

# FIȘA DISCIPLINE SEMESTRUL 1

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Nicolae Titulescu” din București
1.2. Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Administrarea Afacerilor
1.7. Tip master	Master profesional
1.8. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>TEHNICI DE PROMOVARE ȘI VÂNZARE ÎN AFACERI</b>
2.2. Codul disciplinei	S.B.1.1.1.1
2.3. Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. <b>MIRELA-CRISTINA VOICU</b>
2.4. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. <b>MIRELA-CRISTINA VOICU</b>
2.5. Anul de studii	I
2.6. Semestrul	I
2.7. Numărul de credite	7
2.8. Tipul de evaluare	Examen
2.9. Categoria de opționalitate a disciplinei (obligatorie, opțională, facultativă)	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	<b>4</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>2</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>56</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>28</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>59</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>28</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>28</b>
Tutoriat					-
Examinări					<b>4</b>
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					<b>119</b>
3.8 Total ore pe semestru					<b>175</b>
3.9. Numărul de credite					<b>7</b>

Activitățile didactice se pot desfășura și online, conform aprobării Senatului UNT și *Standardelor de calitate ARACIS cu privire la modul de desfășurare a activităților de predare, învățare, cercetare, aplicații practice și evaluare, la forma de învățământ cu frecvență, prin utilizarea unor resurse electronice, informatice și de comunicații sincrone specifice.*

### 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	-
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	-

## 6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	După parcurgerea disciplinei, masterandul/absolventul: <ul style="list-style-type: none"><li>- definește și explică conceptele avansate privind tehnicile de vânzare și promovare în afaceri, demonstrând înțelegerea comportamentului consumatorului, a relației cerere-ofertă și a reglementărilor aplicabile, precum și capacitatea de a integra critic cunoștințe de specialitate și interdisciplinare din domeniul antreprenoriatului și administrării afacerilor.</li><li>- demonstrează înțelegerea conceptelor fundamentale și avansate privind comunicarea de marketing, brandingul, publicitatea, promovarea vânzărilor, relațiile publice, marketingul direct și marketingul prin evenimente, argumentând modul în care aceste componente se corelează și contribuie, în mod integrat, la dezvoltarea și implementarea unor strategii eficiente de promovare în contextul actual al afacerilor.</li><li>- demonstrează înțelegerea conceptelor avansate privind procesele de vânzare și tehnicile de gestionare a relațiilor cu clienții explicând rolul acestora în creșterea performanței comerciale și în dezvoltarea strategiilor de promovare în mediul de afaceri.</li></ul>
Aptitudini	După parcurgerea disciplinei, masterandul/absolventul: <ul style="list-style-type: none"><li>- identifică și selectează tehnici și fluxuri de vânzare și promovare diferențiate în funcție de natura produselor și serviciilor; demonstrând aptitudini de integrare a cunoștințelor din marketing, management și comportamentul consumatorului în vederea dezvoltării de soluții pentru optimizarea proceselor comerciale.</li><li>- selectează și aplică metode avansate de gestionare a relațiilor cu clienții și partenerii comerciali, integrând cunoștințe din marketing, vânzări și managementul relațiilor; în vederea elaborării de soluții inovatoare pentru creșterea loialității clienților și eficientizarea colaborării cu furnizorii.</li><li>- aplică în mod integrat concepte și instrumente avansate de comunicare de marketing, branding, publicitate, promovare a vânzărilor; relații publice, marketing direct și marketing al evenimentelor; pentru dezvoltarea unor campanii inovatoare și personalizate, adaptate obiectivelor de vânzare și specificului pieței.</li><li>- proiectează, implementează și evaluează campanii de comunicare integrată de marketing, utilizând cunoștințe avansate de promovare și vânzare, cu scopul de a adapta mesajele comerciale la segmente de piață specifice și de a fundamenta decizia strategică în mediul de afaceri.</li></ul>
Responsabilitate și autonomie	După parcurgerea disciplinei, masterandul/absolventul: <ul style="list-style-type: none"><li>- demonstrează capacitatea de a elabora analize de eficiență și de impact privind activitățile de promovare și vânzare, contribuind la fundamentarea deciziilor strategice și la acordarea de consultanță de specialitate în contexte organizaționale complexe și dinamice.</li><li>- demonstrează capacitatea de a propune noi soluții strategice pentru promovarea și vânzarea eficientă a bunurilor și serviciilor; asumându-și responsabilitatea pentru adaptarea proceselor comerciale la tendințele pieței și pentru îmbunătățirea performanței echipelor implicate.</li><li>- manifestă curiozitate intelectuală, proactivitate, creativitate și gândire critică în conceperea și dezvoltarea de proiecte strategice de promovare și vânzare, asumându-și responsabilitatea pentru</li></ul>

	<p>implementarea unor abordări inovatoare în contexte comerciale complexe.</p> <p>- demonstrează responsabilitate și comportament etic în relațiile cu actorii implicați în procesul de promovare și vânzare, contribuind la consolidarea colaborării profesionale și la gestionarea sustenabilă a situațiilor comerciale complexe.</p>
--	---

## 7. Conținuturi curs/seminar/laborator

7.1 Curs	Conținuturi	Metodă/ timp alocat
1. Comunicarea în marketing și procesul de comunicare	1.1. Sistemul de comunicație al unei întreprinderi 1.2. Etapele realizării unei comunicări eficiente 1.3. Structura activității promoționale	Prelegere 2 ore
2. Publicitatea	2.1. Conceptul de publicitate. 2.2. Etapele elaborării programelor publicitare 2.2.1. Stabilirea obiectivelor publicității 2.2.2. Stabilirea bugetului de publicitate	Prelegere 2 ore
3. Publicitatea	3.1. Etapele elaborării programelor publicitare 3.1.1. Elaborarea mesajului publicitar 3.1.2. Alegerea mijloacelor de informare 3.1.3. Evaluarea eficienței publicității	Prelegere 2 ore
4. Promovarea vânzărilor	4.1. Conceptul de promovarea vânzărilor 4.2. Stabilirea obiectivelor activității de promovare a vânzărilor 4.3. Alegerea instrumentelor de promovarea vânzărilor	Prelegere 2 ore
5. Promovarea vânzărilor	5.1. Elaborarea programului de promovare a vânzărilor 5.2. Testarea programului de promovarea vânzărilor 5.3. Implementarea și controlul programului de promovarea vânzărilor 5.2. Evaluarea rezultatelor unei campanii de promovare a vânzărilor	Prelegere 2 ore
6. Relațiile publice	6.1. Conceptul de relații publice 6.2. Activitățile și funcțiile compartimentului de relații publice 6.3. Principalele instrumente ale marketingului relațiilor publice 6.4. Principalele decizii adoptate în cadrul marketingului relațiilor publice	Prelegere 2 ore
7. Marca și rolul său în procesul de comunicare	7.1. Conceptul și tipologia mărcii 7.2. Caracteristicile unei mărci cu forță promoțională 7.3. Etapele parcurse în activitatea de branding	Prelegere 2 ore
8. Participarea la manifestări cu caracter expozițional	8.1. Particularitățile târgurilor și expozițiilor ca tehnică de promovare. 8.2. Tipologia târgurilor și expozițiilor 8.3. Criteriile utilizate pentru participarea la un anumit târg/expoziție 8.4. Obiectivele participării la un târg/expoziție 8.5. Etapele programului de participare a firmelor la târguri și expoziții.	Prelegere 2 ore
9. Sponsorizarea și mecenatul	9.1. Conceptul și dimensiunile acțiunii de sponsorizare 9.2. Caracteristicile sponsorizării și ale mecenatului 9.3. Obiectivele urmărite prin intermediul sponsorizării/mecenatului	Prelegere 2 ore
10. Forța de vânzare	10.1. Definirea forței de vânzare 10.2. Obiectivele forței de vânzare 10.3. Organizarea forței de vânzare	Prelegere 2 ore

