

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ECONOMIE MONETARĂ ȘI FINANCIARĂ				
2.2 Titularul activităților de curs	Chiriteșcu Dumitru Dorel				
2.3 Titularul activităților de seminar	Vasilescu Maria				
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	E5
				2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					20
Examinări					8
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual					89
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Monedă și credit
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1.–Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT - 1,5 cr C1.1. Identificarea teoriilor, conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare proceselor manageriale, în corelație cu mediul organizației C1.2. Explicarea, interpretarea și corelarea factorilor care constituie mediul intern și extern al organizației în dinamica acestora – 0,5 cr C1.3. Aplicarea de metode, tehnici și instrumente manageriale în rezolvarea de probleme / situații bine definite în dinamica mediului intern și extern al organizației – 1 cr C2. Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației C2.1. Identificarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale C2.2. Explicarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale C2.3. Aplicarea de metode, tehnici și instrumente manageriale de elaborare, implementare, monitorizare și revizuire a strategiilor și politicilor organizației C2.4.Utilizarea de metode și criterii de evaluare a strategiilor și politicilor organizaționale

Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă • Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei • Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicielor de învățare pentru propria dezvoltare
--------------------------------	---

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

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

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. EVOLUȚIA CONCEPTULUI DE BAN (MONEDĂ) 1.1. Istorie monetară 1.2. Structura monedei (banului)	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
2. ECONOMIA REALĂ-ECONOMIA MONETARĂ 2.1. Economia reală-baza nașterii economiei monetare 2.2. Cererea și oferta de instrumente monetare 2.3. Operațiunile pieței monetare internaționale 2.3.1. Dimensionarea valorică a etaloanelor monetare 2.3.2 Formarea masei de semne bănești cu circulație internațională 2.3.3. Formarea fondului de informații financiare, monetare și economice internaționale 2.3.4 Reglarea activităților monetare	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
3. PROducțIA SEMNELOR BĂNEȘTI ALE PIETEI MONETARE INTERNAȚIONALE 3.1. Structura semnelor bănești 3.2. Tragerea de semne bănești naționale pe piața internațională 3.3. Emisiunea semnelor bănești pe piața internațională 3.3.1. Eurovalutele 3.3.2. Monede internaționale 3.3.3. Instrumente de plată internaționale 3.4. Producția de procedee și instrumente de politică monetară	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
4. COMUNICAREA ECONOMICĂ PRIN MONEDĂ (BAN) 4.1. Modelul procesului de comunicare economică prin bani 4.2. Fenomenul semnificat 4.2.1. Subiectul cunoșător 4.2.2. Reacția de răspuns 4..3. Teoriile principale asupra valorii 4.3.1. Întreprinderea – sistem biosocial 4.3.2. Procesele participante la obținerea valorii 4.3.3. Cunoașterea valorii 4.4. Metode de calcul ale cursului real 4.5. Formarea cursului valutar al leului	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	

<p>5. MOTIVAȚIA GESTIONĂRII CURSULUI VALUTAR</p> <p>5.1. Influențarea schimburilor de mărfuri și servicii 5.2. Riscul și avantajul valutar 5.3. Influențarea raportului cerere-ofertă. 5.4. Metode generale de control ale cursului valutar. 5.5. Influențarea factorilor monetari. 5.6. Influențarea factorilor economici. 5.8. Metode de previzionare a cursului valutar. 5.8.1. Analiza economică. 5.8.2. Modele statistice. 5.8.3. Analiza tehnică</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
<p>6. CARACTERIZAREA GENERALĂ A PIEȚEI MONETARE</p> <p>6.1 Ce este piața monetară și cum a evoluat ea? 6.2. Piața monetară și piețele paralele. 6.3. Actorii pieței monetare. 6.4. Băncile-concept, apariție, dezvoltare. 6.5. Băncile comerciale și rolul lor în sistemul bancar. 6.6. Bancile de afaceri. 6.6.1. Caracterizare și tipuri. 6.6.2. Societățile de investiții. 6.6.3. Casele de economii și cooperăția de credit. 6.4. Operațiunile pieței monetare. 6.5. Conceptul de compensație. 6.6. Etapele compensării. 6.7. Rolul compensației pe piața monetare</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
<p>7. METODE DE CONTROL ALE CURSULUI VALUTAR LA NIVEL MICROECONOMIC</p> <p>7.1. Metode contractuale 7.2. Metode extracontractuale</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
<p>8. TEHNICILE DE FINANȚARE</p> <p>8.1. Tehnici de finanțare externă pe termen scurt. 8.2. Tehnici de finanțare externă pe termen mediu și lung. 8.3. Tehnici speciale de finanțare</p>	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> Duduială Popescu L., <i>Economie monetară și financiară</i>, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009; Cerneanu S., <i>Economie monetară și financiară</i>, Ed. Mirton, Timișoara, 2017; Bran P., <i>Economica valorii</i>, Ed. ASE, București, 2018 Turliuc V., Cociș V., <i>Monedă și credit</i>, Ed. Polirom, Iași, 2007 *** Guide des politiques de l'Union Européenne, Ministère des Affaires étrangères, Direction de la Cooperation européenne, La documentation française, Paris, 2015. *** http://www.europa.eu.int *** http://www.infoeuropa.ro 		
<p>8.2 Seminar/laborator</p> <p>Istorie monetară. Structura monedei (banului)</p>	<p>Metode de predare</p> <p>lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică;</p>	Observații
<p>Economia reală-baza nașterii economiei monetare. Cererea și oferta de instrumente monetare. Operațiunile pieței monetare internaționale. Dimensionarea valorică a etaloanelor monetare. Formarea masei de semne bănești cu circulație internațională. Formarea fondului de informații</p>	<p>lucrările practice; exercițiul</p>	

financiare, monetare și economice internaționale. Reglarea activităților monetare		
Structura semnelor bănești. Tragerea de semne bănești naționale pe piața internațională. Emisiunea semnelor bănești pe piața internațională. Eurovalutele. Monede internaționale. Instrumente de plată internaționale. Producția de procedee și instrumente de politică monetară	lucrările practice; exercițiul	
Modelul procesului de comunicare economică prin bani. Fenomenul semnificat. Subiectul cunoșător. Reacția de răspuns. Teorile principale asupra valorii. Întreprinderea – sistem biosocial. Procesele participante la obținerea valorii. Cunoașterea valorii. Metode de calcul ale cursului real. Formarea cursului valutar al leului	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	
Influențarea schimburilor de mărfuri și servicii. Riscul și avantajul valutar. Influențarea raportului cerere-ofertă. Metode generale de control ale cursului valutar. Influențarea factorilor monetari. Influențarea factorilor economici. Metode de control ale cursului valutar la nivel microeconomic. Metode contractuale. Metode extracontractuale. Metode de previzionare a cursului valutar. Analiza economică. Modele statistice. Analiza tehnică	lucrările practice; exercițiul	
Ce este piața monetară și cum a evoluat ea?. Piața monetară și piețele paraleleBancile de afaceri. Caracterizare și tipuri. Societățile de investiții. Casele de economii și cooperăția de credit.	lucrul cu manualul și alte cărți; demonstrația didactică; exercițiul	
Actorii pieței monetare. Băncile-concept, apariție, dezvoltare. Băncile comerciale și rolul lor în sistemul bancar.	lucrările practice; exercițiul	
Operațiunile pieței monetare. Conceptul de compensație. Etapele compensării. Rolul compensației pe piața monetare	lucrările practice; exercițiul	

Bibliografie

1. Duduială Popescu L., *Economie monetară și finanțieră*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009;
2. Cernea S., *Economie monetară și finanțieră*, Ed. Mirton, Timișoara, 2017;
3. Bran P., *Economica valorii*, Ed. ASE, București, 2018
4. Turliuc V., Cocriș V., *Monedă și credit*, Ed. Polirom, Iași, 2007
5. *** Guide des politiques de l'Union Européenne, Ministère des Affaires étrangères, Direction de la Cooperation européenne, La documentation française, Paris, 2015.
6. *** <http://www.europa.eu.int>
7. *** <http://www.infoeuropa.ro>

