i>, note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.</li> <li>• Vince M. (1998), <i>Intermediate Language Practice</i>, MacMillan Heinemann</li> <li>• Vince, M. &amp; Sunderland, P. (2003), <i>Advanced Language Practice</i>, MacMillan Heinemann</li> <li>• <a href="http://www.dictionary.cambridge.org">www.dictionary.cambridge.org</a></li> <li>• <a href="http://www.newworldencyclopedia.com">www.newworldencyclopedia.com</a></li> <li>• <a href="http://www.wonderopolis.com">www.wonderopolis.com</a></li> </ul>

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

Conținutul disciplinei LIMBA STRĂINĂ - Limba engleză este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii. Conținutul disciplinei este corelat cu așteptările angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului de studiu.

**10. Evaluare**

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Seminar	- Dobândirea competențelor necesare înțelegerii unui text dat și utilizarea noilor noțiuni în construcții propria pe baza exercițiilor de vocabular;	Evaluare scrisă (test grilă)	<b>50%</b>
	- Prezentarea cuvintelor cheie, referitoare la vocabularul specific și a construcțiilor lexicale utilizate în domeniul financiar-contabil; - Explicarea termenilor specifici și plasarea în context a noilor noțiuni; - Interpretarea ideilor expuse în fiecare temă studiată.	Întocmirea și prezentarea portofoliului tematic final.	<b>50%</b>
Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea unor atitudini proactive în timpul seminarului și încurajarea implicării în activități extracuriculare, în vederea îmbunătățirii abilităților practice de limba engleză;</li> <li>• Antrenarea studenților în activități practice specifice domeniului;</li> <li>• Elaborarea de proiecte specifice domeniului economic și cu aplicabilitate în cadrul seminarului de limbă engleză.</li> </ul>			

Data completării	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Lect. univ. dr. Oana Nesteriuc

Data avizării	Semnătura directorului de program
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase



## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>EDUCAȚIE FIZICĂ ȘI SPORT</b>				
Titularul activităților de curs	-				
Titularul activităților de seminar	Asist. drd. Adelina Scheuleac				
Anul de studiu	2	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Probă de verificare
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DC
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs		Seminar	2	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	28	Curs		Seminar	28	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	20
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	50
Numărul de credite	2**

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	
Desfășurare aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mod de organizare: frontal, grup, individual</li> <li>• Echipamente și instalații: teren sintetic, sală de sport sau bazin de înot (după caz), sala de forță, materiale sportive</li> </ul>

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

Obiectivul general al disciplinei	Optimizarea dezvoltării fizice a organismului, a indicilor morfologici și funcționali și a atitudinii corecte a corpului.
-----------------------------------	---

## 8. Conținuturi

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Lecția 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Realizarea protecției muncii și prezentarea măsurilor ce trebuie respectate pentru siguranță, în timpul lucrului la aparate</li><li>Descrierea aparatelor și demonstrarea corectă a exercițiilor care se pot realiza cu ajutorul lor</li><li>Înștiințarea studenților privind lucrul corect la aparate</li><li>Prezentarea efectelor exercițiilor fizice asupra grupelor musculare implicate în lucru</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Dezvoltarea forței segmentare – membre superioare prin lucru la aparate din sala de forță</li><li>Dezvoltarea forței segmentare – membre inferioare prin lucru la aparate din sala de forță</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 3</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Dezvoltarea forței segmentare – membre superioare prin lucru la aparate din sala de forță</li><li>Dezvoltarea forței segmentare – membre inferioare prin lucru la aparate din sala de forță</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 4</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Dezvoltarea forței segmentare – abdomen și spate prin lucru la aparate din sala de forță</li><li>Dezvoltarea forței segmentare – abdomen și spate prin lucru la aparate din sala de forță</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 5</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Dezvoltarea forței segmentare – abdomen și spate prin lucru la aparate din sala de forță</li><li>Dezvoltarea forței segmentare – abdomen și spate prin lucru la aparate din sala de forță</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 6</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Dezvoltarea forței segmentare prin lucru în circuit (circuit de 10 stații repetat de 2-3 ori)</li><li>Exerciții de stretching pentru grupele musculare implicate</li><li>Gimnastica respiratorie</li></ul>	4	Metode verbale (conversația, explicația, descrierea) Metode intuitive (observația, demonstrația) (observarea,demonstrația) Metode practice (exersarea)	
<b>Lecția 7. Probe de verificare</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Abdomene în 30 de secunde (forță abdomen)</li><li>Săritura în lungime de pe loc (forță picioare)</li><li>Menținere în atârnat (forță brațe)</li></ul>	4	Evaluare practică	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"><li>Boca, A., G., 2021, Condiția fizică și starea de sănătate – indicatori ai calității vieții (analize, studii și sinteze). Editura Universității din Pitești, Pitești. ISBN 978-606-560-692-0 pag: 158</li><li>Boca, A., G., 2021, Educația fizică în învățământul superior. Editura Universității din Pitești, Pitești. ISBN 978-606-560-693-7 pag.160</li></ul>			

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Boca, A., G., 2021, Îmbunătățirea calității vieții prin activități fizice organizate (studiu experimental), Editura Universității din Pitești. ISBN 978-606-560-694-4 pag:153</li> <li>• Lazăr, A., G., 2019 Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare" Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 1, Sem I. ISBN 978-973-666-579-0 pag:101</li> <li>• Lazăr, A., G., 2019, Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare", Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 2, Sem II. ISBN 978-973-666-580-6 pag:</li> <li>• Lazăr, A., G., 2019, Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare", Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 3, Sem. III. ISBN 978-973-666-581-3 pag:</li> <li>• Scarlat, E., Scarlat, M., B., Educație fizică și sport, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2002</li> </ul>
<b>Bibliografie minimală</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lazăr, A., G., 2019 Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare" Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 1, Sem I. ISBN 978-973-666-579-0 pag:101</li> <li>• Lazăr, A., G., 2019, Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare", Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 2, Sem II. ISBN 978-973-666-580-6 pag:</li> <li>• Lazăr, A., G., 2019, Lecția de educație fizică în învățământul superior: îndrumar metodic. Editura Universității "Ștefan cel Mare", Suceava 3 vol. ISBN 978-973-666-624-7. Vol. 3, Sem. III. ISBN 978-973-666-581-3 pag:</li> </ul>

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

Este o disciplină de studiu prevăzută în planul de învățământ, pentru ciclul de licență ce contribuie la menținerea sănătății fizice și psihice a studenților, la dezvoltarea lor fizică armonioasă și la compensarea efectelor date de activitatea statică specifică celorlalte discipline specifice din planul de învățământ. Disciplina urmărește să obișnuiască studenții cu educația fizică individuală, pe tot parcursul vieții.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluarea progresului fizic realizat</li> <li>• Implicarea în desfășurarea lucrărilor practice</li> <li>• Atitudinea studenților față de disciplină</li> </ul>	1. Verificare practică (Probă de verificare)	50%
		2. Participarea activă la peste 50% din lucrările practice	50%

**Standard minim de performanță**

Standarde pentru verificarea practică:

- realizarea probelor de practice cu încadrarea în timpul specificat
- prezentarea la susținerea probei echipat corespunzător

Standarde pentru seminar

- prezentarea la întâlnirile (seminarele) de la disciplina Educație fizică și sport cu echipament corespunzător
- implicarea la oră și îndeplinirea corespunzătoare a sarcinilor
- participare activă la oră și interes pentru exercițiile predate
- respectarea conduitei și sportivității

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
25.09.2024	-	Asist. drd. Adelina Scheuleac

Data avizării	Semnătura responsabilului de program de studii
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
------------------------------	---------------------------------------

23.09.2024	
------------	--

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>TEHNICI PROMOȚIONALE</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Alexandru Mircea NEDELEA				
Titularul activităților aplicative	Lect. dr. Costel-Ioan CIOBAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	22
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	24
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	56
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sala dotată cu calculator/laptop, videoproiector, tabla, prezentări .ppt.
Desfășurare aplicații (seminar)	Sala dotată cu calculator/laptop, videoproiector, tabla, prezentări .ppt.

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1: Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii C2: Comercializarea produselor/serviciilor
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)

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității de înțelegere a tehnicilor promoționale ale firmei; formarea de deprinderi și abilități de a rezolva aplicații și studii de caz referitoare la tehnicile promoționale; formarea de deprinderi care vizează conceperea de strategii de promovare; formarea de abilități de a concepe campanii de promovare a firmei
-----------------------------------	--

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>I. Comunicarea în marketing</b> 1.1. Elementele sistemului de comunicații 1.2. Canale de comunicare personale 1.3. Canale de comunicare impersonale	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>II. Mixul promoțional</b> 2.1. Relația comunicare-promovare 2.2. Obiectivele promovării 2.3. Bugetul promoțional 2.4. Instrumentele mixului promoțional	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>III. Publicitatea</b> 3.1. Formele publicității 3.2. Obiectivele publicității 3.3. Stabilirea bugetului de publicitate 3.4. Elaborarea mesajului publicitar 3.5. Alegerea mediilor și a suporturilor 3.5. Publicitatea neconvențională 3.6. Reclama tipărită 3.7. Publicitatea video/TV 3.8. Publicitatea radio	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>IV. Promovarea vânzărilor</b> 4.1. Obiectivele promovării vânzărilor 4.2. Tehnici de promovare a vânzărilor	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>V. Relațiile publice</b> 5.1. Obiective ale relațiilor publice 5.2. Instrumentele relațiilor publice	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>VI. Forța de vânzare</b> 6.1. Obiectivele forței de vânzare 6.2. Gestionarea forței de vânzare	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.
<b>VII. Marketingul direct</b> 7.1. Obiectivele de marketing direct 7.2. Baza de date despre clienți 7.3. Mijloacele de comunicare ale marketingului direct 7.4. Marketing online 7.5. Social Media Marketing	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe platforma Google Classroom a disciplinei materialele necesare.

#### Bibliografie

- Nedelea, Al. M., *Tehnici promoționale*, Ed. Economică, București, 2019
- Nedelea, Al., *Politici de marketing în afaceri*, Ed. Economica, București, 2019
- Nedelea, Al. M., *Marketing. Teorie și practică*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2018
- Nedelea, Al., *Politici de marketing*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2008
- Kotler, Ph., *Managementul marketingului*, Ed. Teora, București, 2008
- Kotler, Ph., *Conform lui Kotler*, Brandbuilders, București, 2006

Kotler, Ph., <i>Marketing de la A la Z</i> , CODECS, București, 2004
Bibliografie minimală
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nedelea, Al.M., <i>Tehnici promoționale</i>, Ed.Economică, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al., <i>Politici de marketing în afaceri</i>, Ed. Economica, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al. M., <i>Marketing. Teorie și practică</i>, Ed. Wolters Kluwer, București, 2018</li> </ul>

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Seminar introductiv: prezentarea programei analitice, surse bibliografice și documentare, tematica referatelor și a proiectului de semestru: conceperea unei campanii de promovare pentru un anumit produs / serviciu	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
2. Particularități ale pieței de publicitate	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
3. Cercetarea de marketing în domeniul politicii de promovare	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
4. Studii de caz privind tehnicile promoționale folosite pe piața românească	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
5. Campanii promoționale la televiziune	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
6. Activitatea personalului de vânzări. Tehnici de promovare a vânzărilor	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	
7. Studii de caz privind tehnicile de marketing direct. Campanii de marketing on-line	2	Resurse procedurale: <i>evaluare și exerciții frontal, grup /pereche, individual</i> - resurse materiale: <i>videoproiectorul</i>	

Bibliografie
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nedelea, Al. M. (coord.), <i>Marketing. Practici și studii de caz</i>, Ed. Pro Universitaria, București, 2020</li> <li>Nedelea, Al. M., Cioban, G.L., Cioban C.I.(coord.), <i>Marketingul firmei: studii de caz</i>, Editura Economică, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., <i>Politici de marketing. Studii de caz</i>, Ed. Economică, București, 2018</li> <li>Nedelea, Al. M., <i>Tehnici promoționale</i>, Ed. Economică, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al., <i>Politici de marketing în afaceri</i>, Ed. Economica, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al. M. (coord.), <i>Marketing. Proiecte, aplicații, teste-grilă</i>, Ed. Economică, București, 2018</li> <li>Nedelea, Al. M., <i>Marketing. Teorie și practică</i>, Ed. Wolters Kluwer, București, 2018</li> <li>Nedelea, Al., <i>Marketing. Studii de caz</i>, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2018</li> </ul>
Bibliografie minimală
<ul style="list-style-type: none"> <li>Nedelea, Al.M. (coord.), <i>Marketing. Practici și studii de caz</i>, Ed. Pro Universitaria, București, 2020</li> <li>Nedelea, Al.M., Cioban, G.L., Cioban C.I.(coord.), <i>Marketingul firmei: studii de caz</i>, Editura Economică, București, 2019</li> <li>Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., <i>Politici de marketing. Studii de caz</i>, Ed. Economică, București, 2018</li> </ul>

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

Conținutul disciplinei Tehnici promoționale este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii. Participarea la conferințe organizate sub auspiciile FEAA, reuniuni de lucru, dezbateri, mese rotunde, întâlniri cu oameni de afaceri sau responsabili pe domenii.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Înșușirea conținutului teoretic conceptual al disciplinei Tehnici promoționale; Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeelelor specifice tehnicilor promoționale; Explicarea și interpretarea conceptelor din domeniul tehnicilor promoționale Cunoașterea și înțelegerea aspectelor legate de tehnicile promoționale	Examen scris tip grilă	<b>50 %</b>
Seminar	Înșușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar. Capacitatea de a utiliza corect și de a explica noțiunile fundamentale ale tehnicilor promoționale. seminar / proiect practic aplicatie promovare și cercetare teste scrise	Evaluare continuă pe parcursul semestrului (pe baza testelor-grilă și activităților individuale și de grup susținute în cadrul seminariilor: sarcini de grup, studiu individual, studiu de caz, comentariu de text, referat, aplicații practice)	<b>50 %</b>

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea portofoliului individual.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Conf. univ. dr. Alexandru-Mircea Nedelea	Lect. dr. Costel-Ioan Cioban

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof.univ.dr. Carmen Nastase



## FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia, comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>COMERȚ ELECTRONIC</b>				
Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. ing. Ștefan SFICHI				
Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. ing. Ștefan SFICHI				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	Laborator/lucrări practice	1	Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	Laborator/lucrări practice	14	Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	22
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	24
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	22

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	56
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector)
Desfășurare seminar	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1: Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii C2: Comercializarea produselor/serviciilor
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)

Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu noțiunile, tehnicile și instrumentele specifice comerțului electronic, prin cunoașterea principalelor tehnologii informatice utilizate în crearea și implementarea unei afaceri electronice și prin însușirea modului de utilizare a instrumentelor IT pentru administrarea afacerilor electronice.
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definirea și ilustrarea conceptelor și metodelor utilizate în proiectarea aplicațiilor web</li> <li>Înțelegerea, fixarea și aplicarea corectă a conceptelor referitoare domeniului afacerilor electronice</li> <li>Prezentarea de soluții practice de organizare, proiectare, realizare și exploatare a aplicațiilor web în activități privind domeniul afacerilor electronice</li> <li>Ilustrarea raporturilor dintre diferitele tipuri de aplicații web în cadrul afacerilor electronice</li> <li>Însușirea tehnicilor de abordare a eventualelor situații concrete din exploatarea curentă a aplicațiilor web</li> </ul>

