



ROMÂNIA
Ministerul Educației și Cercetării
Universitatea „ARTIFEX” din București
Accreditată prin Legea nr.133/2005

Str. Eonomu Cezărescu nr. 47, sector 6, București

Telefoane: 021.316.61.67; 021.300.61.97; 021.316.61.69; 031.424.23.97; 031.424.23.80

Fax: 021.316.61.69

Website: www.artifex.org.ro

E-mail: universitate@artifex.org.ro

FACULTATEA DE MANAGEMENT-MARKETING

Departamentul: **MANAGEMENT-MARKETING**

Domeniul de studii universitare: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de Masterat: **Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii**

Tipul programului: **Masterat profesional**

Nivelul calificării: **MASTERAT**

Diploma acordată: **DIPLOMĂ DE MASTER**

Durata studiilor / numărul de credite: **2 ani (4 semestre) / 120 credite**

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

Promoția: **2025-2027**

**MISIUNEA ȘI OBIECTIVELE PROGRAMULUI DE STUDII. REZULTATELE
ÎNVĂȚĂRII. COMPETENȚE ȘI OCUPAȚII**

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* face parte din structura de funcționare a Facultății de Management-Marketing, în domeniul administrarea afacerilor, desfășurându-și activitatea în mod distinct, în regim de învățământ cu frecvență, în limba română, cu durata de 2 ani / 4 semestre.

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* reprezintă o „verigă” importantă în cadrul ciclului licență-masterat-doctorat. Acest program de studii de masterat este compatibil cu programele de studii de masterat (atât din perspectiva misiunii/obiectivelor asumate, cât și din perspectiva curriculei) organizate de alte universități din România și din Europa, care pregătesc specialiști în același domeniu sau în domenii apropiate, conform angajamentelor asumate prin semnarea Declarației de la Bologna.

Programul de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* abordează probleme de detaliu conexe specializării de licență *Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor*, fiind o prelungire la un nivel superior de calificare a programului de studii universitare de licență.

Din sondajele efectuate în rândul propriilor absolvenți se poate constata și sublinia dorința acestora de completare a studiilor universitare de licență cu studii de masterat pentru ca aceștia să poată înțelege modul de funcționare și de gestionare a afacerilor din diverse entități socio-economice din sfera comerțului, turismului și serviciilor, entități care se află într-un permanent proces de transformare și adaptare la mecanismele piețelor europene și internaționale, să ia decizii pertinente în momente de criză, să găsească soluții viabile pentru depășirea acestora în concordanță cu legislația și exigențele internaționale, în condițiile utilizării tehnologiei informației.

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* are obiective clare și realizabile, ele fiind în conformitate cu cerințele și normele legale și se încadrează în profilul și specializarea instituției de învățământ organizatoare, Universitatea „ARTIFEX” din București, Facultatea de Management-Marketing.

Programul de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* se adresează:

- în special, persoanelor care dețin o diplomă de licență în domeniul *Administrarea Afacerilor*;
- persoanelor care dețin o diplomă de licență în domeniul fundamental Științe Economice;

- absolvenților cu diplomă de licență în alte domenii decât cel economic, care își doresc o formare specializată în Administrarea Afacerilor;
- profesioniștilor din organizații, absolvenți de facultate cu diplomă de licență, care lucrează deja și au dobândit experiență în practică.

Perspectivile programului de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* constau în faptul că oferă posibilitatea dobândirii de către studenții absolvenți ai acestui program a unor competențe profesionale și transversale specifice, care corespund nivelului 7 atât din Cadrul național al calificărilor (CNC), cât și din Cadrul european al calificărilor (CEC/EQF), având în vedere necesitatea de formare și perfecționare a resurselor umane calificate, pregătirea cadrelor și specialiștilor necesari sectorului economico-social al cooperăției, al întreprinderilor mici și mijlocii, precum și altor domenii de activitate, inclusiv din sectorul public. Absolvenții programului de masterat vor avea competența să elaboreze studii, rapoarte și analize pertinente care vor constitui baze de pornire pentru definirea viitoarelor strategii de dezvoltare în domeniu. În acest fel, considerăm ca viitorii absolvenți, urmare a cunoștințelor și deprinderilor dobândite, vor fi capabili să ocupe funcții de decizie și control în diverse entități din sistemul economiei sociale.

Misiunea programului constă în oferirea unui cadru adecvat pentru formarea, în plan științific și practic, a unei categorii de specialiști în domeniul administrarea afacerilor, în sensul aprofundării interdisciplinare sau transdisciplinare a acestui domeniu de studiu și de profesionalizare, prin dobândirea de competențe profesionale dezvoltate într-un domeniu specializat așa cum este domeniul Turismului, Comerțului și Serviciilor. Prin desfășurarea activităților de învățământ și de cercetare științifică specifice, programul de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* urmărește pregătirea de specialiști capabili să lucreze atât în societăți comerciale, cât și în instituții publice, pentru a contribui în mod semnificativ, la dobândirea de către aceste organizații a avantajelor competitive pe piața internă și internațională, la obținerea și amplificarea performanțelor, competitivității și eficacității lor organizaționale.

Scopul programului: Prin acest program de studii universitare de masterat se urmărește formarea unor specialiști în administrarea afacerilor și managementul entităților din comerț, turism, servicii, cu o calificare ridicată și adecvată, prin dobândirea, extinderea și aprofundarea cunoștințelor de specialitate și formarea aptitudinilor, valorilor și atitudinilor celor interesați în creșterea propriului nivel profesional pentru a putea să asigure funcționarea și conducerea agenților economici de profil la parametrii impuși de dinamismul economiei naționale și internaționale și să desfășoare o activitate de cercetare științifică performantă, dar și capabili să se implice în activități antreprenoriale și de inovare pe cont propriu.