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

- utilizarea banilor în cadrul mecanismelor economice
- instrumentele de intervenție în domeniul monetar

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

- cunoaște reglementările monetare ale unui stat care rezultă din modul de organizare al circulației

monetare;

- delimita componentele masei monetare din circulație;
- înțelege principalele contrapartide ale masei monetare;

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

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

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

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

10. Evaluare

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

Data completării
20.09.2019

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

26.09.2019

Semnătura directorului de departament

29

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

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

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Microeconomie, Management, Economia întreprinderii
4.2 de competențe	• Administrativ-organizatorice

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C 6. Asistență în managementul resurselor umane :
	<ul style="list-style-type: none"> - Definirea adecvată a conceptelor și principiilor specifice m.r.u.; 1c - Rezolvarea problemelor în contexte bine definite asociate: conceperii, planificării și executării de activități de personal în cadrul firmelor de comerț, turism și servicii; 1c - Identificarea adecvată a conceptelor legate de planificarea, organizarea, coordonarea și controlul activității resurselor umane în contextul specificității pieței muncii din domeniul administrării afacerilor; 1c - Explicarea și interpretarea de situații/procese concrete din domeniul administrării afacerilor pentru interpretarea corectă a evoluțiilor pieței muncii și a evoluțiilor din interiorul firmelor în ceea ce privește angajații; 1c - Estimarea necesarului de resurse umane în raport cu cerințele de volum și eficiență a organizației; 1c - Rezolvarea de probleme, situații, studii de caz specifice resurselor umane: recrutare, selecție, motivare, salarizare, orarul de muncă, formare. 1c
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă

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

7.1 Obiectivul	- Cunoașterea de către studenți a sistemului de categorii, legi și procese utilizate
----------------	--

general al disciplinei	în practică de către agenții economici în relația cu resursa umană în general și cu personalul angajat în special.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitatea de a învăța și de a aplica în practică cunoștințele teoretice; -cunoașterea aprofundată a ariei de specializare turism și, în cadrul acesteia, a dezvoltărilor teoretice, metodologice și practice specifice administrației afacerilor; - Utilizarea integrată a aparatului conceptual și metodologic, în condiții de informare incompletă, pentru a rezolva probleme teoretice și practice noi; Preocupare pentru calitate superioară și atitudine etică; -Dezvoltarea capacitatii de sintetizare și interpretare a informațiilor specifice m.r.u, de rezolvare a unor probleme de bază privind resursa umană și evaluarea concluziilor ; -capacitatea de evaluarea a problemelor complexe ale m.r.u. și dobândirea spiritului de inițiativă în analiza și rezolvarea unor probleme specifice; -capacitatea de prelucrare și gestionare a informațiilor din managementul resurselor umane.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
CAP. 1. LOCUL R. U. ÎN SISTEMUL RESURSELOR 1. Resursa umana, componentă esențială a avuției naționale 2. Resursele și factorii de producție. 3. Resursele umane în contextul socio-economic global.	expunerea sistematică; conversația; observațiile	2h
CAP. 2. EVOLUȚII ȘI TENDINȚE ÎN MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE 1. Incursiune în evoluția managementului resurselor umane 2. Principalele tendințe în managementul resurselor umane.	expunerea sistematică; conversația; observațiile	2h
CAP. 3. CONCEPUTUL M.R.U. ȘI ACTIVITĂȚILE SPECIFICE 1. Clarificări conceptuale: managementul personalului/ managementul resurselor umane 2. Conținutul activităților managementului resurselor umane	expunerea sistematică; conversația; observațiile	4h
CAP. 4. GESTIUNEA PREVIZIONALĂ A EFECTIVELOR 1. Gestiunea previzională a personalului. 1.1. Necesitatea și factorii gestiunii previzionale a personalului. 1.2. Conținutul și dinamica gestiunii previzionale a personalului. 1.3. Operaționalizarea gestiunii previzionale a personalului. 2. Echilibrarea resurselor și a capacitatilor umane. 2.1.Orizontul și obiectul g.p.p. Stările resurselor umane. 2.2.Reglarea socială pe termen mediu și lung.	expunerea sistematică; conversația; observațiile	4h
CAP. 5. RECRUTAREA PERSONALULUI SI COSTURILE 1. Recrutarea și selecția personalului 1.1.Strategia recrutării 1.2.Derularea recrutării. Faze și etape ale procesului de recrutare a personalului 2. Gestiunea intrărilor de personal 2.1 Angajarea. 2.2 Integrarea pe post a personalului angajat 3. Eforturile programului de angajare a personalului 3.1.Elementele de cost ale recrutării 3.2.Cheltuielile de recrutare	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	6h
CAP. 6. GESTIUNEA CARIERELOR 1. Aprecierea salariaților	expunerea sistematică;	

	1.1. Necesitatea, conținutul și scopul evaluării personalului 1.2. Metode de apreciere a personalului 1.3. Periodicitatea întreținerii de apreciere 2. Dezvoltarea resurselor umane 2.1. Elaborarea planului de dezvoltare a carierelor 2.2. Planul de dezvoltare a personalului de conducere 2.3. Planul de dezvoltare a personalului de execuție	conversația; observațiile,	4h
CAP. 7. REMUNERAREA ȘI MOTIVAREA PERSONALULUI	1 Remunerarea echilibrată a personalului 1.1. Sisteme de remunerare a personalului 1.2. Costul resurselor umane 2. Motivarea personalului- bază a funcției de antrenare a managementului 2.1. Conceptul și funcțiile motivației 2.2. Componentele motivației 2.3. Formele motivației	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	4h
CAP. 8. CLIMATUL RELAȚIILOR CU ANGAJАTII	1. Dialogul social și structurile sale 1.1. Salariajii, participanși activi la dialogul social din întrepridere 1.2. Sindicalele și rolul lor în cadrul raporturilor de muncă 2. Managementul conflictelor de muncă 2.1. Masa salarială îi protecția sa 2.2. Prevenirea și rezolvarea conflictelor de muncă	expunerea sistematică; conversația; observațiile,	2h

Bibliografie

1. Armstrong M. – *Armstrong's handbook of H.R.M. practice*, 11th Edition, Kogan Page, 2009
2. Bach, St. Bordogna, L. Winchester, D.- *Public Service Employment Relations in Europe*, Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014
3. Bloom H., Calori R., - *Euromanagement, A new style for the global market*, Kogan Page, 2007
4. Bohlander G. – *Managing Human Resources*, Cengage Learning Inc, Mason, 2012
5. Burloiu P.- *Managementul mondial al resurselor umane- o provocare* , Editura Economică, București, 2010
6. Cîrnău D, *Managementul resurselor umane în organizațiile europene*, Editura Academica Brâncuși, Tg Jiu, 2010
7. Entrekin, L., Scott-Ladd, B.D. – *Human Resource Management and Change- A Practising Manager's Guide*- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014
8. Harrell K., - *Atitudine de lider*- Editura Business Tech, București, 2014
9. Lamaute D. – *De la supervision a la gestion des ressources humaines, 3e edition*, Cheneliere Education,, Montreal(Quebec), 2015
10. Lengnick-Hall, M.L.- *Human Resource Management in the Knowledge Economy*- Berrett-Koehler Publishers, Inc. San Francisco, a BK Business book, 2013.
11. Lukacs E., - *Managementul Resurselor Umane* , Editura Fundatiei Universitare „Dunarea de Jos”, Galati, 2006
12. Marinaș, C-V.- *Managementul comparat al resurselor umane* ,Editura Economică, București, 2010
13. Pfeffer J. – *Resursa umană în ecuația profitului*- Editura ALL București, 2010
14. Mihuț I. – *Euromanagement*, Ed. Economică, București 2002
15. Nica E.- *Elaborarea și folosirea studiilor de caz în m.r.u.-* Editura Economică, București, 2010
16. Prodan A. - *Managementul resurselor umane- Ghid de practică*, Editura Economică, București, 2011.
17. Roșca C, Cârnău D – *Managementul resurselor umane*, Editura Certi, Craiova, 1999.
18. Roșca C., Vărzaru M., Roșca Gh.I., *Resurse umane. Management și gestiune*, Editura Economică, București, 2005.
19. Stredwick, J.- *An Introduction to Human Resource Management*, 3rd Edition- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2013
20. Swanson R.A., Holton E.F., - *Foundations of H.R Development* , Second edition, BK Publishers,