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Internet: Definiție, Istoric, Servicii	4	Prelegere, expunerea, conversația,	Discuții
Rețele de calculatoare, bazele comerțului electronic	4	Prelegere, explicația	Discuții
Proiectarea de pagini web – Elemente de web design (html, css)	4	Prelegere, explicația, demonstrația,	Discuții
Proiectarea de pagini web – Elemente de web design (html, php)	4	Prelegere, explicația, demonstrația,	Discuții
Proiectarea de pagini web – Elemente de web design (html, php, interogări mysql)	4	Prelegere, explicația, demonstrația,	Discuții
Arhitectura și funcțiile unui sistem de comerț electronic	4	Prelegere, explicația, demonstrația,	Discuții
Principii de realizare a unui sistem E-commerce B2B și B2C.	4	Prelegere, explicația, demonstrația,	Discuții
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Brut M., Buraga S. - Prezentari multimedia pe Web. Limbajele XHTML+TIME și SMIL, Ed. Polirom, Iași, 2004, T III 18582</li> <li>Bulăceanu C. – <i>Rețele locale de calculatoare : Arhitecturi prezente și viitoare</i>, Ed. Tehnică, București, 1995, T III 14928</li> <li>Buraga S. – <i>Aplicații Web la cheie. Studii de caz în PHP</i>, Editura Polirom, Iași, 2003, T III 18583</li> <li>Buraga S., Trusan-Matu Ș. – <i>Proiectarea siturilor Web</i>, Editura Polirom, Iași, 2002, T III 18585</li> <li>Fătu, Virgil Constantin – <i>Analiza și prognoza statistică a vânzărilor în comerțul electronic</i>, Ed. Sedcom Libris, Iași, 2010, III 21134</li> <li>Gugoiu T. – <i>HTML prin exemple</i>, Ed. Teora, București, 2001, T III 16942</li> <li>Pașcu Paul – <i>Comerț electronic</i>, Note de curs, Suceava, FEAA, 2023.</li> <li>Pentiuc Gh. Ș. – <i>Elemente de programarea aplicațiilor pe Internet</i>, Ed. Mediamira, Cluj Napoca, 2001, T III 16981</li> <li>Sfichi Ștefan – <i>Comerț electronic</i>, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> <li>Taylor D. – <i>Crearea paginilor web cu HTML 4</i>, Ed. Teora, București, 1999, T III 16275</li> <li>Tiliuțe D. – <i>Noțiuni de Internet</i>, Ed. Universității, Suceava, 2002, T IV 2748</li> <li>Williams, Robin – <i>Design pentru Web : ghid pentru crearea, proiectarea și publicarea propriului site web</i>, Editura Corint , București, 2003, T III 18962</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sfichi Ștefan – <i>Comerț electronic</i>, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> </ul>			

Aplicații (Laborator)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Proiectarea de pagini web folosind HTML</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Elementele principale, cod HTML</li> <li>Crearea și editarea pagini HTML</li> <li>Titluri, paragrafe, Un nou rând, Linie orizontală</li> <li>Formatul textului, Marcatori și numerotare</li> <li>Lucrul cu Imagini</li> <li>Crearea de link-uri</li> <li>Hărți de imagini</li> <li>Lucrul cu tabele</li> </ul>	2	Instruire, exercițiul didactic	Aplicații practice

<b>Proiectarea de pagini web folosind HTML</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Trecerea de la HTML la XHTML</li> <li>XHTML - Tag-uri si atributele lor</li> <li>Desenare cu HTML5, Canvas si JavaScript</li> </ul>	2		
<b>Scrierea codului CSS și crearea foilor de stil</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Obiectele (regulile) CSS : selector, clasa si identificator.</li> <li>Componentele unui obiect CSS</li> <li>Etichete HTML si stiluri CSS</li> <li>Creșterea priorității unei definiții</li> <li>Determinarea ordinii cascadei</li> <li>Adăugarea comentariilor la CSS</li> </ul>	3	Instruire, exercițiul didactic	Aplicații practice
<b>Scrierea codului CSS și crearea foilor de stil</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Configurarea fonturilor, textului, fundalurilor</li> <li>Controale pentru poziționare</li> <li>Configurare pentru vizualizare și impuse</li> </ul>	3		
<b>Platforme dedicate de e-commerce</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sistemele platformei PrestaShop, Magento</li> <li>Managerii pentru sistemele inventar, catalog, clienți și comenzi</li> <li>Mecanisme pipeline pentru procesarea unei comenzi</li> <li>Trimiterea și recepționarea mesajelor cu ajutorul adaptorilor BizTalk</li> <li>Scenarii în care intervin adaptorii BizTalk Server</li> </ul>	4	Instruire, exercițiul didactic	Aplicații practice
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Pentiu Gh. Ș. – <i>Elemente de programarea aplicațiilor pe Internet</i>, Ed. Mediamira, Cluj Napoca, 2001, T III 16981</li> <li>Sfichi Ștefan – <i>Comerț electronic</i>, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> <li>Taylor D. – <i>Crearea paginilor web cu HTML 4</i>, Ed. Teora, București, 1999, T III 16275</li> <li>Tiliuțe D. – <i>Noțiuni de Internet</i>, Ed. Universității, Suceava, 2002, T IV 2748</li> <li>Williams R. – <a href="#"><i>Design pentru Web : ghid pentru crearea, proiectarea și publicarea propriului site web</i></a>, Editura Corint , București, 2003, T III 18962</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sfichi Ștefan – <i>Comerț electronic</i>, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> </ul>			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

#### 10. Evaluare

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explicarea terminologiei specifice și a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la curs (CP1)</li> <li>Capacitatea de a explica și utiliza corect metodele, modelele și testele de gândire prezentate (CP1, CP2)</li> <li>Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate (CP1)</li> <li>Aplicarea de tehnici și instrumente de lucru specifice domeniului E-commerce (CP2)</li> <li>Identificarea și explicitarea nodului în care funcționează cele mai importante platforme dedicate de E-commerce pe plan internațional (CP2).</li> <li>Valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare (CP2)</li> <li>Analiza și sinteza, respectiv realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară (CT3)</li> </ul>	Evaluarea sumativă (Examen oral)	50%
Laborator	<ul style="list-style-type: none"> <li>Explicarea terminologiei specifice și a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la laborator (CP1)</li> </ul>	Evaluare continuă (prin	50%

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate (CP1)</li> <li>• Aplicarea de tehnici și instrumente de lucru specifice domeniului E-commerce (CP2)</li> <li>• Identificarea și explicitarea nodului în care funcționează cele mai importante platforme dedicate de E-commerce pe plan internațional (CP2). Analiza și sinteza, respectiv realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară (CT3)</li> </ul>	probe de evaluare orală/scrisă/practică inclusiv referate, individuale sau portofolii de grup)
--	--

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
07.09.2024	Lect. univ. dr. ing. Ștefan Sfichi	Lect. univ. dr. ing. Ștefan Sfichi

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea "Ștefan cel Mare" Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență IF
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>INVESTIȚIILE ȘI ECONOMIA UE</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Mariana LUPAN				
Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Mariana LUPAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară			DD	
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă			DO	

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	22
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	14
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	56
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sala dotată cu videoproiector, internet, tablă
Desfășurare seminarii	Sala dotată cu videoproiector, internet, tablă

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP2: Comercializarea produselor/serviciilor CP4: 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

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

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina <i>Investițiile și economia UE</i> are în ca obiective: prezentarea conceptului de investiții și a implicațiilor acestora asupra creșterii economice; explicarea rolului investițiilor în creșterea și dezvoltarea economiei; însușirea conceptelor de investiții de portofoliu și investiții străine directe; analiza procesului investițional la nivelul țărilor membre ale UE; conștientizarea rolului corporațiilor multinaționale, precum și formarea de capacități necesare pentru explicarea fenomenelor economice în noua conjunctură globală.
	<p>Obiective specifice:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Argumentarea și interpretarea economică a analizelor comparative privind evoluția fluxurilor de investiții la nivelul UE;</li> <li>• Explicarea și interpretarea ideilor, a abordărilor conceptuale, precum și a conținutului teoretic a fenomenului investițional;</li> <li>• Analiza comparativă a abordărilor conceptuale: identificarea relațiilor dintre evenimentele naționale și cele internaționale specifice fenomenului investițional;</li> <li>• Identificarea relațiilor dintre abordările teoretice și evenimentele identificate la nivelul realității.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Rolul și locul investițiilor în economie</b> 1.1. De la afaceri internaționale la afaceri globale 1.2. Teorii ale investițiilor. Investițiile în viziunea clasicilor științei economice 1.3. Principalele teorii referitoare la investițiile străine	4	Expunerea, explicația, exemplificarea	
<b>Investițiile străine directe – abordări conceptuale</b> 2.1. Concepte de bază în analiza investițiilor străine directe (ISD) 2.2. Abordări clasice în analiza investițiilor străine directe 2.3. Tipologia investițiilor străine directe 2.4. Definiții și concepte privind corporațiile multinaționale	4	Expunerea, explicația, dezbateră	
<b>Strategii de atragere a fluxurilor isd prin îmbunătățirea climatului investițional</b> 3.1. Fluxurile internaționale de capital 3.2. Avantajele oferite de România pentru atragerea ISD 3.3. Tipologia investițiilor străine directe și tipurile de investitori străini 3.4. Interesele și motivele investitorilor străini	4	Expunerea, explicația, exemplificarea, dialogul	
<b>Climatul investițional al economiei românești</b> 4.1. Corelația dintre climatul investițional, politicile publice și protecția investițiilor străine în România 4.2. Fundamente teoretice ale analizei impactului climatului investițional asupra ISD 4.3. Mecanisme și strategii guvernamentale pentru ameliorarea climatului investițional	4	Expunerea, exemplificarea, dialogul	
<b>Politică de atragere a fluxurilor de investiții străine</b> 5.1. Configurarea unui cadru general al politicilor privind atragerea ISD 5.2. Strategii moderne de transfer de tehnologie specifice ISD 5.3. Strategii specifice CMN privind transferul internațional al tehnologiei	4	Expunerea, problematizarea, dezbateră	
<b>Creșterea economică și fluxurile de investiții străine directe</b> 6.1. Efectele investițiilor străine asupra creșterii economice 6.2. Instituțiile și calea dezvoltării prin investiții 6.3. Analiza efectelor directe și indirecte pe baza paradigmei OLI	4	Expunerea, explicația, demonstrația, exemplificarea	
<b>Abordări privind noua economie și contextual economic actual</b> 7.1. Inovația tehnologică și dominația ideologiei neoliberale 7.2. Tranziția de la economia tradițională la noua economie 7.3. Noua economie în cifre	4	Expunerea, problematizarea, dezbateră	
<b>Bibliografie</b>			
1. Akerlof, G. A., Shiller, R.J., <i>Spirite animale. Despre felul în care psihologia umană influențează economia și ce înseamnă asta pentru capitalismul global</i> , Ed. Publica, București, 2010			

2. Korten, D.C. – <i>When Corporations Rule the World</i> (în traducerea românească: <i>Corporațiile conduc lumea</i> ). <i>Raport asupra marii finanțe internaționale: FMI, Banca Mondială, BERD, PHARE, G7</i> , Ed. Samizdat, 1998
3. Krugman, P., <i>Conștiința unui liberal</i> , Ed. Publica, București, 2007
4. Lupan Mariana, 2013, <i>Fluxurile de capital și crizele pieței financiare</i> , în vol. <i>Studii și cercetări privind impactul globalizării asupra structurii și dinamicii economiei</i> , Editura Academiei Române, București
5. Lupan Mariana, 2024, <i>Investițiile și economia UE</i> , Note de curs, FEAA, Suceava
6. Mazilu, A., 1999, <i>Transnaționalele și competitivitatea. O perspectivă est-europeană</i> , Editura Economică, București
7. Porter, M., 1998, <i>The Competitive Advantage of Nations</i> , The Mac Millan Press Ltd., London
8. Prelipcean, G., Boșcoianu, M., Lupan M., 2006, <i>Investițiile străine directe în economiile emergente și adaptarea multinaționalelor în contextul globalizării</i> , Ed. Didactică și Pedagogică R.A., București
9. <i>Raportul privind Investițiile Străine Directe în România</i> , Banca Națională a României, 2000-2018
10. UNCTAD, <i>World Investment Report, 2000-2023</i>
<b>Bibliografie minimală</b>
1. Lupan Mariana, 2024, <i>Investițiile și economia UE</i> , Note de curs, FEAA, Suceava
2. Prelipcean, G., Boșcoianu, M., Lupan M., 2006, <i>Investițiile străine directe în economiile emergente și adaptarea multinaționalelor în contextul globalizării</i> , Ed. Didactică și Pedagogică R.A., București
3. <i>Raportul privind Investițiile Străine Directe în România</i> , Banca Națională a României, 2000-2018
4. UNCTAD, <i>World Investment Report, 2000-2023</i>

Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Principalele teorii referitoare la investițiile străine. Vor fi utilizate baze de date internaționale (Eurostat, worldbank.org, bnr.ro etc.)	2	Studii de caz și analize comparative	Vor fi utilizate baze de date internaționale (EUROSTAT, Worldbank.org ș.a.)
3. Tipologia investițiilor străine directe și tipurile de investitori străini	2	Studii de caz	
4. Interesele și motivele investițiilor străine	2	Studii de caz	
5. Fundamente teoretice ale analizei impactului climatului investițional asupra investițiilor internaționale	2	Aplicații, Studii de caz	
6. Strategii specifice CMN privind transferul internațional al tehnologiei. Analiză comparativă la nivelul țărilor membre ale UE	2	Aplicații, Studii de caz	
7. Analiză comparativă la nivelul țărilor membre ale UE a fluxurilor de ISD și IP	2	Aplicații, Studii de caz	
1. Principalele teorii referitoare la investițiile străine	2	Analize comparative	

<b>Bibliografie</b>
1. Lupan Mariana, 2024, <i>Investițiile și economia UE</i> , Note de curs, FEAA, Suceava
2. Prelipcean, G., Boșcoianu, M., Lupan M., 2006, <i>Investițiile străine directe în economiile emergente și adaptarea multinaționalelor în contextul globalizării</i> , Ed. Didactică și Pedagogică R.A., București
3. <i>Raportul privind Investițiile Străine Directe în România</i> , Banca Națională a României
4. UNCTAD, <i>World Investment Report</i>
5. EUROSTAT.ORG
<b>Bibliografie minimală</b>
1. Lupan Mariana, 2024, <i>Investițiile și economia UE</i> , Note de curs, FEAA, Suceava

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate.

### 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizarea adecvată a conținutului teoretic al cursului (CP2).</li> <li>Cunoașterea terminologiei utilizate în demersul teoretico-aplicativ regăsit în cuprinsul cursului (CP4).</li> <li>Utilizarea corectă a informațiilor, originalitatea interpretărilor proprii și argumentarea logică (CP2, CT1).</li> </ul>	Probă scrisă urmată de verificarea orală a gradului de îndeplinire a cerințelor în lucrarea scrisă	50%

Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atitudinea pozitivă și participarea activă pe parcursul activităților de la seminar (CT1).</li> <li>• Capacitatea de utilizare corectă a conceptelor utilizate în domeniului investițiilor internaționale (CP2).</li> <li>• Respectarea sarcinilor primite și colaborarea eficientă cu colegii (CP2, CT4).</li> </ul>	Observația sistematică, verificarea portofoliului și a temelor urmate de verificări orale.	50%
---------	--	--	-----

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

**Standarde minime pentru nota 5:**

Înțelegerea principalelor noțiuni și concepte noțiuni și concepte utilizate în cadrul procesului investițional internațional. Utilizarea minimală a conceptelor teoretice privind investițiile internaționale. Corectitudinea exprimării folosind terminologia economică adecvată.

**Standarde minime pentru nota 10:**

Interpretarea și analiza logică și originală a investițiilor internaționale și a rolului acestora în economia UE. Utilizarea corectă a bazelor de date în vederea identificării locului și rolului fluxurilor investiționale internaționale, precum și a deciziei de investiții în context global. Interpretarea corectă a situațiilor identificate la nivelul realității economice de la nivelul UE și argumentarea relației național-internațional în domeniul investițiilor internaționale

10.2. Standard minim de performanță evaluare la seminar

**Standarde minime pentru nota 5:**

Înțelegerea principalelor noțiuni și concepte noțiuni și concepte utilizate în cadrul procesului investițional internațional. Utilizarea minimală a conceptelor teoretice privind investițiile internaționale. Corectitudinea exprimării folosind terminologia economică adecvată.