11. Forța de vânzare	11.1. Structura forței de vânzare 11.2. Gestionarea forței de vânzare	Prelegere 2 ore
12. Tehnici de vânzare	12.1. Principalele etape ale unei vânzări de succes 12.2. Metodele și tehnicile de vânzare	Prelegere 2 ore
13. Strategii de vânzare	13.1. Planificarea și dezvoltarea unei strategii de vânzare 13.2. Monitorizarea și feed-back-ul strategiilor de vânzare 13.3. Tipologia strategiilor de vânzare	Prelegere 2 ore
14. Strategii promoționale	14.1. Obiectivele strategiei promoționale 14.2. Alternative strategice în activitatea promoțională	Prelegere 2 ore

### Bibliografie curs

- Chiriță, E., 2015, *Puterea imaginii în relațiile publice: norme de protocol și comunicare eficientă*, Editura Universitară București, Cotă bibliotecă: 659/C44;
- Dobre, C., Milovan, A.M., 2019, *Marketing online și social media: calatorie în lumea virtuală a social media: calatorie în lumea virtuală a marketingului*, Editura C.H. Beck, București, Cotă bibliotecă: 339/D58
- Dumitrașcu, V., 2020, *Managementul comunicării și relații publice în afaceri: relații publice, branding, comunicare corporativă, manipulare, imagine și criza organizațională*, Editura Universitară, București, Cotă bibliotecă: 005/D90
- Kotler, Ph., Kartajaya, H., 2010, *Marketing 3.0: de la produs la consumator*, Editura Publica, București, Cotă bibliotecă: 339/K76;
- Mesian-Schmitz, L., Coman, C., Popica, M.M., 2021, *Marketingul digital și antreprenorii români*, Editura C.H. Beck, București, Cotă bibliotecă: 339/M60;
- Neagoe, C., 2012, *Comunicarea în marketingul relațional: teorie și practică*, Editura Universitară, București, Cotă bibliotecă: 339/N31;

7.2. Seminar/ laborator	Conținuturi	Metodă/ timp alocat
<b>Seminar 1</b>	Prezentarea structurii seminarului de Tehnici de promovare și vânzare în afaceri, a punctajului aferent acestei discipline și a modalităților de obținere a acestuia. Prezentarea planului proiectului cu tema „Analiza demersurilor promoționale realizate pentru produsul X”.	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 2</b>	Analiza unui anunț publicitar	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 3</b>	Analiza unui spot publicitar	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 4</b>	Evaluarea impactului unui anunț publicitar - Aplicație pe tema evaluării eficienței unui anunț publicitar și a dimensiunilor ce participă la aceasta.	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 5</b>	Reguli privind execuția unei operațiuni de promovare a vânzărilor	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 6</b>	Stabilirea etapelor unui program de relații publice și elaborarea unui comunicat de presă	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 7</b>	Alegerea numelui de marcă - Prezentarea criteriilor de evaluare a unei mărci și a etapelor ce trebuie parcurse în alegerea unei nume de marcă. Prezentarea studiului de caz privind evaluarea unor nume de marcă ținând cont de prezentate.	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 8</b>	Dificultăți în expunerea ofertei la târguri și expoziții.	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 9</b>	Adoptarea deciziei de participare la o manifestare promoțională	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 10</b>	Sponsorizarea	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 11</b>	Transformarea caracteristicilor unei întreprinderi și ale unui produs în avantaje pentru client	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 12</b>	Planificarea activității de promovare	Aplicații

		2 ore
<b>Seminar 13</b>	Strategia publicitară	Aplicații 2 ore
<b>Seminar 14</b>	Prezentarea proiectelor pregătite pe parcursul semestrului și comunicarea punctajelor acumulate din proiect și din activitatea de la seminar.	Aplicații 2 ore

#### Bibliografie seminar

1. Chiriță, E., 2015, *Puterea imaginii în relațiile publice: norme de protocol și comunicare eficientă*, Editura Universitară București, Cotă bibliotecă: 659/C44;
2. Dobre, C., Milovan, A.M., 2019, *Marketing online si social media: calatorie in lumea virtuala a social media: calatorie in lumea virtuala a marketingului*, Editura C.H. Beck, București, Cotă bibliotecă: 339/D58
3. Dumitrașcu, V., 2020, *Managementul comunicării și relații publice în afaceri: relații publice, branding, comunicare corporativă, manipulare, imagine și criza organizațională*, Editura Universitară, București, Cotă bibliotecă: 005/D90
4. Kotler, Ph., Kartajaya, H., 2010, *Marketing 3.0: de la produs la consumator*, Editura Publica, București, Cotă bibliotecă: 339/K76;
5. Mesesan-Schmitz, L., Coman, C., Popica, M.M., 2021, *Marketingul digital și antreprenorii români*, Editura C.H. Beck, București, Cotă bibliotecă: 339/M60;
6. Neagoe, C., 2012, *Comunicarea în marketingul relațional: teorie și practică*, Editura Universitară, București, Cotă bibliotecă: 339/N31.

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

Conținutul disciplinei *Tehnici de promovare și vânzare în afaceri* are în vedere însușirea de către studenții a problematicii specifice domeniului tehnicilor de promovare și vânzare în afaceri, dezvoltarea capacității studenților de a utiliza noțiunile și cunoștințele economice de specialitate, însușirea de abilități în utilizarea instrumentelor și tehnicilor specifice activității de vânzare și promovare. Se asigură, în acest fel, accesul la ocupații specifice domeniului de studiu, conform ESCO: 2421.2 consultant de afaceri/consultanta de afaceri, 2421.3 specialist strategia afacerii, 2431.5 specialist dezvoltare afaceri.

#### 9. Evaluare

##### Criteriile de evaluare a activității de curs:

- participarea activă a masteranzilor la curs;

##### Criteriile de evaluare a activității de seminar/laborator:

- participarea activă a masteranzilor la seminar; discuții libere, de grup;

- rezolvarea corectă a studiilor de caz și aplicațiilor propuse spre rezolvare;

- proiect final.

