

# **PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT**

**valabil începând cu anul universitar 2017-2018**

**UNIVERSITATEA DIN ORADEA**

**FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE**

*Programul de studii universitare de licență:* **MARKETING**

*Domeniul fundamental:* **ȘTIINȚE ECONOMICE**

*Domeniul de licență:* **MARKETING**

*Durata studiilor / nr. de credite:* **3 ani/180 credite**

*Forma de învățământ:* **Învățământ cu frecvență (IF)**

## 1. MISIUNEA PROGRAMULUI DE STUDIU / SPECIALIZĂRII MARKETING

Misiunea programului de studii universitare de licență **Marketing** este să creeze lideri de piață, atât prin formarea de absolvenți care au competențe generale necesare desfășurării activității de marketing în cadrul organizațiilor, care pot să producă valoare și pot să își aducă aportul la dobândirea avantajului competitiv pe piață de către organizații, cât și prin furnizarea către organizații a resurselor de cunoaștere și know-how necesare satisfacerii nevoilor și așteptărilor clienților lor în scopul creșterii competitivității și profitabilității lor, a dobândirii poziției de lider de piață.

## 2. OBIECTIVELE PROGRAMULUI DE STUDIU / SPECIALIZĂRII MARKETING

**Să formeze absolvenți** pregătiți să lucreze în organizații (firme, instituții și organizații nonprofit) în contextele societății cunoașterii, ale pieței românești, europene și mondiale, capabili să le orienteze către atât către resurse cât și către nevoile pieței și clienților, să maximizeze performanțele de marketing, să obțină avantaj competitiv prin utilizarea tehnologiilor, să faciliteze comunicarea, interacțiunile și relațiile cu clienții și partenerii de afaceri, să îmbunătățească procesele de afaceri, comunicare și vânzare, absolvenți înzestrați cu competențele necesare realizării de cercetări temeinice ale pieței și mediului economic și social, cu abilități antreprenoriale de valorificare a oportunităților pieței.

**Să formeze antreprenori** capabili să identifice și să valorifice oportunități ale pieței, să inițieze afaceri, să construiască echipe și organizații, să dezvolte și să promoveze noi produse și valori care să satisfacă nevoile indivizilor și societății.

**Să faciliteze procesele de învățare, cercetare și cunoaștere** a marketingului ale studenților, absolvenților, membrilor comunități universitare și ale indivizilor și organizațiilor din mediile organizaționale, instituționale și de afaceri.

**Să realizeze și să dezvolte permanent o comunitate** de indivizi și organizații din mediul economic, social și de afaceri românesc și european care doresc să își dezvolte abilitățile și competențele de marketing.

**Să dezvolte o bază de resurse de cunoaștere** cuprinzând teorii, concepte, metode, tehnici, instrumente și modele de bune practici, rezultate ale cercetărilor piețelor și mediului de afaceri, să stimuleze cercetarea științifică în domeniul marketingului și a mediului economic și social românesc, european și mondial.

**Să contribuie la integrarea absolvenților** pe piața muncii, în organizații și comunități, în societatea românească, europeană și în viitor

**Să promoveze principii, valori și bune practici** ale marketingului ca domeniu al cunoașterii și practicii economice și sociale.

## 3. COMPETENȚE CARE SE VOR DOBÂNDI DE ABSOLVENȚI LA FINALIZAREA STUDIILOR

### Competențe profesionale:

1. Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing
2. Utilizarea instrumentelor și aplicațiilor informatice în activitățile de marketing
3. Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul său
4. Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing
5. Utilizarea tehnicilor de vânzare
6. Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației

### Competențe transversale:

1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei
3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

## 4. FINALITĂȚI

**Titlu de absolvire:** Licențiat în Științe Economice

**Denumire calificare:** Marketing

**Cod calificare:** L070080010

### Ocupații posibile pentru absolventul cu Diplomă de licență, conform Clasificării Ocupațiilor din România - ISCO - 08 (COR):

Consilier vânzări asigurări - 241604; Organizator târguri și expoziții - 241911; Specialist marketing - 241921; Consilier/expert/inspector/referent/economist în comerț și marketing - 244104; Specialist în relații publice - 244701; Referent de specialitate marketing - 244703.