**Standarde minime pentru nota 10:**

Interpretarea și analiza logică și originală a investițiilor internaționale și a rolului acestora în economia UE. Utilizarea corectă a bazelor de date în vederea identificării locului și rolului fluxurilor investiționale internaționale, precum și a deciziei de investiții în context global. Interpretarea corectă a situațiilor identificate la nivelul realității economice de la nivelul UE și argumentarea relației național-internațional în domeniul investițiilor internaționale

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
16.09.2024	Conf. univ. dr. Mariana Lupan	Conf. univ. dr. Mariana Lupan

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
18.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase



## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea "Ștefan cel Mare" Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență IF
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>CONCURENȚĂ ȘI PREȚURI</b>				
Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Raluca ZOLTAN				
Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Romulus VANCEA				
Anul de studiu	II	Semestrul	3	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară			DD	
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă			DO	

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	22
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	14
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	56
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sala dotată cu videoproiector, internet, tablă
Desfășurare seminarii	Sala dotată cu videoproiector, internet, tablă

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP2: Comercializarea produselor/serviciilor CP4: 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

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

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității de înțelegere a mecanismului prețurilor și a rolului concurenței într-o economie bazată pe economia de piață.
	Parcurgerea disciplinei asigură: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formarea de deprinderi și abilități în evaluarea și utilizarea prețurilor în afaceri</li> <li>• Formarea de deprinderi care vizează utilizarea diferitelor strategii de prețuri în derularea afacerilor.</li> <li>• Formarea de abilități privind utilizarea celor mai adecvate metode de calcul al prețurilor în domeniul afacerilor.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>CAP 1. Considerații generale privind concurența</b> 1.1. Rolul și formele concurenței pe piață 1.2. Relația dintre concurență și prețuri	2	expunerea, explicația, exemplificarea	
<b>CAP 2. Aspecte teoretice privind formarea prețurilor</b> 2.1. Conceptul de preț 2.2. Funcțiile prețurilor	2	expunerea, explicația, dezbateră	
<b>CAP 3. Costurile de producție – componentă de bază în fundamentarea prețurilor</b> 3.1. Conceptul de cost și relația cost-preț 3.2. Tipologia costurilor de producție	4	expunerea, explicația, exemplificarea, dialogul	
<b>CAP 4. Formarea prețului sub incidența cererii și a ofertei</b> 4.1. Oferta – funcțiile ofertei, forma generală a curbei ofertei, elasticitatea ofertei 4.2. Cererea – funcțiile cererii, forma generală a curbei cererii, elasticitatea cererii	2	expunerea, exemplificarea, dialogul	
<b>CAP 5. Mecanismul de formare a prețurilor în economia de piață</b> 5.1. Caracteristici și direcții de formare a economiei de piață 5.2. Prețul liber – preț de echilibru al pieței 5.3. Formarea prețurilor în concurența monopolistică	2	expunerea, problematizarea, dezbateră	
<b>CAP 6. Profitul și prețurile</b> 6.1. Natura și formele profitului 6.2. Includerea profitului în preț; metode de stabilire a prețurilor pe termen lung 6.3. Analiza pragului de rentabilitate	4	expunerea, explicația, demonstrația, exemplificarea	
<b>CAP 7. Elemente de bază din componența prețurilor de vânzare</b> 7.1. Structura și calculul principalelor categorii de prețuri 7.2. Incidența TVA și a accizelor asupra formării prețurilor	2	expunerea, problematizarea, dezbateră	
<b>Cap 8. Formarea prețurilor în condițiile pieței imperfecte</b> 8.1. Concurența, piața și prețurile 8.2. Formarea prețului în situația de monopol 8.3. Formarea prețurilor în cazul monopsonului, duopolului și oligopolului	2	expunerea, explicația, dezbateră	
<b>CAP 9. Politici și strategii de preț la nivel de firmă</b> 9.1. Obiectivele politicii de preț 9.2. Stabilirea strategiei de preț 9.3. Politica de produs 9.4. Tipuri de strategii de preț 9.5. Ajustarea prețului de bază (de listă)	4	expunerea, explicația, exemplificarea, dialogul	
<b>CAP 10. Formarea prețurilor externe</b> 10.1. Prețurile mondiale și factori de influență asupra prețurilor externe 10.2. Forme ale prețurilor externe 10.3. Metode de stabilire a prețurilor externe	2	expunerea, explicația	
<b>CAP 11. Intervenția statului în formarea și stabilirea prețurilor</b>	2	expunerea, explicația, dezbateră	

11.1. Necesitatea și formele de intervenție a statului în mecanismul prețurilor			
11.2. Consecințe ale intervenției statului în formarea prețurilor			
Bibliografie			
● Basno, C.; Dardac, N.; Floricel, C., <i>Monedă, credit, bănci</i> , Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2003			
● Burciu, A., <i>Tranzacții comerciale internaționale</i> , Ed. Polirom, Iași, 2010			
● Moga, I., <i>Prețuri și concurență</i> , Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2009			
● Moșteanu, T. (coordonator), <i>Prețuri și concurență</i> , Editura Universitară, București, 2005			
● Nagle, T.T., Hogan, J.E., <i>Strategia și tactica stabilirii prețurilor</i> , Ed. BRANDBUILDERS, București, 2008			
● Niță, D., <i>Economie</i> , Ediția a V-a, Ed. Economică, București, 2000			
● Raynor, M.E., Ahmed, M., <i>Cele trei reguli: cum gândesc companiile excepționale</i> , Ed. Publica, București, 2016			
● Robinson, S., <i>Management financiar</i> , Ed. Teora, București, 2001			
● Sassu, C., <i>Marketing</i> , Ed. Universității „A.I.Cuza”, Iași, 2000			
● Zoltan, R., <i>Concurență și prețuri</i> , note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024			
Bibliografie minimală			
● Moga, I., <i>Prețuri și concurență</i> , Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2009			
● Zoltan, R., <i>Concurență și prețuri</i> , note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024			

Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observații
● Aplicații: calculul costurilor fixe, variabile și marginale cunoscând producția unei întreprinderi și costurile totale.	1	exercițiul, explicația	
● Aplicații: calculul costurilor fixe și al costului marginal cunoscând funcția costului total.	1	exercițiul, explicația	
● Aplicații: calcularea ofertei unei întreprinderi atât în condiții de monopol, cât și de concurență pură și perfectă cunoscând funcția de cost total și curba cererii pe piață pentru produsul oferit de întreprindere.	2	exercițiul, explicația, expunerea, studiul de caz	
● Aplicații: estimarea combinației preț-producție ce maximizează profitul și respectiv, cifra de afaceri, cunoscând ecuația costului marginal și funcția cererii.	2	exercițiul, explicația, dialogul euristic	
● Aplicații: estimarea combinației preț-producție ce maximizează profitul și respectiv, cifra de afaceri, cunoscând ecuația costului marginal, funcția cererii și producția totală în situația unei întreprinderi ce operează pe mai multe piețe.	2	exercițiul, explicația, dialogul euristic	
● Aplicații: alegerea metodei de stabilire a prețului care să țină cont și de elasticitatea cererii, în paralel cu maximizarea contribuției produsului la acoperirea costurilor fixe și la obținerea profitului.	2	exercițiul, explicația, discuțiile colective, dialogul euristic	
● Aplicații: calcularea prețurilor unui produs ce parcurge mai multe stadii de fabricație (utilizarea procedurii sutei majorate, calculul: prețurilor negociate, TVA colectată și TVA datorată bugetului de stat pe stadii de producție și per total)	2	exercițiul, explicația dezbateră, problematizarea	
● Aplicații: calcularea prețurilor de import cunoscând procentul accizelor, taxa vamală, marja importatorului și diverse cheltuieli pe parcurs extern.	2	exercițiul, exemplificarea, explicația, dialogul euristic	
Bibliografie			
● Basno, C.; Dardac, N.; Floricel, C., <i>Monedă, credit, bănci</i> , Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2003			
● Moga, I., <i>Prețuri și concurență</i> , Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2009			
● Nagle, T.T., Hogan, J.E., <i>Strategia și tactica stabilirii prețurilor</i> , Ed. BRANDBUILDERS, București, 2008			
● Zoltan, R., <i>Concurență și prețuri</i> , aplicații de seminar, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2022			
Bibliografie minimală			
Moga, I., <i>Prețuri și concurență</i> , Ed. Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, 2009			
Zoltan, R., <i>Concurență și prețuri</i> , note de curs, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, FEAA, 2024			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Însușirea conținutului teoretic al cursului; Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor specifice contextului economic al formării prețurilor și strategiilor de prețuri.	Test docimologic (tip grilă) combinat cu subiecte de sinteză și aplicații	50%
Seminar	Realizarea portofoliului individual semestrial ce include realizarea de lucrări practice pe teme specificate; Activitatea în clasă: rezolvarea sarcinilor individuale, implicarea în exercițiile de grup și în dezbateri. <i>Realizarea unor teme suplimentare de către studenții care nu îndeplinesc condiția prezenței de minim 50% la activitățile aplicative (condiție prevăzută în regulamentul R12-USV).</i>	Evaluare continuă pe parcursul semestrului și a portofoliului semestrial	50%

**10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs**

- cunoașterea și înțelegerea conținutului cursului la nivelul conceptelor de bază
- rezolvarea în proporție de 50% a testului docimologic (tip grilă) combinat cu subiecte de sinteză și aplicații

**10.2. Standard minim de performanță evaluare la seminar**

- realizarea portofoliului individual semestrial
- participarea la minim 50% din activitățile în clasă

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
16.09.2024	Lect. univ. dr. Raluca Zoltan	Conf. univ. dr. Romulus Vancea

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
18.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI (licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>TEHNICA OPERAȚIUNILOR DE TURISM</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Pavel STANCIU				
Titularul activităților de seminar	Asist. dr. Gabriela ARIONESEI				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	44	Curs	22	Seminar	22	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	28
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	15
II d) Tutoriat	-
III Examinări	3
IV Alte activități:	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	53
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector), materiale didactice
Desfășurare seminare	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet), alte dotări specifice: fișe de lucru, studii de caz, prezentări PowerPoint ș.a.

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP2. Comercializarea produselor/serviciilor
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu noțiunile, fenomenele, procesele specifice economiei sectorului turistic.
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sporirea capacității de înțelegere a modului în care este organizată și funcționează piața turistică;</li> <li>• Dezvoltarea capacității studentului de a înțelege conținutul și componentele activității unităților de cazare, de alimentație, a agențiilor de turism și a altor entități economice cu profil turistic.</li> <li>• Deprinderea cunoștințelor și formarea abilităților generale necesare întocmirii documentelor de lucru și a contractelor utilizate în activitatea turistică internă și internațional;</li> <li>• Formarea abilităților necesare gestionării eficiente a principalelor tipuri de unități economice cu profil turistic în ceea ce privește stabilirea structurii pachetelor de produse oferite, a prețului, a modalităților de promovare și a tehnicilor de distribuire a acestora.</li> </ul>

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Obs.
<b>1. Introducere</b> Prezentare Fișa disciplinei 1.1. Prezentarea obiectivelor generale și specifice 1.2. Sinteza cursului 1.3. Considerații generale referitoare la tehnica operațiunilor de turism	1	Prelegerea introductivă	
<b>2. Definierea noțiunilor legate de tehnica turismului</b> 2.1. Elementele operațiunilor de tehnică a turismului 2.2. Definierea industriei ospitalității 2.3. Agenții economici din turism	1	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>3. Agențiile de turism</b> 3.1. Definiere conceptuală și tipologie 3.2. Rețele de agenții și agenții de distribuție 3.3. Modalități de promovare a produselor turistice 3.4. Strategii de comercializare a produselor turistice	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>4. Organizarea agenției de turism și operațiunile tehnice ale acesteia</b> 4.1. Principalele activități ale agenției de turism 4.2. Structura tehnică a unei agenții de turism 4.3. Documentația și documentele agenției de turism 4.4. Personalul agenției de turism	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>5. Tour-operatorii</b> 5.1. Definiere conceptuală și tipologie 5.2. Strategiile de activitate ale tour-operatorilor 5.3. Turismatica	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>6. Operațiuni de contractare între operatorii și intermediarii din turism</b> 6.1. Contractul între hotelier și intermediarii din turism 6.2. Contractul de hotelărie 6.3. Contractul de reprezentare 6.4. Contractul cu transportatorul aerian	1	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>7. Contractele de asociere în turism</b> 7.1. Contractul de franciză 7.2. Contractul de time-sharing	1	Prelegerea, conversația, exemplificarea	

7.3. Contractul de asociere hotelieră 7.4. Operațiuni și înțelegeri precontractuale			
<b>8. Instrumente și modalități de plată în turism</b> 8.1. Cecul de călătorie 8.2. Cartea de credit 8.3. Numerarul 8.4. Voucherul	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>9. Servicii de transport în turism</b> 9.1. Transportul turistic aerian 9.2. Transportul turistic maritim și naval 9.3. Transportul turistic feroviar 9.4. Transportul turistic maritim și naval	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>10. Operațiuni specifice restaurantelor</b> 10.1. Tipuri de unități de alimentație 10.2. Tehnici de stabilire a prețurilor meniurilor oferite de restaurante	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>11. Tehnici de ghidaj</b> 11.1. Categoriile de ghizi 11.2. Relația agent - agenție de turism - ghid 11.3. Obligațiile și atribuțiile ghidului de turism 11.4. Metodologia prezentării traseelor și obiectivelor turistice 11.5. Relaționarea cu grupul 11.6. Tehnica conducerii grupurilor de turiști	4	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Andrei R., Copețchi M., Dragnea L. – <i>Manual de tehnici operaționale în activitatea de turism</i>, Editura Irecson, București, 2006.</li> <li>• Cristureanu C. - <i>Strategii și tranzacții în turismul internațional</i>, Editura CH Beck, București, 2006.</li> <li>• Draica C. – <i>Turismul internațional, practici de elaborare și distribuție a produsului turistic</i>, Editura All Beck, București, 2003.</li> <li>• Luca C., Chiriac A.C. – <i>Manualul practic al ghidului de turism</i>, Editura THR-CC, București, 2004.</li> <li>• Luca C., Hurmuzescu D. – <i>Manualul practic al agentului de turism</i>, Editura THR-CG, București, 2004.</li> <li>• Lupu N. – <i>Hotelul - economie și management</i>, ediția a VI-a, Editura C.H. Beck, București, 2010.</li> <li>• Nedelea A.M. – <i>Piața turistică</i>, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2003.</li> <li>• Niță, I., Niță, C-tin – <i>Piața turistică a României</i>, Editura Ecran Magazin, Brașov, 2000.</li> <li>• Stanciu P. – <i>Tehnica operațiunilor de turism</i>, note de curs, anul II, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea "Ștefan cel Mare", Suceava, 2024.</li> <li>• Stanciu, P. – <i>Tehnica operațiunilor din agențiile de turism</i>, Editura Sedcom Libris, Iași, 2012.</li> <li>• Stănciulescu G. – <i>Managementul agenției de turism</i>, Ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura ASE, București, 2005.</li> <li>• Stănciulescu G. – <i>Managementul operațiunilor de turism</i>, Ediția a II-a, Editura All Beck, București, 2003.</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stanciu, P. – <i>Tehnica operațiunilor din agențiile de turism</i>, Editura Sedcom Libris, Iași, 2012.</li> <li>• Stanciu P. – <i>Tehnica operațiunilor de turism</i>, note de curs, anul II, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea "Ștefan cel Mare", Suceava, 2024.</li> <li>• Stănciulescu G. – <i>Managementul operațiunilor de turism</i>, Ediția a II-a, Editura All Beck, București, 2003.</li> </ul>			

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Seminar introductiv. Prezentarea fișei disciplinei. Expunerea tematicii de seminarii și a cerințelor specifice disciplinei	1	Expunere	
Licență și brevetul de turism	3	Expunere, conversație, studiu de caz	
Tehnica operațiunilor unităților de transport	2	Expunere, conversație, studiu de caz	
Tehnica operațiunilor unităților de cazare	2	Expunere, conversație, studiu de caz	

Tehnica operațiunilor unităților de alimentație	2	Expunere, conversație, studiu de caz	
Tehnica operațiunilor agențiilor de turism	4	Expunere, conversație, studiu de caz	
Tehnica operațiunilor de ghid	4	Expunere, conversație, studiu de caz	
Tehnici de prim ajutor	2	Expunere, conversație, studiu de caz	
Prezentare proiect. Tehnica organizării unei excursii turistice	2	Joc de rol Exercițiul didactic Expunere	Prezentare portofoliu
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Andrei R., Copețchi M., Dragnea L. – <i>Manual de tehnici operaționale în activitatea de turism</i>, Editura Irecson, București, 2006.</li> <li>• Draica C. – <i>Turismul internațional, practici de elaborare și distribuție a produsului turistic</i>, Editura All Beck, București, 2003.</li> <li>• Luca C., Chiriac A.C. – <i>Manualul practic al ghidului de turism</i>, Editura THR-CC, București, 2004.</li> <li>• Luca C., Hurmuzescu D. – <i>Manualul practic al agentului de turism</i>, Editura THR-CG, București, 2004.</li> <li>• Stanciu, P. – <i>Tehnica operațiunilor din agențiile de turism</i>, Editura Sedcom Libris, Iași, 2012.</li> <li>• Stanciu P. – <i>Tehnica operațiunilor de turism</i>, note de curs, anul II, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea "Ștefan cel Mare", Suceava, 2024.</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stanciu P. – <i>Tehnica operațiunilor de turism</i>, note de curs, anul II, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea "Ștefan cel Mare", Suceava, 2024.</li> </ul>			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

