

# FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

|                                                    |                                       |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1.1 Instituția de învățământ superior              | UNIVERSITATEA "ARTIFEX" DIN BUCUREȘTI |
| 1.2 Facultatea                                     | MANAGEMENT-MARKETING                  |
| 1.3 Departamentul                                  | MANAGEMENT-MARKETING                  |
| 1.4 Domeniul de studii <sup>1</sup>                | MANAGEMENT                            |
| 1.5 Ciclul de studii                               | MASTER                                |
| 1.6 Programul de studii / Calificarea <sup>2</sup> | MANAGEMENT ORGANIZAȚIONAL             |
| 1.7 Forma de învățământ                            | IF (Învățământ cu Frecvență)          |
| 1.8 Limba de studiu                                | Română                                |
| 1.9 Anul universitar                               | 2025-2026                             |

## 2. Date despre disciplină<sup>3</sup>

|                                        |                                           |               |   |                                                                       |        |                                                                              |    |
|----------------------------------------|-------------------------------------------|---------------|---|-----------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1 Denumirea disciplinei              | MANAGEMENTUL VÂNZĂRILOR                   |               |   |                                                                       |        |                                                                              |    |
| 2.2 Codul disciplinei                  | MGOO221AS1103.2                           |               |   |                                                                       |        |                                                                              |    |
| 2.3 Titularul activităților de curs    | Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa |               |   |                                                                       |        |                                                                              |    |
| 2.4 Titularul activităților de seminar | Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa |               |   |                                                                       |        |                                                                              |    |
| 2.5 Anul de studiu                     | 1                                         | 2.6 Semestrul | 1 | 2.7 Tipul de evaluare<br>(E - examen / V - verificare / C - colocviu) | E<br>1 | 2.8 Regimul disciplinei<br>(O - obligatorie, A - opțională, F - facultativă) | A  |
|                                        |                                           |               |   |                                                                       |        | 2.9 Numărul de credite ECTS                                                  | 10 |

## 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)<sup>4</sup>

|                                                                                                |    |           |    |                         |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------|----|-------------------------|------------|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână                                                                  | 4  | din care: | 2  | 3.3 seminar / laborator | 2          |
|                                                                                                |    | 3.2 curs  |    |                         |            |
| 3.4 Numărul de săptămâni                                                                       | 14 |           |    |                         |            |
| 3.5 Total ore din planul de învățământ                                                         | 56 | din care: | 28 | 3.7 seminar / laborator | 28         |
|                                                                                                |    | 3.6 curs  |    |                         |            |
| <b>Distribuția fondului de timp<sup>5</sup>:</b>                                               |    |           |    |                         | <b>ore</b> |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe                                    |    |           |    |                         | 81         |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren |    |           |    |                         | 50         |
| Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri                        |    |           |    |                         | 51         |
| Tutoriat/consultații                                                                           |    |           |    |                         | 4          |
| Examinări                                                                                      |    |           |    |                         | 8          |
| Alte activități: .....                                                                         |    |           |    |                         | -          |
| 3.7 Total ore studiu individual                                                                |    | 194       |    |                         |            |
| 3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)                                     |    | 250       |    |                         |            |

<sup>1</sup> Management

<sup>2</sup> Management organizațional

<sup>3</sup> Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

<sup>4</sup> Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

<sup>5</sup> Distribuția fondului de timp este responsabilitatea cadrului didactic

**4. Precondiții<sup>6</sup>**(acolo unde este cazul)

|                   |   |
|-------------------|---|
| 4.1 de curriculum | - |
| 4.2 de competențe | - |

**5. Condiții** (acolo unde este cazul)

|                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5.1 De desfășurare a cursului                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă;</li> <li>• Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise;</li> <li>• Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.</li> </ul>                                                                                |
| 5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet;</li> <li>• Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise;</li> <li>• Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar;</li> <li>• Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.</li> </ul> |

**6. Competențele specific acumulate<sup>7</sup>**

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Competențe profesionale |  |
| Competențe transversale |  |

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

|                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>7.1 Obiectivul general al disciplinei</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Însușirea, cunoașterea și utilizarea conceptelor, principiilor, teoriilor și tehnicilor din domeniul vânzărilor menite să identifice și să fundamenteze viziuni, strategii și acțiuni manageriale care să asigure succesul antreprenorial în domeniul vânzărilor.</li> </ul> |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

<sup>6</sup> Se menționează, acolo unde este cazul, disciplinele necesare a fi fost parcurse anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurări a procesului educațional în cadrul disciplinei, precum și competențele pe care studentul trebuie să și le fi însușit anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurări a procesului educațional în cadrul disciplinei de față

