

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT

valabil începând cu anul universitar 2025-2026

UNIVERSITATEA DIN ORADEA

FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE

Programul de studii universitare de licență: **MARKETING**

Domeniul fundamental: **ȘTIINȚE SOCIALE. RAMURA DE ȘTIINȚĂ: ȘTIINȚE ECONOMICE**

Domeniul de licență: **MARKETING**

Durata studiilor / nr. de credite: **3 ani/180 credite**

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



1. MISIUNEA PROGRAMULUI DE STUDIU / SPECIALIZĂRII MARKETING

Misiunea programului de studii universitare de licență **Marketing** este să creeze lideri de piață, atât prin formarea de absolvenți care au competențe generale necesare desfășurării activității de marketing în cadrul organizațiilor, care pot să producă valoare și pot să își aducă aportul la dobândirea avantajului competitiv pe piață de către organizații, cât și prin furnizarea către organizații a resurselor de cunoaștere și know-how necesare satisfacerii nevoilor și așteptărilor clienților lor în scopul creșterii competitivității și a profitabilității lor, a dobândirii poziției de lider de piață.

2. OBIECTIVELE PROGRAMULUI DE STUDIU / SPECIALIZĂRII MARKETING

Să formeze absolvenți pregătiți să lucreze în organizații (firme, instituții și organizații nonprofit) în contextele societății cunoașterii, ale pieței românești, europene și mondiale, capabili să le orienteze către atât către resurse cât și către nevoile pieței și clienților, să maximizeze performanțele de marketing, să obțină avantaj competitiv prin utilizarea tehnologiilor, să faciliteze comunicarea, interacțiunile și relațiile cu clienții și partenerii de afaceri, să îmbunătățească procesele de afaceri, comunicare și vânzare, absolvenți înzestrați cu competențele necesare realizării de cercetări temeinice ale pieței și mediului economic și social, cu abilități antreprenoriale de valorificare a oportunităților pieței.

Să formeze antreprenori capabili să identifice și să valorifice oportunități ale pieței, să inițieze afaceri, să construiască echipe și organizații, să dezvolte și să promoveze noi produse și valori care să satisfacă nevoile indivizilor și societății.

Să faciliteze procesele de învățare, cercetare și cunoaștere a marketingului ale studenților, absolvenților, membrilor comunități universitare și ale indivizilor și organizațiilor din mediile organizaționale, instituționale și de afaceri.

Să realizeze și să dezvolte permanent o comunitate de indivizi și organizații din mediul economic, social și de afaceri românesc și european care doresc să își dezvolte abilitățile și competențele de marketing.

Să dezvolte o bază de resurse de cunoaștere cuprinzând teorii, concepte, metode, tehnici, instrumente și modele de bune practici, rezultate ale cercetărilor piețelor și mediului de afaceri, să stimuleze cercetarea științifică în domeniul marketingului și a mediului economic și social românesc, european și mondial.

Să contribuie la integrarea absolvenților pe piața muncii, în organizații și comunități, în societatea românească, europeană și în viitor

Să promoveze principii, valori și bune practici ale marketingului ca domeniul al cunoașterii și practicii economice și sociale.

3. COMPETENȚE CARE SE VOR DOBÂNDI DE ABSOLVENȚI LA FINALIZAREA STUDIILOR

Competențe profesionale:

1. Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing
2. Utilizarea instrumentelor și a aplicațiilor informatice în activitățile de marketing
3. Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul sau
4. Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing
5. Utilizarea tehnicilor de vânzare
6. Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației

Competențe transversale:

1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei
3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

Competențe COR/ESCO (<http://www.anc.edu.ro/competente/>):

Specialist în publicitate și marketing dezvoltă și coordonează strategiile și campaniile de publicitate, realizează lansarea pe piață de noi bunuri și servicii, identifică și dezvoltă oportunitățile de piață pentru produsele și serviciile noi, precum și pentru cele deja existente.

I. Competențe generale ESCO: implementează strategii de marketing, gândește analitic, asigură competitivitatea prețurilor, implementează strategii de vânzare, efectuează cercetare de piață, utilizează tehnici de comunicare, dezvoltă idei creative, consiliază clienții în vederea alegerii alternativelor optime, creează anunțuri publicitare, coordonează campanii publicitare, realizează analiza vânzării, elaborează strategii de marketing, menține relațiile cu furnizorii, elaborează catalogul de produse, pregătește rapoarte în urma studiilor de piață, identifică piete potențiale pentru societate, oferă consultanță cu privire la strategiile de piață, analizează tendințele de cumpărare, identifică nișe de piață, gestionează serviciul de relații cu clienții, vinde produse, realizează analiza nevoilor consumatorilor, oferă consiliere în ceea ce privește relațiile publice, aplică strategii de marketing aferent platformelor de comunicare socială, creează un buget anual de marketing, planifică activitatea de marketing, monitorizează comportamentul consumatorilor, menține relațiile cu clienții, utilizează modele de marketing teoretice, identifică cerințele clienților, contribuie la coordonarea activităților promotionale, realizează analize de date, deține competențe informatice, analizează tendințe economice, gestionează bugete, selectează canalele de distribuție optime.