### 10. Evaluare

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Înțelegerea și explicarea terminologiei specifice, a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la curs (CP1)</li> <li>• Înțelegerea modului în care este organizată și funcționează piața turistică (CP1)</li> <li>• Aplicarea de tehnici și instrumente de lucru specifice domeniului serviciilor (turism, transporturi și alte servicii conexe) (CP1)</li> <li>• Cunoașterea pașilor/etapelor de realizare și comercializare a pachetelor de servicii (produselor) turistice (CP2)</li> <li>• Formarea deprinderilor necesare gestionării eficiente a principalelor tipuri de unități economice cu profil turistic în ceea ce privește stabilirea structurii pachetelor de produse oferite, a prețului, a modalităților de promovare și a tehnicilor de distribuire a acestora (CP1)</li> <li>• Identificarea celor mai potrivite resurse cu scopul realizării de presații turistice competitive și/sau dezvoltării de produse specifice industriei ospitalității și călătoriilor (CP2)</li> </ul>	Evaluarea sumativă (Examen oral)	50%



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorificarea eficiență a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare. (CT2)</li> <li>• Analiza și sinteza, respectiv realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară. (CT2)</li> </ul>		
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Înțelegerea și explicarea terminologiei specifice, a conceptelor, respectiv a termenilor prezentați la seminar (CP1)</li> <li>• Înțelegerea modului în care este organizată și funcționează piața turistică (CP1)</li> <li>• Aplicarea noțiunilor învățate prin oferirea de exemple, realizarea de analize și/sau rezolvarea unor exerciții, probleme ori argumentarea ideilor în cadrul unor dezbaterilor tematice (CP1)</li> <li>• Identificarea celor mai potrivite resurse cu scopul realizării de presății turistice competitive și/sau dezvoltării de produse specifice industriei ospitalității și călătoriilor, în vederea comercializării (CP2)</li> <li>• Realizarea conexiunilor terminologice în perspectivă intra și interdisciplinară, precum și dezvoltarea capacității de analiză și sinteză. (CT2)</li> <li>• Aplicarea tehnicilor de muncă în echipă (inclusiv a elementelor de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelelor ierarhice. (CT2)</li> <li>• Realizarea portofoliului individual care va include studii de caz / aplicații / analize pe baza tematicii date; implicarea în dezbateri și activități, în echipe, la seminar. (CP1)</li> <li>• Realizarea în cadrul unui grup de lucru a unui pachet de servicii turistice de tip excursie (CP 1, CP2, CT2)</li> </ul>	Evaluare continuă (prin probe de evaluare orală/scrisă/ practică inclusiv referate, individuale sau portofolii de grup)	50%

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din teme curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului, funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
14.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu	Asist. dr. Gabriela Arionesei

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>Comunicare și relații publice în afaceri</b>				
Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Mihaela State				
Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Mihaela State				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs	1	Seminar	1	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	33	Curs	11	Seminar	22	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	15
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	26
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	24
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	65
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoprojector)
Desfășurare seminare	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoprojector, conexiune internet)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP3. Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă

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

Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea și înțelegerea conceptelor și problemelor privind comunicarea și relațiile publice în afaceri și dezvoltarea unui set de competențe necesare pentru înțelegerea și aplicarea corectă a instrumentelor și principiilor unei comunicări eficiente, utile în rezolvarea unor problemelor de
-----------------------------------	--

	comunicare din mediul de afaceri precum și în construirea de comunicate publicitare sau organizarea de evenimente de Relații Publice.
--	---

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>1 Comunicarea în afaceri</b> 1.1. Concepte. Definiții 1.2. Elemente ale procesului de comunicare 1.3. Funcții și obiective ale comunicării	1	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>2 Stiluri de comunicare în afaceri</b> 2.1. Stilul pasiv 2.2. Stilul agresiv 2.3. Stilul asertiv	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>3. Tipuri de comunicare în afaceri</b> 3.1. Comunicarea verbală 3.2. Comunicarea nonverbală	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>4 Bariere în comunicarea în afaceri</b> 4.1. Factori care influențează comunicarea în afaceri 4.2. Influența condițiilor de comunicare	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>5. Comunicarea în situații conflictuale</b> 5.1. Tipuri de conflicte 5.2. Modalități de comunicare în situații conflictuale 5.3. Comunicarea cu persoanele dificile	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	
<b>6. Relațiile publice</b> 6.1. Comunicarea publică și tipurile de public 6.2. Relațiile publice și relațiile cu mass-media 6.3. Purtătorul de cuvânt al organizației	2	Prelegerea, conversația, exemplificarea	

### Bibliografie

- Bădău, Horea M., *Tehnici de comunicare în social media*. Iași: Polirom, 2011. III 21953
- Cabin, Ph., Dortier, J.F., Roșca, L., *Comunicarea: perspective actuale*. Iași: Polirom, 2010. III 23512
- Cmeci, C., *Tendințe actuale în campaniile de relații publice*, Editura Polirom, 2013, Cota: III 23518
- David, G., *Tehnici de relații publice. Comunicarea cu mass-media*, Editura Polirom, Iași, 2008; III 20225
- Green, A., Iordache, I., *Comunicarea eficientă în relațiile publice: crearea mesajelor și relațiilor sociale*. Iași: Polirom, 2009; II 50034
- Hatton, A., Ciobanu, *Prezentarea în business: cum să-ți prezinți cu succes compania și oferta*. București: All, 2008. III 20287
- Libaert, Th., Peltier, A., *Planul de comunicare: cum să-ți definești și să-ți organizezi strategia de comunicare*. Iași: Polirom, 2009. (E004) III 23519
- Pânișoara, I.O., *Comunicarea eficientă*. Ediția a 4-a., Editura Polirom, Iași, 2015, III 19803
- Popescu, M. M., *Comunicarea și negocierea în afaceri: esența succesului antreprenorial*. București: Editura Pro Universitaria, 2013. III 24761
- State, M. coordonator de disciplină, *Comunicare și relații publice*, Note de curs, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024, format electronic

### Bibliografie minimală

- Pânișoara, I.O., *Comunicarea eficientă*. Ediția a 4-a., Editura Polirom, Iași, 2015, III 19803
- David, G., *Tehnici de relații publice. Comunicarea cu mass-media*, Editura Polirom, Iași, 2008; III 20225
- State, M. coordonator de disciplină, *Comunicare și relații publice*, Note de curs, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024, format electronic

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Concepte. Definiții. Elemente ale procesului de comunicare	1	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Funcții și obiective ale comunicării în afaceri	1	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Stiluri de comunicare în afaceri	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	

Comunicare verbală în afaceri	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Comunciarea nonverbală în afaceri	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Factorii care influențează comunicarea în afaceri	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Modalități de comunicare în situații conflictuale	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Comunicarea cu persoanele dificile	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Rezolvarea reclamațiilor	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Comunicarea publică și tipurile de public	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Relațiile publice și relațiile cu mass-media	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
Purtătorul de cuvânt al organizației	2	Problematizare, lucrul pe grupe, lucrul individual, analiză Exercitii, fise de lucru, studii de caz, dezbateri	
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bădău, Horea M., <i>Tehnici de comunicare în social media</i>. Iași: Polirom, 2011. III 21953</li> <li>2. Cabin, Ph., Dortier, J.F., Roșca, L., <i>Comunicarea: perspective actuale</i>. Iași: Polirom, 2010. III 23512</li> <li>3. Cmeciu, C., <i>Tendinte actuale în campaniile de relații publice</i>, Editura Polirom, 2013, Cota: III 23518</li> <li>4. David, G., <i>Tehnici de relații publice. Comunicarea cu mass-media</i>, Editura Polirom, Iași, 2008; III 20225</li> <li>5. Green, A., Iordache, I., <i>Comunicarea eficientă în relațiile publice: crearea mesajelor și relațiilor sociale</i>. Iași: Polirom, 2009; II 50034</li> <li>6. Hatton, A., Ciobanu, <i>Prezentarea în business: cum să-ți prezinți cu succes compania și oferta</i>. București: All, 2008. III 20287</li> <li>7. Libaert, Th., Peltier, A., <i>Planul de comunicare: cum să-ți definești și să-ți organizezi strategia de comunicare</i>. Iași: Polirom, 2009. (E004) III 23519</li> <li>8. Pânișoara, I.O., <i>Comunicarea eficientă</i>. Ediția a 4-a., Editura Polirom, Iași, 2015, III 19803</li> <li>9. Popescu, M. M., <i>Comunicarea și negocierea în afaceri: esența succesului antreprenorial</i>. București: Editura Pro Universitaria, 2013. III 24761</li> <li>10. State, M. coordonator de disciplină, <i>Comunicare și relații publice</i>, Note de curs, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024, format electronic</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. David, G., <i>Tehnici de relații publice. Comunicarea cu mass-media</i>, Editura Polirom, Iași, 2008;</li> <li>2. Pânișoara, I.O., <i>Comunicarea eficientă</i>. Ediția a 4-a., Editura Polirom, Iași, 2015</li> <li>3. State, M., titular de disciplină, <i>Comunicare și relații publice</i>, Note de curs, Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024, format electronic</li> </ol>			

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

În elaborarea programei analitice și a materialului didactic luăm în considerare practica din universitățile de prestigiu din țară și din străinătate precum și opiniile unor specialiști în domeniu.

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

#### **10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina</li> <li>Demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații de comunicare cu semnificație etică</li> <li>Înțelegerea minimă a modului de comunicare adecvat situațiilor economice;</li> </ul>	<b>Evaluarea sumativă</b> (Test grilă)	<b>50%</b>
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definesc conceptele de bază specifice comunicării în mediul de afaceri</li> <li>Înțeleg diferențele de comunicare în diferite contexte culturale</li> <li>Aplică conceptele teoretice însușite în contexte de comunicare variate</li> <li>Înțeleg aplicabilitatea disciplinei studiate în activitatea didactică/profesională</li> <li>Colaborează eficient în cadrul echipelor de lucru multicultural</li> <li>Își asumă roluri diferite pentru a putea cunoaște provocările care intervin în diferite situații.</li> </ul>	<b>Evaluare formativă</b> - participarea activă la seminarul (asumare rol activ la seminar, feedback colegi și profesor teme de seminar), prezenta la minimumul de cursuri și seminarul prevăzut de regulament (25%) -realizarea și susținerea unei prezentări cu privire la competențele de comunicare necesare în mediul de afaceri (25%)	<b>50%</b>

Standard minim de performanță

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar
18.09.2024	Lector univ. dr. Mihaela State	Lector univ. dr. Mihaela State

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
20.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
27.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>MANAGEMENTUL ASIGURĂRILOR</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Rozalia KICSI				
Titularul activităților de seminar	Asist. univ. dr. Alexandru ANICHITI				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	44	Curs	22	Seminar	22	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	40
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	6
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	7
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	53
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Condiții de învățare activă și interactivă, activități didactice desfășurate în spirit euristic, problematizant; utilizarea calculatorului, a videoprojectorului și a conexiunii la internet; platforme colaborative (ex. Google Classroom; Google Meet); instrumente de lucru (diagrame conceptuale, mind map, fișe de studiu etc.)
Desfășurare aplicații (Seminar)	Condiții de învățare practic-aplicativă, în spirit activizant, euristic, problematizant; utilizarea calculatorului, a videoprojectorului și a conexiunii la internet; asigurarea materialelor de lucru (fișe de lucru, suport printat etc.); platforme colaborative (ex. Google Classroom; Google Meet, Zoom)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP2. Comercializarea produselor/ serviciilor
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina asigură studenților dezvoltarea capacității de a defini și interpreta repertoriul conceptual specific sferei asigurărilor, precum și a abilității de a aplica/utiliza instrumente adecvate pentru a rezolva situații concrete.
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea capacității de a analiza importanța factorilor de risc ce determină recursul la o formă de protecție cât mai sigură;</li> <li>• Înțelegerea importanței asigurărilor ca ramură a economiei naționale;</li> <li>• Dezvoltarea capacității de a diferenția în gama vastă de produse pe care asigurătorii le pun la dispoziția persoanelor care au nevoie de protecție;</li> <li>• Evaluarea diferitelor forme pe care asigurările le-au îmbrăcat de-a lungul timpului;</li> <li>• Analiza implicațiilor pe care acest domeniu le poate avea asupra dezvoltării altor ramuri ale economiei.</li> </ul>

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Expunere introductivă (prezentarea fișei disciplinei) 1. NATURA, TIPOLOGIA ȘI TRATAREA RISCURILOR 1.1. Natura riscurilor în activitatea economică 1.2. Tipologia riscurilor în activitatea economică 1.3. Riscul în asigurări 1.4. Riscuri și catastrofe	4	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	Instrumente de lucru: calculator, videoprojector, fișe de lucru (Cornell Notes) organizatori grafici (diagrame conceptuale, hărți argumentative, diagrame KWL etc.) platforme și resurse online
2. FORME DE FINANȚARE A RISCURILOR 2.1. Considerații introductive 2.2. Delimitări conceptuale 2.3. Abordări privind serviciile de asigurare 2.4. Alte forme de finanțare a riscurilor	4	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	
2. FORME DE FINANȚARE A RISCURILOR 2.5. Sfere de influență ale asigurărilor în economie 2.6. Funcționalitatea asigurărilor în economie	2	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	
3. PIAȚA ASIGURĂRILOR 3.1. Actorii pieței asigurărilor 3.2. Analiza pieței asigurărilor 3.3. Piața internațională a asigurărilor 3.4. Piața asigurărilor în România	4	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	
4. ASIGURĂRILE DE PERSOANE 4.1. Conceptul de asigurare de persoane 4.2. Riscurile acoperite de asigurările de persoane 4.3. Tipuri de asigurări de persoane	4	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	
5. ASIGURĂRILE GENERALE 5.1. Tipologia asigurărilor generale 5.2. Asigurările de bunuri 5.3. Asigurarea financiară 5.4. Asigurări de răspundere față de terți	4	Prelegerea participativă, problematizarea, dialogul socratic	

## Bibliografie

- Bistriceanu, D, Gheorghe, *Sistemul asigurărilor și reasigurărilor din România*, Editura Universitară, București, 2010 **III 22398**
- Ciurel,Violeta, *Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale*, All Beck, București, 2000 **III 17742**
- Ciurel,Violeta, *Asigurări și reasigurări. O perspectivă globală*, Editura Rentrop & Straton, București 2011
- Dorfman, M. S., *Introduction to risk management and insurance*, Pearson/Prentice Hall, 2008 **III 21221**
- Galiceanu, M., *Asigurările agenților economici: protecție și profitabilitate*, Editura Tribuna Economică, 2007 **II 48629**
- Huerta de Soto, J, *Economisire și previziune în asigurările de viață*, Editura Universității „Al. I. Cuza” Iași, 2012 **III 22554**

- Ionescu (Davidescu), Roxana, *Economia asigurărilor*, Ed. Universitară, București, 2010
- Kicsi, R., *Managementul asigurărilor*, note de curs, Universitatea ”Ștefan cel Mare” Suceava, 2024
- Luca Lia, *Ghid pentru Asigurări și reasigurări în Uniunea Europeană*, Editura Economică, București, 2010 **II 50303**
- Lungu, C.N., *Asigurări de bunuri*, Editura Universității „Al. I. Cuza” Iași, 2009 **III 20854**
- Tănăsescu, P., *Asigurări moderne de bunuri și persoane*, Editura ASE București (www.ase.ro/biblioteca digitala)
- Tănăsescu, P., *Asigurări și protecție socială în România*, Editura C.H. Beck, 2009 **III 20936**
- Văcărel, I., Bercea F, *Asigurări și reasigurări*, Editura Expert, 2003
- Resurse web