<sup>7</sup> Se vor prelua informațiile din Grila 2, cu indicarea numărului de credite asociat fiecărui descriptor al competenței

|                                              |                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>7.2 Obiectivele specifice<sup>8</sup></b> | Cunoștințe:                   | <p>R.î.1: Studentul/absolventul cunoaște aprofundat conceptele, teoriile și metodologiile utilizate pentru analiza mediului intern și extern al unei organizații.</p> <p>R.î.2: Studentul/absolventul cunoaște instrumentele manageriale ce asigură fundamentarea strategiilor și politicilor economice</p> <p>R.î.3: Studentul/absolventul cunoaște conținuturile sintezelor operaționale, rapoartelor, studiilor și informațiilor necesare proceselor manageriale</p> <p>R.î.4: Studentul/absolventul identifică și descrie un spectru larg de concepte, viziuni și strategii de afaceri, precum și de programe complexe specifice managementului organizației</p> <p>R.î.5: Studentul/absolventul identifică rolurile specifice muncii în echipă</p>                                                                                                               |
|                                              | Aptitudini:                   | <p>R.î.1: Studentul/absolventul prelucrează și analizează eficient informațiile pentru fundamentarea corespunzătoare a deciziilor manageriale.</p> <p>R.î.2: Studentul/absolventul utilizează instrumentele manageriale ce asigură fundamentarea strategiilor și politicilor economice.</p> <p>R.î.3: Studentul/absolventul interpretează situații care necesită particularizarea formelor de analiză necesare pentru conducerea organizației.</p> <p>R.î.4: Studentul/absolventul explică și utilizează modelarea deciziilor privind managementului organizației în situații particularizate</p> <p>R.î.5: Studentul/absolventul utilizează metodologia de analiză diagnostic pentru identificarea punctelor forte și slabe ale organizațiilor.</p> <p>R.î.5: Studentul/absolventul demonstrează abilități de lucru în echipă și asumare de roluri de conducere.</p> |
|                                              | Responsabilitate și autonomie | <p>R.î.1: Studentul/absolventul aplică particularizat anumite metode, tehnici și proceduri în procesul managerial, în vederea fundamentării deciziilor ,</p> <p>R.î.2: Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a elabora un proiect de cercetare a mediului organizațional intern și extern.</p> <p>R.î.3: Studentul/absolventul utilizează indicatori, metode și procedee manageriale pentru rezolvarea de probleme noi, incomplet definite, legate de performanța globală a organizației</p> <p>R.î.4: Studentul/absolventul folosește diferențiat și pertinent instrumentele manageriale în analize și evaluare sub aspectul eficienței și eficacității</p> <p>R.î.5: Studentul/absolventul evaluează sub aspectul eficienței și eficacității rezultatele analizelor realizate</p>                                                                       |

<sup>8</sup> Se enunță clar obiectivele (rezultatele învățării – ceea ce cunoaște, înțelege și este capabil să facă studentul, după parcurgerea disciplinei) ce vor fi atinse în cadrul procesului educațional la disciplina în cauză. Acestea trebuie să fie cuantificabile și formulate acțional în strânsă legătură derivativă cu seturile de competențe pe care le dezvoltă și pornind de la conținutul tematic al cursului. Pentru enunțarea lor se vor folosi preponderent verbe de acțiune. Pentru fiecare componentă în parte, se vor înscrie 3-5 rezultate ale învățării.

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>R.î.6: Studentul/absolventul elaborează proiecte și rapoarte, sinteze și studii necesare conducerii organizației utilizând atât sursele de informații interne, cât și externe organizației.</p> <p>R.î.7: Studentul/absolventul elaborează proiecte și rapoarte, sinteze și studii necesare conducerii organizației utilizând atât sursele de informații interne, cât și externe organizației.</p> <p>R.î.8: Studentul/absolventul formulează soluții pentru rezolvarea problemelor la nivel de organizație.</p> <p>R.î.9: Studentul/absolventul demonstrează responsabilitate în exercitarea unor sarcini profesionale complexe</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 8. Conținuturi