San Francisco, 2009

21. White G., Druker J., - *Reward management – business/human resources*, Routledge – Taylor&Francis Group, Chippenham, Wiltshire, 2014
22. ****Consilier – Managementul resurselor umane*, Editura Rentrop&Straton, Bucuresti, 2009
*** Colecția "Ghidul angajatorului" – 57 TEHNICI pentru o recrutare de success- Editura "RENTROP & STRATON" București, 2014

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. RESURSA UMANA ÎN SISTEMUL RESURSELOR •	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	1h
2. EVOLUȚII ȘI TENDINȚE ÎN MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	1h
3. CONCEPTUL ȘI ACTIVITĂȚILE SPECIFICE M.R.U	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
4 GESTIUNEA PREVIZIONALĂ A EFECTIVELOR	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
5. RECRUTAREA PERSONALULUI UNEI ORGANIZAȚII. COSTURILE RECRUTĂRII	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	3h
6. GESTIUNEA CARIERELOR	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
7. REMUNERAREA ȘI MOTIVAREA PERSONALULUI	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	2h
8. CLIMATUL RELAȚIILOR CU ANGAJAȚII	Studiul cursului și al altor cărți; demonstrația didactică;	1h

Bibliografie

1. Armstrong M. – *Armstrong's handbook of H.R.M. practice*, 11th Edition, Kogan Page, 2009
2. Bach, St.Bordogna, L.Winchester, D.- *Public Service Employment Relations in Europe*, Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014
3. Bloom H., Calori R., - *Euromanagement, A new style for the global market*, Kogan Page, 2007
4. Bohlander G. – *Managing Human Resources*, Cengage Learning Inc, Mason, 2012
5. Burloiu P.- *Managementul mondial al resurselor umane- o provocare* ,Editura Economică, București, 2010
6. Cîrnău D, *Managementul resurselor umane în organizațiile europene*, Editura Academica Brâncuși, Tg Jiu, 2010
7. Entrekin,L., Scott-Ladd,B.D. – *Human Resource Management and Change- A Practising Manager's Guide*- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2014
8. Harrell K, - *Atitudine de lider*- Editura Business Tech, București, 2014
9. Lamaute D. – *De la supervision a la gestion des ressources humaines, 4e edition*, Cheneliere Education,, Montreal(Quebec), 2015
10. Lengnick-Hall,M.L.- *Human Resource Management in the Knowledge Economy*- Berrett-Koehler Publishers, Inc. San Francisco, a BK Business book, 2013.
11. Lukacs E., - *Managementul Resurselor Umane*, Editura Fundatiei Universitare „Dunarea de Jos”, Galati, 2006
12. Marinaș, C-V.- *Managementul comparat al resurselor umane* ,Editura Economică, București, 2010
13. Pfeffer J. – *Resursa umană în ecuația profitului*- Editura ALL București, 2010
14. Nica E,- *Elaborarea și folosirea studiilor de caz în m.r.u.*- Editura Economică, București, 2010
15. Prodan A. - *Managementul resurselor umane- Ghid de practică*, Editura Economică, București, 2011.
16. Roșca C, Cîrnău D – *Managementul resurselor umane*, Editura Certi, Craiova, 1999.

17. Roșca C., Vărzaru M., Roșca Gh.I., *Resurse umane. Management și gestiune*, Editura Economică, București, 2005.
18. Stredwick, J.- *An Introduction to Human Resource Management*, 3rd Edition- Routledge-Taylor&Francis Group, London and New York, 2013
19. Swanson R.A., Holton E.F., - *Foundations of H.R Development* , Second edition, BK Publishers, San Francisco, 2009
20. White G., Druker J., - *Revard management – business/human resources*, Routledge – Taylor&Francis Groupe, Chippenham, Wiltshire, 2014
21. ****Consilier – Managementul resurselor umane*, Editura Rentrop&Straton, Bucuresti, 2009
 *** Colecția "Ghidul angajatorului" – 57 TEHNICI pentru o recrutare de success- Editura "RENTROP & STRATON" București, 2014

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

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

10. Evaluare

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

Data completării
20.09.2019

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ				
2.2 Titularul activităților de curs	Căruntu Genu Alexandru				
2.3 Titularul activităților de seminar	Floreac Ianc Maria Mirabela				
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	E
				2.7 Regimul disciplinei	OS

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1.Utilizarea adecvată a conceptelor, teoriilor, metodelor și instrumentelor de natură financiară în entitățile/orgaizații-le private și publice - 1 credit C2.Culegerea, analiza și interpretarea de date și informații referitoare la probleme economico-financiare - 4 credite
Competențe transversale	CT1.Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă - 0,5 credite CT2.Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei - 0,5 credite

7. Obiectivele disciplinei

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

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

8. Conținuturi

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

Bibliografie

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

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

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

Bibliografie

1. Anghel Ion, coordonator, Analiza și evaluarea economico-financiară. Studii de caz, Ed. ASE, București, 2016;
2. Bircea Ioan, Analiză economico-financiară, Ghid pentru licență, Ed. Universității Petru Maior, Târgu Mureș, 2006;
3. Crecană Cornel, Analiză economico-financiară. Teste grilă. Studii de caz, Ed. Economică, București, 2006;
4. Ghic Grațiela, Grigorescu Judith Carmen, Analiză economico-financiară. Teste grilă, Ed. Universitară, București, 2008;
5. Hristea Anca Maria, Analiză economică și financiară a activității întreprinderii, de la intuiție la știință, vol.1, ediția a doua, Ed. Economică, București, 2015;
6. Hristea Anca Maria, Analiză economică și financiară a activității întreprinderii, de la intuiție la știință, vol.2, ediția a doua Ed. Economică, București, 2015;
7. Petcu Monica, Analiza economico-financiară a întreprinderii. Probleme, abordări, metode, aplicații, Ed. Economică, ediția a doua, București, 2009;
8. Popa Ion Lala, Melania Miculeac, Analiză economico-financiară. Elemente teoretice și studii de caz, Ed. Mirton, Timișoara, 2012;
9. Popescu Dan Dumitru, Case studies and questions & answers for enterprise analysis, ED. ASE, București, 2009;
10. Robu Vasile, Ion Anghel, Elena Claudia Șerban, Analiza economico-financiară a firmei, Ed. Economică, București, 2014.

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

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

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală	
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cunoașterea noțiunilor de bază utilizate în analiza economico-financiară ▪ Capacitatea de identificare și definire a principalilor indicatori economico-financiari utilizați în analiza economico-financiară 	Examen	70%	
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea aspectelor conceptelor generale ce stau la baza analizei economico-financiare ▪ Capacitatea de a utiliza principalii indicatori economico-financiari ▪ Capacitatea de realizare a unui referat pe baza cunoștințelor acumulate la curs 	Examinare și notare referat	10%	
		Examinare și notare test	15%	
		Notare prezență	5%	
10.6 Standard minim de performanță pentru evaluarea competenței				
1.Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale.				
2.Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată				

Data completării

21.09.2015

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

26.09.2015

Semnătura directorului de departament

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT FINANCIAR				
2.2 Titularul activităților de curs	Căruntu Genu Alexandru				
2.3 Titularul activităților de seminar	Chirculescu Felicia				
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	5	2.6 Tipul de evaluare	Ex
				2.7 Regimul disciplinei	OD

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/ teme, referate					10
Tutoriat					14
Examinări					20
Alte activități					20
3.7 Total ore studiu individual	94				
3.8 Total ore pe semestru	150				
3.9 Numărul de credite	6				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Gestiunea financiară, Analiza risurilor, Analiză economico-financiară
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	Competențe profesionale C3 - Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități) - 2 credite C4 - Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare - 2 credite C5 - Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) - 1 credit
Competențe transversale	Competențe de rol CT1 - Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă - 0,5 credite CT2 - Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei - 0,5 credite