### Noi ocupații propuse pentru a fi incluse în COR:

Promotor, Designer spații expunere produse, Tehnoredactor material promoționale, Webdesigner, Asistent Product Manager, Media Planner, Consultant vânzări, Referent comerț exterior (studii superioare), Agent vânzări (studii superioare), Asistent în relații publice și comunicare (studii superioare), Operator de interviu (studii superioare), Asistent brand manager, Agent contractari și achizitii (studii superioare)

**PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT\*\***  
 Anul de studiu I

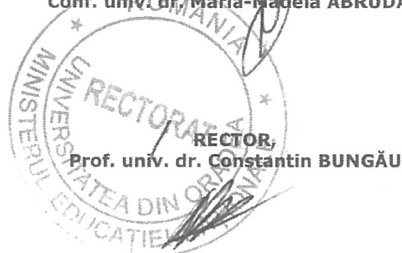
Cod	Discipline*	Tip	Sem. I [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>										
FSTE-0028	Microeconomie	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0131	Bazele contabilității	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0165	Statistică economică	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0157	Informatică economică	DF	2	-	1	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0773	Matematici financiare și actuariale	DF	1	1	-	-	28	Cv	4	72	
FSTE-0235	Comportamentul consumatorului	DS	2	2	-	-	56	Ex	3	19	
FSTE-0523	Limba străină pentru afaceri I.1	DF	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
	<b>TOTAL</b>		<b>12</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>308</b>		<b>30</b>	<b>442</b>	
FSTE-0716	Educație Fizică I.1	DC	-	-	-	1	14	Vp	1	11	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. II [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>										
FSTE-0025	Macroeconomie	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0205	Management	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0241	Marketing	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0007	Drept	DF	1	1	-	-	28	Cv	4	72	
FSTE-0490	Doctrină economică contemporană	DF	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
FSTE-0598	Programe aplicative de marketing	DS	2	2	-	-	56	Ex	3	19	
FSTE-0524	Limba străină pentru afaceri I.2	DC	1	2	-	-	42	Cv	3	33	
	<b>TOTAL</b>		<b>12</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>308</b>		<b>30</b>	<b>442</b>	
FSTE-0717	Educație Fizică I.2	DC	-	-	-	1	14	Vp	1	11	

**Legendă:** C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual; DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; OU - Opțiunea Universității;  
 Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; Pr. - proiect; A/R- Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.

SE CERTIFICĂ  
 CONFORMITATEA CU ORIGINALUL

Director departament,  
 Conf. univ. dr. Maria-Mădela ABRUDAN



RECTOR,  
 Prof. univ. dr. Constantin BUNGĂU

APROBAT ÎN ȘEDINȚA DE SENAT  
 DIN DATA DE:  
 17. IUL. 2017  
 Președinte:  
 Prof. univ. dr. SORIN CURILĂ