**Bibliografie minimală**

- Bistriceanu, D, Gheorghe, *Sistemul asigurărilor și reasigurărilor din România*, Editura Universitară, București, 2010
- Ciurel, Violeta, *Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale*, All Beck, București, 2000
- Kicsi, R., *Managementul asigurărilor*, note de curs, Universitatea ”Ștefan cel Mare” Suceava, 2024
- Luca Lia, *Ghid pentru Asigurări și reasigurări în Uniunea Europeană*, Editura Economică, București, 2010

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Seminar introductiv:</b> -prezentarea programei analitice; -prezentarea obiectivelor seminarului; -prezentarea modalităților de predare și evaluare; -prezentarea bibliografiei; -prezentarea tematicii studiilor/ aplicațiilor de la seminar	2	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	
Realizați un studiu de caz care să abordeze una din tematicile de mai jos, fie la nivel microeconomic, fie macroeconomic, după caz: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asigurările de bunuri. Cazul companiei „X”</li> <li>• Asigurările de bunuri. Comparatie între 2 companii</li> <li>• Asigurările de persoane. Cazul companiei „X”</li> <li>• Asigurările de persoane. Comparatie între 2 companii</li> <li>• Dinamica asigurărilor și impactul acestora asupra economiei. Cazul...(selectați o țară)</li> <li>• Inovarea în asigurări. Cazul companiei „X”</li> <li>• Inovarea în asigurări. Comparatie între 2 companii</li> </ul>	4	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	Instrumente de lucru: calculator, videoproiector, fișe de lucru, platforme și resurse on-line
Realizați un studiu de caz care să abordeze una din tematicile de mai jos, fie la nivel microeconomic, fie macroeconomic, după caz: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rolul companiilor de asigurări în dezvoltarea economică a .....(selectați o țară). Studiu de caz pe principalele companii de asigurări din țara respectivă.</li> <li>• Impactul tehnologiei informațiilor și comunicării (TIC) asupra industriei asigurărilor</li> <li>• Tendințe pe piața internațională a asigurărilor</li> </ul>	2	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	
Realizați o analiză a principalilor indicatori specifici sectorului de asigurări de la nivelul unei țări pentru perioada 2011-2021 utilizând baza de date OECD Statistics ( <i>numărul de companii de asigurări, numărul de angajați în acest sector, prime brute încheiate</i> ).	4	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	
Realizați o analiză a principalilor indicatori specifici sectorului de asigurări de la nivelul unei țări pentru perioada 2011-2021 utilizând baza de date OECD Statistics ( <i>prime raportate la PIB, densitatea primelor de asigurare, prime plătite</i> ).	4	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	



Realizați o analiză a principalilor indicatori specifici sectorului de asigurări de la nivelul unei țări pentru perioada 2011-2021 utilizând baza de date OECD Statistics ( <i>ponderea asigurărilor de viață etc.</i> ).	2	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	
Realizați o analiză comparativă a principalelor riscuri de la nivel global pe baza rapoartele anuale publicate de Forumul Economic Mondial.	4	Exercițiul, problematizarea, studiul de caz, învățarea prin cooperare	

<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bistriceanu, D, Gheorghe, <i>Sistemul asigurărilor și reasigurărilor din România</i>, Editura Universitară, București, 2010 <b>III 22398</b></li> <li>Ciurel,Violeta, <i>Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale</i>, All Beck, București, 2000 <b>III 17742</b></li> <li>Ciurel,Violeta, <i>Asigurări și reasigurări. O perspectivă globală</i>, Editura Rentrop &amp; Straton, București 2011</li> <li>Dorfman, M. S., <i>Introduction to risk management and insurance</i>, Pearson/Prentice Hall, 2008 <b>III 21221</b></li> <li>Galiceanu, M., <i>Asigurările agenților economici: protecție și profitabilitate</i>, Editura Tribuna Economică, 2007 <b>II 48629</b></li> <li>Huerta de Soto, J, <i>Economisire și previziune în asigurările de viață</i>, Editura Universității „Al. I. Cuza” Iași, 2012 <b>III 22554</b></li> <li>Ionescu (Davidescu), Roxana, <i>Economia asigurărilor</i>, Ed. Universitară, București, 2010</li> <li>Kicsi, R., <i>Managementul asigurărilor</i>, note de curs, Universitatea ”Ștefan cel Mare” Suceava, 2024</li> <li>Luca Lia, <i>Ghid pentru Asigurări și reasigurări în Uniunea Europeană</i>, Editura Economică, București, 2010 <b>II 50303</b></li> <li>Lungu, C.N., <i>Asigurări de bunuri</i>, Editura Universității „Al. I. Cuza” Iași, 2009 <b>III 20854</b></li> <li>Tănăsescu, P., <i>Asigurări moderne de bunuri și persoane</i>, Editura ASE București (www.ase.ro/biblioteca digitala)</li> <li>Tănăsescu, P., <i>Asigurări și protecție socială în România</i>, Editura C.H. Beck, 2009 <b>III 20936</b></li> <li>Văcărel, I., Bercea F, <i>Asigurări și reasigurări</i>, Editura Expert, 2003</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bistriceanu, D, Gheorghe, <i>Sistemul asigurărilor și reasigurărilor din România</i>, Editura Universitară, București, 2010</li> <li>Ciurel,Violeta, <i>Asigurări și reasigurări. Abordări teoretice și practici internaționale</i>, All Beck, București, 2000</li> <li>Kicsi, R., <i>Managementul asigurărilor</i>, note de curs, Universitatea ”Ștefan cel Mare” Suceava, 2024</li> <li>Luca Lia, <i>Ghid pentru Asigurări și reasigurări în Uniunea Europeană</i>, Editura Economică, București, 2010</li> </ul>			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii. Participarea la conferințe organizate sub auspiciile FEAA, reuniuni de lucru, dezbateri, mese rotunde, întâlniri cu oameni de afaceri sau responsabili pe domenii.

### 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Corectitudinea și completitudinea cunoștințelor teoretice;</li> <li>Organizarea și coerența conținutului științific;</li> <li>Evidențierea dimensiunii aplicative a temei abordate;</li> <li>Rigoarea științifică a limbajului;</li> </ul>	Evaluare sumativă (verificare scrisă prin teste grilă)	50%
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Întocmirea și susținerea portofoliului;</li> <li>Atitudinea favorabilă față de activitatea didactică și implicarea activă a studentului în procesul didactic;</li> <li>Capacitatea de realiza operaționalizări și de a aplica achizițiile în diverse situații concrete;</li> <li>capacitatea de a realiza analize reflexive și critic constructive;</li> <li>Capacități de analiză și sinteză a unui material;</li> <li>Potențialul creativ demonstrat pe parcursul activităților de seminar, dar și în întocmirea materialelor;</li> </ul>	Evaluare continuă pe parcursul semestrului	50%

	<i>Realizarea unor teme suplimentare de către studenții care nu îndeplinesc condiția prezenței de minim 50% la activitățile aplicative (condiție prevăzută în regulamentul R12-USV).</i>		
--	--	--	--

Standard minim de performanță

10.1. *Curs*

- Explicarea și utilizarea conceptelor de bază proprii disciplinei, analiza comparativă și folosirea lor în situații concrete.
- Aplicarea achizițiilor în oferirea de exemple, în conceperea de ilustrări, în realizarea de analize.

10.2. *Seminar*

- Calitatea temelor realizate, corectitudinea documentației, implicarea activă.
- Realizarea portofoliului individual.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi	Asist. univ. dr. Alexandru Anichiti

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI (licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>MANAGEMENT FIRMELEOR DE TURISM, COMERȚ ȘI SERVICII</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Carmen Emilia CHAȘOVSCI				
Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Otilia Maria BORDEIANU				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categoría formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DD
	Categoría de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	33	Curs	22	Seminar	11	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	11
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	22
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	32
II d) Tutoriat	-
III Examinări	2
IV Alte activități:	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	65
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector)
Desfășurare seminar	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet)

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP5. Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii
Competențe transversale	CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

Obiectivul general al disciplinei	Studentii vor fi capabili să înțeleagă și să opereze concepte complexe în domeniul managementului și prestațiilor în comerț, turism și servicii, cunoaște, înțelege și aplica metode și tehnici de asigurare a calității, for fi apti să identifice roluri și responsabilități pentru crearea de echipe de lucru.
-----------------------------------	---

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Activități turistice și caracteristici ale serviciilor	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Planificarea strategică a activității companiilor din turism, comerț și servicii	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Managementul companiilor din turism, comerț și servicii. Concepte de bază.	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Funcțiile managementului turistic	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Managementul destinațiilor turistice	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Managementul structurilor de primire turistică. Tipologia organizațiilor din domeniul turismului și serviciilor	2	Expunerea Dezbaterea Problematizarea	
Managementul companiilor turistice mici și mijlocii. Aspecte specifice	2	Expunerea; Dezbaterea; Problematizarea.	
Managementul hotelier. Modele de organizare a activității și a departamentelor hoteliere.	2	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
Organizarea activităților specifice recepției	2	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
Organizarea activității specifice departamentului de housekeeping	1	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
Organizarea activităților departamentului de Food and Beverage	1	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
Orientarea către client. Managementul calității în companiile de turism, comerț și servicii	1	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
Organizarea muncii și a echipelor de lucru în turism, comerț și servicii	1	Comunicarea euristică; Studii de caz; Dezbaterea; Prelegerea;	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chașovschi, C., Hildebrand, W., Baehre, H., Maurin, M. „Centrele de informare turistică. Ghid Practic”, Editura Didactică și Pedagogică, București 2016 (IV 3792);</li> <li>• Chașovschi, C. (coord.), Năstase, C., Albu A., Boghean, F., Budu, Ana, „Organizarea activității pensiunilor turistice”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2014 (III 23212);</li> <li>• Chașovschi, C., Management firmelor de turism, comerț și servicii, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024;</li> <li>• Chașovschi C., Albu, Turismul pentru seniori, FHM, 2017 (IV-3791)</li> </ul>			

- Chașovschi, C. (coord.), Cazacu, L., Enea, V., „Satul bucovinean ca destinație turistică. Cum îl protejăm și promovăm?”, Editura USV, Suceava 2013, (IV 3522)
- Ford, C. F. – Managing Hospitality Organizations, Sage Publications, 2019
- Jones, P., Lockwood A., The Management of Hotel Operations (an innovative approach to the study of hotel management), Thomson Learning, 2004
- Henschel, K. – Hotelmanagement, Oldenburg, Wien 2005
- Lupu, N. – Hotelul. Economie si Management. Editura CH Beck, Bucuresti 2010

**Bibliografie minimală**

- Chașovschi, C., Hildebrand, W., Baehre, H., Maurin, M. „Centrele de informare turistică. Ghid Practic”, Editura Didactică și Pedagogică, București 2016 (IV 3792);
- Chașovschi, C., Management firmelor de turism, comerț și servicii, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024;
- Chașovschi, C. (coord.), Năstase, C., Albu A., Boghean, F., Budu, Ana „Organizarea activității pensiunilor turistice”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2014 (III 23212);
- Chașovschi C., Albu, Turismul pentru seniori, FHM, 2017 (IV-3791)
- Chașovschi, C. (coord.), Cazacu, L., Enea, V., „Satul bucovinean ca destinație turistică. Cum îl protejăm și promovăm?”, Editura USV, Suceava 2013, (IV 3522)
- Lupu, N. – Hotelul. Economie si Management. Editura CH Beck, Bucuresti 2010.

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Turismul din Romania-dezbarere - Potential si oportunitati	2	Expunere directă Dezbateri, problematizare Implicarea studenților Expunerea directă a studiilor de caz Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Prezentare modele de bune practici in dezvoltarea regionala/locală	2	Expunere directă Problematizare Implicarea studenților Expunerea directă a studiilor de caz Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Turismul si provocarea climatului in continua schimbare	2	Expunere directă Problematizare studii individuale și referate Expunerea directă a studiilor de caz, jocuri de rol etc.; Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Managementul destinațiilor turistice	2	Expunere directă Implicarea studenților în realizarea de studii individuale și referate pe tema abordată Expunerea directă a studiilor de caz Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Dezvoltarea unui turism responsabil. Strategii de dezvoltare a turismului durabil.	1	Expunere directă Implicarea studenților în realizarea de studii individuale și referate pe diverse teme abordate Expunerea directă a studiilor de caz, jocuri de rol etc.; Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Managementul hotelier	1	Expunere directă Expunerea directă a studiilor de caz, jocuri de rol etc.; Rezolvarea unor situații Implicarea studenților în realizarea de studii individuale pe baza testelor analizate în cadrul seminarului	

Managementul agentiei de turism	1	Expunere directă Problematizare Expunerea directă a studiilor de caz, jocuri de rol etc.; Realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului	
Bibliografie			

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chașovschi, C., Hildebrand, W., Baehre, H., Maurin, M. „Centrele de informare turistică. Ghid Practic”, Editura Didactică și Pedagogică, București 2016 (IV 3792);</li> <li>• Chașovschi, C. (coord.), Năstase, C., Albu A., Boghean, F., Budu, Ana „Organizarea activității pensiunilor turistice”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2014 (III 23212);</li> <li>• Chașovschi, C., Management firmelor de turism, comerț și servicii, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> <li>• Chașovschi C., Albu, Turismul pentru seniori, FHM, 2017 (IV-3791)</li> <li>• Chașovschi, C. (coord.), Cazacu, L., Enea, V., „Satul bucovinean ca destinație turistică. Cum îl protejăm și promovăm?”, Editura USV, Suceava 2013, (IV 3522)</li> <li>• Ford, C. F. – Managing Hospitality Organizations, Sage Publications, 2019</li> <li>• Jones, P., Lockwood A., The Management of Hotel Operations (an innovative approach to the study of hotel management), Thomson Learning, 2004</li> <li>• Henschel, K. – Hotelmanagement, Oldenburg, Wien 2005</li> <li>• Lupu, N. – Hotelul. Economie și Management. Editura CH Beck, Bucuresti 2010</li> </ul>
Bibliografie minimală
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chașovschi, C., Hildebrand, W., Baehre, H., Maurin, M. „Centrele de informare turistică. Ghid Practic”, Editura Didactică și Pedagogică, București 2016 (IV 3792);</li> <li>• Chașovschi, C., Management firmelor de turism, comerț și servicii, Note de curs, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, 2024</li> <li>• Chașovschi, C. (coord.), Năstase, C., Albu A., Boghean, F., Budu, Ana „Organizarea activității pensiunilor turistice”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2014 (III 23212);</li> <li>• Chașovschi C., Albu, Turismul pentru seniori, FHM, 2017 (IV-3791)</li> <li>• Chașovschi, C. (coord.), Cazacu, L., Enea, V., „Satul bucovinean ca destinație turistică. Cum îl protejăm și promovăm?”, Editura USV, Suceava 2013, (IV 3522)</li> <li>• Lupu, N. – Hotelul. Economie și Management. Editura CH Beck, Bucuresti 2010.</li> </ul>

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

Participarea la conferințe organizate sub auspiciile FEAA, reuniuni de lucru, dezbateri, mese rotunde, întâlniri cu oameni de afaceri sau responsabili pe domenii.

**10. Evaluare**

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Însușirea conținutului teoretic conceptual al disciplinei predate; Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeelelor specifice disciplinei; Utilizarea corectă a termenilor de specialitate Evaluarea cunoștințelor generale de bază necesare practicii managementului resurselor umane.	Evaluare prin probă scrisă (tip grilă sau cu subiecte deschise)	<b>60%</b>
Seminar	Criteriul performanței și criteriul prezenței se aplică pentru evaluarea activităților la seminar. Pentru criteriile de performanță se au în vedere următoarele elemente: Însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar .	Evaluare continuă (prin probe de evaluare orală/scrisă/practică inclusiv referate, proiecte individuale sau de grup)	<b>40%</b>

	<p>Capacitatea de a utiliza corect și de a explica noțiunile fundamentale ale disciplinei.</p> <p>Capacitatea de a întocmi documente specifice domeniului, capacitatea de a adapta metodele și principiile managementului resurselor umane pentru practica întreprinderilor.</p>		
--	--	--	--

**Standard minim de performanță**

**10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:**

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

**10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:**

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

<b>Data completării</b>	<b>Semnătura titularului de curs</b>	<b>Semnătura titularului de aplicație</b>
07.09.2024	Conf. univ. dr. Carmen Chașovschi	Lect. univ. dr. Otilia Bordeianu

<b>Data avizării</b>	<b>Semnătura responsabilului de program</b>
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

<b>Data avizării în departament</b>	<b>Semnătura directorului de departament</b>
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

<b>Data aprobării în Consiliul facultății</b>	<b>Semnătura decanului</b>
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>MARKETING ÎN TURISM</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Alexandru-Mircea NEDELEA				
Titularul activităților aplicative	Lect. univ. dr. Gabriela-Liliana CIOBAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categoría formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoría de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	33	Curs	22	Seminar	11	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	35
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	15
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	15
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	65
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală dotată cu tablă și videoproiector
Desfășurare seminar	Sala dotată cu calculator/laptop, videoproiector, tablă, prezentări .ppt.