| 81. CURS                                                                                                    | Metode de predare/lucru | Fond de timp           | Referințe bibliografice                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------|---------------------------------------------------|
| Tema nr. 1: Fundamente teoretice asupra apariției și evoluției vânzărilor Vânzările în teoria marketingului | Curs interactiv         | 3 prelegeri<br>(6 ore) | 1/Cp. 1; 2/Cp. 1; 3/Cp. 1; 4/Cp.1; 5/Cp.1; 6/Cp.1 |
| Tema nr. 2 : Funcțiunea vânzări - obiect de activitate al managementului firmei/organizației                | Conversație euristică   | 2 prelegeri<br>(4 ore) | 2/Cp.2, 3/Cp.2, 4/Cp.11; 6/Cp.17                  |
| Tema nr. 3: Produsul, marca, brandul, ambalajul și etichete în procesul vânzărilor                          | Conversație euristică   | 3 prelegeri<br>(6 ore) | 2/Cp.2, 3/Cp.2, 4/Cp.11; 6/Cp.17                  |
| Tema nr. 4: Managementul prețurilor în fundamentarea strategiilor de vânzări                                | Curs interactiv         | 2 prelegere<br>(4 ore) | 2/Cp.7;3/Cp.7; 5/Cp.5;6/Cp.11                     |
| Tema nr. 5 : Factori de influență ai proceselor de vânzări. Principii și teorii.                            | Conversație euristică   | 2 prelegeri<br>(4 ore) | 1/Cp.3; 6/Cp.6; 6/Cp.7                            |
| Tema nr. 6 : Sisteme, metode și tehnici de vânzări                                                          | Metoda problematizării  | 1 prelegere<br>(2 ore) | 1/Cp.4; 4/Cp.5;5/Cp.7; 5/Cp.8,                    |
| Tema nr. 7: Managementul canalelor de distribuție                                                           | Conversație euristică   | 1 prelegere<br>(2 ore) | 2/Cp.8; 3/cp.8; 5/Cp.6;6/Cp.13                    |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                |                         | <b>28 ORE</b>          |                                                   |

### Bibliografie obligatorie:

1. Bill Donaldson, Managementul vânzărilor, Editura Codecs, București, 1996
2. Udrescu Mircea, Managementul vânzărilor, EDITURA Artifex, București, 2011.
3. Udrescu Mircea, Coderie Constantin, Management, marketing și vânzări, Editura Axioma Print, București, 2011
4. Geoffrey Gittomer, Biblia vânzărilor, Editura Brand Builders, bucurești, 2006
5. Udrescu Mircea, Coderie Constantin, Managementul marketingului, Editura Artifex, București, 2009.
6. Philip Kotler, Principiile marketingului, Editura Teora, București, 2005

### Bibliografie suplimentară:

1. Kevin Hogan, William Horton, Cum să te vinzi, Editura Antet, București, 2002
2. Brian Tracy, Cum să ajungi supervedetă de vânzări, Editura Meteorr Press, București, 2011
3. Dale Carnegie, Tehnici de a vinde, Editura Curtea Veche, București, 2008
4. Frank Bettger, Cum am devenit expert în vânzări, Editura Curtea Veche, București, 2011
5. Don Sexton, Branding, Editura Curtea Veche, București, 2012

|              |                       |              |                         |
|--------------|-----------------------|--------------|-------------------------|
| 8.2. SEMINAR | Metode de desfășurare | Fond de timp | Referințe bibliografice |
|--------------|-----------------------|--------------|-------------------------|

|                                                                                                                                               |                                                                                                          |                           |                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>Tema nr. 1: Vânzarea – activitate specific umană. Momente semnificative din evoluția vânzărilor</b>                                        | <b>Realizarea de referate. Discuții pe bază de referate.</b>                                             | <b>3 seminare (6 ore)</b> | <b>1/Cp. 1; 2/Cp. 1; 3/Cp. 1; 4/Cp.1; 5/Cp.1; 6/Cp.1;</b> |
| <b>Tema nr. 2: Funcțiunea vânzări a firmei. Organizarea funcțională și structural a vânzărilor.</b>                                           | <b>Elaborarea , prezentarea, susținerea și discutarea de structuri organizatorice propuse individual</b> | <b>2 seminare (4 ore)</b> | <b>2/Cp.2, 3/Cp.2, 4/Cp.11; 6/Cp.17</b>                   |
| <b>Tema nr. 3: Determinări ale vânzărilor asupra strategiilor manageriale ale firmei.</b>                                                     | <b>Întocmirea de referate tematice Dezbaterea de scenarii</b>                                            | <b>3 seminare (6 ore)</b> | <b>2/Cp.2, 3/Cp.2, 4/Cp.11; 6/Cp.17;</b>                  |
| <b>Tema nr. 4: Teorii și principii de bază ale vânzărilor</b>                                                                                 | <b>Dezbaterea de scenarii</b>                                                                            | <b>1 seminar (2 ore)</b>  | <b>2/Cp.7;3/Cp.7; 5/Cp.5;6/Cp.11</b>                      |
| <b>Tema nr. 5: Sisteme, metode și tehnici de planificare, organizare și executare a vânzărilor. Succes și insucces în domeniul vânzărilor</b> | <b>Dezbateri de scenarii</b>                                                                             | <b>2 seminare (6 ore)</b> | <b>1/Cp.4; 4/Cp.5;5/Cp.7; 5/Cp.8,</b>                     |
| <b>Tema nr. 6: Canale de vânzări. Vânzări directe și vânzări indirect. .</b>                                                                  | <b>Dezbateri tematice</b>                                                                                | <b>2 seminare (4 ore)</b> | <b>2/Cp.8; 3/cp.8; 5/Cp.6;6/Cp.13</b>                     |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                  |                                                                                                          | <b>28 ore</b>             |                                                           |