Obiectivele urmărite și profilul de competențe al absolvenților programului de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii*

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* țintește, prin curricula universitară, să asigure următoarele **obiective generale**:

- instruirea studenților, atât sub aspect teoretic cât și practic, la nivelul exigențelor europene și mondiale;
- însușirea unor cunoștințe teoretice și formarea de aptitudini practice în concordanță cu exigențele și cerințele angajatorilor, care să asigure intrarea cu succes a absolvenților pe piața muncii;
- pregătirea riguroasă a unor specialiști în domeniul *Administrarea afacerilor din comerț, turism, servicii*;
- prin combinarea optimă a unor discipline provenind din domeniul economiei, finanțelor, marketingului și managementului strategic, programul oferă o experiență educațională integrată, prin dezvoltarea aptitudinilor decizionale în domeniul comerțului, turismului și serviciilor, precum

și prin adâncirea înțelegerii funcționării firmei și instituțiilor publice într-un mediu internațional competitiv;

- asigurarea însușirii de către studenți a noțiunilor și tehnicilor moderne cu privire la aspectele teoriei economice cantitative și cele de management necesare rezolvării concrete a problemelor din sfera economiei comerțului, turismului și serviciilor;

- cunoașterea mecanismelor economice și financiare, însușirea limbajului de specialitate, a tehnicilor de negociere și comunicare în mediul economic național și intercultural european;

- dobândirea de către cursanți de cunoștințe avansate în domeniul derulării proiectelor și contractării de resurse financiare legate de dezvoltarea economică și socială regională și europeană;

- capacitatea de a proiecta, elabora și implementa strategii, planuri și programe pentru afaceri în domeniul turistic, comercial și al serviciilor;

- formarea de antreprenori care să valorifice oportunitățile piețelor, să se adapteze la dinamica mediului, să dezvolte afaceri, care să promoveze noi elemente de valoare: bunuri, servicii și elemente de ofertă inovatoare prin care să satisfacă nevoile indivizilor și societății.

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* urmărește, **ca obiective specifice**, să asigure absolvenților:

- ✓ Aprofundarea conceptelor economice specifice teoriei în domeniul comerțului, turismului și serviciilor;

- ✓ Cunoașterea aprofundată a principiilor, sistemelor, metodelor și tehnicilor specifice managementului aplicabile domeniului comerțului, turismului și serviciilor;

- ✓ Adaptarea și utilizarea integrată a metodelor și tehnicilor manageriale în vederea rezolvării unor probleme specifice domeniului, în context de incertitudine și informare incompletă;

- ✓ Analiza contextului regional și global al comerțului, turismului și serviciilor și a implicațiilor globalizării asupra dezvoltării economice mondiale și regionale;

- ✓ Prelucrarea și gestionarea informațiilor economice și financiare, utilizarea metodelor și tehnicilor specifice domeniului;

- ✓ Participarea în echipe la realizarea unor programe specifice domeniului;

- ✓ Folosirea aptitudinilor de analiză critic-constructivă a conceptelor, teoriilor și a instrumentarului metodologic în funcție de contextul existent;

- ✓ Utilizarea creativă a informațiilor disponibile și formularea de opinii competente;

- ✓ Explicarea și interpretarea atât a metodelor consacrate de diagnosticare a întreprinderii de comerț, turism și servicii, cât și a modelelor recente apărute din necesități practice;

- ✓ Elaborarea de studii de sinteză prin prisma certitudinilor și riscurilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor;

- ✓ Culegerea, analiza și interpretarea aprofundată de informații diverse și dezvoltarea de argumente concrete pentru interpretarea situațiilor reale, în context european;

- ✓ Identificarea unor probleme existente, generarea unor soluții și înțelegerea efectelor deciziilor din perspectiva abordării de marketing;

- ✓ Utilizarea metodelor tehnicilor de cercetare a pieței și a componentelor sale;

- ✓ Aplicarea principiilor, strategiilor, tacticilor și tehnicilor de negociere;

- ✓ Adaptarea și aplicarea metodelor și tehnicilor de cercetare în scopul dezvoltării strategice a sectorului.

Rezultatele învățării

Programul de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii*, care funcționează în cadrul Facultății de Management-Marketing, domeniul de studii universitare: *Administrarea Afacerilor*, corespunde rezultatelor învățării pentru nivelul 7 atât din Cadrul național al calificărilor (CNC), cât și din Cadrul european al calificărilor (EQF).

Rezultatele învățării se referă la ceea ce cunoaște, înțelege și este capabil să facă un student la terminarea unui parcurs de învățare. Acestea sunt definite sub formă de cunoștințe, aptitudini, responsabilitate și autonomie.