La stabilirea notei finale se iau în considerare:

- răspunsurile la examen (evaluarea finală) – 60%

- elaborare și prezentare proiect– 40%

**Modalitatea practică de evaluare finală:** Lucrare scrisă cu 20 de întrebări tip grilă; pentru promovarea examenului este necesară rezolvarea corectă a cel puțin 14 din 20 de întrebări

Data completării 03.09.2025	Semnătura titularului de curs  .....	Semnătura titularului de seminar  .....
Data avizării în Departament 15.09.2025	Semnătura Directorului Departamentului  .....	

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Nicolae Titulescu” din București
1.2. Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Administrarea Afacerilor
1.7. Tip master	Master profesional
1.8. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>ECONOMIE MANAGERIALĂ</b>
2.2. Codul disciplinei	S.B.1.1.1.2
2.3. Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. <b>ELENA MIHAELA ILIESCU</b>
2.4. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. <b>ELENA MIHAELA ILIESCU</b>
2.5. Anul de studii	I
2.6. Semestrul	I
2.7. Numărul de credite	5
2.8. Tipul de evaluare	Examen
2.9. Categoria de opționalitate a disciplinei (obligatorie, opțională, facultativă)	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	<b>3</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>44</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>15</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>20</b>
Tutoriat					-
Examinări					<b>4</b>
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					<b>83</b>
3.8 Total ore pe semestru					<b>125</b>
3.9. Numărul de credite					<b>5</b>

Activitățile didactice se pot desfășura și online, conform aprobării Senatului UNT și *Standardelor de calitate ARACIS cu privire la modul de desfășurare a activităților de predare, învățare, cercetare, aplicații practice și evaluare, la forma de învățământ cu frecvență, prin utilizarea unor resurse electronice, informatice și de comunicații sincrone specifice.*

### 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	-
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	-

## 6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul dobândește cunoștințe avansate despre raționamentele și indicatorii micro și macroeconomici și înțelege rolul și impactul acestora asupra mediului de afaceri în general și asupra organizației în special</li> <li>• Masterandul/Absolventul dobândește o viziune de ansamblu asupra teoriei economice, utilă în fundamentarea deciziilor manageriale din cadrul unei organizații</li> <li>• Masterandul/Absolventul dezvoltă capacitatea de a înțelege și a argumenta critic corelația dintre micro și macromediul economic al organizației.</li> <li>• Masterandul/Absolventul înțelege principalele probleme și riscuri cu care managerii se confruntă în procesul de luare a deciziilor</li> </ul>
Aptitudini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul dezvoltă aptitudini de analiză și previziune a evoluției pieței (cerere, ofertă, concurență, procesul producție și comercializare), de identificare a oportunităților de inițiere și/sau dezvoltare a afacerii, dar și de anticipare riscurilor potențiale.</li> <li>• Masterandul/Absolventul dezvoltă aptitudinea de a analiza critic rezultatele, politicile macroeconomice (indicatorii macroeconomici de rezultate, creștere și dezvoltare economică sustenabilă, investiții ESG) și conjunctura economico-socială internă (dezechilibre macroeconomice precum inflația, șomajul, particularitățile fluctuațiilor economice) și internațională (globalizare, internaționalizare, naționalism), astfel încât să deducă implicațiile acestora asupra unei organizații.</li> <li>• Masterandul/Absolventul dezvoltă aptitudini de adaptare și de aplicare în procesul decizional a raționamentelor, conceptelor și indicatorilor economici în funcție de specificul activității din cadrul unei organizații</li> </ul>
Responsabilități și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul este capabil să îndeplinească în mod autonom obiective/sarcini profesionale complexe</li> <li>• Masterandul/Absolventul este capabil să argumenteze științific, să adopte decizii economice și să propună strategii de dezvoltare a unei organizații</li> </ul>

## 7. Conținuturi curs/seminar/laborator

7.1 Curs	Conținuturi	Metodă și timp alocat
1. Introducere în economia managerială	1.1. Definirea economiei manageriale 1.2. Identificarea rolului economiei manageriale 1.3. Principiile luării deciziilor economice 1.4. Principiile analizei economice	Prelegere, Problematizare 2 ore
2. Relații și concepte economice fundamentale	2.1. Subiectul și obiectul activității economice 2.2. Schimb vs vânzare – cumpărare 2.3. Nivelurile activității economice 2.4. Problema agenției și problema hazardului moral 2.5. Guvernanța corporativă	Prelegere, Problematizare 2 ore
3. Economia de piață	3.1. Tipuri de sisteme economice. Exemple 3.2. Modele și submodele de economie de piață	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore

4. Analiza și estimarea cantitativă a cererii și a ofertei	4.1. Legea și elasticitatea cererii. Excepții de la legea cererii 4.2. Factorii modificării cererii 4.4. Estimarea cantitativă a cererii 4.5. Legea și elasticitatea ofertei. Excepții de la legea ofertei 4.6. Factorii modificării ofertei 4.7. Estimarea cantitativă a ofertei	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
5. Teoria costurilor și funcția de producție	5.1. Costul de producție. Analiza pe termen scurt și pe termen lung 5.2. Pragul de rentabilitate – determinare și utilitate 5.3. Funcția de producție. Analiza pe termen scurt 5.4. Randamentele de scară și problema dimensiunii firmei	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
6. Mecanisme de formare a prețurilor în economia de piață	6.1. Prețul : concept, forme și funcții 6.2. Strategii de prețuri 6.3. Politici guvernamentale de prețuri	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
7. Concurența	7.1. Piața cu concurență perfectă. Echilibrul pieței și echilibrul firmei 7.2. Piețe cu concurență imperfectă. Echilibrul pieței și echilibrul firmei	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
8. Veniturile fundamentale în economia de piață	8.1. Salariul 8.2. Dobânda 8.3. Profitul 8.4. Renta	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
9. Investițiile	9.1. Tipologia investițiilor 9.2. Criterii de stabilire a eficienței unei investiții 9.3. Principiul multiplicatorului investițiilor 9.4. Investițiile de tip ESG	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
10. Tabloul macroeconomic	10.1. Delimitarea economiei naționale conform SEC 2010 10.2. Indicatori macroeconomici de rezultate	Prelegere, problematizare, studii de caz
11. Dezechilibre macroeconomice	11.1. Inflația 11.2. Șomajul	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
12. Ciclurile economice	12.1. Tipologia ciclurilor economice 12.2. Ciclul decenal și fazele sale 12.3. Cauzele evoluției ciclice și politicile anticiclice	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
13. Creștere și dezvoltare economică	13.1. Creștere vs dezvoltare economică durabilă 13.2. Progresul și indicele de progres social 13.3. Deficitul median relativ	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
14. Risc și incertitudine în luarea deciziilor economice	14.1. Riscul și implicațiile sale 14.2. Tipologia riscurilor în afaceri 14.3. Atitudinea față de risc	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore