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul general al disciplinei din perspectiva mediului de afaceri este de a spori averea întreprinderii și implicit a participanților la constituirea acesteia (investitorii în acțiuni, investitorii în obligațiuni). Se poate aprecia că decizia financiară devine actul fundamental al managementului financiar, fiind rezultatul unui proces rațional de alegere conștientă din mai multe variante posibile, a unei soluții considerate optime în planul activităților și operațiunilor financiare. Fundamentarea corectă a deciziilor financiare nu este posibilă fără o analiză financiară prealabilă al cărei obiectiv constă în diagnosticarea stării de performanță financiară a întreprinderii la încheierea exercițiului. Ea își propune să stabilească punctele tari și punctele slabe ale activității financiare, în vederea fundamentării unei noi strategii manageriale de menținere și expansiune într-un mediu concurențial.
7.2 Obiectivele specifice	• Cunoașterea, analiza, înțelegerea, aplicarea și utilizarea conceptelor, modelelor și metodelor de bază ale managementului financiar;

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

8. Continuturi

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

Bibliografie

1. Popescu Virgil Luigi, Nistor Constantin Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru – *Gestiunea financiară a întreprinderii și aplicații matematice în economie* – Editura Ssitech Craiova; 2014
2. Holt Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru – Capitalul întreprinderii - Editura Universitară Craiova- 2011;
3. Caruntu Genu Alexandru -Managementul Financiar al companiei - Editura Universitară Craiova- 2010
4. Căruntu Genu Alexandru - Analiza riscurilor, Editura Academica Brâncuși, Târgu Jiu, 2009;
5. Căruntu Constantin, Căruntu Genu Alexandru, Lăpușu Loredana - Analiza diagnostic și evaluarea firmei, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2008 ;
6. Căruntu Genu Alexandru - Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională. Editura Universitară, 2008, Craiova ;
7. Căruntu Genu Alexandru - Management Financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională. Aplicații și studii de caz. Editura Universitară, 2008 ;

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

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

Bibliografie

- Popescu Virgil Luigi, Nistor Constantin Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru – *Gestiunea financiara a intreprinderii si aplicatii matematice in economie* – Editura Ssitech Craiova; 2014
- Holt Gheorghe, Caruntu Genu Alexandru – Capitalul intreprinderii - Editura Universitară Craiova- 2011;
- Caruntu Genu Alexandru -Managementul Financiar al companiei - Editura Universitară Craiova- 2010
- Căruntu Genu Alexandru - Analiza riscurilor, Editura Academica Brâncuși, Târgu Jiu, 2009;
- Căruntu Constantin, Căruntu Genu Alexandru, Lăpușnița Loredana - Analiza diagnostic și evaluarea firmei, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2008 ;
- Căruntu Genu Alexandru - Management Financiar. Analiză finanțieră și gestiune finanțieră operațională. Editura Universitară, 2008, Craiova ;
- Căruntu Genu Alexandru - Management Financiar. Analiză finanțieră și gestiune finanțieră operațională. Aplicații și studii de caz. Editura Universitară, 2008 ;

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

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

Prin însușirea cunoștințelor, viitorii absolvenți vor avea capacitatea de identificare, colectare și prelucrare de informații cu privire la activitățile, fenomenele și procesele specifice domeniului managementului finanțier.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Răpunșuri la examen	Examen	70%
10.5 Seminar/laborator	-activități aplicative asistate/lucrări practice/proiecte/referate - test pe parcursul semestrului - prezență	Notare referat Notare test	10% 15% 5%
10.6 Standard minim de performanță	• Identificarea subiectelor și răspunsul minimal la acestea • Definirea noțiunilor esențiale specifice disciplinei		

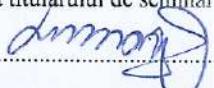
Data completării

26.09.2019

Semnătura titularului de curs



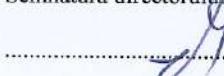
Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament

26.09.2019

Semnătura directorului de departament



FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL SERVICIILOR						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Claudia Mungiu-Pupăzan						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Claudia Mungiu-Pupăzan						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	V	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	OD

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					28
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutoriat					2
Examinări					6
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual	83				
3.9 Total ore pe semestru	125				
3.10 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Management, Comportamentul consumatorului
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C2 Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației - (2 credit)</p> <p>C3 Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități) - (1 credit)</p> <p>C4 Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare - (1 credit)</p> <p>C5 Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) - (1 credit)</p>
Competențe transversale	<p>CT1-Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă (1 credit)</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Managementul serviciilor studiază aspectele economice ale serviciilor în cadrul politicilor macroeconomice și importanța acestora în direcția ridicării nivelului de trai al populației. Disciplina reliefă dinamica ce caracterizează economia modernă și pune în evidență intercondiționările ce apar în modul de organizare și planificare a resurselor umane și naturale-materiale, având o contribuție majoră la progresul economic și social.</p> <p>Cursul urmărește:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea și utilizarea de către studenți a conceptelor, metodelor, tehnicielor și instrumentelor specifice Managementului serviciilor în cadrul organizațiilor prestațoare. ▪ Familiarizarea studenților cu principalele curente și abordări din domeniul managementului serviciilor
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea factorilor care contribuie la dezvoltarea serviciilor. • Dezvoltarea gândirii critice prin analiza conceptelor și practicilor din domeniul managementului în servicii. • Formarea abilităților necesare pentru coordonarea activităților în prestarea serviciilor, cu accent pe partea organizatorică; • Fundamentarea bazei științifice a studenților pentru formarea unui raționament profesional autentic; • Dezvoltarea capacitatei studentului de a înțelege specificul unităților prestațoare de servicii din perspectiva organizării, procesului decizional și evaluării acestuia; • Să înțeleagă contextul desfășurării activității unităților prestațoare de servicii în condițiile concurențiale ale pieței.

8. Conținuturi

8.1 curs	Metode de predare	Observații
1 - ASPECTE GENERALE PRIVIND SECTORUL TERȚIAR <ul style="list-style-type: none"> • Noțiuni conceptuale privind serviciile • Caracteristicile serviciilor • Diversificarea serviciilor și interdependența lor cu celelalte activități din economie și societate • Sfera de cuprindere și clasificarea serviciilor 	<p>Prelegere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint), problematizarea, dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>3 ore curs</p>

<p>2 - SERVICIILE PUBLICE, COMPONENTĂ A SISTEMULUI TERȚIAR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definirea noțiunii de serviciu public • Tipologia serviciilor publice 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea,dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>2 ore curs</p>
<p>3 - FUNCȚIILE DE BAZĂ ALE MANAGEMENTULUI SERVICIILOR PUBLICE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Considerații generale cu privire la funcțiile managementului în organizațiile prestațoare de servicii publice • Conținutul funcțiilor procesului managerial al serviciilor publice • Funcțiile serviciilor • Gruparea managerilor din instituțiile publice 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea,dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>4 ore curs</p>
<p>4 – MANAGEMENTUL MARKETING-ULUI RESURSELOR UMANE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rolul managementului resurselor umane în sfera serviciilor • Conținutul politiciei de personal ca element al mixului de marketing al întreprinderii • Strategii de stimulare a implicațiilor personalului 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea,dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>3 ore curs</p>
<p>5 - MANAGEMENT-MARKETINGULUI CALITĂȚII SERVICIULUI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definirea calității serviciului • Cercetarea de marketing a calității serviciului • Managementul calității totale • Strategii de marketing în domeniul calității serviciului 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea,dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>4 ore curs</p>
<p>6 - GESTIUNEA ACCESIBILITĂȚII SERVICIILOR PENTRU CONSUMATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rolul accesibilității serviciului • Dilemele accesibilității serviciului • Domeniile decizionale în politica de plasament • Determinanții alternativelor strategice de asigurare a accesibilității serviciului • Alternative și metode de luare a deciziei pentru localizarea prestării serviciului • Decizii de dimensionare a capacitatei ofertei • Decizii de dimensionare a cererii 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic (prezentare PowerPoint) problematizarea,dezbaterea, explicație, utilizarea de material și exemple adecvate tematicii prezentate.</p>	<p>4 ore curs</p>
<p>7 - STABILIREA PREȚURILOR LA SERVICII</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rolul strategic și tactic al prețului în sectorul terțiar 	<p>Preleghere interactivă cu suport electronic</p>	<p>4 ore curs</p>

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

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

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

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

10. Evaluare

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

Data completării
20.09.2019.