Pentru programul de studii de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii* rezultatele preconizate ale învățării sunt următoarele:

Cunoștințe:

R1.1 Studentul/absolventul identifică informațiile economice necesare pentru fundamentarea deciziilor în organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R1.2 Studentul/absolventul identifică și descrie fenomenele și procesele care au loc la nivelul firmei de comerț, turism, servicii, în contextual creat de dinamica mediului de afaceri

R1.3 Studentul/absolventul identifică informațiile necesare pentru elaborarea de decizii strategice, tactice și curente luate la nivelul firmei de comerț, turism și servicii;

R1.4 Studentul/absolventul demonstrează cunoștințe privind particularitățile proceselor de planificare, coordonare și control în organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R1.5 Studentul/absolventul descrie relațiile ce se constituie în cadrul organizației și metodele de management în comerț, turism și servicii

R1.6 Studentul/absolventul identifică activitățile firmei care trebuie planificate în conformitate cu strategiile adoptate

R1.7 Studentul/absolventul definește obiectivele și sarcinile ce compun o activitate

R1.8 Studentul/absolventul demonstrează cunoștințe solide în domeniul antreprenoriatului în comerț, turism și servicii

R1.9 Studentul/absolventul identifică oportunitățile de afaceri în domeniul comerț, turism și servicii

R1.10 Studentul/absolventul analizează poziția strategică actuală a organizației de turism, comerț sau servicii

R1.11 Studentul/absolventul identifică și analizează procesele de marketing din cadrul firmelor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R1.12 Studentul/absolventul identifică și analizează procesele de relaționale și comunicare din cadrul firmelor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R1.13 Studentul/absolventul analizează rezultatele activității de marketing

R1.14 Studentul/absolventul identifică rolurile specifice muncii în echipă

Aptitudini:

R2.1 Studentul/absolventul realizează fundamentarea deciziilor de afaceri în organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R2.2 Studentul/absolventul explică și interpretează fenomenele și procesele economice specifice firmei de comerț, turism, servicii, în condițiile percepției corecte a mutațiilor care au loc la nivelul mediului global de afaceri;

R2.3 Studentul/absolventul analizează fenomenele economice prin prisma funcțiilor manageriale

R2.4 Studentul/absolventul analizează și explică problemele din activitatea curentă a organizației

R2.5 Studentul/absolventul realizează planificarea activităților firmei pe baza strategiilor adoptate

R2.6 Studentul/absolventul realizează controlul integrat al activităților planificate

R2.7 Studentul/absolventul dezvoltă aptitudini avansate de identificare a strategiilor de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R2.8 Studentul/absolventul utilizează rezultatele studiilor de fezabilitate și fezabilitate a investițiilor pentru afaceri

R2.9 Studentul/absolventul stabilește strategii adecvate de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R2.10 Studentul/absolventul utilizează instrumente adecvate pentru evaluarea situației firmei din punct de vedere al poziției de marketing

R2.11 Studentul/absolventul identifică alternativele de perfecționare a politicii de marketing și a relațiilor cu clienții

R2.12 Studentul/absolventul realizează proceduri de implementare specifice activității de relații cu clienții

R2.13 Studentul/absolventul evaluează relațiile cu clienții

R2.14 Studentul/absolventul demonstrează abilități de lucru în echipă și asumare de roluri de conducere

Responsabilitate și autonomie

R3.1 Studentul/absolventul aplică modele și instrumente de analiză, evaluare și previziune pentru identificarea factorilor (interni și externi) care influențează dinamica proceselor ce se derulează în cadrul firmei de comerț, turism și servicii

R3.2 Studentul/absolventul realizează analiza datelor și informațiilor care privesc fenomene și procese care au loc la nivelul firmei de comerț, turism și servicii

R3.3 Studentul/absolventul elaborează rapoarte pe baza concluziilor analizelor asupra proceselor derulate la nivelul firmei de comerț, turism și servicii

R3.4 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de interpretare a fenomenelor economice prin prisma funcțiilor manageriale

R3.5 Studentul/absolventul selectează metodele adecvate de planificare, organizare, coordonare și control în activitatea de comerț, turism și servicii

R3.6 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a organiza și coordona activitățile în scopul rezolvării situațiilor problematice posibile

R3.7 Studentul/absolventul dezvoltă proiecte de optimizare și inovare a activităților specifice firmelor de comerț, turism și servicii

R3.8 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de stabilire a strategiilor de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R3.9 Studentul/absolventul evaluează rezultatele strategiilor implementate

R3.10 Studentul/absolventul este capabil să identifice noi alternative strategice

R3.11 Studentul/absolventul elaborează proiecte de dezvoltare a afacerilor în cadrul organizațiilor de comerț, turism și servicii

R3.12 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a formula politici și strategii de marketing pentru firme din domeniul comerțului, turismului și serviciilor

R3.13 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a evalua procedurile de implementare specifice activității de relații cu clienții

R3.14 Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de implementare a unor soluții de îmbunătățire a activității

R3.15 Studentul/absolventul realizează studii/lucrări privind adoptarea diverselor strategii de promovare

R3.16 Studentul/absolventul realizează studii/lucrări privind adoptarea diverselor strategii de gestionare a forței de vânzare

R3.17 Studentul/absolventul demonstrează responsabilitate în exercitarea unor sarcini profesionale complexe

Rezultatele așteptate ale învățării sunt corelate cu competențele aferente calificării, conform ocupațiilor corespunzătoare.

Competențele absolvenților

Competențele reprezintă capacitățile dovedite de a utiliza cunoștințe, atitudini și abilități personale, sociale și/sau metodologice în situații de muncă sau de studiu pentru dezvoltarea profesională și personală a absolvenților.

