

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. 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 / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice
1.7. Forma de învățământ	ID

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Tranzacții și Tehnici Comerciale			Codul disciplinei	AA 326			
2.2. Titularul activităților de curs				Maican Silvia					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Popescu Alin					
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	Felul disciplinei DF/DS/ DC	
							Obligativitate	DO	

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

3.1. Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvență	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/ laborator/ proiect	1
3.4. Total ore pe semestru – forma ID	75	din care: 3.5.	61	3.6.	14
3.5. Distribuția fondului de timp					61 ore
3.5.1. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					35
3.5.2. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
3.5.3. Pregătire seminarii / laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					10
3.5.4. Tutoriat					2
3.5.5. Examinări					2
3.5.6. Alte activități					2
3.7. Total ore studiu individual		61			
3.8. Total ore pe semestru		75			
3.9. Numărul de credite		3			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală cu videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	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	<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	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.
7.2. Obiectivele specifice	<p>A. Obiective cognitive</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de politicile comerciale, de contractarea internațională, de tehnicile de plată în tranzacțiile comerciale, operațiunile de import- export; - Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale; <p>B. Obiective procedurale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale <p>C. Obiective atitudinale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dezvoltarea unei atitudini proactive față de necesitatea participării statelor lumii la circuitul economic mondial; - Autoevaluarea nevoii de continuare a formării profesionale, prin valorificarea oportunităților de identificare și asimilare de noi cunoștințe în domeniu; - Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice

8. Conținuturi

8.1. SI	Metode de predare-învățare	Observații
1. Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	10%SI
2. Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	20%SI
3. Tema 3. Pătrunderea pe piețele externe	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	15%SI
4. Tema 4. Contractarea comercială internațională	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	15%SI

5. Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	10%SI
6. Tema 6. Derularea operațiunilor de export – import	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	20%SI
7. Tema 7. Politici comerciale externe	<i>Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate</i>	10%SI

Bibliografie:

Suport de curs

1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2019 -încărcat pe platforma Moodle

Bibliografie recomandată

- 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

8.2. AT	Metode de predare-învățare	Observații
Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior Tema 3. Pătrunderea pe piețele externe Tema 4. Contractarea comercială internațională	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	2 ore
Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională Tema 6. Derularea operațiunilor de export – import Tema 7. Politici comerciale externe	<i>Discuții, Exemplificări, Studii de caz</i>	2 ore

Bibliografie:

Suport de curs

1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2019 -încărcat pe platforma Moodle

Bibliografie recomandată

- 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

8.3. TC	Metode de transmitere a informației	Observații
Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan Rezolvarea temelor de la finalul unității. Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior Rezolvarea temelor de la finalul unității	<i>Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle</i>	2 ore
Tema 3. Modalități de pătrundere pe piețele externe Rezolvarea temelor de la finalul unității. Tema 4. Contactarea comercială internațională Rezolvarea temelor de la finalul unității.	<i>Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle</i>	2 ore
Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională Rezolvarea temelor de la finalul unității.	<i>Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle</i>	2 ore

Tema 6. Derularea operațiunilor de export-import Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Tema 7. Politici comerciale externe Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Bibliografie: Suport de curs 1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2019 -încărcat pe platforma Moodle		
Bibliografie recomandată 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., Piere 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		
8.4. AA / L / P	Metode de predare-învățare	Observații
-		
Bibliografie:		

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

Conținutul prezentei fișe și implicit al cursului este rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului de afaceri, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții mediului de afaceri în cadrul comisiilor CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.
Disciplina Tranzacții și tehnici comerciale este cuprinsă în pachetul de discipline obligatorii care fac parte din formarea de bază a unui economist.
Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaționalizarea principalelor activități specifice organizațiilor este în acord cu cerințele comunității economice contemporane.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. SI (curs)	Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate	Examen scris - grilă	70%
10.5. TC / AA / ST / L / P	Calitatea activităților gen: referate și proiecte	Evaluare pe parcurs	30%
10.6. Standard minim de performanță			
- să aibă complet portofoliul de teme de control/activități încărcate pe platforma Moodle - să obțină minim nota 5 (cinci) pe grila de evaluare			

Coordonator de disciplină
Lect.univ.dr. Maican Silvia

Tutore de disciplină
Lect.univ.dr. Maican Silvia

Responsabil de studii ID/IFR,
Conf.univ.dr. Dimen Levente

Data
01.10.2019

Responsabil specializarea AA ID
Conf.univ.dr. Gavrilă – Paven Ionela