

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
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	Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii / Calificări COR	Administrarea Afacerilor / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice
1.7. Forma de învățământ	Învățământ la distanță

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Tranzacții și tehnici comerciale				Codul disciplinei		AA 325	
2.2. Titularul activităților de curs				Conf. univ. dr. Maican Silvia					
2.3. Titularul activităților de seminar / laborator / proiect				Conf. univ. dr. Maican Silvia					
2.4. Anul de studiu	III	2.5. Semestrul	II	2.6. Tipul de evaluare	E	2.7. Regimul disciplinei	Conținut	Felul disciplinei	
							Obligativitate	DD	
								DOb	

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

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

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- internet - echipamente tehnice: laptop, videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului/ proiectului	- internet - materiale informative - echipamente tehnice: laptop, 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, operațiunile de import-export; - Explicarea și interpretarea mecanismelor de funcționare a tranzacțiilor comerciale; B. Obiective procedurale - Capacitatea de sintetizare și interpretare a unui set de informații, de rezolvare a unor probleme de bază și de evaluare a concluziilor posibile specifice operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale; - Folosirea teoriilor și instrumentelor pentru soluționarea problemelor specific operațiunilor desfășurate în tranzacțiile comerciale C. Obiective atitudinale - Dezvoltarea unei atitudini proactive față de necesitatea participării statelor lumii la circuitul economic mondial; - Autoevaluarea nevoii de continuare a formării profesionale, prin valorificarea oportunităților de identificare și asimilare de noi cunoștințe în domeniu; - Valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice

8. Conținuturi

8.1. AI	Metode de predare-învățare	Observații
1. Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	10% AI
2. Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	20% AI
3. Tema 3. Pătrunderea pe piețele externe	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	15% AI
4. Tema 4. Contractarea comercială internațională	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	15% AI
5. Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	10% AI
6. Tema 6. Derularea operațiunilor de export –	Studiu individual după	20% AI

import	cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	
7. Tema 7. Politici comerciale externe	Studiu individual după cursul ID și alte materiale bibliografice recomandate	10% AI
<p>Bibliografie:</p> <p>Suport de curs</p> <p>1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2024 - încărcat pe platforma Moodle</p> <p>Bibliografie recomandată</p> <p>1. Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001</p> <p>2. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009</p> <p>3. Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București. 2005</p> <p>4. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București, 2002</p> <p>5. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.</p> <p>6. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005</p> <p>7. Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București, 2008</p> <p>8. Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001.</p> <p>9. Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012.</p> <p>10. Popescu N., Tranzacții comerciale, Edț. a II-a revăzută și adăugită, Edt. ASE, București, 2016.</p> <p>11. Mionel O., Tranzacții comerciale de la național la internațional, Edț. a III-a, revizuită și adăugită, Edt. Universitară, Buc., 2017.</p>		
8.2. AT	Metode de predare-învățare	Observații
<p>Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan</p> <p>Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior</p> <p>Tema 3. Pătrunderea pe piețele externe</p> <p>Tema 4. Contractarea comercială internațională</p>	Discuții, Exemplificări, Studii de caz, Activități	2 ore la întâlnirile tutoriale
<p>Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională</p> <p>Tema 6. Derularea operațiunilor de export – import</p> <p>Tema 7. Politici comerciale externe</p>	Discuții, Exemplificări, Studii de caz, Activități	2 ore la întâlnirile tutoriale
<p>Bibliografie:</p> <p>Suport de curs</p> <p>1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2024 (încărcat pe platforma Moodle)</p> <p>Bibliografie recomandată</p> <p>1. Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001</p> <p>2. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009</p> <p>3. Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București. 2005</p> <p>4. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București, 2002</p> <p>5. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export.</p> <p>6. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005</p> <p>7. Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București, 2008</p> <p>8. Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001.</p> <p>9. Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012.</p> <p>10. Popescu N., Tranzacții comerciale, Edț. a II-a revăzută și adăugită, Edt. ASE, București, 2016.</p>		

11. Mionel O., Tranzacții comerciale de la național la internațional, Edț. a III-a, revizuită și adăugită, Edt. Universitară, Buc., 2017.		
8.3. TC	Metode de transmitere a informației	Observații
Tema 1. Aspecte privind comerțul internațional contemporan Rezolvarea temelor de la finalul unității. Tema 2. Specificul tranzacțiilor de comerț exterior Rezolvarea temelor de la finalul unității	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Tema 3. Modalități de pătrundere pe piețele externe Rezolvarea temelor de la finalul unității. Tema 4. Contactarea comercială internațională Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Tema 5. Negocierea contractului de vânzare internațională Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Tema 6. Derularea operațiunilor de export-import Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Tema 7. Politici comerciale externe Rezolvarea temelor de la finalul unității.	Încărcarea temelor de control / Activităților pe platforma Moodle	2 ore
Bibliografie: Suport de curs 1. Maican S., Tranzacții și tehnici comerciale, Suport curs – format ID, 2024 - încărcat pe platforma Moodle Bibliografie recomandată 1. Bradley F., Marketing internațional, Editura Teora, București 2001 2. Ciobanu Gh., coord., s.a., Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj- Napoca, 2009 3. Danciu V., Marketing internațional, Editura Economică, București. 2005 4. Popa I., Tranzacții de comerț exterior, Editura Economică, București, 2002 5. Jean Francois Durfour., Pierre Barret., s.a., Marketing international - Etudes et vieilles commerciales Vendre et negocier a l'export. 6. Kotler Ph., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 2005 7. Belu M.G., Operațiuni de comerț exterior, Editura ASE, București, 2008 8. Pop Al. N., Dumitru I., Marketing internațional, Editura Uranus, București, 2001. 9. Stremțan F., Mihalache S.Ș., Tranzacții de comerț exterior, Note de curs, Seria Didactica, Alba- Iulia, 2012 10. Popescu N., Tranzacții comerciale, Edț. a II-a revăzută și adăugită, Edt. ASE, București, 2016. 11. Mionel O., Tranzacții comerciale de la național la internațional, Edț. a III-a, revizuită și adăugită, Edt. Universitară, Buc., 2017.		
8.4. AA / L / P	Metode de predare-învățare	Observații
-		
Bibliografie:		

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

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

organizațiilor este în acord cu cerințele comunității economice contemporane.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. AI (curs)	Gradul în care studenții au înțeles și sunt capabili să utilizeze conceptele studiate	Examen scris - grilă	60%
10.5. TC / AA / ST / L / P	Calitatea activităților gen: referate și proiecte	Evaluare pe parcurs – Teme de control din suportul de curs	40%
10.6. Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5			
<i>- să aibă complet portofoliul de teme de control/activități încărcate pe platforma Moodle</i> <i>- să obțină minim nota 5 (cinci) pe grila de evaluare</i>			

Coordonator de disciplină
Conf.univ.dr. Maican Silvia

Tutore de disciplină
Conf.univ.dr. Maican Silvia

Data
16.09.2024

Responsabil specializare AA ID
Conf.univ.dr. Dragolea Larisa