Calificarea dobândită în urma parcurgerii ciclului universitar de masterat este definită prin rezultatele învățării, exprimate în termeni de competențe profesionale și transversale, formate pe parcursul întregului ciclu de studii universitare. Competențele absolvenților programului de studii universitare de masterat *Administrarea Afacerilor în Comerț, Turism și Servicii*, având în vedere cadrul de referință ESCO, sunt următoarele:

➤ *Competențe profesionale:*

1. Oferă consultanță cu privire la îmbunătățirile în materie de eficiență;
2. Coordonează alinierea eforturilor în scopul dezvoltării afacerii;
3. Asigură respectarea politicilor;
4. Îmbunătățește procesele de afaceri;
5. Gestionează cunoștințele în domeniul afacerilor;
6. Analizează contextul unei organizații;
7. Realizează analiza afacerii;
8. Identifică nevoi organizaționale nedetectate;
9. Analizează planuri de afaceri;
10. Oferă consiliere în ceea ce privește gestionarea personalului;
11. Stabilește relații de afaceri;
12. Desfășoară cercetare cantitativă;
13. Analizează cerințe de afaceri;
14. Analizează procese de afaceri;
15. Gestionează acțiuni corective;
16. Identifică acțiuni de îmbunătățire.

➤ *Competențe transversale:*

1. Oferă consiliere altora;
2. Respectă angajamente;
3. Dă dovadă de hotărâre;
4. Identifică probleme;
5. Evaluează în mod critic informațiile și sursele acestora.

Ocupații

Având în vedere competențele de mai sus, absolvirea programului de studii de masterat *Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii* oferă numeroase oportunități pentru construirea unei cariere și un spectru larg de posibilități de angajare în organizații diverse, publice și private, pornind de la firme mici și mijlocii până la companii multinaționale. Astfel, după finalizarea studiilor, absolvenții programului de studii de masterat *Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii* vor putea accesa locuri de muncă specifice atât managementului, cât și nivelului de execuție, precum specialist îmbunătățire procese (Cod COR 242102), consultant de afaceri (ISCO-08 2421.2), dar și alte ocupații în conformitate cu Clasificarea Ocupațiilor din România (COR) / ISCO 08 și cu solicitările angajatorilor pe piața muncii.

Decan,

Conf. univ. dr. Anca MELINCEANU

Rector,

Prof. univ. dr. Alexandru Lucian MANOLE

Director departament,

Conf. univ. dr. Aurelian DIACONU

Responsabil program,

Conf. univ. dr. Anca MELINCEANU

Avizat în ședința Consiliului de Administrație din data de 04.09.2025 și aprobat în ședința Senatului Universității „ARTIFEX” din București din data de 10.09.2025.....

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT

Facultatea de MANAGEMENT-MARKETING, cod: 02

Domeniul: ADMINISTRAREA AFACERILOR, cod: 5

Program de studiu: Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii, cod: 1

Tipul programului de studii: STUDII DE MASTERAT (PROFESIONAL)

Forma de învățământ: IF

Diploma acordată: DIPLOMA DE MASTER

Durata studiilor: 2 ani (4 semestre)

Promoția: 2025 - 2027

Cerințe pentru obținerea diplomei de master: 120 puncte de credit, la care se adaugă 10 puncte de credit pentru promovarea examenului de disertație

DESFĂȘURAREA ACTIVITĂȚILOR

Activități didactice		Sesiune de examene			Susținerea examenului de disertație	Vacanțe			
Sem. I	Sem. II	Iarna	Vara	Toamna		Crăciun	Iarnă	Paști	Vară
14 săpt.	14 săpt.	3 săpt.	3 săpt.	2 săpt.		2 săpt.	1 săpt.	1 săpt.	12 săpt.
Sem. III	Sem. IV	Iarna	Vara	Toamna		Crăciun	Iarnă	Paști	Vară
14 săpt.	14 săpt.	3 săpt.	3 săpt. + 1 săpt. Restanțe	2 săpt.	Iulie	2 săpt.	1 săpt.	1 săpt.	11 săpt.

RECTOR,

Prof. univ. dr. Alexandru Lucian MANOLE

DECAN,

Conf. univ. dr. Anca Mihaela MELINCEANU

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,

Conf. univ. dr. Aurelian DIACONU

RESPONSABIL PROGRAM,

Conf. univ. dr. Anca Mihaela MELINCEANU

STRUCTURA PLANULUI DE ÎNVĂȚĂMÂNT

ANUL I

Nr. crt.	Denumirea disciplinei	Ore saptamana				Forma de verificare	Număr de credite	Număr ore pe disciplină				Categoria disciplinei DO-obligatorie DA-opționala F-facultativă	Categoria DF-fundamentală DS-specializare DC-complementară	Departamentul care susține disciplina
		C	S/Lab	Proiecte/ LP	Total			TOTAL	C	S/Lab	Proiecte/ LP			
	Semestrul I													
1	Managementul sectorului terțiar / MAA0251OF1101	2	2	-	4	E	10	56	28	28	-	DO	DF	Management-Marketing
2	Strategii și politici de marketing în comerț, turism și servicii / MAA0251OS1102	2	2	-	4	E	10	56	28	28	-	DO	DS	Management-Marketing
3	Tehnici de comunicare în afaceri / MAA0251AS1103.1	2	2	-	4	E	10	56	28	28	-	DA	DS	Management-Marketing
	Comportament organizațional și managerial/MAA0251AS1103.2													Management-Marketing
	Total ore pe săptămână discipline obligatorii și opționale	6	6	-	12	3E	30	168	84	84	-			
4	Marketing bancar MAA0251FS1104	2	1	-	3	V	3	42	28	14		F	DS	Finanțe-Contabilitate
	Total general	8	7	-	15	3E+1V	33	210	112	98				
	Semestrul II													
1	Strategii de afaceri în organizații din sectorul terțiar MAA0251OF1201	2	1	-	2	V	8	42	28	14	-	DO	DF	Management-Marketing
2	Strategii și politici de resurse umane /MAA0251OS1202	2	1	-	4	E	8	42	28	14	-	DO	DS	Management-Marketing
3	Etică și integritate academică / MAA0251OC1203	2	-	-	2	V	5	28	28	-	-	DO	DC	Management-Marketing
4	Modele de studiu ale preferințelor și comportamentului consumatorului / MAA0251AS1204.1	2	2	-	4	E	9	56	28	28	-	DA	DS	Management-Marketing
	Politici economice / MAA0251AS1204.2													Management-Marketing
	Total ore pe săptămână discipline obligatorii și opționale	8	4	-	12	2E+2V	30	168	112	56	-			
5	Correspondență și comunicare în afaceri în limba engleză/ MAA0251FC1205	1	2	-	3	V	3	42	14	28		F	DC	Finanțe-Contabilitate
	Total general	9	6	-	15	2E+3V	33	210	126	84				