II. Competențe transversale: gestionează resurse financiare și materiale, gestionează evoluția personală, lucrează în echipe

III. Competențe profesionale specifice programului de studii: Consilier/expert/inspector/referent/economist în comerț și marketing - 263104 - supraveghează activitățile de promovare, aplică tehnici de analiză statistică, gestionează date interoperabile și reutilizabile accesibile și ușor de găsit, menține relații cu reprezentanți locali, elaborează politicile organizaționale, sintetizează informații

4. FINALITĂȚI

Titlu de absolvire: Licențiat în Științe Economice

Denumire calificare: Marketing

Cod calificare: RO/06/0414/041

Ocupații posibile pentru absolventul cu Diplomă de licență, conform Clasificării Ocupațiilor din România - ISCO - 08 (COR):

Specialist marketing 243103, Consilier/expert/inspector/referent/economist în comerț și marketing - 263104

Noi ocupații propuse pentru a fi incluse în COR: -

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT**
Anul de studiu I

Cod	Discipline*	Tip	Sem. I [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0028	Microeconomie	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0131	Bazele contabilității	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0165	Statistică economică	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0157	Informatică economică	DF	2	-	1	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0773	Matematici financiare și actuariale	DF	1	1	-	-	28	Cv	4	72	
FSTE-0235	Comportamentul consumatorului	DS	2	2	-	-	56	Ex	3	19	
FSTE-0523	Limba străină pentru afaceri I.1	DF	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
	TOTAL		12	9	1	-	308		30	442	
FSTE-0716	Educație Fizică I.1	DC	-	-	-	1	14	Vp	1	11	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. II [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0025	Macroeconomie	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0205	Management	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0241	Marketing	DF	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0007	Drept	DF	1	1	-	-	28	Cv	4	72	
FSTE-0490	Doctrină economică contemporană	DF	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
FSTE-0598	Programe aplicative de marketing	DS	2	2	-	-	56	Ex	3	19	
FSTE-0524	Limba străină pentru afaceri I.2	DC	1	2	-	-	42	Cv	3	33	
	TOTAL		12	10	-	-	308		30	442	
FSTE-0717	Educație Fizică I.2	DC	-	-	-	1	14	Vp	2	36	

Legendă: C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual;
DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; DU - Opțiunea Universității; DR - Disciplină relevantă pentru pregătirea în domeniu a studenților, disponibile conform opțiunilor Universității
Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; Pr. - proiect; A/R- Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.



Director departament,
Prof.univ.dr.habil. ABRUDAN Maria-Madela

RECTOR,
Prof.univ.dr.ing.habil. BUNGAU Constantin

DECAN,
Prof.univ.dr.habil. SABAU-POPA Claudia-Diana

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT**
Anul de studiu II

Cod	Discipline*	Tip	Sem. III [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0066	Finanțe publice	DF	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0170	Economie europeană	DF	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0792	Finanțele firmei	DU	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0787	Sisteme informaționale de marketing	DS	2	-	1	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0248	Marketingul serviciilor	DS	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0525	Limba străină pentru afaceri I.3	DC	-	2	-	-	28	Cv	3	47	
	TOTAL		10	7	1	-	252		26	398	
	OBLIGATORII OPȚIONALE										
FSTE-0785	Simulări de marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
FSTE-0508	Analiza informațiilor de marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
	TOTAL		2	2	-	-	56		4	44	
	FACULTATIVE										
FSTE-0478	Limba străină pentru afaceri II.1	DC	1	2	-	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0801	Social Media Marketing	DU	1	-	2	-	42	Cv	4	58	
FSTE-0158	Sisteme de gestionare a informației	DU	2	-	2	-	56	Cv	3	19	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. IV [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0172	Economie mondială	DC	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0198	Tranzacții internaționale	DU	2	1	-	-	42	Ex	5	83	
FSTE-0122	Tehnici de vânzare	DS	2	2	-	-	56	Cv	6	94	
FSTE-0153	Baze de date aplicate în marketing	DS	2	-	1	-	42	Cv	6	108	
FSTE-0445	Practică	DS	-	-	-	6	84	Cv	3	0	
	TOTAL		8	4	1	6	266		25	368	
	OBLIGATORII OPȚIONALE										
FSTE-0511	Gestiunea forțelor de vânzare	DS	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
FSTE-0961	Protecția consumatorului	DS	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
FSTE-0997	Etică și integritate academică	DS	2	1	-	-	42	Cv	5	83	
	TOTAL		2	1	-	-	42		5	83	
	FACULTATIVE										
FSTE-0479	Limba străină pentru afaceri II.2	DC	1	2	-	-	42	Cv	6	108	
FSTE-0774	Multimedia	DU	1	-	2	-	42	Vp	3	33	
FSTE-0797	Supply Chain Excellence	DU	1	2	-	-	42	Cv	3	33	
FSTE-0789	Marketingul structurilor din economia socială	DU	2	1	-	-	42	Cv	3	33	