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1: Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP2: Comercializarea produselor/serviciilor
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)

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității de înțelegere a politicilor de marketing ale firmei de turism; formarea de deprinderi care vizează conceperea de strategii de marketing ale firmelor de turism; formarea de deprinderi și abilități de a rezolva aplicații și studii de caz referitoare la mixul de marketing în turism; formarea de abilități de a concepe campanii de promovare a firmei de turism.
-----------------------------------	---

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>I. Marketingul serviciilor</b>	2	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>II. Marketingul în turism și piața turistică</b> 2.1. Marketingul în turism 2.2. Piața turistică	2	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>III. Politica de produs în turism</b> 3.1. Tipologia produselor turistice 3.2. Calitatea produselor turistice 3.3. Strategii de produs turistic	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>IV. Politica de preț în turism</b> 4.1. Fundamentarea prețurilor în turism 4.2. Strategii de preț în turism	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>V. Politica de distribuție</b> 5.1. Rolul distribuției în turism 5.2. Canale de distribuție 5.3. Tipuri de intermediari 5.4. Strategii de distribuție în turism	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>VI. Politica promoțională în turism</b> 6.1. Promovarea turistică 6.2. Publicitatea turistică 6.3. Relațiile publice 6.4. Promovarea vânzărilor produsului turistic 6.5. Marketingul direct 6.6. Forța de vânzare	4	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.
<b>VII. Comportamentul consumatorului în turism</b>	2	Prelegere activă însoțită de materiale video ilustrative. Sesiune de întrebări din partea studenților prezenți.	Studenții pot descărca de pe pagina web a facultății materialele necesare.

**Bibliografie**

- Chiș, Al., *Marketing în turism*, Ed. Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 2006
- Stăncioiu, A.F., *Strategii de marketing în turism*, Ed. Economică, București, 2000
- Nedelea, Al., *Politici de marketing*, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2008
- Nedelea, Al.M., *Politici de marketing în turism*, Editura Economică, București, 2003
- Nedelea, Al., *Marketing. Concepte și experiențe*, Ed. Performantica, Iași, 2016
- Nedelea, Al., *Marketing. Studii de caz*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2018

- Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., *Politici de marketing. Studii de caz*, Ed. Economică, București, 2018
- Nedelea, Al.M. (coord.), *Marketing. Proiecte, aplicații, teste-grilă*, Ed. Economică, București, 2018
- Nedelea, Al.M., *Marketing. Teorie și practică*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2018

**Bibliografie minimală**

- Nedelea, Al.M., *Politici de marketing în turism*, Editura Economică, București, 2003
- Nedelea, Al., *Marketing. Studii de caz*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2018
- Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., *Politici de marketing. Studii de caz*, Ed. Economică, București, 2018
- Nedelea, Al.M. (coord.), *Marketing. Proiecte, aplicații, teste-grilă*, Ed. Economică, București, 2018

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Seminar introductiv. Surse bibliografice și documentare. Tematica referatelor și a proiectului de semestru. Particularități ale marketingului în turism	1	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
2. Marketingul destinației turistice. Braning de regiune / țară / localitate turistică (ex. Bucovina, Neamț, Maramureș, Paris, România, Vatra Dornei, Republica Moldova etc.)	1	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
3. Particularități ale activității de marketing în cadrul unității de cazare și agenției de turism	1	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
4. Activitatea de marketing a centrelor de informare turistică și a asociațiilor regionale de promovare turistică	2	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
5. Studii de caz privind politica de preț și distribuție în turism	2	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
6. Tehnici de promovare în turism Campanii promoționale (studii de caz)	2	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții
7. Marketingul on-line în turism - exemple de bune practici în marketingul online	2	resurse procedurale: evaluare și exerciții frontal, grup / pereche, individual - resurse materiale: videoproiectorul	Aplicații practice Discuții

**Bibliografie**

- Nedelea, Al.M. (coord.), *Marketing în turism. Teorie și practică*, București, 2020
- Nedelea, Al., *Marketing. Concepte și experiențe*, Ed. Performantica, Iași, 2016
- Nedelea, Al., *Marketing. Studii de caz*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2018
- Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., *Politici de marketing. Studii de caz*, Ed. Economică, București, 2018
- Nedelea, Al. M. (coord.), *Marketing. Proiecte, aplicații, teste-grilă*, Ed. Economică, București, 2018
- Nedelea, Al. M., *Marketing. Teorie și practică*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2018
- Nedelea, Al., *Marketing. Studii, proiecte și teste grilă*, Ed. Performantica, Iași, 2016

**Bibliografie minimală**

- Nedelea, Al. M. (coord.), *Marketing în turism. Teorie și practică*, București, 2020
- Nedelea, Al., *Marketing. Studii de caz*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2018
- Nedelea, Al., Nedelea M.O., Cioban G., Cioban C., *Politici de marketing. Studii de caz*, Ed. Economică, București, 2018

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

Conținutul disciplinei Marketing în turism este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

Participarea la conferințe organizate sub auspiciile FEAA, reuniuni de lucru, dezbateri, mese rotunde, întâlniri cu oameni de afaceri sau responsabili pe domenii.

## 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea conținutului teoretic conceptual al disciplinei Marketing în comerț, turism și servicii;</li> <li>• Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeelelor specifice Marketingului în turism;</li> <li>• Explicarea și interpretarea conceptelor din domeniul politicilor de marketing ale firmelor de turism</li> <li>• Cunoașterea și înțelegerea aspectelor legate de marketing turistic.</li> </ul>	Examen scris tip grilă	<b>50 %</b>
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar;</li> <li>• Capacitatea de a utiliza corect și de a explica noțiuni ale Marketingului în turism;</li> <li>• Seminar / proiect practic aplicație promovare și cercetare teste scrise.</li> </ul>	Evaluare continuă pe parcursul semestrului (pe baza testelor-grilă și activităților individuale și de grup susținute în cadrul seminariilor: sarcini de grup, studiu individual, studiu de caz, comentariu de text, referat, aplicații practice)	<b>50 %</b>
Standard minim de performanță			
<p>10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;</li> <li>• Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;</li> <li>• Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.</li> </ul> <p>10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;</li> <li>• Realizarea portofoliului individual.</li> </ul>			

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Conf. univ. dr. Alexandru-Mircea Nedelea	Lect. univ. dr. Gabriela-Liliana Cioban

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof.univ.dr. Carmen Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia, comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>PRACTICĂ</b>				
Titularul activității	Conf. univ. dr. Pavel STANCIU Lect. univ. dr. Gabriela-Liliana CIOBAN				
Anul de studiu	2	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DI

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	-	Curs	-	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	90	Curs	-	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	90

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	-
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	-
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	90
II d) Tutoriat	-
III Examinări	3
IV Alte activități (precizați):	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	90
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	90
Numărul de credite	3

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurarea stagiului de pregătire practică	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Practica se va desfășura în cadrul unei organizații gazdă care desfășoară activități din domeniul din sfera comerțului, turismului și serviciilor, în baza unei Convenții de practică încheiată între Universitate, unitatea gazdă de practică și studenți</li> <li>• Practica se desfășoară conform Ghidului de practică</li> <li>• Practica se derulează sub supravegherea unui tutore delegate de conducerea organizației (unității) de practică</li> <li>• Stagiul de practică este supervizat de coordonatorul de practică</li> </ul>
--	---

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP6. Asistență în managementul resurselor umane
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei 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)

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor practice în domeniul de specialitate prin contact nemijlocit cu activitatea organizațiilor din comerț, turism și/sau servicii. Acest lucru poate implica, pe lângă prezența fizică în unitatea de practică și contact direct cu activitățile organizației gazdă, inclusiv realizarea de sarcini specifice (sub supravegherea tutorelui), documentare, cercetare științifică și interconexiunii cu disciplinele teoretice ori aplicative studiate
Obiective specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea și înțelegerea relațiilor dintre abordările teoretice și evenimentele identificate la nivelul realității economice cu privire la administrarea afacerilor din turism, comerț și servicii.</li> <li>• Cunoașterea și înțelegerea activităților din cadrul organizației de practică; cunoașterea și înțelegerea instrumentarului și a documentelor utilizate în activitatea respectivei entități.</li> <li>• Înțelegerea modului de organizare, funcționare și administrare a unei afaceri sau instituții prestatoare de servicii.</li> <li>• Însușirea cunoștințelor teoretice și practice din domeniul administrării afacerilor, sfera organizațiilor nonguvernamentale ori a sectorului public.</li> </ul>

### 8. Conținuturi

Practică	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<p>Instruirea individuală privind situațiile de urgență</p> <p>Instruirea individuală privind securitatea și sănătatea în muncă</p> <p>Tema 1 – Prezentarea mediului intern și caracterizarea activității firmei / organizației:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementele de identificare a firmei / organizației</li> <li>• Scurt istoric al firmei / organizației</li> <li>• Obiectul principal de activitate și activitățile secundare</li> <li>• Analiza activităților realizate de firmă</li> <li>• Organizarea firmei/ organizației</li> <li>• Organigrama</li> <li>• Resursele umane implicate</li> </ul> <p>Tema 2 – Descrierea ofertei (turistice, comerciale sau de servicii) și poziționarea produselor / serviciilor pe piață:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentarea ofertei</li> <li>• Poziționarea produselor / serviciilor pe piață</li> </ul> <p>Tema 3 – Analiza mediului intern și extern al firmei / organizației:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concurența în plan local, național și internațional</li> <li>• Organizațiile cu care interacționează</li> <li>• Oportunități și amenințări cu care se confruntă firma / organizația</li> <li>• Atuuri ale firmei / organizației</li> <li>• Dificultăți cu care se confruntă firma / organizația</li> <li>• Analiza swot</li> </ul> <p>Tema 4 – Mixul de marketing al organizației, comunicarea cu mediul de afaceri și identificarea posibilităților de dezvoltare a firmei (după caz):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Politica de produs</li> <li>• Politica de preț</li> <li>• Politica de promovare convențională</li> <li>• Politica de promovare din mediul on-line</li> <li>• Politica de distribuție</li> </ul> <p>Tema 5 – Propuneri de îmbunătățire a activității firmei gazdă și/sau de eficientizare a stagiului de pregătire practică din unitatea de internship</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Idei de îmbunătățire a activității firmei (organizației)</li> <li>• Recomandări de eficientizare a stagiului de pregătire practică din unitatea de internship</li> </ul> <p>Susținerea colocviului de practică</p>	90	Prelegerea, Exemplificarea, Expunerea, Problematizarea, Lucrul în echipă, Studiul de caz	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ***, Ghidul Studentului: <a href="http://seap-old.usv.ro/ro/practica/Ghid_de_practica_Licenta_IF_2023.pdf">3http://seap-old.usv.ro/ro/practica/Ghid_de_practica_Licenta_IF_2023.pdf</a></li> <li>• <i>Ghidul de practică al studentului PRACTeam – licență</i>, publicat la Editura Universității din Oradea, 2012 și 2013, ISBN general 978-606-10-0509-3 - Coordonatori seria Ghidul de practică al studentului PRACTeam: Prof.univ.dr. Anca Dodescu, Prof.univ.dr. Elena Botezat, Prof.univ.dr. Alina Bădulescu, Conf.univ.dr. Ioana Pop Cohuț; Volumul III Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, Facultatea de Științe Economice și</li> </ul>			

Administrație Publică, Ed. Universității din Oradea, Oradea, 2011, ISBN 978-606-10-0514-7; coordonator volum Prof. univ. dr. Elena Hlaciuc;

- Bișa Cristian (coord.) – *Elaborarea studiilor de fezabilitate și a planurilor de afaceri*, Ed. BMT Publishig House, București, 2005;
- Danciu Victor - *Marketing ecologic. Etica verde a producției și consumului*, Editura Economica, București, 2006;
- Dinu Marin - *Economie Europeană - O prezentare sinoptică*, Editura Economica, București, 2008;
- Nedelea Alexandru - *Bazele marketingului*, Editura Sedcom Libris, Iași, 2009;
- Popescu Delia - *Management. Concepte, principii, metode, probleme, studii de caz, jocuri de roluri*, Ed. Economică, București, 2006;
- Prelipcean, Gabriela – *Fundamentele economice ale investițiilor*, Ed. Universității Suceava, 2000;
- Roșca Constantin, Mihai Varzaru, Ion Gh. Roșca - *Resurse umane. Management și gestiune*, Ed. Economică, București, 2005;

**Bibliografie minimală**

- \*\*\*, Ghidul Studentului: [http://seap-old.usv.ro/ro/practica/Ghid\\_de\\_practica\\_Licenta\\_IF\\_2023.pdf](http://seap-old.usv.ro/ro/practica/Ghid_de_practica_Licenta_IF_2023.pdf)
- *Ghidul de practică al studentului PRACTeam – licență*, publicat la Editura Universității din Oradea, 2012 și 2013, ISBN general 978-606-10-0509-3 - Coordonatori seria Ghidul de practică al studentului PRACTeam: Prof.univ.dr. Anca Dodescu, Prof.univ.dr. Elena Botezat, Prof.univ.dr. Alina Bădulescu, Conf.univ.dr. Ioana Pop Coțu: Volumul III Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, Facultatea de Științe Economice și Administrație Publică, Ed. Universității din Oradea, Oradea, 2011, ISBN 978-606-10-0514-7; coordonator volum Prof. univ. dr. Elena Hlaciuc;

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate, inclusiv Republica Moldova. Curriculumul disciplinei Proiectarea și dezvoltarea produselor și serviciilor este alcătuit astfel încât să faciliteze formarea competențelor profesionale (specifice profesiei, prevăzute în documentele RNCIS) și a competențelor transversale.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Proiect	<p><b>1. Evaluarea Portofoliului de practică</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integrarea cunoștințelor acumulate în stagiul de practică în proiectul elaborat.</li> <li>• Elaborarea portofoliului de practică în conformitate cu o parte din tematica propusă</li> <li>• Integrarea cunoștințelor acumulate în stagiul de practică în proiectul elaborat.</li> <li>• Capacitatea de a interpreta informațiile și de a formula concluzii.</li> </ul> <p><i>Mod de evaluare: prezentarea portofoliului de practică.</i></p>	Portofoliu practică	25%
	<p><b>2. Evaluarea de către tutore</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Receptivitatea studenților și interesul manifestat în raport cu activitatea practică desfășurată în cadrul organizației;</li> <li>• Prezența la sediul organizației unde se desfășoară practica;</li> <li>• Capacitatea de a prezenta activitatea organizației.</li> <li>• Abilitatea de a lucra cu documentele organizației;</li> <li>• Receptivitatea studenților și interesul manifestat în raport cu activitatea practică desfășurată în cadrul organizației;</li> <li>• Prezența la sediul organizației unde se desfășoară practica;</li> <li>• Implicare, seriozitate și interes deosebit pentru activitatea de practică;</li> <li>• Receptivitate la sarcinile primite și la sugestiile formulate de tutore;</li> <li>• Participare activă, sub directă supraveghere a tutorelui, la desfășurarea activităților organizației;</li> <li>• Aprecierii scrise a activității de practică realizată de tutore.</li> </ul> <p><i>Evaluare pe tot parcursul stagiului de practică.</i></p>	Evaluarea pe parcurs (a stagiului de pregătire practică)	25%

<p><b>3. Evaluarea la colocviu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prezentarea portofoliului de practică și a evaluării tutorelui;</li> <li>• Răspunsuri pertinente la întrebările formulate referitoare la activitatea de practică.</li> <li>• Realizarea unui portofoliu de practică bine structurat și un calificativ bun oferit de tutore;</li> <li>• Cunoașterea și însușirea la eel mai înalt nivel a modului de administrare a activităților specifice organizației în care s-a desfășurat activitatea de practică.</li> <li>• Capacitatea de a formula concluzii/opinii personale în legătură cu administrarea organizației în care s-a efectuat practica.</li> </ul> <p><i>Evaluare orală sumativă pe bază de întrebări și discuții despre activitatea desfășurată.</i></p>	Colocviu oral	50%
---	---------------	-----