Semnătura titularului de curs

26.09.2019.

Semnătura titularului de seminar

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

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

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

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

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	COMUNICARE SI NEGOCIERE IN AFACERI				
2.2. Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Neamtu Adina Claudia				
2.3. Titularul activităților de seminar	Asist. univ.dr. Vasilescu Maria				
2.4. Anul de studiu	II	2.5. Semestrul	VI	2.6. Tipul de evaluare	E6
				2.7. Regimul disciplinei	OS

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	MANEGEMENT
4.2. de competențe	MARKETING

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competența profesională	<ul style="list-style-type: none"> Realizarea produselor și prestațiilor de servicii în afaceri prin utilizarea adecvată a metodelor și tehnicielor de comunicare și negociere – 2 CR. Interpretarea corectă a datelor și informațiilor necesare procesului complex de comunicare din punct de vedere calitativ și cantitativ, asociate cunoașterii corecte a fenomenelor pieței și a comportamentelor pe piață – 2 CR. Competența de a culege informații de piață, de a le prelucra și analiza, în vederea fundamentării strategiilor de comunicare, a politicilor și deciziilor de negocieri – 2 CR.
Competența transversală	<ul style="list-style-type: none"> Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă – 2 CR. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei – 2 CR. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehniciilor de învățare pentru propria dezvoltare – 1 CR. Capacitatea de a comunica și colabora cu specialiști din alte domenii funcționale ale organizației – 1 CR.

Observație. Suma numerelor creditelor corespunzătoare fiecărei competente trebuie să fie egală cu nr. de credite al disciplinei.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Formarea de competențe și deprinderi în domeniul comunicării și negocierii, fundamentează pe abilități în domeniul organizării, relaționării, coordonării, programării și proiectării structurilor și sistemelor de comunicare precum și pe abilități în dezvoltarea unor sisteme eficiente de relaționare și negociere în afacerile organizațiilor.
---------------------------------------	--

<p>7.2 Obiectivele specifice</p>	<p>1. Competențe cognitive</p> <p>1.Cunoașterea, înțelegerea și utilizarea singulară a conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor elementare/nodale, în situații bine definite;</p> <p>2. Explicarea și interpretarea singulară/ individuală a conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor elementare/nodale, în situații bine definite;</p> <p>2. Competențe aplicativ - practice (instrumental - operaționale) tehnice și profesionale</p> <p>1. Aplicarea și transferul abilităților elementare de tip conceptual-tehnic și rezolvarea de probleme simple, în contexte bine definite;</p> <p>2. Demonstrarea abilităților de analiză critic-constructivă a conceptelor, teoriilor, modelelor, metodelor și practicilor elementare în forma unor enunțuri simple;</p> <p>3. Dezvoltarea și implementarea unor abordări creative în formularea de soluții la probleme tipice și elementare, în contexte bine definite.</p> <p>3. Competențe de comunicare și relaționale, afective și valorice</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabilizarea și dezvoltarea în plan personal a resursei umane cu sarcini profesionale în domeniul comunicării, implementând și dezvoltând competențele științifice și profesionale. - Familiarizarea cu munca de echipă și integrarea într-o cultură organizațională permisivă, pozitivă și constructivă. - Utilizarea resurselor informatiche moderne (internet, baze de date, suporturi metodologice, etc.) pentru dezvoltarea personală.
----------------------------------	--

8. Conținuturi

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

Unitatea 9: DECIZIILE STRATEGICE ÎN NEGOCIERI 9.1. Aspecte decizionale majore 9.2. Implicațiile etice și bunelor maniere în negocieri 9.3. Documentația necesară negocierii 9.4. Managementul în negocieri	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Unitatea 10: PERSONALITATEA NEGOCIATORULUI 10.1. Aptitudinile negociatorului de succes 10.2. Motivațiile negociatorului 10.3. Personalitatea negociatorului	Expunerea sistematică, conversația, observațiile.	
Recapitulare finală și evaluare		
8.1 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Unitatea 1 - Procesul comunicării	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 2 – Comunicarea interumană –studiu de caz	Conversația, expunerea.	
Unitatea 3 - Implicarea comunicării în coordonarea afacerilor - modele organizatorice	Conversația, expunerea, aplicații practice.	
Unitatea 4 – Cultura organizațională și stiluri de negociere – corelații	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 5 – Comunicarea externă a firmei în cadrul politicilor de promovare. Mesajul negocierii-studiu de caz	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 6 - Modalități de comunicare - negociere. Studiu de caz	Conversația, expunerea, aplicații practice.	
Unitatea 7 - Raporturi între formele de comunicare externă ale organizației	Expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 8 - Evoluție și perspective ale negocierii. Fazele negocierii – studiu de caz	Demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 9 – Componente, canale și instrumentele de lucru în comunicare -studiu de caz	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	
Unitatea 10 – Negocierea - tehnici de comunicare – calendarul de lucru	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, aplicații practice.	

Bibliografie:

1. Cândea R. - Comunicarea managerială aplicată, Editura Expert, București, 1998
2. Coman M. – Introducere în sistemul mass-media, Editura Polirom, Iași, 1999
3. Diaconescu M. - Marketing Editura: Universitară, Bucuresti, 2014
4. Ficeac B. - Tehnici de manipulare, Editura Nemira, București, 2001
5. Field P., Pringle H. – Strategii pentru brandingul de succes. Notorietatea și longevitatea unei mărci, Editura Polirom, Iași, 2011
6. Kunczik M., Zipfel A. – Introducere în știința publicistica și a comunicării, Ed. Presa Universitară Clujeană, 1998
7. Lovric D. – Relații publice, Editura Curtea Veche, București, 2010
8. Neamțu A., Neamțu L. – Comunicare și negociere în afaceri, Editura Academica Brâncuși, 2007
9. Neamțu A., Neamțu L. – Comunicare, negociere și relații publice în afaceri, Editura Academica Brâncuși, 2009
10. Newsom D., VanSlyke T. J., Kruckeberg D. - Totul despre relații publice, Editura Polirom, București, 2003
11. Ogilvy D. – Ogilvy despre publicitate, Editura Ogilvy & Mather, București, 2001
12. Perpelea N.. - Corpul comunicării provocat, Editura Expert, București, 2002
13. Prutianu S. – Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. I. – Comunicarea, Editura Polirom, Iași, 2000
14. Prutianu řt. – Manual de comunicare și negociere în afaceri, vol. II. – Negocierea, Editura Polirom, Iași, 2000
15. Smith P. R. - Marketing Communication, Kogan Page Limited, Londra, 1993

16. Voicu M., Rusu C. – ABC-ul comunicării manageriale, Editura “Danubius”, Brăila, 1998
17. Voiculescu D. – Negocierea – formă de comunicare în relațiile interumane, Editura Științifică, București, 1991
18. White J., Mazur L. - Strategic communications management. Making public relations work, Addison Wesley Publishing Company, USA, 1995
19. ***www.reviste.edrs.ro
20. ***http://markmedia.ro

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

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

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

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

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

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

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Colocviu (oral) cu 2 examinatori interni.	Evaluare sumativă la sfârșitul semestrului	70 %
10.5 Seminar / laborator	Teste de evaluare pe parcursul semestrului, elaborarea unui portofoliu de comunicare și negociere cu aspecte teoretice și practice, susținerea opinioilor personale și a elementelor inovative, dezbateri, etc.	Evaluare formativă (pe tot parcursul semestrului)	30 %
10.6 Standard minim de performanță			
• Pentru obținerea notei 5 studentul trebuie să cunoască, să înțeleagă și să știe să utilizeze limbajul specific aferent comunicării în negociere, reușind în acest sens identificarea și definirea elementelor de bază, identificarea subiectelor de pe biletul de evaluare în cadrul colocviului și descrierea principalelor elemente care compun structura cursului de comunicare și negociere.			