RECTOR,
Prof. univ. dr. Alexandru Manole

DECAN ȘI RESPONSABIL PROGRAM,
Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,
Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

ANUL II

Nr. crt.	Denumirea disciplinei	Ore saptamana				Forma de verificare	Număr de credite	Număr ore pe disciplină				Categoria disciplinei DO-obligatorie DA-optionala DF-facultativă	Categoria DF-fundamentală DS-specializare DC-complementară	Departamentul care susține disciplina
		C	S/Lab	Proiecte/ LP	Total			TOTAL	C	S/Lab	Proiecte/ LP			
	Semestrul I													
1	Managementul vânzării relaționale / MAA0251OS2101	2	2	-	4	E	7	56	28	28	-	DO	DS	Management-Marketing
2	Managementul proiectelor europene/ MAA0251OS2102	2	2	-	4	E	7	56	28	28	-	DO	DS	Management-Marketing
3	Metode cantitative in studiul pieței sectorului terțiar / MAA0251AS2103.1	2	2	-	4	E	7	56	28	28	-	DA	DS	Finanțe-Contabilitate
	Organizare turistică rurală / MAA0251AS2103.2													Management-Marketing
4	Practica MAA0251OS2104	-	-	6	6	C	9	84	-	-	84	DO	DS	Management-Marketing
	Total ore pe săptămână	6	6	6	18	3E+1C	30	252	84	84	84			
	Semestrul II													
1	Negocierea afacerilor internaționale MAA0251OS2201	2	2	-	4	E	8	56	28	28	-	DO	DS	Management-Marketing
2	Dreptul internațional al afacerilor MAA0251OC2202	2	-	-	2	E	5	28	28	-	-	DO	DC	Finanțe-Contabilitate
3	Metodologia cercetării științifice/ MAA0251OF2203	-	-	2	2	C	4	28	-	-	28	DO	DF	Management-Marketing
4	Management financiar-bancar / MAA0251AS2204.1	2	2	-	4	E	8	56	28	28	-	DA	DS	Finanțe - Contabilitate
	Auditul calității / MAA0251AS2204.2													Management-Marketing
5	Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertație MAA0251OS2205	-	-	5	5	C	5	70	-	-	70	DO	DS	Management-Marketing
	Total ore pe săptămână	6	4	7	17	3E+2C	30	238	84	56	98			
Sustinerea și promovarea examenului de disertație		-	-	-	-	E	10	-	-	-	-			

RECTOR,
Prof. univ. dr. Alexandru Manole

DECAN ȘI RESPONSABIL PROGRAM,
Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,
Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

A Avizat în ședința Consiliului de Administrație din data de 04.09.2025 și aprobat în ședința Senatului Universității „ARTIFEX” din București din data de 10.09.2025.

Corelarea disciplinelor cu rezultatele învățării

Nr. crt.	Rezultatele învățării			Discipline care pot contribui la atingerea rezultatelor învățării
	Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie	
1.	Studentul/absolventul identifică informațiile economice necesare pentru fundamentarea deciziilor în organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul realizează fundamentarea deciziilor de afaceri în organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul aplică modele și instrumente de analiză, evaluare și previziune pentru identificarea factorilor (interni și externi) care influențează dinamica proceselor ce se derulează în cadrul firmei de comerț, turism și servicii	Managementul sectorului terțiar Comportament organizațional și managerial Strategii și politici de resurse umane Strategii de afaceri în organizații din sectorul terțiar Politici economice
	Studentul/absolventul identifică și descrie fenomenele și procesele care au loc la nivelul firmei de comerț, turism, servicii, în contextual creat de dinamica mediului de afaceri	Studentul/absolventul explică și interpretează fenomenele și procesele economice specifice firmei de comerț, turism, servicii, în condițiile percepției corecte a mutațiilor care au loc la nivelul mediului global de afaceri;	Studentul/absolventul realizează analiza datelor și informațiilor care privesc fenomene și procese care au loc la nivelul firmei de comerț, turism și servicii	Managementul proiectelor europene Modele de studiu ale preferințelor și comportamentului Auditul calității Practica Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertație
	Studentul/absolventul identifică informațiile necesare pentru elaborarea de decizii strategice, tactice și curente luate la nivelul firmei de comerț, turism și servicii;	Studentul/absolventul fundamentează studii pentru deciziile strategice, tactice și curente luate la nivelul firmei de comerț, turism și servicii	Studentul/absolventul elaborează rapoarte pe baza concluziilor analizelor asupra proceselor derulate la nivelul firmei de comerț, turism și servicii	Susținerea și promovarea examenului de disertație
2.	Studentul/absolventul demonstrează cunoștințe privind particularitățile proceselor de planificare, coordonare și control în	Studentul/absolventul analizează fenomenele economice prin prisma funcțiilor manageriale	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de interpretare a fenomenelor economice prin prisma funcțiilor manageriale	Managementul sectorului terțiar Comportament organizațional și managerial Strategii și politici de resurse umane