### Bibliografie curs

1. Mihaela Iliescu, *Economie managerială*, Note de curs disponibile pe platforma eLis/Classroom, 2025
2. Liviu C. Andrei - *Economie*. Ediția a treia, Editura Economica, 2019 [005/ K25](#)
3. Michael R. Baye, Jeffrey T. Prince - *Managerial Economics and Business Strategy*, Published by McGraw Hill LLC, New York, 2022 (versiunea electronică a lucrării este disponibilă pe website-ul [https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial Economics 8th.pdf](https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial_Economics_8th.pdf))
4. Josh Kaufman - *Personal MBA. Stăpânește arta afacerilor*, Editura Publica, 2020 [330/ A53](#)
5. William F. Samuelson, Stephen G. Marks - *Managerial Economics, The 8th Edition*, John Wiley & Sons Inc, New York, 2015 (versiunea electronică a lucrării este disponibilă pe website-ul [https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial Economics 8th.pdf](https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial_Economics_8th.pdf))

7.2. Seminar/ laborator	Conținuturi	Metodă și timp alocat
Seminar 1	Analiza și estimarea cantitativă a cererii și ofertei	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
Seminar 2	Teoria costurilor și funcția de producție	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
Seminar 3	Mecanisme de formare a prețurilor în economia de piață și concurența	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
Seminar 4	Veniturile fundamentale în economia de piață	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
Seminar 5	Investițiile	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
Seminar 6	Creștere, dezvoltare economică și ciclurile economice	Conversația euristică, studii de caz 2 ore
Seminar 7	Dezechilibre macroeconomice. Risc și incertitudine în luarea deciziilor economice	Conversația euristică, studii de caz 2 ore

### Bibliografie seminar

1. Mihaela Iliescu, *Economie managerială*, Note de curs disponibile pe platforma eLis/Classroom, 2025
2. Liviu C. Andrei - *Economie*. Ediția a treia, Editura Economica, 2019 [005/ K25](#)
3. Michael R. Baye, Jeffrey T. Prince - *Managerial Economics and Business Strategy*, Published by McGraw Hill LLC, New York, 2022 (versiunea electronică a lucrării este disponibilă pe website-ul [https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial Economics 8th.pdf](https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial_Economics_8th.pdf))
4. Josh Kaufman - *Personal MBA. Stăpânește arta afacerilor*, Editura Publica, 2020 [330/ A53](#)
5. William F. Samuelson, Stephen G. Marks - *Managerial Economics, The 8th Edition*, John Wiley & Sons Inc, New York, 2015 (versiunea electronică a lucrării este disponibilă pe website-ul [https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial Economics 8th.pdf](https://www.economia123.us/wp-content/uploads/2021/02/Managerial_Economics_8th.pdf))

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

Conținutul disciplinei *Economie managerială* are în vedere însușirea de către studenții masteranzi a conceptelor, indicatorilor și raționamentelor utile în fundamentarea deciziilor manageriale din cadrul unei organizații, dezvoltarea capacității de a înțelege și analiza corelația dintre micro și macromediul economic al organizației, dezvoltarea capacității de a utiliza în practică noțiunile și cunoștințele economice de specialitate. Se asigură, în acest fel, accesul la ocupații specifice domeniului de studiu, conform ESCO: 2421.2 consultant de afaceri/consultanta de afaceri; 2421.3 specialist strategia afacerii; 2431.5 specialist dezvoltare afaceri

### 9. Evaluare

Criteriile de evaluare a activității de curs:

- participarea activă a masteranzilor la curs (discuții libere, de grup);

**Criteriile de evaluare a activității de seminar/laborator:**

- participarea activă a masteranzilor la seminar (discuții libere/de grup, rezolvarea corectă a studiilor de caz și a aplicațiilor propuse spre rezolvare);

La stabilirea notei finale se iau în considerare:

- răspunsurile la examen (evaluarea finală) – 70%

- activitatea pe parcursul semestrului – 30%

**Modalitatea practică de evaluare finală:** lucrare scrisă (interpretarea conceptelor economice și a proceselor descrise în două articole de specialitate).

Data completării 03.09.2025	Semnătura titularului de curs .....	Semnătura titularului de seminar .....
Data avizării în Departament 15.09.2025	Semnătura Directorului Departamentului .....	

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Nicolae Titulescu” din București
1.2. Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Administrarea Afacerilor
1.7. Tip master	Master profesional
1.8. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>SISTEME INFORMATICE PENTRU AFACERI</b>
2.2. Codul disciplinei	S.B.1.1.1.3
2.3. Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. <b>ADINA CREȚAN</b>
2.4. Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. <b>ADINA CREȚAN</b>
2.5. Anul de studii	I
2.6. Semestrul	I
2.7. Numărul de credite	6
2.8. Tipul de evaluare	Examen
2.9. Categoria de opționalitate a disciplinei (obligatorie, opțională, facultativă)	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	<b>3</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>46</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>30</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>30</b>
Tutoriat					-
Examinări					<b>2</b>
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					<b>108</b>
3.8 Total ore pe semestru					<b>150</b>
3.9. Numărul de credite					<b>6</b>

Activitățile didactice se pot desfășura și online, conform aprobării Senatului UNT și *Standardelor de calitate ARACIS cu privire la modul de desfășurare a activităților de predare, învățare, cercetare, aplicații practice și evaluare, la forma de învățământ cu frecvență, prin utilizarea unor resurse electronice, informatice și de comunicații sincrone specifice.*

### 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	Sala de curs cu laptop, videoproiector, conexiune la Internet
--------------------------------	---

5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Laborator – calculatoare conectate la Internet, echipate cu sisteme de operare actuale și suite de aplicații de birou (ex. Microsoft Office), videoproiector.
---	---

## 6. Rezultatele invatarii

Cunoștințe	<p>Masterandul / Absolventul:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cunoaște conceptele, teoriile și modelele referitoare la sisteme informatice pentru afaceri;</li> <li>- identifică și descrie procese de afaceri și modul în care acestea pot fi sprijinite prin sisteme informatice integrate;</li> <li>- cunoaște metode de analiză a pieței, de planificare strategică și de modelare a proceselor de afaceri;</li> <li>- înțelege standardele și politicile organizaționale, precum și implicațiile responsabilității sociale în utilizarea sistemelor informatice pentru afaceri.</li> </ul>
Aptitudini	<p>Masterandul/Absolventul:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- analizează și modelează procese de afaceri utilizând sisteme informatice integrate;</li> <li>- aplică metode de analiză de afaceri, consultanță de management și planificare strategică;</li> <li>- utilizează tehnici informatice pentru susținerea deciziilor, analiza datelor și dezvoltarea strategiilor organizaționale;</li> <li>- evaluează performanța organizațională și identifică oportunități de îmbunătățire prin intermediul sistemelor informatice pentru afaceri.</li> </ul>
Responsabilitate și autonomie	<p>Masterandul/Absolventul:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- propune soluții informatice pentru îmbunătățirea proceselor de afaceri și a strategiilor organizaționale;</li> <li>- respectă măsuri etice și de protecție a datelor în utilizarea sistemelor informatice;</li> <li>- își asumă responsabilitatea pentru dezvoltarea și implementarea de sisteme informatice adaptate contextului organizațional;</li> <li>- colaborează eficient cu manageri și alți specialiști pentru integrarea sistemelor informatice în procesele de afaceri.</li> </ul>