Data completării

.....*21.09.2019*

Semnătura titularului de curs

.....*M. M. P.*

Semnătura titularului de seminar

.....*C. G. M.*

Data avizării în departament

.....*16.09.2019*

Semnătura șefului departament

.....*G. G.*

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT INTERNATIONAL					
2.2 Titularul activităților de curs	Neamțu Liviu					
2.3 Titularul activităților de seminar	Vasilescu Maria					
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	VI	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei
						OS

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Management
4.2 de competențe	• Marketing

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	• C1-Identificarea, analiza, și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern organizației prin diagnosticare și analiză SWOT (C1 - 1 credit);
	• C2-Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației (C2 - 1 credit);
	• C3-Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități) (C3 - 1 credit);
	• C4-Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare (C4 - 0 credite);
	• C5-Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizațiile de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) (C5 - 0 credite);
	• C6- Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehniciilor și procedurilor manageriale (C6 - 0 credite);

Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • CT1-Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă; • CT2-Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă pluridisciplinară și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei; • CT3-Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicielor de învățare pentru propria dezvoltare.
-------------------------	--

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea achizițiilor fundamentale din domeniul managementului și afacerilor internaționale printr-un curriculum interdisciplinar și operarea cu termeni din sectorul strategiilor, politicilor și planificării în domeniul afacerilor internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională; 2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului; 3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată; 4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii; 5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
TEMA 1. Management internațional: noțiuni și concepte Specificul managementului internațional	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 2. Valorile culturale și practica de management Managementul în contextul internaționalizării afacerilor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 3. Modelul european de management	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 4. Internaționalizarea mediului de afaceri	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	

TEMA 5. Globalizarea vieții economice	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 6. Stadii și perspective ale procesului de internaționalizare	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 7. Componentele internaționalizării firmei	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 8. Decizia de internaționalizare a firmei	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 9. Riscurile implicării în afacerile internaționale	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 10. Mediul general și segmentele acestuia: factorii de fundamentare a piețelor; factorii de separare a piețelor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 11. Mediul general și segmentele acestuia: factorii de structurare a piețelor; factorii de integrare a piețelor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 12. Internaționalizarea produselor	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
TEMA 13. Dezvoltarea companiilor internaționale	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	

TEMA 14. Recapitulare	Prelegerea; Conversația euristică; Metoda observației; Problematizarea; Învățarea prin descoperire	
-----------------------	---	--

Bibliografie

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

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Tema 1. Modele culturale și de management	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 2. Etape și stadii de internaționalizare	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 3. Procesul de internaționalizare - riscuri și oportunități	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 4. Analiza pieței internaționale a unui domeniu de afaceri	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 5. Tipuri de abordări strategice și alocarea capitalurilor	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 6. Strategii de firmă pe piața internațională	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Tema 7. Modele de organizare și coordonare a operațiunilor internaționale	Studiul de caz; Metoda referatelor; Metoda jocurilor; Exercițiul;	
Bibliografie		
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Badrus Gh., Rădăceanu E. – <i>Globalitate si management</i>, Ed. All Beck. Bucuresti, 1999 2. Burdus Eugen – <i>Management comparat</i>, Ed. Economică, Bucuresti, 1997 3. Comănescu Mihaela – <i>Management european</i>, Ed. Economică, Bucuresti, 1999 4. Danciu Victor – <i>Marketing internațional</i>, Editura Economică, București, 2001 	

5. Grigore, Liliana - *Management international*, Ed Lumina Lex, Bucuresti, 2002
6. Hobeau Tudor - *Management comparat*, Ed. Sitech, Craiova, 1998
7. Kotler Philip – *Managementul marketingului*, Editura Teora, Bucureşti, 1997
8. Maria Madela Abrudan – *Management international*, Ed. Universității din Oradea, 2003
9. Neamțu, L – *Marketing internațional*, Editura Universitară, Craiova, 2008
10. Popa Ioan, Radu Filip - *Management Internațional*, Editura Economică, București, 1999
11. Puiu Alexandru – *Management international*, Ed Independenta economică, Brăila, 1999
12. Puiu Alexandru - *Management în afacerile economice internaționale*, Editura Independența Economică, București, 1992

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

- Dezvoltarea capacitatei de a cunoaște și înțelege conceptele și categoriile economice specifice managementului internațional;
- Dezvoltarea capacitatei de a determina importanța afacerilor internaționale la nivelul organizațiilor din țara noastră;
- Determinarea necesității îmbunătățirii sistemelor de export și investiții externe;
- Utilizarea procedeelor și tehnicii de management în implementarea sistemelor de afaceri internaționale la nivelul organizațiilor;
- Implementarea unui sistem de planificare a afacerilor externe;
- Elaborarea documentațiilor specifice formalizării strategiei de afaceri internaționale;
- Utilizarea metodelor și tehnicii pentru elaborarea de politici de afaceri;
- Întocmirea unui plan de evaluare a abordării internaționale;
- Utilizarea metodelor și tehnicii specifice managementului internațional în scopul analizei și îmbunătățirii performanțelor economice și sociale ale firmelor;
- Dezvoltarea capacitatei de a lucra și comunica eficient într-o echipă;
- Formarea unei culturi și dimensiuni internaționale în afaceri și a atitudinii favorizante pentru îmbunătățirea performanțelor organizației;

10. Evaluare

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

10.6 Standard minim de performanță

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

Data completării

22.09.2019

Semnătura titularului de curs

[Handwritten signature]

Semnătura titularului de seminar

[Handwritten signature]

Data avizării în departament

24.09.2019

Semnătura directorului de departament

[Handwritten signature]

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENTUL INOVĂRII					
2.2 Titularul activităților de curs	Zamfir Paul Bogdan					
2.3 Titularul activităților de seminar	Zamfir Paul Bogdan					
2.4 Anul de studiu	III	2.5.Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C6	2.7 Regimul disciplinei

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<input checked="" type="radio"/> Nu se aplică
4.2 de competențe	<input checked="" type="radio"/> Nu se aplică

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

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

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

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

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

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Concepțele de bază ale managementului inovării	Prelegere și dezbatere	2 curs
Inovarea proceselor, proiecte lean	Prelegere și dezbatere	2 curs
Managementul lanțului logistic în perspectivă procesuală	Prelegere și dezbatere	2 curs
Modelarea proceselor	Prelegere și dezbatere	2 curs
Dezvoltarea produselor și serviciilor	Prelegere și dezbatere	2 curs
Prouectarea necesarului de resurse și capacitați a proceselor	Prelegere și dezbatere	1 curs
Metode de management al calității în inovare	Prelegere și dezbatere	1 curs

Bibliografie:

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

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Concepțele de bază ale managementului inovării	Studiu de caz	1 seminar
Inovarea proceselor, proiecte lean	Studiu de caz	1 seminar
Managementul lanțului logistic în perspectivă procesuală	Studiu de caz	1 seminar
Modelarea proceselor	Studiu de caz	1 seminar
Dezvoltarea produselor și serviciilor	Studiu de caz	1 seminar
Prouectarea necesarului de resurse și capacitați a proceselor	Studiu de caz	1 seminar
Metode de management al calității în inovare		

Bibliografie:

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

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

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

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

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

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

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

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

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

10. Evaluare

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

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

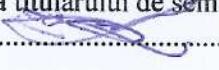
Data completării

20.03.2019

Semnătura titularului de curs



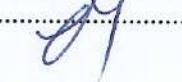
Semnătura titularului de seminar



Data avizării în departament

26.03.2019

Semnătura directorului de departament



FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	TEHNICA NEGOCIERILOR				
2.2 Titularul activităților de curs	Zamfir Paul Bogdan				
2.3 Titularul activităților de seminar	Zamfir Paul Bogdan				
2.4 Anul de studiu	III	2.5.Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C6
				2.7 Regimul disciplinei	AS