DECAN,  
 Prof. univ. dr.  
 Alina Daciana BĂDULESCU

**PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT\*\***  
 Anul de studiu II

Cod	Discipline*	Tip	Sem. III [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Credite	SI [ore / sem.]	Condiționări
			C	S	L	P					
<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>											
FSTE-0066	Finanțe publice	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0170	Economie europeană	DF	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0792	Finanțele firmei	OU	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0787	Sisteme informaționale de marketing	DS	2	-	1	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0248	Marketingul serviciilor	DS	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0525	Limba străină pentru afaceri I.3	DC	-	2	-	-	28	Cv	3	47	
	<b>TOTAL</b>		<b>10</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>252</b>		<b>26</b>	<b>398</b>	
<b>OBLIGATORII OPȚIONALE</b>											
FSTE-0785	Simulări de marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
FSTE-0508	Analiza informațiilor de marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
	<b>TOTAL</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>56</b>		<b>4</b>	<b>44</b>	
FSTE-0718	Educație Fizică I.3	DC	-	-	-	1	14	Vp	1	11	
<b>FACULTATIVE</b>											
FSTE-0478	Limba străină pentru afaceri II.1	DC	1	2	-	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0801	Social Media Marketing	OU	1	-	2	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0158	Sisteme de gestionare a informației	OU	2	-	2	-	56	Cv	3	19	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. IV [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Credite	SI [ore / sem.]	Condiționări
			C	S	L	P					
<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>											
FSTE-0172	Economie mondială	DC	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0198	Tranzacții internaționale	OU	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0122	Tehnici de vânzare	DS	2	2	-	-	56	Cv	6	94	
FSTE-0153	Baze de date aplicate în marketing	DS	2	-	1	-	42	Cv	6	108	
FSTE-0445	Practică	DS	-	-	-	6	84	Cv	3	0	
	<b>TOTAL</b>		<b>8</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>266</b>		<b>25</b>	<b>368</b>	
<b>OBLIGATORII OPȚIONALE</b>											
FSTE-0511	Gestiunea forțelor de vânzare	DS	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
FSTE-0961	Protecția consumatorului	DS	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
	<b>TOTAL</b>		<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>42</b>		<b>5</b>	<b>83</b>	
FSTE-0719	Educație Fizică I.4	DC	-	-	-	1	14	Vp	1	11	
<b>FACULTATIVE</b>											
FSTE-0479	Limba străină pentru afaceri II.2	DC	1	2	-	-	42	Cv	6	108	
FSTE-0774	Multimedia	OU	1	-	2	-	42	Vp	3	33	
FSTE-0797	Supply Chain Excellence	OU	1	2	-	-	42	Cv	3	33	
FSTE-0789	Marketingul structurilor din economia socială	OU	2	1	-	-	42	Cv	3	33	

**Legendă:** C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual; DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; OU - Opțiunea Universității;  
 Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; R - Rezultat; A/R - Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.

SE CERTIFICĂ  
 CONFORMITATEA CU ORIGINALUL

Director departament,  
 Conf. univ. dr. Maria-Madeja ABRUDAN



APROBAT ÎN ȘEDIINȚA DE SENAT  
 DIN DATA DE  
 17. IUL. 2017  
 Președinte:  
 Prof. univ. dr. ȘORIN CURILĂ



**PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT\*\***  
 Anul de studiu III

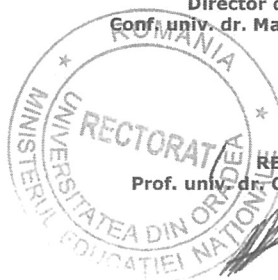
Cod	Discipline*	Tip	Sem. V [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>											
FSTE-0788	Distribuție și merchandising	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0264	Tehnici promoționale	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0234	Cercetări de marketing	DS	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0246	Marketing strategic	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0962	Managementul produsului și al brandului	DS	1	2	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0255	Proiecte de marketing	DS	-	-	-	2	28	Cv	4	72	
<b>TOTAL</b>			<b>9</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>252</b>		<b>25</b>	<b>373</b>	
<b>OBLIGATORII OPȚIONALE</b>											
FSTE-0833	Business to business marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	5	69	
FSTE-0247	Marketingul organizațiilor non-profit	DS	2	2	-	-	56	Cv	5	69	
<b>TOTAL</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>56</b>		<b>5</b>	<b>69</b>	
<b>FACULTATIVE</b>											
FSTE-0975	Comunicare în afaceri în limbă străină II.1	DC	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0798	Instrumente Google pentru afaceri	OU	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0802	Marketing educațional	OU	2	1	-	-	42	Cv	3	33	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. VI [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
<b>OBLIGATORII IMPUSE</b>											
FSTE-0963	Marketing on-line	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0245	Marketing internațional	DS	2	1	-	-	42	Ex	3	33	
FSTE-0510	Marketing agroalimentar	DS	2	1	-	-	42	Cv	3	33	
FSTE-0509	Relații publice	DS	2	1	-	-	42	Ex	3	33	
FSTE-0520	Marketingul micilor afaceri	DS	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0776	Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență	DS	-	2	-	2	56	Vp	10	194	
<b>TOTAL</b>			<b>9</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>252</b>		<b>26</b>	<b>398</b>	
<b>OBLIGATORII OPȚIONALE</b>											
FSTE-0521	Management comercial	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
FSTE-0338	Marketing turistic	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
<b>TOTAL</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>56</b>		<b>4</b>	<b>44</b>	
<b>FACULTATIVE</b>											
FSTE-0976	Comunicare în afaceri în limbă străină II.2	DC	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0799	Ținută și conduită în afaceri	OU	1	1	-	-	28	Cv	3	47	

**Legendă:** C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual; DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; OU - Opțiunea Universității;  
 Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; Pr. - proiect; A/R- Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.