	organizații din domeniul comerțului, turismului și serviciilor			Strategii de afaceri în organizații din sectorul terțiar Politici economice Managementul vânzării relaționale Managementul proiectelor europene Metode cantitative în studiul pieței sectorului terțiar Auditul calității Organizare turistică rurală Practica Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertație Susținerea și promovarea examenului de disertație
	Studentul/absolventul descrie relațiile ce se constituie în cadrul organizației și metodele de management în comerț, turism și servicii	Studentul/absolventul analizează și explică problemele din activitatea curentă a organizației	Studentul/absolventul selectează metodele adecvate de planificare, organizare, coordonare și control în activitatea de comerț, turism și servicii	
	Studentul/absolventul identifică activitățile firmei care trebuie planificate în conformitate cu strategiile adoptate	Studentul/absolventul realizează planificarea activităților firmei pe baza strategiilor adoptate	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a organiza și coordonarea activităților în scopul rezolvării situațiilor problematice posibile	
	Studentul/absolventul definește obiectivele și sarcinile ce compun o activitate	Studentul/absolventul realizează controlul integrat al activităților planificate	Studentul/absolventul dezvoltă proiecte de optimizare și inovare a activităților specifice firmelor de comerț, turism și servicii	
3	Studentul/absolventul demonstrează cunoștințe solide în domeniul antreprenoriatului în comerț, turism și servicii	Studentul/absolventul dezvoltă aptitudini avansate de identificare a strategiilor de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de stabilire a strategiilor de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Managementul sectorului terțiar Strategii și politici de marketing în comerț, turism și servicii Tehnici de comunicare în afaceri Politici economice Managementul vânzării relaționale Managementul proiectelor europene Metode cantitative în studiul pieței sectorului terțiar Dreptul internațional al afacerilor Management financiar-bancar Organizare turistică rurală Practica Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertație Susținerea și promovarea examenului de disertație
	Studentul/absolventul identifică oportunitățile de afaceri în domeniul comerț, turism și servicii	Studentul/absolventul utilizează rezultatele studiilor de fezabilitate și fezabilitate a investițiilor pentru afaceri	Studentul/absolventul evaluează rezultatele strategiilor implementate	
	Studentul/absolventul analizează poziția strategică actuală a organizației de turism, comerț sau servicii	Studentul/absolventul stabilește strategii adecvate de dezvoltare a organizațiilor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul este capabil să identifice noi alternative strategice	
			Studentul/absolventul elaborează proiecte de dezvoltare a afacerilor în cadrul organizațiilor de comerț, turism și servicii	

4.	Studentul/absolventul identifică și analizează procesele de marketing din cadrul firmelor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul utilizează instrumente adecvate pentru evaluarea situației firmei din punct de vedere al poziției de marketing	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a formula politici și strategii de marketing pentru firme din domeniul comerțului, turimului și serviciilor	Strategii și politici de marketing în comerț, turism și servicii Tehnici de comunicare în afaceri Corespondență și comunicare în afaceri în limba engleză Managementul vânzării relaționale Modele de studiu ale preferințelor și comportamentului Dreptul internațional al afacerilor Management financiar-bancar Negocierea afacerilor internaționale Marketing bancar Organizare turistică rurală Practica Metodologia cercetării științifice Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertatie Susținerea și promovarea examenului de disertație
	Studentul/absolventul identifică și analizează procesele de relaționale și comunicare din cadrul firmelor din domeniul comerțului, turismului și serviciilor	Studentul/absolventul identifică alternativele de perfecționare a politicii de marketing și a relațiilor cu clienții	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de a evalua procedurile de implementare specifice activității de relații cu clienții	
	Studentul/absolventul analizează rezultatele activității de marketing	Studentul/absolventul realizează proceduri de implementare specifice activității de relații cu clienții Studentul/absolventul evaluează relațiile cu clienții	Studentul/absolventul demonstrează capacitatea de implementare a unor soluții de îmbunătățire a activității	
			Studentul/absolventul realizează studii/lucrări privind adoptarea diverselor strategii de promovare	
			Studentul/absolventul realizează studii/lucrări privind adoptarea diverselor strategii de gestionare a forței de vânzare	
5	Studentul/absolventul identifică rolurile specifice muncii în echipă	Studentul/absolventul demonstrează abilități de lucru în echipă și asumare de roluri de conducere	Studentul/absolventul demonstrează responsabilitate în exercitarea unor sarcini profesionale complexe	Etică și integritate academică Practica Negocierea afacerilor internaționale Metodologia cercetării științifice Susținerea și promovarea examenului de disertație Cercetări pentru elaborarea lucrării de disertatie

RECTOR,

DECAN ȘI RESPONSABIL PROGRAM,

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,

Prof. univ. dr. Alexandru Manole

Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

Avizat în ședința Consiliului de Administrație din data de 04.09.2025 și aprobat în ședința Senatului Universității „ARTIFEX” din București din data de 10.09.2025.