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

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

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Participarea la seminar; parcurgerea referințelor bibliografice indicate. Termenul predării și prezentării temelor/lucrărilor de seminar este stabilit de către titularul de curs, de comun acord cu studenții. Nu se acceptă amânare decât din motive obiective.
---	---

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale C2. Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației - 2 cr C2.1. Identificarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale - 0,5 cr C2.2. Explicarea conceptelor, metodelor și instrumentarului necesare elaborării de strategii și politici organizaționale - 0,5 cr C2.3. Aplicarea de metode, tehnici și instrumente manageriale de elaborare, implementare, revizuire a strategiilor și politicilor organizației - 0,5 cr C2.4. Utilizarea de metode și criterii de evaluare a strategiilor și politicilor organizaționale - 0,5 cr	Competențe transversale CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă - 1 cr CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei - 0,5 cr. CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare - 0,5 cr
---	---

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

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

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. NATURA NEGOCIERII 1.1. Aspectele definitorii ale negocierii 1.2. Specificul negocierii ca formă de interacțiune umană. Negocierea, rezolvarea problemelor și confruntarea pură 1.3. Formele de negociere fundamentale	Expunerea sistematică, conversația, dezbatările	2 ore

2. DOMENIUL NEGOCIERII 2.1. Funcțiile negocierii 2.2. Domeniile de aplicare a negocierii 2.3. Situațiile de negociere	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	2 ore
3. NEGOCIATORUL 3.1. Personalitatea negociatorului 3.2. Competența negociatorului 3.3. Stiluri de negociere 3.4. Influenta culturii naționale asupra stilului de negociere	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	2 ore
4. PREGĂTIREA STRATEGICA ȘI ORGANIZAREA NEGOCIERII 4.1. Ce vrem să realizăm? Pregătirea obiectivelor 4.2. Cum negociem? Pregătirea strategiei 4.3. Pregătirea pozițiilor de negociere 4.4. Organizarea negocierii	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	4 ore
5. ETAPELE DESFĂȘURĂRII NEGOCIERII PROPRIU-ZISE 5.1. Considerații generale 5.2. Fazele negocierii propriu-zise	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	2 ore
6. TEHNICI SI TACTICI DE NEGOCIERE 6.1. Tehnici de negociere 6.2. Tactică de negociere 6.3. Înșelăciunea în negocierea agresivă	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	4 ore
7. CADRUL GENERAL AL NEGOCIERII COMERCIALE. PROCESELE DE CUMPARARE SI VÂNZARE 7.1. Procesele de cumpărare și de vânzare 7.2. Caracteristicile negocierii comerciale 7.3. Tehnicile de vânzare în procesul de negociere comercială	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	4 ore
8. PREGĂTIREA ȘI DERULAREA NEGOCIERII COMERCIALE 8.1. Colectarea și analiza informațiilor comerciale 8.2. Pregătirea strategică a negocierii comerciale 8.3. Desfășurarea negocierii comerciale	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	2 ore
9. CONTEXTUL NEGOCIERII MANAGERIALE 9.1. Contextul organizațional 9.2. Dificultăți specifice în negocierea managerială	Expunerea sistematică, conversația,dezbatările	2 ore
Bibliografie 1. Acland, A. F. – Abilități și aptitudini perfecte, , Editura Național, București 2008. 2. Antonoiae, N., Foriș, T., Sumedrea, S., Constantin, S. - Managementul firmei, Constanța, Editura Leda, 2010. 3. Antonoiae, N. -Managementul deciziei, Universitatea "Transilvania" Brașov, 2009. 4. Băcanu, B. – Strategia Organizației, Editura Infomarket, Brașov, 2014. 5. Chiriacescu A., Comunicarea în procesul de negociere și formarea negociatorului de afaceri, Editura ASE, București, 2009. 6. Cândea, R., Cândea, D. – Comunicarea managerială, Editura Expert, București, 2016. 7. Coher, H. - Arta de a negocia, Editura Humanitas, București, 2006.		

8. Curry, J. E. – Negocieri internaționale de afaceri, București, Editura Teora, 2000.
9. Georgescu, T. - Negocierea afacerilor, Editura Porto Franco, Galați, 2012.
10. Neamțu A., Neamțu L. - Comunicare și relații publice, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2007
11. Neamțu A., Neamțu L. - Comunicare, negociere și relații publice în afaceri, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009.
12. Prutianu ST, Antrenamentul abilităților în negociere, Editura Polirim, Iași, 2007.
13. Shell, G. R. - Negocierea în avantaj: Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Editura Codecs, București, 2017.
14. Voiculescu D. – Negocierea – formă de comunicare în relațiile interumane, Editura Științifică, București, 2008.

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Noțiunea de negociere. Semnificația negocierilor. Structura conceptuală a procesului de negociere.	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
2. Elementele esențiale ale procesului de negociere: timpul; informația; puterea	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
3. Abordarea praxeologică a procesului de negociere. Clasificarea proceselor de negociere. Principii generale ale negocierilor	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
4. Negocierea și puterea părților: negocierea simetrică; negocierea viciată sau asimetrică (degenerată).	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	2 ore
5. Psihologia negociatorului: selecția negociatorilor; un model al negociatorului eficient; modelarea afectivității.	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
6. Conflictul dintre interesele organizației și securitatea negociatorului	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
7. Confruntarea personalităților în procesul de negociere: atitudini interpersonale; factori care determină natura atitudinilor interpersonale; pregătirea negociatorului.	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	1 oră
8. Strategii de negociere: conținutul gândirii strategice; cerințele elaborării strategiilor de negociere; criterii pentru generarea tipurilor de strategii; modele strategice ale negocierilor.	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	2 ore
9. Tactici de negociere: tactici de comunicare; tactici de influențare; tactici privind detaliile administrative; tactici de preț; alte tactici și tehnici de negociere.	Conversația, expunerea, demonstrația didactică, metoda referatelor, teste grilă	2 ore

Bibliografie

1. Acland, A. F. – Abilități și aptitudini perfecte, , Editura Național, București 2008.
2. Antonoae, N., Foriș, T., Sumedrea, S., Constantin, S. - Managementul firmei, Constanța, Editura Leda, 2010.
3. Antonoae, N. -Managementul deciziei, Universitatea "Transilvania" Brașov, 2009.
4. Băcanu, B. – Strategia Organizației, Editura Infomarket, Brașov, 2014.
5. Chiriacescu A., Comunicarea în procesul de negociere și formarea negociatorului de afaceri, Editura ASE, București, 2009.
6. Cândea, R., Cândea, D. – Comunicarea managerială, Editura Expert, București, 2016.
7. Coher, H. - Arta de a negocia, Editura Humanitas, București, 2006

8. Curry, J. E. – Negocieri internaționale de afaceri, București, Editura Teora, 2000.
9. Georgescu, T. - Negocierea afacerilor, Editura Porto Franco, Galați, 2012
10. Neamțu A., Neamțu L. - Comunicare și relații publice, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2007
11. Neamțu A., Neamțu L. - Comunicare, negociere și relații publice în afaceri, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu, 2009.
12. Prutianu ST, Antrenamentul abilităților în negociere, Editura Polirim, Iași, 2007.
13. Shell, G. R. - Negocierea în avantaj: Strategii de negociere pentru oameni rezonabili, Editura Codecs, București, 2017.
14. Voiculescu D. – Negocierea – formă de comunicare în relațiile interumane, Editura Științifică, București, 2008.

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

I. Cunoaștere și înțelegere

Capacitatea de a cunoaște și înțelege:

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

II. Deprinderi intelectuale sau academice

Capacitatea de a:

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

III. Deprinderi profesionale/practice

Capacitatea de a:

- stăpâni metodele și tehniciile negocierii în afaceri;
- delimită concepțele definiției specifice tehnicii negocierilor;
- identifică problemele teoretice și capacitatea de a le pune în practică.