SE CERTIFICĂ  
 CONFORMITATEA CU ORIGINALUL

Director departament,  
 Conf. univ. dr. Maria-Madela ABRUDAN



RECTOR,  
 Prof. univ. dr. Constantin BUNGĂU

APROBAT ÎN ȘEDINȚA DE SENAT  
 DIN DATA DE:  
 17. IUL. 2017  
 Președinte:  
 Prof. univ. dr. SORIN CURILĂ



DECAN,  
 Prof. univ. dr.  
 Alina Daciana BĂDULESCU

### I. CERINȚE PENTRU OBȚINEREA DIPLOMEI DE LICENȚĂ

Număr credite alocate, conform legislației: **180**

- 162 credite pentru disciplinele obligatorii impuse;
- 18 credite pentru disciplinele obligatorii opționale;
- 0 credite la practică incluse în numărul celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct.1 și pct.2;
- 10 credite pentru elaborarea (incluse în numărul celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct.1);
- 4 credite pentru Educație fizică I ÷ IV, suplimentare celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct. 1 și pct. 2;
- 10 credite pentru susținerea examenului de licență, suplimentare celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct. 1 și pct. 2, repartizate astfel:
  - 5 credite pentru proba "Cunoștințe fundamentale și de specialitate".
  - 5 credite pentru proba "Susținerea lucrării de licență".

### II. STRUCTURA ANULUI UNIVERSITAR (în număr de săptămâni)

Anul	Activități didactice		Sesiuni de examene					Practică*	Vacanță		
	sem. I	sem. II	Iarnă	Restanțe Iarnă	Vară	Restanțe Vară	Restanțe Toamnă		Iarnă	Primăvară	Vară
Anul I	14	14	3	1	3	1	2	-	3	1	10
Anul II	14	14	3	1	3	1	2	3	3	1	10
Anul III	14	14	3	1	3	1	2	-	3	1	10

\* Practica se organizează pe baza unor programe elaborate de departamente și aprobate de Consiliul Facultății. Practica se desfășoară în unități economice de profil și în laboratoarele facultății, pe baza unor convenții de practică. Durata semestrelor de studiu: 14 săptămâni de Activități didactice pentru toate semestrele. Anul II, semestrul II, cuprinde 3 săptămâni de Practică (incluse în cele 14 săptămâni de Activități didactice), respectiv 84 ore care se pot desfășura comasat sau pe parcursul semestrului.

### III. NUMĂRUL ORELOR LA DISCIPLINELE OBLIGATORII (IMPUSE ȘI OPȚIONALE): 1904

ANUL	SEMESTRUL I	SEMESTRUL II
Anul I	23	23
Anul II	23	23
Anul III	22	22

Nr. Crt.	Disciplina	Nr. de ore			Total		Standard ARACIS [min / max. %]
		An I	An II	An III	Ore	%	
1.	Obligatorii - DO	616	518	504	1638	89	80 - 90
2.	Opționale (la alegere) - DA	0	98	112	210	11	20 - 10
<b>TOTAL</b>		<b>616</b>	<b>616</b>	<b>616</b>	<b>1848</b>	<b>100,00</b>	<b>100</b>
3.	Educație fizică I/1,2,3,4	28	28	0	56		
4.	Facultative - DF	0	308	154	462		

Nr. Crt.	Discipline	Nr. de ore			Total		Standard ARACIS [min / max. %]
		An I	An II	An III	Ore	%	
1.	Fundamentale - DF	462	84	0	546	29%	25 - 30
2.	Din domeniu / de specialitate (DD/DS) sau:	112	378	616	1106	60%	60 - 70
2.1.	- din domeniu - DD						
2.2.	- de specialitate - DS	112	378	616	1106	60%	60 - 70
<i>din care:</i>							
2.2.1.	proiectul de licență - PL	0	0	56	56	5%	min. 3
3.	Discipline complementare DC	42	28	42	112	6%	5 - 10
4.	La opțiunea universității - OU	0	84	0	84	5%	0-15
<b>TOTAL</b>		<b>616</b>	<b>616</b>	<b>616</b>	<b>1848</b>	<b>100%</b>	<b>100</b>

