

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2021-2022
Anul de studiu III / Semestrul II

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Economice
1.3. Departamentul	Departamentul de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Economia comerțului, turismului și serviciilor/ 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Tranzacții și tehnici comerciale		2.2. Cod disciplină	ECTS 322			
2.3. Titularul activității de curs	Lect. univ. dr. Maican Silvia Ștefania						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Asist. univ. dr. Nichita Anca Ramona						
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de 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					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					17
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					3
Tutoriat					0
Examinări					3
Alte activități					

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

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

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională. C2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații. Procese, proiecte, etc. asociate domeniului. C5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu.
Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina Tranzacții și tehnici comerciale are menirea de a transmite studenților informațiile necesare privind inițierea și fundamentarea unei operațiuni de comerț exterior. O caracteristică a cursului o constituie interdisciplinaritatea, îmbinând, în logica teoriei unei afaceri internaționale, mai multe discipline economice pe care, un economist trebuie să le cunoască pentru a încheia contracte comerciale internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Cunoașterea și înțelegerea noțiunilor legate de politicile comerciale, de contractarea internațională, de tehnicile de plată în tranzacțiile comerciale,

	<p>operațiunile de import- export;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale; - Înțelegerea și aplicarea principiilor și metodelor fundamentale de investigare specifice; - Identificarea, colectarea și evaluarea oportunităților și riscurilor aferente activităților din domeniul comerțului exterior - Definirea corectă a obiectului de studiu și stabilirea relațiilor pe care disciplina Tranzacții și tehnici comerciale le are cu alte științe. <p>B. Obiective procedurale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1. Utilizarea unor metode și instrumente de investigare a rezultatelor obținute de către diferite categorii de firme ca urmare a participării la tranzacțiilor comerciale; - 2. Capacitatea de sintetizare și interpretare a unui set de informații, de rezolvare a unor probleme de bază și de evaluare a concluziilor posibile specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale; - 3. Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor specific operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale <p>C. Obiective atitudinale</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1. Dezvoltarea unei atitudini proactive față de necesitatea participării statelor lumii la circuitul economic mondial; - 2. Autoevaluarea nevoii de continuare a formării profesionale, prin valorificarea oportunităților de identificare și asimilare de noi cunoștințe în domeniu; - 3. Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice
--	---

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan. Teoria economică asupra schimburilor internaționale. Participarea economiilor naționale la schimbul economic mondial	Prelegere, discuții	(2 ore)
2. Aspecte privind comerțul internațional contemporan. Comerțul internațional contemporan – caracterizare generală	Prelegere, discuții	(2 ore)
3. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior. Tranzacția de comerț exterior: definire, fundamentare	Prelegere, discuții	(2 ore)
4. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior. Modalități de realizare a tranzacțiilor de comerț exterior	Prelegere, discuții	(2 ore)
5. Pătrunderea pe piețele externe. Pregătirea prospectării. Acțiunile promoționale	Prelegere, discuții	(2 ore)
6. Pătrunderea pe piețele externe. Managementul activității de prospectare. Stabilirea legăturilor de afaceri	Prelegere, discuții	(2 ore)
7. Contractarea comercială internațională. Premisele contactării comerciale internaționale. Contractarea prin negociere. Oferta	Prelegere, discuții	(2 ore)
8. Contractarea comercială internațională. Formarea contractului. Corespondența comercială. Contractarea electronică	Prelegere, discuții	(2 ore)
9. Negocierea contractului de vânzare internațională. Marfa. Prețul	Prelegere, discuții	(2 ore)
10. Negocierea contractului de vânzare internațională. Condițiile de livrare	Prelegere, discuții	(2 ore)
11. Derularea operațiunilor de export – import. Pregătirea livrării	Prelegere, discuții	(2 ore)
12. Derularea operațiunilor de export – import. Expediția internațională	Prelegere, discuții	(2 ore)
13. Politici comerciale externe. Politica comercială externă	Prelegere, discuții	(2 ore)
14. Politici comerciale externe. Instrumente ale politicilor comerciale	Prelegere, discuții	(2 ore)

Bibliografie:

Suport de curs

1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2021 -încărcat pe platforma Moodle

Bibliografie recomandată

- Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001
- Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009
- Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București.2005
- Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București , 2002
- Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.
- Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005
- Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București,2008
- Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001.
- Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012.
- Popescu N., Tranzacții comerciale, Edț. a II-a revăzută și adăugită, Edt. ASE, București, 2016.
- Mionel O., Tranzacții comerciale de la național la internațional, Edț. a III-a, revizuită și adăugită, Edt. Universitară, Buc., 2017.

8.2. Seminar-laborator

1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
3. Pătrunderea pe piețele externe	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
4. Contractarea comercială internațională	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
5. Negocierea contractului de vânzare internațională	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
6. Derularea operațiunilor de export – import	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)
7. Politici comerciale externe	Discuții, Exemplificări, Studii de caz	(2 ore)

Bibliografie:

Suport de curs

- Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2021 -încărcat pe platforma Moodle

Bibliografie recomandată

- Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001
- Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009
- Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București.2005
- Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București , 2002
- Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.
- Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005
- Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București,2008
- Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001.
- Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012.
- Popescu N., Tranzacții comerciale, Edț. a II-a revăzută și adăugită, Edt. ASE, București, 2016.
- Mionel O., Tranzacții comerciale de la național la internațional, Edț. a III-a, revizuită și adăugită, Edt. Universitară, Buc., 2017.

9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>1. Gradul de implicare în activitățile de seminar 2. Calitatea activităților gen: referate și proiecte</i>	<i>Evaluare pe parcurs</i>	20% 20%
10.6 Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5 (cinci)			

Data completării
03.09.2021Semnătura titularului de curs
Lect.univ.dr. Maican Silvia ȘtefaniaSemnătura titularului de seminar
Asist.univ.dr. Nichita Anca RamonaData avizării în departament
03.09.2021Semnătura directorului de departament
Lect.univ.dr. Maican Silvia Ștefania