IV. Deprinderi transferabile

Capacitatea de a:

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

10. Evaluare

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

FIŞA DISCIPLINEI
2019-2020

1. Date despre program

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

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ELABORAREA LUCRĂRII DE LICENȚĂ				
2.2 Titularul activităților de curs	-				
2.3 Titularul activităților de laborator/seminar	Cadrul didactic coordonator al lucrării de disertatie				
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C
				2.7 Regimul disciplinei	OS

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	10 zile x 6 ore/zi = 60 ore				
3.4 Total ore din planul de învățământ					

Distribuția fondului de timp

Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	ore
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	
Pregătire seminarii/ teme, referate	
Tutoriat	
Examinări	
Alte activități	
3.7 Total ore studiu individual	10
3.8 Total ore pe semestru	75
3.9 Numărul de credite	3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	•
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT - 2 credite C2. Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației - 2 credite C4. Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare - C5. Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) - C6. Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehniciilor și procedurilor manageriale -
Competențe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor etice profesionale în cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă - 1 credit CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei - 1 credit CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehniciilor de învățare pentru propria dezvoltare - 1 credit

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

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

- elaborarea lucrării de licență;
- redactarea lucrării de licență.

8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
-	-	-

Bibliografie

8.2 Laborator/Seminar

Elaborarea planului lucrării de licență și identificarea surselor bibliografice.

Introducere. În introducere se va arăta necesitatea studierii domeniului căruia îi aparține tema propusă, precum și importanța subiectului lucrării de licență pentru domeniul studiat. Se va arăta clar și concis obiectul și scopul lucrării de licență, problemele care trebuie să fie analizate și rezolvate în lucrare și modul general de soluționare a acestora. Se vor face scurte referiri la măsura în care lucrarea de licență contribuie la rezolvarea sau îmbunătățirea problemelor respectiv soluțiilor studiate. Introducerii îi vor fi afectate **maxim patru pagini** și va include și structura lucrării.

Contribuții teoretice și aplicative la soluționarea temei (capitolul I și III). Acesta fiind partea descriptiva a lucrării făcând referire în funcție de tema aleasă, la metodologia urmată și metodele ce stau la baza realizării temei, dar și la contribuțile specialiștilor la studierea temei în cauză. Se va constitui din **unul/două capitole care să nu depășească 40% din lucrare**. Dacă subiectul ales presupune culegerea unor date inițiale în partea de început a acestui capitol se prezintă modul lor de culegere și prelucrare. Dacă este cazul, se pot face referiri la calculul principaliilor parametrii statistici.

Prezentarea metodologiei în privința temei abordate (modalități, formule, relații și modele de calcul și analiză; aspecte instituționale și legislative în domeniu; experiențe existente în domeniu, etc.). Dacă subiectul ales presupune culegerea unor date inițiale în partea de început a acestui capitol se prezintă modul lor de culegere și prelucrare. Dacă este cazul, se pot face referiri la calculul principaliilor parametrii statistici.

Partea practică a lucrării - studiu de caz (capitolul III, respectiv IV). Acesta fiind partea de bază a lucrării (**cel puțin 60% din lucrare**), va fi constituită din unul/două capitole va prezenta, în funcție de tema aleasă contribuția autorului la studiul cunoașterii acestui subiect cu referire concreta la organizația, instituția, societatea, regiunea, tara, localitatea, etc unde s-a realizat studiul. Prezentarea unei aplicații practice (de preferat empirice pe date reale actuale) în care să se aplique aspectele teoretice și metodologice prezentate în primele două capitole.

Calcule. Datele (rezultatele) obținute în urma calculelor sau alte analize, dinamici, evoluții, după caz, se pot prezenta sub formă tabelară sau de diagrame. Tabelele și diagramele vor fi însoțite de interpretări specifice cât și comparative cu rezultate similare din bibliografie.

Concluzii. Vor cuprinde într-o formă cât mai concisă și pe puncte principalele rezultate obținute în tema tratată, subliniindu-se contribuția adusă prin propriile cercetări. Se vor scoate în evidență elementele de noutate ale lucrării. Dacă rezultatele obținute pot fi aplicate în activitatea economică se vor face recomandările corespunzătoare.

Bibliografie. În lucrarea de licență, lista bibliografică a lucrărilor consultate se dă o singură dată, la sfârșitul lucrării. Ea va cuprinde lucrările consultate numerotate, prezentate în ordine alfabetică după numele primului autor. Se vor introduce în lista bibliografică numai acele lucrări care au fost direct utilizate în lucrare și deci care într-un mod sau altul au contribuit la realizarea lucrării.

Elementele referinței bibliografice pentru cărți și monografii sunt:

1. numele și prenumele autorului (prenumele cu inițiale), titlul cărții, traducerea titlului, numărul ediției, locul publicării, editura, anul publicării, număr de volume.

Elementele referinței bibliografice pentru articole sunt:

1. numele și prenumele autorului (prenumele cu inițiale), traducerea titlului, titlul revistei, volum și număr, anul apariției, paginile între care figurează lucrarea.

Elementele referinței bibliografice pentru sursele internet vor fi:

1. numele și prenumele autorului, titlul articolului, și pagina de internet unde se regăsește www.....

Anexe. Cuprinde orice materiale relevante pentru lucrarea de licență dar a căror includere în corpul lucrării îngreunează parcurgerea lucrării sau creează sincope de percepere a acesteia. Aici intră: Tabele statistice de mari dimensiuni; Bilanțuri contabile, conturi de profit și pierdere și alte documente de evidență contabilo-statistică; Demonstrații matematice mai complicate; Sinoptice de mari dimensiuni sau înscrișuri; Programe rulate pe calculator, cu calculele efectuate în beneficiul lucrării.

Opis. În opis se va specifica numărul de pagini al părții scrise, numărul de figuri și tabele incluse în partea scrisă, anexele.

Metode de predare

Conversații de fixare și consolidare a cunoștințelor, Dialog, Explicații

Observații

Bibliografie

- Constantinescu, N.N., Probleme ale metodologiei de cercetare în știință economică, București, Ed. Economică, 1998;
- Lumperdean, Ioan, Matiș, Dumitru, Mustață, Răzvan, Ghid privind elaborarea și prezentarea lucrările de licență și licență, www.econ.ubbcluj.ro/informații...FSEGAA.pdf;

- 3.Popescu, Constantin, Ciucur, Dumitru, Răboacă, Gheorghe, Iovan, Daniela, *Metodologia cercetării științifice economice*, București, Ed. ASE, 2006;
- 4.Postolache Tudorel, *Documentarea în vederea efectuării cercetării științifice*, în volumul *Introducere în Metodologia Cercetării Științifice Economice*, Academia de Studii Economice, București, 1989;
- 5.Răboacă Gheorghe, Ciucur Dumitru, Metodologia cercetării științifice economice, Ediția a III - a, revăzută și adăugită, Ed. Fundația România de Mâine, București, 2004.
- 6.Ghidul elaborării lucrării de licență/licență, <http://www.utgjiu.ro/docs/reg/22-Ghid%20pentru%20elaborare%20proiect%20de%20licenta.pdf>

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

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

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

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	-	Colocviu (evaluare sumativă)	70%
10.5 Seminar/ laborator	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Însușirea aspectelor teoretice și practice privind elaborarea lucrării de licență ▪ Capacitatea de realizare a cel puțin 30% din lucrarea de licență 	Examinare și notare a cel puțin 30% din lucrarea de licență Examinare și notare participare la dezbatările referitoare la elaborarea lucrării de licență	15% 10% 5%

10.6 Standard minim de performanță pentru evaluarea competenței

- 1.Soluționarea în timp real, în condiții de autonomie restrânsă, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale
- 2.Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată
- 3.Elaborarea și susținerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesională

Data completării

..... 23.09.2019

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Ficori secoardeană se lucra

Data avizării în departament

..... 26.09.2019

Semnătura directorului de departament

DR