#### **Bibliografie obligatorie:**

1. Bill Donaldson, Managementul vânzărilor, Editura Codecs, București, 1996
2. Udrescu Mircea, Managementul vânzărilor, EDITURA Artifex, București, 2011.
3. Udrescu Mircea, Coderie Constantin, Management, marketing și vânzări, Editura Axioma Print, București, 2011
4. Geoffrey Gittomer, Biblia vânzărilor, Editura Brand Builders, bucurești, 2006
5. Udrescu Mircea, Coderie Constantin, Managementul marketingului, Editura Artifex, București, 2009.
6. Philip Kotler, Principiile marketingului, Editura Teora, București, 2005

#### **Bibliografie suplimentară:**

7. Kevin Hogan, William Horton, Cum să te vinzi, Editura Antet, București, 2002
8. Brian Tracy, Cum să ajungi supervedetă de vânzări, Editura Meteor Press, București, 2011
9. Dale Carnegie, Tehnici de a vinde, Editura Curtea Veche, București, 2008
10. Frank Bettger, Cum am devenit expert în vânzări, Editura Curtea Veche, București, 2011
11. Don Sexton, Branding, Editura Curtea Veche, București, 2012

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

- Pe parcursul derulării disciplinei, la temele de seminar nr. 3, 4 și 5 vor fi invitați factori de răspundere din UCECOM, care vor prezenta punctual particularități ale vânzărilor specifice întreprinderilor mici și mijlocii.
- Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist – Uniunea Națională a Cooperației Mesteșugărești – UCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

#### **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"> <li>• Explicarea succesului în vânzări ca rezultat al acțiunilor specifice de adăugare de valoare de-a lungul lanțului de producție și desfășurare</li> <li>• Cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina;</li> <li>• Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedurilor de operare specifice impuse de disciplină;</li> <li>• Demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în dezvoltarea firmei;</li> <li>• Coerența logică în analiză și argumentare;</li> <li>• Înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării firmelor;</li> <li>• Cunoașterea evoluției vânzărilor ca artă, știință și procese.</li> <li>• Înțelegerea dezvoltării funcțiilor firmei și corelarea acestora cu funcțiunea vânzări.</li> <li>• Explicarea organizării structurale și funcționale a vânzărilor firmei/organizației</li> <li>• Explicarea determinărilor manageriale ale vânzărilor asupra obiectului de activitate al firmei/organizației</li> <li>• Explicarea teoriilor generale ale vânzării și sistematizarea factorilor de influență a comportamentului consumatorilor în spațiul dat de oferta de piață.</li> </ul> | Examen scris în sesiunea de examene.                                                                           | 50 %                         |
| 10.5 Seminar/laborator | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina;</li> <li>• Explicarea diferitelor definiții ale marketingului în corelație cu momentele specifice ale evoluției vânzărilor ca activitate specific umană, cu determinări economice.</li> <li>• Explicarea funcțiilor managementului firmei, funcțiilor firmei și corelării acestora cu funcțiunea vânzări.</li> <li>• Cunoașterea organizării procesuale și structurale a funcțiunii vânzări firmei/organizației.</li> <li>• Prezentarea conținutului sistemelor, metodelor și tehnicilor de vânzări. Susținerea dezvoltării obiectului de activitate al firmei prin corelare cu componenta vânzări. Susținerea succesului în vânzări prin managementul valorii adăugate.</li> <li>• Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedurilor de operare specifice impuse de disciplină;</li> <li>• Demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                          | Testarea continuă pe parcursul semestrului                                                                     | 20 %                         |
|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte | 30%                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | dezvoltarea firmei; <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coerența logică în analiză și argumentare;</li> <li>• Înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării țărilor / firmelor;</li> <li>• Capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice;</li> <li>• Formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;</li> <li>• Aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.</li> </ul> |  |  |
| 10.6 Standard minim de performanță                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• însușirea vocabularului specific disciplinei;</li> <li>• recunoașterea principiilor, legilor și a teoriilor aferente disciplinei de studiu;</li> <li>• înțelegerea și explicarea conceptelor fundamentale;</li> <li>• însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și a indicatorilor și aplicarea acestora în soluționarea problemelor și opțiunilor de politică economică de mare actualitate (naționale și internaționale);</li> <li>• evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;</li> <li>• realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte;</li> <li>• participarea la 1/2 din seminarii;</li> <li>• obținerea notei 5 la examenul final.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |  |

Data completării: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,  
Întocmit,  
Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa

Semnătura titularului de seminar,

.....

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

Semnătura directorului de departament,  
Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

Responsabil program de studii,  
Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

Data aprobării în Consiliul facultății 30.09.2025

Semnătura Decan,  
Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

.....