#### IV. PONDEREA DISCIPLINELOR DIN CATEGORIILE OBLIGATORII (IMPUSE +OPȚIONALE) + FACULTATIVE:

Număr total de ore (inclusiv Educație fizică și facultative): 1848 + 56 + 462= 2366  
Număr total de ore (exclusiv facultative): 1904  
Număr total de ore (exclusiv Educație fizică și facultative): 1848

din care:

- Total număr ore curs:	952	
- Total număr ore aplicații:	896	
- Ore alocate disciplinelor obligatorii (% din total):	89%	=1638/1848
- Ore alocate disciplinelor opționale (% din total):	11%	=210/1848
- Ore alocate disciplinelor fundamentale (% din total):	29%	=546/1848
	60%	=1106/1848

- Ore alocate disciplinelor din domeniu / de specialitate (% din total):

din care:

- Ore alocate disciplinelor complementare (% din total 1904):	6%	=112/1848
- Raportul total ore curs / total ore aplicații:	1 / 0,94	=952/896
- Ore alocate proiectului de licență (Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență) PL:	56	

din care:

Ponderea orelor alocate proiectului de licență în Planul de învățământ:	3%	=56/1848
Ponderea orelor alocate proiectului de licență în ore DS (obligatorii + opționale):	5%	=56/1106
- Ore alocate disciplinelor la opțiunea universității (% din total):	5%	=84/1848
- Ponderea practicii în Planul de învățământ :	5,00%	=84/1848

Raport examene / colocvii și verificări pe parcurs= 23 Ex / 17 Cv și 1 Vp

**Numărul total de credite: 180**

- Credite aferente disciplinelor fundamentale din totalul de credite obligatorii: 60  
114

- Credite aferente disciplinelor din domeniu / de specialitate și la opțiunea universității din totalul de credite obligatorii: -

- Credite aferente disciplinelor complementare din totalul de credite obligatorii: 6

#### V. FLEXIBILITATEA PROCESULUI EDUCAȚIONAL

Flexibilitatea programului de studii este asigurată prin discipline opționale și facultative. Disciplinele opționale sunt propuse pentru semestrele 1 ÷ 6/8/12 și sunt grupate în discipline opționale sau pachete opționale. Din fiecare pachet de discipline opționale studentul alege una care devine obligatorie. Această activitate se desfășoară înainte de începerea anului universitar din care fac parte semestrele care conțin disciplinele sau pachetele de discipline opționale.

#### VI. EXAMENUL DE FINALIZARE STUDII ( LICENȚĂ)

1. Comunicarea temei lucrării de licență: semestrul IV;
2. Elaborarea lucrării de licență: semestrul VI;
3. Susținerea lucrării de licență: luna iulie/septembrie.

