

## FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2021-2022

Anul de studiu III / Semestrul II

## 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățămînt superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3. Departamentul	Departamentul de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Administrarea Afacerilor

## 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	TRANZACȚII ȘI TEHNICI COMERCIALE		2.2. Cod disciplină	AA 326			
2.3. Titularul activității de curs	Maican Silvia Ștefania						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Nichita Anca Ramona						
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

## 3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățămînt	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					7
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					3
Tutoriat					0
Examinări					3
Alte activități .....					

3.7 Total ore studiu individual	33
3.9 Total ore pe semestru	75
3.10 Numărul de credite**	3

## 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală cu videoproiector
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Sală cu videoproiector

## 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1.1. Descrierea paradigmelor, conceptelor și teoriilor economice privind influența mediului extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.1. Identificarea conceptelor și teoriilor economice asociate întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.1. Identificarea implicațiilor economice asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C5.1. Descrierea conceptelor, teoriilor și metodologiilor de administrare a bazelor de date specifice administrării afacerilor</p> <p>C1.2. Explicarea și interpretarea relației de influență economică exercitată de mediul extern asupra întreprinderii/ organizației</p> <p>C2.2. Explicarea și interpretarea relațiilor dintre entitățile întreprinderii/ organizației</p> <p>C3.2. Explicarea și interpretarea implicațiilor economice și sociale asociate funcționării și administrării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației</p> <p>C4.2. Explicarea și interpretarea conceptelor de planificare, organizare, coordonare și control al activității resurselor umane din domeniul administrării afacerilor</p> <p>C5.2. Explicarea și interpretarea cantitativă și calitativă a informațiilor extrase din baze de date</p>
Competențe transversale	<p>CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă;</p> <p>CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Disciplina Tranzacții și tehnici comerciale are menirea de a transmite studenților informațiile necesare privind inițierea și fundamentarea unei operațiuni de comerț exterior. O caracteristică a cursului o constituie interdisciplinaritatea, îmbinând, în logica teoriei unei afaceri internaționale, mai multe discipline economice pe care, un economist trebuie să le cunoască pentru a încheia contracte comerciale internaționale.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<p><b>A. Obiective cognitive</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de politicile comerciale, de contractarea internațională, de tehnicile de plată în tranzacțiile comerciale, operațiunile de import- export;</li> <li>- Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale;</li> <li>- Înțelegerea și aplicarea principiilor și metodelor fundamentale de investigare specifice;</li> <li>- Identificarea, colectarea și evaluarea oportunităților și riscurilor aferente activităților din domeniul comerțului exterior</li> <li>- Definirea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina Tranzacții și tehnici comerciale le are cu alte științe.</li> </ul> <p><b>B. Obiective procedurale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1. Utilizarea unor metode și instrumente de investigare a rezultatelor obținute de către diferite categorii de firme ca urmare a participării la tranzacțiilor comerciale;</li> <li>- 2. Capacitatea de sintetizare și interpretare a unui set de informații, de rezolvare a unor probleme de bază și de evaluare a concluziilor posibile specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale;</li> <li>- 3. Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor specific operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale</li> </ul> <p><b>C. Obiective atitudinale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1. Dezvoltarea unei atitudini proactive față de necesitatea participării statelor lumii la circuitul economic mondial;</li> <li>- 2. Autoevaluarea nevoii de continuare a formării profesionale, prin valorificarea oportunităților de identificare și asimilare de noi cunoștințe în domeniu;</li> <li>- 3. Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice</li> </ul>

## 8. Conținuturi\*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
3. Pătrunderea pe piețele externe (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
4. Contractarea comercială internațională (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
5. Negocierea contractului de vânzare internațională (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
6. Derularea operațiunilor de export – import (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
7. Politici comerciale externe (4 ore)	<i>Prelegere, discuții</i>	
<b>Bibliografie</b>		
1. Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001 2. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009 3. Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București.2005 4. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București , 2002 5. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export. 6. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005 7. Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București,2008 8. Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001. 9. Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012		
<b>8.2. Seminar-laborator</b>		
1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan (4 ore)	<i>Discuții, Exemplificări,</i>	

	<b>Studii de caz</b>	
2. <b>Specificul tranzacțiilor de comerț exterior (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	
3. <b>Pătrunderea pe piețele externe (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	
4. <b>Contractarea comercială internațională (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	
5. <b>Negocierea contractului de vânzare internațională (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	
6. <b>Derularea operațiunilor de export – import (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	
7. <b>Politici comerciale externe (4 ore)</b>	<b>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</b>	

#### **Bibliografie**

- Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001
- Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009
- Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București, 2005
- Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București, 2002
- Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.
- Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005
- Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București, 2008
- Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001.
- Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012

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

--

#### **10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Gradul de implicare în activitățile de seminar 2. Calitatea activităților gen: referate și proiecte</i>	<i>Evaluare pe parcurs</i>	20%  20%
10.6 Standard minim de performanță:			

Data completării  
10.09.2021

Semnătura titularului de curs  
Lect.univ.dr. Maican Silvia

Semnătura titularului de seminar  
Asist.univ.dr. Nichita Anca Ramona

Data avizării în departament  
01.10.2021

Semnătura directorului de departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia

Anexă la Fișa disciplinei (facultativă)

**ANEXĂ LA FIȘA DISCIPLINEI**

**b. Evaluare – mărirea de notă**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate		60%
10.5 Seminar/laborator	1. Gradul de implicare în activitățile de seminar 2. Calitatea activităților gen: referate și proiecte	Evaluare pe parcurs	20%  20%
10.6 Standard minim de performanță			
Participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază.			
Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar	
10.09.2021	Lect.univ.dr. Maican Silvia	Asist.univ.dr. Nichita Anca Ramona	

**c. Evaluare – restanță**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Examen	Lucrare scrisă	60%
10.5 Seminar/laborator	Referate, eseuri, proiecte etc.	Prezentare la seminar	40%
10.6 Standard minim de performanță			
Participarea la 50% din activitățile didactice și însușirea conceptelor de bază.			
Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de seminar	
10.09.2021	Lect.univ.dr. Maican Silvia	Asist.univ.dr. Nichita Anca Ramona	