## 7. Conținuturi curs/seminar/laborator

7.1 Curs	Conținuturi	Metodă/ timp alocat
1. Societatea informațională - societatea cunoașterii	Definiție Noua Economie Rolul informației în noua economie	Prelegere 2 ore
2. Sisteme informatice economice	Definiție și caracteristici Tipologie Metode și modele ale ciclului de viață Sisteme distribuite Sisteme informatice integrate	Prelegere 2 ore

3. Sistem informatice integrate. Rolul sistemelor informatice integrate in cadrul organizatiei economice - I	Conceptul de sistem informatic integrat: definitie, structura, avantajele si dezavantajele sistemelor integrate.	Prelegere 2 ore
4. Sistem informatice integrate. Rolul sistemelor informatice integrate in cadrul organizatiei economice - II	Tipologia sistemelor informatice integrate. Rolul strategic al sistemului informatic in cadrul organizatiei economice.	Prelegere 2 ore
5. Componentele sistemelor informatice integrate- I	Destinație, rol, caracteristici. Arhitectura sistemelor informatice integrate	Prelegere 2 ore
6. Componentele sistemelor informatice integrate- II	Sisteme bazate pe cunoștințe Sisteme expert Componenta pentru managementul activităților prin intermediul proiectelor (managementul proiectelor) Componenta pentru managementul documentelor și realizarea arhivei de documente	Prelegere 2 ore
7. Sisteme informatice organizationale pentru gestiunea bazelor de date – I	Modele de date. Baze de date – clasificari. Sisteme de gestiune al bazelor de date	Prelegere 2 ore
8. Sisteme informatice organizationale pentru gestiunea bazelor de date - II	Componentele unui sistem informatic pentru gestiunea bazelor de date. Exemplificari	Prelegere
9. Sisteme informatice pentru managementul departamental	Definitie Clasificare Descriere Exemplificari pe domenii: financiar, contabil, aprovizionare, productie/servicii, desfacere, marketing, resurse umane, etc.	Prelegere 2 ore
10. Sisteme informatice pentru asistarea deciziilor	Definitie Clasificare Descriere Exemplificari	Prelegere 2 ore
11. Sisteme expert	Definitie Clasificare Descriere Exemplificari	Prelegere 2 ore
12. Exemple de sisteme informatice integrate, subsisteme și produse componente - I	Sistemul integrat de gestiune economică CIEL	Prelegere
13. Exemple de sisteme informatice integrate, subsisteme și produse componente - II	Sistemul integrat de gestiune economică SAP, CLARVISION	Prelegere 2 ore
14. Implementarea unui sistem informatic integrat	Configurare versus personalizare. Etapele implementarii unui sistem informatic integrat pentru gestiunea afacerilor	Prelegere 2 ore

#### Bibliografie curs

1. A. Crețan, *Sisteme informatice pentru afaceri. Note de curs*, platforma classroom, 2025.
2. Bogdan Alexandru Urs, *Accesul ilegal in mediul Cloud Computing*, Editura Hamangiu; Bucuresti, 2023, 004/U84
3. Catalin Vrabie, *Elemente de e-guvernare. Editia a 2-a*, Editura Pro Universitaria; Bucuresti 2024 004/V93

7.2. Seminar/ laborator	Conținuturi	Metodă/ timp alocat
Seminar 1	Sistem informatic integrat : exemplificari, studii de caz	Conversația euristică+ expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore
Seminar 2	Sisteme informatice destinate gestiunii bazelor de date – studii de caz.	Conversația euristică + expunere directă a elementelor practice Studiu de caz 2 ore

<b>Seminar 3</b>	Sisteme informatice destinate managementului departamental: clasificare, exemple, descriere – studii de caz	Conversația euristică + expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore
<b>Seminar 4</b>	Sisteme informatice pentru asistarea deciziilor: exemple, descriere – studii de caz	Conversația euristică + expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore
<b>Seminar 5</b>	Exemple de sisteme informatice integrate – CIEL. Instalare, mod de lucru.	Conversația euristică+ expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore
<b>Seminar 6</b>	Exemple de sisteme informatice integrate – sisteme ERP SAP, CLARVISION	Conversația euristică + expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore
<b>Seminar 7</b>	Prezentarea platformei SAP HANA	Conversația euristică + expunere directă a elementelor practice Studii de caz 2 ore

#### Bibliografie seminar

1. A. Crețan, *Sisteme informatice pentru afaceri. Note de curs*, platforma classroom, 2025.
2. Bogdan Alexandru Urs, *Accesul ilegal in mediul Cloud Computing*, Editura Hamangiu; Bucuresti, 2023, 004/U84
3. Catalin Vrabie, *Elemente de e-guvernare. Editia a 2-a*, Editura Pro Universitaria; Bucuresti 2024 004/V93

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

Conținutul disciplinei *Sisteme informatice pentru afaceri* are în vedere cunoașterea detaliată a metodelor, tehnicilor și instrumentelor folosite dezvoltarea sistemelor informatice in domeniul gestiunii afacerilor. Se asigură, în acest fel, accesul la ocupații specifice domeniului de studiu, conform ESCO sunt: 2421.2 Consultant de afaceri/consultanta de afaceri; 2421.3 Specialist strategia afacerii; 2431.5 Specialist dezvoltare afaceri.

#### 9. Evaluare

##### Criteriile de evaluare a activității de curs:

- participarea activă a masteranzilor la curs;

##### Criteriile de evaluare a activității de seminar/laborator:

- participarea activă a masteranzilor la seminar; discuții libere, de grup;
- realizarea de studii individuale pe baza modelelor analizate în cadrul seminarului
- rezolvarea corectă a studiilor de caz și aplicațiilor propuse spre rezolvare;
- proiect final

La stabilirea notei finale se iau în considerare:

- răspunsurile la examen (evaluarea finală) – 70%
- testarea continuă pe parcursul semestrului – 30%

**Modalitatea practică de evaluare finală:** Lucrare scrisă cu subiecte tip grilă.

Data completării 09.09.2025	Semnătura titularului de curs .....	Semnătura titularului de seminar .....
Data avizării în Departament 15.09.2025	Semnătura Directorului Departamentului .....	