#### VII. UN PUNCT DE CREDIT NECESITĂ UN TOTAL DE 25 ORE/SEMESTRU DE ACTIVITATE DIDACTICĂ ȘI INDIVIDUALĂ

**VIII. DISTRIBUIREA CREDITELOR PE COMPETENȚE (TABELE RNCIS - Grila 1\*)**

Nr. crt.	Disciplina **	Sem.	Număr credite	Competențe profesionale						Competențe transversale			
				C1	C2	C3	C4	C5	C6	CT1	CT2	CT3	
1.	Microeconomie	I	5	2		1		1			0,5	0,5	
2.	Bazele contabilității	I	5			2		2	1				
3.	Statistică economică	I	5	1	1	2		1					
4.	Informatică economică	I	5		3,5						0,5	0,5	0,5
5.	Matematici financiare și actuariale	I	4	3							0,5		0,5
6.	Comportamentul consumatorului	I	3	1		1					0,5	0,5	
7.	Limba străină pentru afaceri I.1	I	3			1		1				0,5	0,5
8.	Educație Fizică I.1	I	1								1		
9.	Macroeconomie	II	5	3		2							
10.	Management	II	5			2			3				
11.	Marketing	II	5	1		2	1		1				
12.	Drept	II	4	1		2		1					
13.	Doctrine economice contemporane	II	5	2	2						0,5		0,5
14.	Programe aplicative de marketing	II	3		3								
15.	Limba străină pentru afaceri I.2	II	3	1		1	1						
16.	Educație Fizică I.2	III	1								1		
17.	Finanțe publice	III	5	1	1	2					0,5		0,5
18.	Economie europeană	III	4			2,5					0,5	0,5	0,5
19.	Finanțele firmei	III	5	2	1	1			1				
20.	Sisteme informaționale de marketing	III	4	1	2				1				
21.	Marketingul serviciilor	III	5	1			1	1	1		0,5	0,5	
22.	Limba străină pentru afaceri I.3	III	3	1		1	1						
23.	Educație Fizică I.3	III	1								1		
24.	Simulări de marketing	III	4		3	1							
25.	Analiza informațiilor de marketing	III	4		3	1							
26.	Limba străină pentru afaceri II.1	III	4	1		1	1						1
27.	Social Media Marketing	III	4	1	2			1					
28.	Sisteme de gestionare a informației	III	3		2,5						0,5		
29.	Economie mondială	IV	5	2		2					0,5		0,5
30.	Tranzacții internaționale	IV	5	1		1		2	1				
31.	Tehnici de vânzare	IV	6	2					4				
32.	Baze de date aplicate în marketing	IV	6	1	4						0,5		0,5
33.	Practică	IV	3	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		0,5	0,5	
34.	Educație Fizică I.4	IV	1								1		
35.	Gestiunea forțelor de vânzare	IV	5	1		1	1	1			0,5		0,5
36.	Protecția consumatorului	IV	5			3					1	0,5	0,5
37.	Limba străină pentru afaceri II.2	IV	6	1		1	1	1			1		1
38.	Multimedia	IV	3		2,5						0,5		
39.	Supply Chain Excellence	IV	3		1	1			1				
40.	Marketingul structurilor din economia socială	IV	3	1		1					0,5		0,5
41.	Distribuție și merchandising	V	4	1			1	1	1				
42.	Tehnici promoționale	V	4				3	1					
43.	Cercetări de marketing	V	5	2	1	1					0,5	0,5	
44.	Marketing strategic	V	4			2			2				
45.	Managementul produsului și al brandului	V	4					1	3				
46.	Proiecte de marketing	V	4	1	1	0,5	0,5					0,5	0,5
47.	Business to business marketing	V	5	1	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	
48.	Marketingul organizațiilor non-profit	V	5	1	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	
49.	Comunicare în afaceri în limbă străină II.1	V	3					1,5			0,5	0,5	0,5
50.	Instrumente Google pentru afaceri	V	3		3								
51.	Marketing educațional	V	3	1		1			1				
52.	Marketing on-line	VI	4	1	2			1					
53.	Marketing internațional	VI	3	1		1	1						
54.	Marketing agroalimentar	VI	3	1		1	1						
55.	Relații publice	VI	3				1	1			0,5	0,5	
56.	Marketingul micilor afaceri	VI	3					2	1				
57.	Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență	VI	10	2	1	1	1	1	1		1	1	1
58.	Management comercial	VI	4	1		1		0,5			0,5	0,5	0,5
59.	Marketing turistic	VI	4	1		1		0,5			0,5	0,5	0,5
60.	Comunicare în afaceri în limbă străină II.2	VI	3					1,5			0,5	0,5	0,5
61.	Ținută și conduită în afaceri	VI	3				0,5	1			0,5	0,5	0,5

Legendă: C1 ÷ C5 sau C6 - Competențe profesionale; CT1 ÷ CT3 - Competențe transversale

\* Se va utiliza Grila 1 (G1) care prezintă variantele: G1L și G1M corepunzătoare ciclurilor de studii de licență și masterat, în conformitate cu Ordinul MECTS nr. 5703 / 18.10.2011.