Corelarea disciplinelor cu competențele profesionale și transversale

Nr. crt.	Denumirea disciplinei	Competențe profesionale ESCO	Competențe transversale
1.	MANAGEMENTUL SECTORULUI TERȚIAR	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2. analizeaza contextul unei organizatii 3. identifica nevoi organizationale nedetectate 4. analizeaza cerinte de afaceri	1. ofera consiliere altora 2. identifica probleme
2.	STRATEGII ȘI POLITICI DE MARKETING ÎN COMERȚ, TURISM ȘI SERVICII	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.asigura respectarea politicilor 3.realizeaza analiza afacerii 4.gestioneaza actiuni corective	1.ofera consiliere altora 2.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
3.	TEHNICI DE COMUNICARE ÎN AFACERI	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.stabileste relatii de afaceri 3.gestioneaza actiuni corective 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.respecta angajamente 2.da dovada de hotarâre
4.	COMPORTAMENT ORGANIZAȚIONAL ȘI MANAGERIAL	1.identifica nevoi organizationale nedetectate 2.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 3.asigura respectarea politicilor 4.analizeaza contextul unei organizatii	1.ofera consiliere altora 2.respecta angajamente
5.	MARKETING BANCAR	1.asigura respectarea politicilor 2.îmbunatateste procesele de afaceri 3.desfasoara cercetare cantitativa 4.analizeaza procese de afaceri	1.ofera consiliere altora 2.respecta angajamente

6.	STRATEGII DE AFACERI ÎN ORGANIZAȚII DIN SECTORUL TERȚIAR	1.analizeaza contextul unei organizatii 2.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 3.analizeaza cerinte de afaceri 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.da dovada de hotărâre 2.identifica probleme
7.	STRATEGII ȘI POLITICI DE RESURSE UMANE	1.ofera consultanta cu privire la îmbunatatirile în materie de eficienta 2.asigura respectarea politicilor 3.identifica nevoi organizationale nedetectate 4.ofera consiliere în ceea ce priveste gestionarea personalului	1.ofera consiliere altora 2.identifica probleme
8.	ETICĂ ȘI INTEGRITATE ACADEMICĂ	1.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 2.ofera consiliere în ceea ce priveste gestionarea personalului 3.gestioneaza actiuni corective 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.ofera consiliere altora 2.da dovada de hotărâre
9.	MODELE DE STUDIU ALE PREFERINȚELOR ȘI COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI	1.îmbunatateste procesele de afaceri 2.analizeaza contextual unei organizatii 3.desfasoara cercetare cantitativa 4.analizeaza cerinte de afaceri	1.identifica probleme 2.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
10.	POLITICI ECONOMICE	1.ofera consultanta cu privire la îmbunatatirile în materie de eficienta 2.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 3.asigura respectarea politicilor 4.analizeaza contextul unei organizatii	1.ofera consiliere altora 2.identifica probleme
11.	CORRESPONDENȚĂ ȘI COMUNICARE ÎN AFACERI ÎN LIMBA ENGLEZĂ	1.ofera consiliere în ceea ce priveste gestionarea personalului 2.stabileste relatii de afaceri 3.analizeaza procese de afaceri 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.ofera consiliere altora 2.respecta angajamente
12.	MANAGEMENTUL VÂNZĂRII RELAȚIONALE	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.îmbunatateste procesele de afaceri 3.realizeaza analiza afacerii 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.respecta angajamente 2.identifica probleme
13	MANAGEMENTUL PROIECTELOR EUROPENE	1.identifica nevoi organizationale nedetectate 2.analizeaza planuri de afaceri 3.gestioneaza actiuni corective 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.ofera consiliere altora 2.respecta angajamente
14	METODE CANTITATIVE IN STUDIUL PIEȚEI SECTORULUI	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.desfasoara cercetare cantitativa	1.da dovada de hotarare 2.evalueaza în mod critic informatiile si

	TERȚIAR	3.analizeaza procese de afaceri 4.identifica acțiuni de imbunatatire	sursele acestora
15	ORGANIZARE TURISTICĂ RURALĂ	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.realizeaza analiza afacerii 3.analizeaza planuri de afaceri 4.analizeaza cerinte de afaceri	1.da dovada de hotărâre 2.respecta angajamente
16	PRACTICA	1.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 2.analizeaza contextul unei organizatii 3.realizeaza analiza afacerii 4.analizeaza planuri de afaceri 5.analizeaza cerinte de afaceri 6. analizeaza procese de afaceri 7. identifica acțiuni de imbunatatire	1.da dovada de hotărâre 2.identifica probleme 3.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
17	NEGOCIEREA AFACERILOR INTERNAȚIONALE	1.ofera consultanta cu privire la îmbunatatirile în materie de eficienta 2.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 3.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 4.stabileste relatii de afaceri	1.respecta angajamente 2.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
18	DREPTUL INTERNAȚIONAL AL AFACERILOR	1.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 2.asigura respectarea politicilor 3.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 4.gestioneaza actiuni corective	1.respecta angajamente 2.identifica probleme
19.	METODOLOGIA CERCETĂRII ȘTIINȚIFICE	1.îmbunatateste procesele de afaceri 2.gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor 3.analizeaza contextul unei organizatii 4.realizeaza analiza afacerii 5.identifica nevoi organizationale nedetectate 6.analizeaza planuri de afaceri 7.desfasoara cercetare cantitativa 8.analizeaza procese de afaceri 9. identifica acțiuni de imbunatatire	1.da dovada de hotărâre 2.identifica probleme 3.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
20	MANAGEMENT FINANCIAR-BANCAR	1.ofera consultanta cu privire la îmbunatatirile în materie de eficienta 2.coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii 3.realizeaza analiza afacerii 4.analizeaza planuri de afaceri	1.ofera consiliere altora 2.respecta angajamente