**Standard minim de performanță**

- Prezență fizică în cadrul organizației de practică
- Realizarea stagiului de practică în organizația gazdă (90 de ore)
- Întocmirea Caietului de practică și a Jurnalului de practică
- Elaborarea portofoliului de practică în acord cu tematica dată și susținerea publică a acestuia.
- Dezvoltarea de competențe practice specifice disciplinei de specialitate și realizarea de conexiuni interdisciplinare cu disciplinele teoretice și aplicative studiate

Data completării	Semnătură titular de aplicație	Semnătură titular de aplicație
14.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu	Lect. univ. dr. Gabriela-Liliana CIOBAN

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
19.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	Conf. univ. dr. Rozalia Kicsi

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

(licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatica Economica si Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>Tehnici și operațiuni bancare</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Mihai POPESCU				
Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Gabriela Liliana CIOBAN				
Anul de studiu	2	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO – disciplină opțională, DL - facultativă (liber aleasă)				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs	2	Seminar	1	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	33	Curs	22	Seminar	11	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	25
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	14
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	25
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	64
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	• Sală de curs dotată cu videoproiector, internet, laptop
Desfășurare seminare	• Sală de seminar dotată cu videoproiector, internet, laptop

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP2. Comercializarea produselor/serviciilor
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă



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

Obiectivul general al disciplinei	Evidențierea rolului și locului tehnicilor și operațiunilor bancare în economia de piață. Disciplina are ca scop principal realizarea pregătirii studenților pe aspectele tehnicilor și operațiunilor bancare, domeniu de o mare complexitate și utilitate practică, indispensabil pentru înțelegerea, aprofundarea și dominarea fenomenelor economice actuale manifestate în domeniul bancar.
-----------------------------------	--

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. SISTEMUL SI INSTRUMENTELE DE PLATI INTERBANCARE Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii	1	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
2. TRANSFERUL DE CREDIT Comercializarea produselor/ serviciilor	1	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
3. TRANSFERUL DE DEBIT Comercializarea produselor/ serviciilor	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
4. CAMBIA SI PROCESUL CAMBIAL Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
5. COMPENSAREA INTERBANCARA Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
6. INSTRUMENTE DE PLATI IN RELATIILE ECONOMICE INTERNATIONALE	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
7. RISCURI IN SISTEMELE DE PLATI SI COMPENSARI Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
8. PLATILE ELECTRONICE, TRANSFERURI ELECTRONICE DE FONDURI Comercializarea produselor/ serviciilor	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
9. CREDITUL BANCAR Comercializarea produselor/ serviciilor	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
10. CARDUL BANCAR Comercializarea produselor/ serviciilor	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
11. INTERNETUL BANCAR	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
12. CANALE ALTERNATIVE DE PLATI ELECTRONICE Comercializarea produselor/ serviciilor	2	Prelegere, expunerea, conversația	Prezentare PPT
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Dobrotă Niță și colaboratorii – <i>Economie Politică</i>, Ed. Economică, București, 1995</li> <li>Duncan Tom, Moriarty Sandra - <i>Driving Brand Value: Using Integrated Marketing to Manage Profitable Stakeholder Relationships</i>, NY, McGraw-Hill, 1997</li> <li>Fombrun Charles - <i>Reputation: Realizing Value from the Corporate Image</i>, Harvard Business School Press, 1996</li> <li>Funar Sabine, <i>Produse și servicii bancare</i>, Ed. AcademicPres, Cluj Napoca, 2001</li> <li>Kirițescu Constantin – <i>Sistemul Bănesc al Leului și Precursorii Lui</i>, Biblioteca BNR, 1997</li> <li>Kotler Philip - <i>Managementul Marketingului</i>, Ed. Teora 1997</li> <li>Lach Jennifer - <i>The new Gatekeepers</i>, American Demographics, june 1999</li> <li>Moroșan Gheorghe - <i>Produse și servicii bancare</i>, Ed. Universității Suceava, 2011</li> <li>Nastase Carmen, Popescu Mihai, Boghean Carmen, Scutariu, <i>Macroeconomie: Concepte fundamentale</i>, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008 Liviu</li> <li>Nedelescu Mihai, Stănescu Cristina - <i>Produse și servicii bancare</i>, Editura Universitară, 2012</li> <li>Popescu Mihai - <i>Tehnici și operațiuni bancare</i>, Note de curs, FEAA, 2024.</li> <li>Vorzak Almos, Plăiaș Ion, Pop Marius, <i>Marketing. Politici de marketing</i>, Partea a II-a, Ed. Risoprint, Cluj Napoca, 2000</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Nedelescu Mihai, Stănescu Cristina - <i>Produse și servicii bancare</i>, Editura Universitară, 2012</li> <li>Moroșan Gheorghe - <i>Produse și servicii bancare</i>, Ed. Universității Suceava, 2011</li> <li>Popescu Mihai - <i>Tehnici și operațiuni bancare</i>, Note de curs, FEAA, 2024.</li> <li>Funar Sabine, <i>Produse și servicii bancare</i>, Ed. AcademicPres, Cluj Napoca, 2001</li> <li>Kirițescu Constantin – <i>Sistemul Bănesc al Leului și Precursorii Lui</i>, Biblioteca BNR, 1997</li> </ol>			

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Procedee de decontari utilizate insistemul bancar	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii
2. Cambia ca instrument de plata	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
3. Modalitati de plata (decontare) in relatiile economice internationale	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
4. Utilizarea acreditivului documentar	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
5. Instrumente electronice de plata	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii
6. Transferuri de valori mari (SWIFT si TARGET)	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
7. Transferuri de valori mici (Eurogiro, Western Union, MoneyGram)	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
8. Creditarea persoanelor fizice	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
9. Creditarea persoanelor juridice. Credite destinate necesarului de capital fix și finanțării creanțelor comerciale	2	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii
10. Cardul ca instrument de plata .Operatiuni cu carduri	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
11. Operatiuni bancare prin internet	1	Discuții frontale, munca in echipă combinată cu lucru individual	Comercializarea produselor/ serviciilor
<b>Bibliografie</b>			
13. Dobrotă Niță și colaboratorii – <i>Economie Politică</i> , Ed. Economică, București, 1995 14. Duncan Tom, Moriarty Sandra - <i>Driving Brand Value: Using Integrated Marketing to Manage Profitable Stakeholder Relationships</i> , NY, McGraw-Hill, 1997 15. Fombrun Charles - <i>Reputation: Realizing Value from the Corporate Image</i> , Harvard Business School Press, 1996 16. Funar Sabine, <i>Produse și servicii bancare</i> , Ed. AcademicPres, Cluj Napoca, 2001 17. Kirițescu Constantin – <i>Sistemul Bănesc al Leului și Precursorii Lui</i> , Biblioteca BNR, 1997 18. Kotler Philip - <i>Managementul Marketingului</i> , Ed. Teora 1997 19. Lach Jennifer - <i>The new Gatekeepers</i> , American Demographics, june 1999 20. Moroșan Gheorghe - <i>Produse si servicii bancare</i> , Ed. Universității Suceava, 2011 21. Nastase Carmen, Popescu Mihai, Boghean Carmen, Scutariu, <i>Macroeconomie: Concepte fundamentale</i> , Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008 Liviu 22. Nedelescu Mihai, Stănescu Cristina - <i>Produse și servicii bancare</i> , Editura Universiară, 2012 23. Popescu Mihai - <i>Tehnici și operațiuni bancare</i> , Note de curs, FEAA, 2024. 24. Vorzak Almos, Plăiaș Ion, Pop Marius, <i>Marketing. Politici de marketing</i> , Partea a II-a, Ed. Risoprint, Cluj Napoca, 2000			
<b>Bibliografie minimală</b>			
1. Nedelescu Mihai, Stănescu Cristina - <i>Produse și servicii bancare</i> , Editura Universiară, 2012 2. Moroșan Gheorghe - <i>Produse si servicii bancare</i> , Ed. Universității Suceava, 2011 3. Popescu Mihai - <i>Tehnici și operațiuni bancare</i> , Note de curs, FEAA, 2024.			

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

Piața muncii dorește din ce în ce mai mult ca viitorii absolvenți de științe economice să aibă un limbaj financiar bancar specializat și să cunoască mecanismele de funcționare ale sistemului bancar. Rolul acestei discipline este de a familiariza studenții cu elementele de bază ale tehnicilor bancare, produselor și serviciilor bancare, identificarea celor mai avantajoase surse de finanțare existente în economie.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Cunoașterea conceptelor, noțiunilor și a teoriilor prezentate la curs Capacitatea de a explica și utiliza corect metodele, conceptele și noțiunile prezentate Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate, de a sintetiza și de a face conexiuni	Evaluarea sumativă (Examen scris urmat de verificare orală a gradului de îndeplinire a cerințelor din lucrarea scrisă)	50%
Seminar	Însușirea și înțelegerea cunoștințelor prezentate la curs Capacitatea de a explica și utiliza corect metodele, conceptele și noțiunile prezentate Capacitatea de a opera cu cunoștințele asimilate, de a sintetiza și de a face conexiuni Elaborarea unui referat de grup	Participare activă; Evaluare continuă	50%

**Standard minim de performanță**

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului, funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
14.09.2024	Conf. univ. dr. Mihai Popescu	Lect. univ. dr. Gabriela Liliana Cioban

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Eugenia Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>MANAGEMENTUL CALITĂȚII</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Angela ALBU				
Titularul activităților de seminar	Asist. drd. Paul IVAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Examen
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DD
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	33	Curs	22	Seminar	11	Laborator	-	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	50
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	9
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	5
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	64
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sală prevăzută cu videoproiector;</li> <li>• Laptop și materiale didactice în format electronic</li> </ul>
Desfășurare aplicații (seminar)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materiale în format electronic și fizic necesare desfășurării activității didactice</li> </ul>

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1: Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii CP2: Comercializarea produselor/serviciilor
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă

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

Obiectivul general al disciplinei	Concurența manifestată în prezent pe piața bunurilor și serviciilor impune utilizarea managementului calității ca un instrument valoros la îndemâna managementului firmei utilizat pentru dezvoltarea și îmbunătățirea activităților și pentru promovarea competitivității. În această lumină, disciplina își propune să familiarizeze studenții cu conceptul de calitate și să prezinte tehnicile manageriale prin care calitatea poate fi evaluată, ținută sub control și îmbunătățită la nivelul unei organizații.
Obiective specifice	O1. Înțelegerea conceptului de calitate și cunoașterea relației dintre proprietățile produselor și calitatea acestora O2. Cunoașterea factorilor care influențează calitatea la nivelul unei organizații O3. Înțelegerea mecanismului de stabilire a obiectivelor în domeniul calității, a elaborării unei strategii a calității într-o organizație și modului de implementare a unui sistem de management al calității într-o organizație

### 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Cap. I Noțiuni generale despre calitatea produselor și serviciilor</b> I.1. Repere istorice ale calității I.2. Cerințele calității. Caracteristici de calitate ale produselor și serviciilor	2	Frontală, discuții, problematizare	Precizarea competențelor, a obiectivelor disciplinei și forma de examinare Prezentarea generală a cursului O1, Prezentare Power Point
I.3. Caracterizarea principalelor proprietăți ale produselor în funcție de natura lor I.3.1. Proprietăți fizice I.3.2. Proprietăți mecanice I.3.3. Proprietăți optice I.3.4. Proprietăți chimice I.3.5. Proprietăți psihosenzoriale (organoleptice) I.3.6. Proprietăți estetice	4	Frontală, discuții, exemple, comparații	O1, O2 Prezentare Power Point
I.4. Caracterizarea principalelor proprietăți tehnice funcționale ale produselor I.4.1. Fiabilitatea I.4.2. Mentenabilitatea și mentenanța I.4.3. Disponibilitatea I.5. Ipostazele calității	3	Frontală, discuții, exemple, particularizare	O1, O2 Prezentare Power Point
I.6. Calitatea în servicii I.6.1. Specificul activității în servicii I.6.2. Aprecierea calității în servicii I.6.3. Ipostazele calității în sfera serviciilor	2	Frontală, discuții, exemple	O2 Prezentare Power Point
I.7. Verificarea calității produselor	2	Frontală, exemple, particularizare, generalizare, discuții,	O1, O2 Prezentare Power Point
<b>Cap. II Elemente de managementul calității</b> II.1. Definirea managementului calității II.2. Scurt istoric al evoluției managementului calității II.2.1. Inspectia calității II.2.2. Controlul calității prin metode statistice	2	Frontală, exemple, particularizare, generalizare, discuții	O2, O3 Prezentare Power Point
II.2.3. Etapa asigurării calității II.2.4. Sistemul de management al calității (SMC) II.2.5. Managementul calității totale	2	Frontală, discuții, exemple, prezentare	O2, O3 Prezentare Power Point
II.3. Standardele managementului calității II.3.1. Noțiuni generale despre standarde II.3.2. Standardele ISO 9000	1	Frontală, discuții, exemple, prezentare	Prezentare Power Point
II.4. Implementarea unui sistem de management al calității II.4.1. Etapele realizării unui SMC	2	Frontală, exemple, particularizare, generalizare, discuții	O3 Prezentare Power Point

II.4.2. Documentele sistemului de management al calității			
<b>Cap. III Costurile implicate în managementul calității</b> III.1. Clasificarea costurilor calității III.2. Importanța costurilor calității	2	Frontală, discuții, exemple	O3
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albu, A., „Introducere în calitatea serviciilor”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005</li> <li>2. Albu, A., „Managementul calității”, Note de curs, FEAA, Suceava, 2024</li> <li>3. Albu, A., „Studiul mărfurilor”, Editura Universității, Suceava, 2006</li> <li>4. Ioniță I., Managementul calității și ingineria valorii, Editura ASE, București, 2008</li> <li>5. Maxim, E., Calitatea și managementul calității, Editura Sedcom Libris, Iași, 2007</li> <li>6. Paraschivescu, A. O., Ghidul calității, Editura Tehnopress, Iași, 2005</li> <li>7. Paraschivescu, A. O., Managementul calității, Editura Tehnopress, Iași, 2006</li> <li>8. Standardele ISO 9000</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
Pentru curs:			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albu, A., „Introducere în calitatea serviciilor”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2005</li> <li>2. Albu, A., „Managementul calității”, Note de curs, FEAA, Suceava, 2024</li> <li>3. Ioniță I., Managementul calității și ingineria valorii, Editura ASE, București, 2008</li> <li>4. Maxim, E., Calitatea și managementul calității, Editura Sedcom Libris, Iași, 2007</li> <li>5. Paraschivescu, A. O., Ghidul calității, Editura Tehnopress, Iași, 2005</li> </ol>			

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Prezentarea generală a activității de la seminar, distribuirea temelor pentru referatele individuale, indicații cu privire la elaborarea și prezentarea referatelor, programarea studenților pentru susținerea referatelor	1	Conversația	Lista temelor pentru referate Cerințe și indicații pentru elaborarea referatelor O1
- Caracteristici de calitate ale produselor industriale - Prezentare referate de către studenți	2	Exemple, analiză comparativă, discuții	O1, O2 Prezentări PPT
- Caracteristici de calitate ale produselor alimentare - Prezentare de referate de către studenți	2	Exemple, analiză comparativă, discuții	O1, O2 Prezentări PPT
- Verificarea calității și acceptarea loturilor de produse - Prezentare de referate de către studenți	2	Aplicații numerice	Exemple de calcul, formule de calcul O1, O2, O3
- Strategia și obiectivele managementului calității într-o entitate din domeniul serviciilor - particularități	2	Discuții, analiză	O3 Prezentări PPT
- Conceptul „Made in China”	1	Film, discuții, analiză și sinteză	O3 Prezentări PPT
- Prezentare referate de către studenți (dacă mai este cazul) - Încheierea situației la activitatea pe parcurs	1	Expunere	Prezentări PPT
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albu, A., „Studiul mărfurilor”, Editura Universității, Suceava, 2006</li> <li>2. Albu, A., „Managementul calității”, Note de curs, FEAA, Suceava, 2024</li> <li>3. Maxim, E., Calitatea și managementul calității, Editura Sedcom Libris, Iași, 2007</li> <li>4. Paraschivescu, A. O., Ghidul calității, Editura Tehnopress, Iași, 2005</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Albu, A., „Studiul mărfurilor”, Editura Universității, Suceava, 2006</li> <li>2. Albu, A., „Managementul calității”, Note de curs, FEAA, Suceava, 2024</li> <li>3. Maxim, E., Calitatea și managementul calității, Editura Sedcom Libris, Iași, 2007</li> <li>4. Paraschivescu, A. O., Ghidul calității, Editura Tehnopress, Iași, 2005</li> </ol>			

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

## 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Înșușirea cunoștințelor predate la curs</li> <li>Capacitatea de a face conexiuni între cunoștințe, informații, înțelegerea și interpretarea corectă a fenomenelor</li> <li>Capacitatea de a înțelege și utiliza terminologia specifică</li> </ul>	Examen scris sub formă de grilă	<b>60%</b>
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Atitudinea pozitivă și participarea activă pe parcursul activităților de seminar</li> <li>Îndeplinirea sarcinilor primite și colaborarea cu colegii</li> <li>Elaborarea referatului, respectarea cerințelor, prezentarea în cadrul seminarului și capacitatea de a discuta/răspunde la întrebări pe tema aleasă</li> </ul>	Evaluare continuă Evaluarea modului în care referatul răspunde cerințelor Evaluarea prezentării referatului și a participării la discuții pe tema referatului	10% pentru participarea activă la seminar 30% pentru elaborarea și susținerea referatului individual

### Standard minim de performanță

#### 10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:

- Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;
- Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;
- Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.