\*\* Se vor trece toate disciplinele din Planul de Învățământ



GRILA 1 - "Descrierea domeniului / programului de studii prin competențe profesionale și competențe transversale"

Descriptori de nivel ai elementelor structurale ale competențelor profesionale	Competențe profesionale					
	C1. Utilizarea adecvata a conceptelor, metodelor, tehnicilor si instrumentelor de marketing	C2. Utilizarea instrumentelor și a aplicațiilor informatice in activitatile de marketing	C3. Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul său	C4. Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing	C5. Utilizarea tehnicilor de vanzare	C6. Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației
<b>CUNOȘTINȚE</b>						
<b>1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională</b>	C1.1 Definierea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing	C2.1 Identificarea și descrierea instrumentelor si a aplicațiilor informatice in activitatile de marketing	C3.1 Definierea mediului organizației, identificarea și descrierea principalelor variabile ale acestuia	C4.1 Definierea conceptelor si descrierea politicilor mix-ului de marketing	C5.1 Utilizarea tehnicilor de vanzare	C6.1 Identificarea și definirea rolului departamentului de marketing în cadrul organizației
<b>2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului</b>	C1.2 Explicarea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing	C2.2 Explicarea modului de utilizare a instrumentelor si a aplicațiilor informatice in activitatile de marketing	C3.2 Interpretarea impactului variabilelor de mediu asupra activității organizației	C4.2 Explicarea mix-ului de marketing	C5.2 Explicarea tehnicilor de vanzare si a utilizării instrumentelor specifice de comunicare	C6.2 Explicarea principalelor atribuții și activități ale departamentului de marketing.
<b>ABILITĂȚI</b>						
<b>3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată</b>	C1.3 Aplicarea metodelor, tehnicilor si a instrumentelor specifice activității de marketing	C2.3 Folosirea softurilor în activități de marketing	C3.3 Identificarea și selectarea factorilor care influenteaza functionarea organizației	C4.3 Aplicarea cunoștințelor specifice mix-ului de marketing pentru elaborarea unui program de marketing	C5.3 Aplicarea tehnicilor de vanzare si a instrumentelor specifice de comunicare	C6.3 Aplicarea principiilor de bază pentru organizarea activitatilor de marketing
<b>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</b>	C1.4 Studierea comparativă și evaluarea critică a metodelor, tehnicilor și instrumentelor in activitatea de marketing	C2.4 Evaluarea critică a caracteristicilor instrumentale ale principalelor softuri folosite în activitatea de marketing	C3.4 Evaluarea și clasificarea factorilor care influenteaza functionarea organizației	C4.4 Aplicarea criteriilor standard pentru evaluarea programelor de marketing	C5.4 Analiza și evaluarea tehnicilor de vanzare si a instrumentelor specifice de comunicare	C6.4 Analiza și evaluarea critică a activităților in cadrul departamentului de marketing
<b>5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu</b>	C1.5 Proiectarea unui studiu de marketing	C2.5 Dezvoltarea și utilizarea bazelor de date specifice activității de marketing	C3.5 Elaborarea unui proiect de analiza a mediului de marketing al organizației, in functie de specificul pietei	C4.5 Proiectarea programelor de marketing	C5.5 Proiectarea programului de comunicare in vanzari	C6.5 Propunerea modalitatilor de creștere a eficienței organizării activităților de marketing
<b>Standarde minime de performanță pentru evaluarea competenței</b>	Realizarea unui studiu de marketing	Elaborarea unui raport de marketing utilizand aplicatiile informatice	Elaborarea unei analize SWOT	Conceperea și realizarea unui program de marketing	Proiectarea programului de comunicare in vanzari	Elaborarea unui proiect de organizare a activităților de marketing

Descriptori de nivel ai competențelor transversale	Competențe transversale	Standarde minime de performanță pentru evaluarea competenței
<b>6. Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie restransă și asistență calificată</b>	CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale in cadrul propriei strategii de munca riguroasa, eficienta și responsabila	Solutionarea in timp real , in conditii de asistenta calificata, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de munca, respectand normele deontologiei profesionale
<b>7. Familiarizarea cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate</b>	CT2. Identificarea rolurilor și responsabilitatilor intr-o echipa plurispecializata și aplicarea de tehnici de relationare și munca eficienta in cadrul echipei	Realizarea unei lucrari/unui proiect, asumand cu responsabilitate sarcini specifice rolului intr-o echipa plurispecializată
<b>8. Conștientizarea nevoii de formare continuă; utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru dezvoltarea personală și profesională</b>	CT3. Identificarea oportunitatilor de formare continua și valorificarea eficienta a resurselor și tehnicilor de invatare pentru propria dezvoltare	Elaborarea și sustinerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesionala

SE CERTIFICĂ  
CONFORMITATEA CU ORIGINALUL