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Nicolae Titulescu” din București
1.2. Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Administrarea Afacerilor
1.7. Tip master	Master profesional
1.8. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>PRACTICI BANCARE ȘI FINANȚAREA AFACERILOR</b>
2.2. Codul disciplinei	S.B.1.1.1.4
2.3. Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. <b>NICOLETA PANAIT</b>
2.4. Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. <b>NICOLETA PANAIT</b>
2.5. Anul de studii	I
2.6. Semestrul	I
2.7. Numărul de credite	6
2.8. Tipul de evaluare	Examen
2.9. Categoria de opționalitate a disciplinei (obligatorie, opțională, facultativă)	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	<b>4</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>2</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>56</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>28</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>62</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>14</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>14</b>
Tutoriat					-
Examinări					<b>4</b>
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					<b>94</b>
3.8 Total ore pe semestru					<b>150</b>
3.9. Numărul de credite					<b>6</b>

Activitățile didactice se pot desfășura și online, conform aprobării Senatului UNT și *Standardelor de calitate ARACIS cu privire la modul de desfășurare a activităților de predare, învățare, cercetare, aplicații practice și evaluare, la forma de învățământ cu frecvență, prin utilizarea unor resurse electronice, informatice și de comunicații sincrone specifice.*

### 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	-
--------------------------------	---

5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	-
---	---

## 6. Rezultatele învățării

• Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul dobândește cunoștințe avansate despre raționamentele și indicatorii economici și înțelege rolul și impactul acestora asupra mediului de afaceri în general și asupra organizației în special</li> <li>• Masterandul dobândește o viziune de ansamblu asupra teoriei economice, utilă în fundamentarea deciziilor manageriale din cadrul unei organizații</li> <li>• Masterandul dezvoltă capacitatea de a înțelege și a argumenta critic corelația dintre mediul economic al organizației.</li> <li>• Masterandul înțelege principalele probleme și riscuri cu care managerii se confruntă în procesul de finanțare</li> </ul>
• Aptitudini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul dezvoltă aptitudini de analiză și previziune a evoluției pieței (cerere, ofertă, concurență, procesul producție și comercializare), de identificare a oportunităților de creditare a afacerii, dar și de anticipare riscurilor potențiale.</li> <li>• Masterandul dezvoltă aptitudinea de a analiza critic rezultatele, politicile macroeconomice (indicatorii macroeconomici de rezultate, creștere și dezvoltare economică sustenabilă, investiții ESG) și conjunctura economico-socială internă (dezechilibre macroeconomice precum inflația, șomajul, particularitățile fluctuațiilor economice) și internațională (globalizare, internaționalizare, naționalism), astfel încât să deducă implicațiile acestora asupra unei organizații.</li> <li>• Masterandul dezvoltă aptitudini de adaptare și de aplicare în procesul decizional a raționamentelor, conceptelor și indicatorilor economici în funcție de specificul activității din cadrul unei organizații</li> </ul>
Responsabilități și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul este capabil să îndeplinească în mod autonom obiective/sarcini profesionale complexe</li> <li>• Masterandul este capabil să argumenteze științific, să adopte decizii economice și să propună strategii de dezvoltare a unei organizații</li> </ul>

## 7. Conținuturi curs/seminar/laborator

7.1 Curs	Conținuturi	Metodă
1. Rolul și funcțiile băncilor în economie	1.1. Istoria sistemului bancar 1.2. Tipuri de bănci 1.3. Rolul băncilor în sistemul financiar	Prelegere, Problematizare 2 ore
2. Produse și servicii bancare	2.1. Conturi bancare 2.2. Plăți și transferuri 2.3. Carduri bancare 2.4. Depozite bancare 2.5. Servicii bancare moderne	Prelegere, Problematizare 2 ore
3. Reglementări și supraveghere bancară	3.1. Cadrul legal național 3.2. Cadrul legal european și internațional 3.3. Autorități de reglementare și supraveghere 3.4. Importanța reglementării în contextul actual	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
4. Procesul de creditare bancară	4.1 Etapele acordării unui credit 4.2 Evaluarea clienților	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore

5. Analiza bonității și evaluarea riscului	5.1 Criterii de analiză a clienților 5.2 Instrumente de analiză 5.3 Evaluarea riscului	Prelegere, Problematizare 2 ore
6. Garanții și instrumente de garantare	6.1 Tipuri de garanții 6.2. Rolul garanțiilor în creditare 6.3. Instrumente complementare	Prelegere, Problematizare 2 ore
7. Surse de finanțare pe termen scurt	7.1. Identificarea surselor rapide de finanțare 7.2. Mecanismul factoringului și al liniilor de credit 7.3 Alegerea sursei de finanțare	Prelegere, Problematizare 2 ore
8. Surse de finanțare pe termen lung	8.1. Credite investiționale 8.2. Leasing financiar și operațional 8.3. Structurarea planului de rambursare	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
9. Finanțarea prin piața de capital	9.1. Atragerea capitalului prin acțiuni 9.2. Finanțarea prin obligațiuni 9.3. Listarea la bursă 9.4 Compararea pieței de capital cu creditarea bancară	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
10. Planul de afaceri și dialogul cu banca	10.1. Elaborarea planului de afaceri 10.2. Argumentarea viabilității proiectului 10.3. Dezvoltarea abilităților de negociere	Prelegere, Problematizare 2 ore
11. Structurarea portofoliului de finanțare	11.1. Optimizarea mixului de finanțare 11.2. Identificarea costurilor asociate 11.3. Crearea unui plan financiar echilibrat	Prelegere, Problematizare 2 ore
12. Managementul riscului în finanțarea	12.1. Principalele tipuri de risc financiar 12.2. Instrumente de acoperire a riscurilor 12.3. Strategii de management al riscurilor	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
13. Digitalizarea și fintech în practici bancare	13.1. Inovații aduse de fintech 13.2. Impactul digitalizării asupra experienței clienților 13.3. Riscuri cibernetice	Prelegere, problematizare, studii de caz 2 ore
14. Sustenabilitatea și finanțarea verde	14.1 Conceptul de finanțare verde și ESG 14.3 Oportunități de finanțare sustenabilă 14.4. Rolul băncilor în tranziția verde	Prelegere, Problematizare 2 ore

#### Bibliografie curs

- Nicoleta Panait, *Practici bancare si finantarea afacerilor*, Note de curs disponibile pe platforma eLis/Classoom, 2025
- Căpraru Bogdan, *Management bancar*, București, Editura C. H. Beck, 2024, [005/C21](#);
- Madalina Gabriela Anghel, *Piata financiar-bancară. Motor al dezvoltarii economiei*, Bucuresti, Editura Economica, 2023.
- Octavian Mihai Perpelea, *Strategii manageriale in activitatea bancara*, Editura Tritonic, 2022
- Cosmin Baiu, *Antreprenor in dificultate, caut finantare!*, 2021, Editura Evrika, [005/B18](#)
- Cosmin Baiu, *Manager sau impostor: managementul performantei in afaceri*, Editura Evrika, 2021, [005/B18](#)
- Laurențiu-Mihai Treapăt, *Managementul și asigurarea riscurilor bancare în România*, București, Editura Economica, 2020, [005/T83](#);
- Radoi Mădălina, *Creditarea afacerilor*, Editura Pro Universitaria, București, 2020;
- Madalina Radoi, *Practici bancare si finantarea afacerilor*, Editura Bibliotheca, Targoviste, 2018 [336.7/R16](#)