#### 10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:

- Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;
- Realizarea a cel puțin 50% din teme curente de seminar;
- Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
18.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu	As. univ. drd. Paul Ivan

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase

**FIȘA DISCIPLINEI**

(licență)

**1. Date despre program**

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și Afaceri
Departamentul	Management, Administrarea Afacerilor și Turism
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia, comerțului, turismului și serviciilor

**2. Date despre disciplină**

Denumirea disciplinei	<b>GEOPOLITICĂ</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Carmen BOGHEAN				
Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Carmen BOGHEAN				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categoría formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoría de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

**3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)**

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs	1	Seminar	1	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	22	Curs	11	Seminar	11	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	20
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	14
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	17
II d) Tutoriat	
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	51
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	75
Numărul de credite	3

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

Curriculum	
Competențe	

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

Desfășurare a cursului	Sală curs/amfiteatru, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector), materiale didactice
Desfășurare seminar	Sală seminar, mijloace de învățământ (Laptop/PC, videoproiector, conexiune internet), alte dotări specifice: fișe de lucru, studii de caz, prezentări PowerPoint ș.a.

**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	CP5. Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii
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)

Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea și înțelegerea modului în care se formează relațiile strategice între state; formarea de deprinderi și de a oferi soluții practice cu privire la soluționarea unor conflicte politice manifestate la nivel mondial; realizarea unor reflecții teoretice și metodologice asupra geopoliticii și geostrategiei
-----------------------------------	--

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>Cap.1. Geopolitica și rolul său în analiza lumii contemporane</b> 1.1. Ce este geopolitica? Definiție. Concept. 1.2. Rolul și importanța geopoliticii ca știință	1	Prelegere introductivă	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.2. Istoria geopoliticii ca teorie și instrument de analiză a relațiilor internaționale până la jumătatea secolului XX</b> 2.1. Evoluția geopoliticii ca știință 2.2. Precursorii geopoliticii	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.3. Locul și importanța interesului în geopolitică</b> 3.1. Comportamentul actorilor în sistemul relațiilor internaționale 3.2. Interesul național – instrument în analiza fenomenului geopolitic	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.4. Acțiuni geopolitice ale marilor puteri</b> 4.1. Marile proiecte geopolitice elaborate de Moscova și Washington 4.2. Evoluția confruntărilor dintre superputeri – noi scenarii geopolitice 4.3. Competiția tehnologică dintre superputeri	2	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.5. Geopolitica Mării Negre</b> 5.1. Marea Neagră un paradox geopolitic – nordul ortodox și sudul islamic 5.2. Pozițiile statelor riverane Mării Negre asupra strategiei euro-atlantice la Marea Neagră 5.3. Lupta pentru supremație	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.6. Geopolitică și geostrategie în Evul Mediu și Epoca Modernă</b> 6.1. Împărțirea politico-economică a lumii pe sfere de influență 6.2. Principalele mijloace de întărire a puterii statului 6.3. Apariția unor noi realități în sfera relațiilor internaționale - blocurile politico –militare	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.7. Evoluții geopolitice în situație de criză și conflicte</b> 7.1. Conflictele din fostul spațiu iugoslav 7.2. Conflictele din Orientul Mijlociu 7.3. Evoluții geopolitice în Asia de Sud-Est	2	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.8. Globalizare sau regionalizare: posibile tendințe geopolitice majore în secolul XXI</b> 8.1. Procesul spațio-temporal al globalizării 8.2. Consecințele structurale ale globalizării 8.3. Profilul organizațional al globalizării 8.4. Poziția și rolul actorilor în structura relațiilor internaționale	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3
<b>Cap.8. Evoluții geopolitice în Europa post război-rece. extinderea NATO și UE</b> 8.1. Proiectul geopolitic al unei Case Comune Europene 8.2. Criza echilibrului de putere 8.3. Extinderea spre Est a NATO și UE	1	Prelegere, conversație, dezbateri, exemplificare	Suportul de curs și prezentarea PPT însoțită de exemple practice CP5, CT3

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Exemplificarea și explicarea principalilor factori de decizie politică la nivel mondial	1	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
Prezentarea principalilor poli de putere ai lumii contemporane și modul în care aceștia își manifestă influența la nivel mondial	1	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
Exercitarea supremației SUA / influențe și efecte	2	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
Uniunea Europeană – noul pol al lumii bipolare	2	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
Globalizarea și modul cum aceasta influențează relațiile politice dintre statele lumii	2	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
Trecerea de la lumea unipolară – lumea bipolară – lumea tripolară	3	Expunere, dezbateri, Q&A (întrebări și răspunsuri)	Expunerea și interpretarea unor exemple din economia mondială precum și atragerea studenților prin participarea lor activă CP5, CT3
	11		

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

Conținutul disciplinei este corelat cu așteptările angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului, consultați în cadrul unor Workshop-uri sau Mese rotunde organizate la nivelul FEAA.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Înșușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs;</li> <li>Cunoașterea terminologiei utilizate în domeniul geopoliticii;</li> <li>Corectitudinea și completitudinea cunoștințelor teoretice;</li> <li>Organizarea și coerența conținutului științific;</li> <li>Evidențierea dimensiunii aplicative a temei abordate;</li> <li>Rigoarea științifică a limbajului geopolitic;</li> <li>Abilitatea de a identifica și determina principalele forțe de putere la nivel global.</li> </ul>	Evaluare orală	50%
Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>Înșușirea și înțelegerea problematicii tratate la seminar;</li> <li>Capacitatea de a utiliza corect și de a explica noțiunile fundamentale din geopolitică</li> <li>Cunoașterea terminologiei utilizate în geopolitica relațiilor internaționale</li> <li>Intocmirea și susținerea portofoliului tematic;</li> <li>Atitudinea favorabilă față de activitatea didactică și implicarea activă a studentului în procesul didactic;</li> <li>Capacități de analiză și sinteză a unui studio sau material teoretico-aplicativ;</li> <li>Potențialul creativ demonstrat pe parcursul activităților de seminar, dar și în întocmirea materialelor;</li> </ul>	Evaluare formativă prin verificări și evaluări scurte la fiecare seminar, plus evaluarea finală prin test individual Întocmirea și prezentarea portofoliului tematic final	50%

Standard minim de performanță
<p>10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;</li> <li>• Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;</li> <li>• Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.</li> </ul> <p>10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;</li> <li>• Realizarea a cel puțin 50% din teme curente de seminar;</li> <li>• Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.</li> </ul>

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
6.09.2024	Conf. univ. dr. Carmen Boghean	Conf. univ. dr. Carmen Boghean

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
23.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

Data aprobării în Consiliul academic	Semnătura decanului
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Economie, Administrație și afaceri
Departamentul	Economie, Informatică Economică și Gestiunea Afacerilor
Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>MĂRFURI ALIMENTARE ȘI SECURITATEA CONSUMATORULUI</b>				
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. Angela ALBU				
Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Angela ALBU				
Anul de studiu	II	Semestrul	4	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DO

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs	1	Seminar	-	Laborator	1	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	22	Curs	11	Seminar	-	Laborator	11	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	37
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	10
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	3
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	50
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	75
Numărul de credite	3

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

Curriculum	•
Competențe	•

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

Desfășurare a cursului	Sală prevăzută cu videoproiector, laptop și materiale didactice în format electronic
Desfășurare aplicații (seminar)	Dotări specifice desfășurării lucrărilor practice de laborator

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	CP5. Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii.
Competențe transversale	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.

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

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina Mărfuri alimentare și securitatea consumatorului urmărește să furnizeze studenților noțiunile fundamentale, necesare unui economist ce vine în contact cu mărfuri alimentare: în activitatea comercială, în transportul și depozitarea mărfurilor alimentare, în firmele care produc alimente și în activitățile de alimentație publică.
Obiective specifice	O1. Cunoașterea grupelor de mărfuri alimentare și însușirea caracteristicilor de bază ale fiecărei grupe de alimente O2. Înțelegerea corelațiilor între compoziția chimică a alimentelor și proprietățile acestora O3. Însușirea noțiunilor despre condițiile de depozitare a mărfurilor alimentare O4. Însușirea conceptelor de securitate și siguranță alimentară și a modului cum se reflectă în activitatea de protecție a consumatorilor

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>CAP. 1 Alimentația și alimentele</b> 1.1. Compoziția complexă a alimentelor 1.2. Funcțiile produsului alimentar 1.3 Alimentația rațională 1.4. Substanțe nutritive din compoziția alimentelor 1.5. Piramida alimentară	2	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O2
<b>CAP. 2 Cerealele și produsele din cereale</b> 2.1. Generalități. Structura bobului de cereale 2.2. Produsele din cereale	1	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP. 3 Legumele și fructele</b> 3.1. Clasificarea și valoarea nutritivă a legumelor și fructelor proaspete 3.2. Produse de legume și fructe	1	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP.4 Laptele și produsele lactate</b> 4.1. Compoziția chimică și valoarea nutritivă a laptelui 4.2. Produsele lactate dietetice (acide) 4.3. Smântâna 4.4. Untul 4.5. Brânzeturile 4.6. Conservele din lapte	2	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP.5 Carnea și produsele din carne</b> 5.1. Valoarea nutritivă și clasificarea cărnii 5.2. Produsele din carne 5.3. Carnea de vânat	2	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP. 6 Peștele și produsele din pește</b> 6.1. Valoarea nutritivă și clasificarea peștelui 6.2. Produsele din pește	1	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP. 7 Băuturile alcoolice</b> 7.1. Alcoolul etilic 7.2. Rachiurile naturale 7.3. Rachiurile industriale 7.4. Vinurile 7.5. Berea	1	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O1, O2, O3
<b>CAP. 8 Securitatea consumatorului de alimente</b> 8.1. Tipuri de riscuri asociate alimentelor 8.2. Metoda HACCP	1	Frontală, discuții, exemple	Videoproiector, prezentare PPT O4
<b>Bibliografie</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Albu A., (2002), Alimentele și alimentația, Editura Didactică și Pedagogică, București.</li> <li>Albu A., (2024), Mărfuri alimentare și securitatea consumatorului, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.</li> <li>Banu C., (2007), Suveranitate, securitate și siguranță alimentară, ed. ASAB, București.</li> <li>Bologa N., Burda A., (2006), Merceologie alimentară, Editura Universitară, București.</li> <li>Constantinescu (Pop) C. G., (2016), Calitatea și siguranța alimentelor. Concepte și aplicații practice, Editura Performantica, Iași.</li> <li>Paraschivescu A.O. (2004), Managementul calității mărfurilor alimentare, Editura Tehnopress, Iași.</li> <li>Pop C., (2006), Merceologia produselor alimentare, Ed. Edict Production, Iași.</li> </ol>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>Albu A., (2002), Alimentele și alimentația, Editura Didactică și Pedagogică, București.</li> <li>Albu A., (2024), Mărfuri alimentare și securitatea consumatorului, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din</li> </ol>			

Suceava.
3. Constantinescu (Pop) C. G., (2016), Calitatea și siguranța alimentelor. Concepte și aplicații practice, Editura Performantica, Iași.
4. Pop C., (2006), Merceologia produselor alimentare, Ed. Edict Production, Iași.

Aplicații (Laborator)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Protecția muncii în laborator	1	Frontală, instruire	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
2. Aprecierea calității condimentelor	1	Activitate practică	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
3. Cereale și produse din cereale. Analize la făină, pâine și paste făinoase	2	Lucrări practice	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
3. Analize la fructe și legume proaspete. Produse din fructe și legume	2	Lucrări practice	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
4. Analize la mărfuri alimentare de origine animală: a) analize la lapte și smântână b) analize la conserve din pește	2	Lucrări practice	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
5. Analize la băuturi alcoolice	2	Lucrări practice	Se vor utiliza dotările specifice laboratorului pentru realizarea lucrărilor practice
6. Predarea referatelor. Încheierea situației la laborator	1	Întrebări, discuții	

#### Bibliografie

1. Albu, A., Îndrumar de laborator pentru Bazele merceologiei, Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, 2005.
2. Albu, A., Caiet de lucrări practice la Știința alimentelor, Editura Universității, Suceava, 2003.
3. Albu A., (2024), Mărfuri alimentare și securitatea consumatorului, FEAA, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava.
4. Păunescu, Carmen, Lucrări aplicative la merceologia alimentară, Editura ASE, București, 2000.

#### Bibliografie minimală

1. Albu, A., Îndrumar de laborator pentru Bazele merceologiei, Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, 2005.
2. Albu, A., Caiet de lucrări practice la Știința alimentelor, Editura Universității, Suceava, 2003.
3. Păunescu, Carmen, Lucrări aplicative la merceologia alimentară, Editura ASE, București, 2000.

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licență de la facultăți de profil din țară și străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanții asociațiilor profesionale și cu angajatorii, aceștia au fost consultați cu privire la conținutul disciplinei, astfel încât competențele dobândite de absolvenții acestei specializări să răspundă cerințelor pieței muncii.

### 10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	- Însușirea cunoștințelor predate la curs - Capacitatea de a face conexiuni între cunoștințe, informații, înțelegerea și interpretarea corectă a fenomenelor - Capacitatea de a înțelege și utiliza terminologia specifică - Argumentare logică, susținerea cu argumente a opiniilor personale	Examinare orală	60%
Laborator	- Atitudinea pozitivă și participarea activă pe parcursul activităților de la laborator - Îndeplinirea sarcinilor primite și colaborarea cu colegii - Efectuarea lucrărilor practice, predarea și susținerea referatelor de laborator - Corectitudinea calculelor și a interpretărilor de la lucrările de laborator	Evaluarea referatelor, a activității practice, examinare orală	40%

<b>Standard minim de performanță</b>
<p>10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea și operarea cu conceptele și noțiunile de bază utilizate;</li> <li>• Demonstrarea parcurgerii bibliografiei minimale;</li> <li>• Tratarea în mod corect a cel puțin 50% din subiectele de la examen.</li> </ul> <p>10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea noțiunilor de bază studiate în cadrul activităților specifice;</li> <li>• Realizarea a cel puțin 50% din temele curente de seminar;</li> <li>• Elaborarea și susținerea portofoliului funcție din tematica propusă.</li> </ul>

<b>Data completării</b>	<b>Semnătura titularului de curs</b>	<b>Semnătura titularului de aplicație</b>
20.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu	Conf. univ. dr. Angela Albu

<b>Data avizării</b>	<b>Semnătura responsabilului de program</b>
30.09.2024	Conf. univ. dr. Pavel Stanciu

<b>Data avizării în departament</b>	<b>Semnătura directorului de departament</b>
23.09.2024	Conf. univ. dr. Angela Albu

<b>Data aprobării în Consiliul academic</b>	<b>Semnătura decanului</b>
30.09.2024	Prof. univ. dr. Carmen Nastase