21.	AUDITUL CALITĂȚII	1.asigura respectarea politicilor 2.identifica nevoi organizationale nedetectate 3.gestioneaza actiuni corective 4.identifica actiuni de îmbunatatire	1.ofera consiliere altora 2.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
22.	CERCETĂRI PENTRU ELABORAREA LUCRĂRII DE DISERTAȚIE	1.asigura respectarea politicilor 2.îmbunatateste procesele de afaceri 3.analizeaza contextul unei organizatii 4.realizeaza analiza afacerii 5.identifica nevoi organizationale nedetectate 6.analizeaza planuri de afaceri 7.ofera consiliere în ceea ce priveste gestionarea personalului 8.desfasoara cercetare cantitativa 9.analizeaza cerinte de afaceri 10.analizeaza procese de afaceri 11.identifica actiuni de îmbunatatire	1.da dovada de hotărâre 2.respecta angajamente 3.identifica probleme 4.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora
23	SUSTINEREA ȘI PROMOVAREA EXAMENULUI DE DISERTAȚIE	1.asigura respectarea politicilor 2.analizeaza contextul unei organizatii 3.realizeaza analiza afacerii 4.identifica nevoi organizationale nedetectate 5.analizeaza planuri de afaceri 6.stabileste relatii de afaceri 7.identifica actiuni de îmbunatatire	1.da dovada de hotarâre 2.identifica probleme 3.evalueaza în mod critic informatiile si sursele acestora

Competențe profesionale AACTS:

1. ofera consultanta cu privire la îmbunatatirile în materie de eficienta – 7,10,11,17,20
2. coordoneaza alinierea eforturilor în scopul dezvoltarii afacerii – 1,2,3,4,10,12,14,15,17,18,20
3. asigura respectarea politicilor – 2,4,5,7,10,18,21,22,23
4. îmbunatateste procesele de afaceri – 5,9,12,19,22
5. gestioneaza cunostintele în domeniul afacerilor – 6,8,16,17,18,19
6. analizeaza contextul unei organizatii – 1,4,6,9,10,16,19,22,23
7. realizeaza analiza afacerii – 2,12,15,16,19,20,22,23
8. identifica nevoi organizationale nedetectate – 1,4,7,13,19,21,23

9. analizeaza planuri de afaceri – 13,15,16,19,20,23
10. ofera consiliere în ceea ce privește gestionarea personalului – 7,8,22
11. stabilește relații de afaceri – 3,11,17
12. desfășoară cercetare cantitativă – 5,9,14,19,22,23
13. analizează cerințe de afaceri – 1,6,9,15,16,22
14. analizează procese de afaceri – 5,11,14,16,19,22
15. gestionează acțiuni corective – 2,3,8,13,18,21
16. identifică acțiuni de îmbunătățire – 3,6,8,11,12,13,14,16,19,21,22,23

Competențe transversale AACTS:

1. ofera consiliere altora – 1,2,4,5,7,8,10,11,13,20,21
2. respecta angajamente – 1,3,4,5,11,12,13,15,17,18,20,22
3. da dovadă de hotărâre – 3,6,8,14,15,16,19,22
4. identifică probleme – 6,7,9,10,12,16,18,22,23
5. evaluează în mod critic informațiile și sursele acestora – 2,9,14,16,17,19,21,22,23

RECTOR,

DECAN ȘI RESPONSABIL PROGRAM,

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,

Prof. univ. dr. Alexandru Manole

Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

Avizat în ședința Consiliului de Administrație din data de 04.09.2025 și aprobat în ședința Senatului Universității „ARTIFEX” din București din data de 10.09.2025.

3.1 Bilanț general

Tipul disciplinei	Cod	Nr. ore	%	Nr. credite	%
Discipline fundamentale	DF	126	13,85	22	17,46
Discipline de specializare	DS	686	75,38	91	72,22
Discipline complementare	DC	98	10,77	13	10,32
Total ore		910	100	180 + 6 aferente disc. facultative	100
Discipline obligatorii	DO	602	72,88	86	71,67
Discipline opționale	DA	224	27,12	34	28,33
Total ore		826	100	180	100
Discipline facultative	DF	84	9,23	6	-
Total general		910	-	186	-

3.2 Raport ore aplicare practică / ore curs

Activități didactice	Nr.ore	Raport ore aplicare practică /ore curs/
Curs	364	462/364=1,27
Aplicare practică (seminar, proiect, practică)	462	

Notă. Se recomandă ca nr. orelor de aplicare practică să fie cel puțin egal cu nr. orelor de curs

3.3 Numărul orelor pe săptămână

Anul	Sem.I	Sem.II
I	12 ore	12 ore
II	12 ore + 6 ore Practica	17 ore

RECTOR,	DECAN ȘI RESPONSABIL PROGRAM,	DIRECTOR DE DEPARTAMENT,
Prof. univ. dr. Alexandru Manole	Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu	Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

Avizat în ședința Consiliului de Administrație din data de 04.09.2025 și aprobat în ședința Senatului Universității „ARTIFEX” din București din data de 10.09.2025.