7.2. Seminar/ laborator	Conținuturi	Metodă
----------------------------	-------------	--------

<b>Seminar 1</b>	Sistem bancar	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 2</b>	Produse și servicii bancare	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 3</b>	Reglementări și supraveghere bancară	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 4</b>	Analiza bonității clientului și evaluarea riscului	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 5</b>	Garanții și instrumente de garantare	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 6</b>	Surse de finanțare pe termen scurt	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 7</b>	Surse de finanțare pe termen lung	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 8</b>	Finanțarea prin piața de capital	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 9</b>	Instrumente cu venit variabil și fix	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 10</b>	Planul de afaceri	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 11</b>	Structurarea portofoliului de finanțare	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 12</b>	Managementul riscului în finanțarea afacerilor	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 13</b>	Digitalizarea și fintech în practici bancare	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 14</b>	Sustenabilitatea și finanțarea verde	Conversația euristică, Aplicații 2 ore

#### **Bibliografie seminar**

1. Nicoleta Panait, *Practici bancare și finanțarea afacerilor*, Note de curs disponibile pe platforma eLis/Classroom, 2025
2. Căpraru Bogdan, *Management bancar*, București, Editura C. H. Beck, 2024, [005/C21](#);
3. Madalina Gabriela Anghel, *Piața financiar-bancară. Motor al dezvoltării economiei*, București, Editura Economica, 2023.
4. Octavian Mihai Perpelea, *Strategii manageriale în activitatea bancară*, Editura Tritonic, 2022
5. Cosmin Baiu, *Antreprenor în dificultate, caut finanțare!*, 2021, Editura Evrika, [005/B18](#)
6. Cosmin Baiu, *Manager sau impostor: managementul performanței în afaceri*, Editura Evrika, 2021, [005/B18](#)
7. Laurențiu-Mihai Treapăt, *Managementul și asigurarea riscurilor bancare în România*, București, Editura Economica, 2020, [005/T83](#);

8. Radoi Mădălina, *Creditarea afacerilor*, Editura Pro Universitaria, București, 2020; pag. 245

9. Madalina Radoi, *Practici bancare si finantarea afacerilor*, Editura Bibliotheca, Targoviste, 2018 336.7/R16

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

Conținutul disciplinei *Practici bancare si finanțarea afacerilor* are în vedere însușirea de către studenții a metodelor, tehnicilor și instrumentelor specifice activității de finanțare a afacerilor, dezvoltarea capacității de a utiliza în practică noțiunile și cunoștințele economice de specialitate. Se asigură, în acest fel, accesul la ocupații specifice domeniului de studiu, conform ESCO: 2421.2 consultant de afaceri/consultanta de afaceri; 2421.3 specialist strategia afacerii; 2431.5 specialist dezvoltare afaceri

### **10. Evaluare**

#### **Criteriile de evaluare a activității de curs:**

- participarea activă a masteranzilor la curs;

#### **Criteriile de evaluare a activității de seminar/laborator:**

- participarea activă a masteranzilor la seminar; discuții libere, de grup;

- rezolvarea corectă a studiilor de caz și aplicațiilor propuse spre rezolvare;

La stabilirea notei finale se iau în considerare:

- răspunsurile la examen (evaluarea finală) – 80%

- proiect final – 20%

**Modalitatea practică de evaluare finală:** Lucrare scrisă cu 20 grile teoretice si practice (evaluate la 0,45 puncte/grila); pentru promovarea examenului sunt necesare cel puțin 10 răspunsuri corecte.

Data completării 03.09.2025	Semnătura titularului de curs  .....	Semnătura titularului de seminar  .....
Data avizării în Departament 15.09.2025	Semnătura Directorului Departamentului  .....	

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „Nicolae Titulescu” din București
1.2. Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Administrarea Afacerilor
1.7. Tip master	Master profesional
1.8. Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>DREPTUL AFACERILOR</b>
2.2. Codul disciplinei	S.B.1.1.1.5
2.3. Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. <b>CRISTIAN GHEORGHE</b>
2.4. Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. <b>CRISTIAN GHEORGHE</b>
2.5. Anul de studii	I
2.6. Semestrul	I
2.7. Numărul de credite	5
2.8. Tipul de evaluare	Examen
2.9. Categoria de opționalitate a disciplinei (obligatorie, opțională, facultativă)	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	<b>3</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>51</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>14</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>14</b>
Tutoriat					-
Examinări					<b>4</b>
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					<b>83</b>
3.8 Total ore pe semestru					<b>125</b>
3.9. Numărul de credite					<b>5</b>

Activitățile didactice se pot desfășura și online, conform aprobării Senatului UNT și *Standardelor de calitate ARACIS cu privire la modul de desfășurare a activităților de predare, învățare, cercetare, aplicații practice și evaluare, la forma de învățământ cu frecvență, prin utilizarea unor resurse electronice, informatice și de comunicații sincrone specifice.*

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competente	-

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

5.1. de desfășurare a cursului	-
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	-

## 6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul utilizează noțiuni juridice foarte specializate pentru organizarea și derularea afacerii.</li> <li>• Masterandul/Absolventul dobândește și recunoaște în mod aprofundat relevanța regulilor și principiilor de drept aplicabile în mediul de afaceri.</li> </ul>
Aptitudini	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul aplică metode de analiză și interpretare aprofundată a reglementării și a mecanismelor legale aplicabile în relațiile de afaceri.</li> <li>• Masterandul/Absolventul aplică reglementări legale specializate în materie pentru soluționarea unor probleme practice de natură juridică și economică cu care se confruntă participanții la raporturile juridice de drept al afacerilor.</li> </ul>
Responsabilități și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masterandul/Absolventul demonstrează responsabilitate în aplicarea reglementărilor legale studiate la soluționarea unor situații practice cu care se confruntă participanții în mediul de afaceri.</li> </ul>

## 7. Conținuturi curs/seminar/laborator

7.1 Curs	Conținuturi	Metodă
1. Introducere în studiul dreptului afacerilor	1.1. Noțiuni introductive privind dreptul privat și dreptul afacerilor. 1.2. Sisteme normative de drept privat	Prelegere, studii de caz 2 ore
2. Izvoare normative și locul dreptului afacerilor în sistemul normativ românesc	2.1. Evoluția dreptului civil și comercial în România 2.2. Sistemul monist al dreptului privat. Noțiuni speciale. 2.3. Izvoarele dreptului privat și ale dreptului afacerilor 2.4. Știința dreptului civil și comercial român. Dreptul afacerilor	Prelegere, studii de caz 2 ore
3. Forme de desfășurare a activității economice în România. Întreprinderea.	3.1. Profesionistul ca subiect de drept al raporturilor juridice privind activitățile economice. 3.2. Întreprinderea ca formă de desfășurare a activității economice 3.3. Tipuri de întreprinderi. Întreprinderi economice individuale și colective.	Prelegere, studii de caz 2 ore
4. Cerințe generale pentru desfășurarea activității de profesioniști	4.1. Dobândirea calității de profesionist . 4.2. Obligația de înregistrare în Registrul Comerțului 4.3 Obligația deținere a registrelor contabile 4.4 Obligația desfășurării activității în limitele concurenței loiale	Prelegere, studii de caz 2 ore
5. Specificul raporturilor juridice de drept al afacerilor .	5.1. Patrimoniul juridic. Diviziuni și afecțiuni de mase patrimoniale 5.2. Fondul de comerț 5.3 Regulile speciale privind formarea contractelor profesioniștilor 5.4 Regulile speciale privind executarea contractelor profesioniștilor 5.5 Regulile speciale privind probațiunea actelor juridice ale profesioniștilor	Prelegere, studii de caz 2 ore
6. Întreprinderile organizate sub forma societăților. Constituie.	7.1. Societatea simplă și societatea cu personalitate juridică. Noțiune și natură juridică 7.2. Actul constitutiv al societății. Tipuri de societăți cu personalitate juridică. 7.3 Constituie societăților cu personalitate juridică . Controlul autorității.	Prelegere, studii de caz 2 ore

	7.4 Societăți cu personalitate juridică – persoane de drept	
7. Societățile pentru activitatea economică, cu personalitate juridică. Noțiuni aprofundate privind procesul decizional al societăților.	7.1. Funcționarea societăților cu personalitate juridică. 7.2 Organul deliberativ: adunarea generală. 7.3 Tipuri de adunări și competente. 7.4. Cenzura hotărârilor adunărilor generale. Acțiuni judiciare.	Prelegere, studii de caz 2 ore
8. Noțiuni aprofundate privind administrarea și controlul gestiunii societăților	8.1. Organul de administrare și gestiune. Funcția de gestiune și de reprezentare 8.2 Sistemul unitar și sistemul dualist de administrare. 7.4. Organul de control. Cenzorii și auditorii.	Prelegere, studii de caz 2 ore
9. Modificarea și transformarea societății.	9.1. Majorarea capitalului social 9.2. Reducerea capitalului social 9.3 Excluderea și retragerea asociaților la societățile de persoane. 9.4. Transformarea societății.	Prelegere, studii de caz 2 ore
10. Restructurarea societății pentru adaptarea la mediul economic. Divizarea	10.1. Divizarea. Definiție și tipuri. 10.2 Procedura și efectele juridice. 10.3. Nulitatea divizării	Prelegere, studii de caz 2 ore
11. Restructurarea societății pentru adaptarea la mediul economic. Fuziunea	11.1. Fuziunea. Definiție și tipuri. 11.2 Procedura și efectele juridice. 11.3. Nulitatea fuziunii	Prelegere, studii de caz 2 ore
12. Încetarea societății. Proceduri voluntare.	12.1. Dizolvarea societății. 12.2 Lichidarea societății. Procedura și efecte	Prelegere, studii de caz 2 ore
13. Procedura insolvenței.	13.1 Proceduri de prevenire a insolvenței 13.2. Deschiderea procedurii. Participanții și cererile introductive 13.3. Reorganizarea judiciară. Procedura falimentului. 13.4. Răspunderea pentru intrarea în insolvență.	Prelegere, studii de caz 2 ore
14. Titlurile comerciale de valoare.	14.1. Noțiunea de titluri comerciale de valoare 14.2. Cambia 14.3. Biletul la ordin și cecul	Prelegere, studii de caz 2 ore

#### Bibliografie curs

1. „Tratat de drept comercial român”, Cristian Gheorghe, Editura CH Beck, București, 2022. [347.7/G40](#)
2. „Tratat de drept comercial român”, St. D. Carpenaru, Editura Universul Juridic, 2019. [347.7/C26](#)
3. „Drept comercial european”, Cristian Gheorghe, Editura CH Beck, București, 2009. [347.7/G40](#)
4. „Legea societăților: comentariu pe articole”, Ediția a 5-a, St. D. Carpenaru, Gh. Piperea, S. David, Editura CH Beck, 2014. [347.72/C26](#)
5. **Codul civil și Legea nr. 31/1990**, Legea societăților, republicată și modificată. [347C/N89](#) [347.72L/L40](#)

7.2. Seminar/ laborator	Conținuturi	Metodă
<b>Seminar 1</b>	Evoluția contemporană a dreptului afacerilor. Tendințe și concepții moderne	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 2</b>	Concepte vechi și noi de dreptul afacerilor. Comercianții, profesioniștii, întreprinderea, activitățile comerciale	Conversația euristică, Aplicații 2 ore

<b>Seminar 3</b>	Proceduri in fata Oficiului Registrului Comerțului.	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 4</b>	Deliberare si administrare in societățile comerciale	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 5</b>	Divizarea societăților comerciale	Conversația euristică, Aplicații 2 ore
<b>Seminar 6</b>	Fuziunea societăților comerciale	Conversația euristică, studii de caz 2 ore
<b>Seminar 7</b>	Particularitățile procedurii insolvenței	Conversația euristică, studii de caz 2 ore

#### Bibliografie seminar

1. „Tratat de drept comercial roman”, Cristian Gheorghe, Editura CH Beck, București, 2022. **347.7/G40**
2. „Tratat de drept comercial roman”, St. D. Carpenaru, Editura Universul Juridic, 2019. **347.7/C26**
3. „Drept comercial european”, Cristian Gheorghe, Editura CH Beck, București, 2009. **347.7/G40**
4. „Legea societăților: comentariu pe articole”, Ediția a 5-a, St. D. Carpenaru, Gh. Piperea, S. David, Editura CH Beck, 2014. **347.72/C26**
5. **Codul civil si Legea nr. 31/1990**, Legea societăților, republicată și modificată. **347C/N89** **347.72L/L40**

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

Conținutul disciplinei *Dreptul afacerilor* are în vedere însușirea de către studenții a problematicii disciplinei, precum și dobândirea abilităților necesare pentru înțelegerea și respectarea sistemului normative aplicabil întreprinderilor din mediul economic. Se asigură, în acest fel, accesul la ocupații specifice domeniului de studiu, conform ESCO: 2421.2 consultant de afaceri/consultanta de afaceri; 2421.3 specialist strategia afacerii; 2431.5 specialist dezvoltare afaceri.

#### 9. Evaluare

##### Criteriile de evaluare a activității de curs:

- participarea masteranzilor la curs;

##### Criteriile de evaluare a activității de seminar/laborator:

- participarea activă a masteranzilor la seminar; discuții libere, de grup;  
- rezolvarea corectă a studiilor de caz și aplicațiilor propuse spre rezolvare;

La stabilirea notei finale se iau în considerare:

- răspunsurile la examen (evaluarea finală) – 70%

- activitatea pe parcursul semestrului – 30%

- **Modalitatea practică de evaluare finală:** Lucrare scrisă cu un subiecte teoretice și teste de tip grila.

Data completării 03.09.2025	Semnătura titularului de curs .....	Semnătura titularului de seminar .....
Data avizării în Departament 15.09.2025	Semnătura Directorului Departamentului .....	