Legendă: C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual;
DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; DU - Opțiunea Universității; DR - Disciplină relevantă pentru pregătirea în domeniu a studenților, disponibile conform opțiunilor Universității
Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; Pr. - proiect; A/R - Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.



Director departament,
Prof.univ.dr.habil. ABRUDAN Maria-Madela

RECTOR,
Prof.univ.dr.ing.habil. BUNGĂU Constantin

DECAN,
Prof.univ.dr.habil. SABAU-POR Claudia-Diana

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT**
Anul de studiu III

Cod	Discipline*	Tip	Sem. V [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționăr
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0788	Distribuție și merchandising	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0264	Tehnici promoționale	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0234	Cercetări de marketing	DS	2	2	-	-	56	Ex	5	69	
FSTE-0246	Marketing strategic	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0962	Managementul produsului și al brandului	DS	1	2	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0255	Proiecte de marketing	DS	-	-	-	2	28	Cv	4	72	
	TOTAL		9	7	-	2	252		25	373	
	OBLIGATORII OPȚIONALE										
FSTE-0833	Business to business marketing	DS	2	2	-	-	56	Cv	5	69	
FSTE-0247	Marketingul organizațiilor non-profit	DS	2	2	-	-	56	Cv	5	69	
	TOTAL		2	2	-	-	56		5	69	
	FACULTATIVE										
FSTE-0975	Comunicare în afaceri în limbă străină II.1	DC	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0798	Instrumente Google pentru afaceri	DU	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0802	Marketing educațional	DU	2	1	-	-	42	Cv	3	33	

Cod	Discipline*	Tip	Sem. VI [ore / săptămână]				Total ore / sem.	Felul verif.	Cre- dite	SI [ore / sem.]	Condi- ționări
			C	S	L	P					
	OBLIGATORII IMPUSE										
FSTE-0963	Marketing on-line	DS	2	1	-	-	42	Ex	4	58	
FSTE-0245	Marketing internațional	DS	2	1	-	-	42	Ex	3	33	
FSTE-0510	Marketing agroalimentar	DS	2	1	-	-	42	Cv	3	33	
FSTE-0509	Relații publice	DS	2	1	-	-	42	Ex	3	33	
FSTE-0520	Marketingul micilor afaceri	DS	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0776	Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență	DS	-	2	-	2	56	Vp	10	194	
	TOTAL		9	7	-	2	252		26	398	
	OBLIGATORII OPȚIONALE										
FSTE-0521	Management comercial	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
FSTE-0338	Marketing turistic	DS	2	2	-	-	56	Cv	4	44	
	TOTAL		2	2	-	-	56		4	44	
	FACULTATIVE										
FSTE-0976	Comunicare în afaceri în limbă străină II.2	DC	1	1	-	-	28	Cv	3	47	
FSTE-0799	Ținută și conduită în afaceri	DU	1	1	-	-	28	Cv	3	47	

Legendă: C - Curs (pentru IFR - Coordonare studiu individual); S - Seminar; L - Lucrări practice (laborator); P - Proiect; SI - Studiu Individual;
DG - Disciplină Generală; DF - Disciplină Fundamentală; DS - Disciplină de Specialitate; DC - Disciplină Complementară; DD - Disciplină de Domeniu; DP - Activități Practice; DU - Opțiunea Universității; DR - Disciplină relevantă pentru pregătirea în domeniu a studenților, disponibile conform opțiunilor Universității
Felul verif. - felul verificării/forma de verificare; Ex. - examen; Cv. - colocviu; Vp. - verificare pe parcurs; Pr. - proiect; A/R- Admis/Respins; Credite - număr credite ECTS; SI - Studiu individual.



Director departament
Prof.univ.dr.habil. ABRUDAN Maria-Madela

RECTOR
Prof.univ.dr.ing.habil. BUNGAU Constantin

DECAN
Prof.univ.dr.habil. SABAU-POPA Claudia-Diana

I. CERINȚE PENTRU OBTINEREA DIPLOMEI DE LICENȚĂ

Număr credite alocate, conform legislației: 180

- 162 credite pentru disciplinele obligatorii impuse;
- 18 credite pentru disciplinele obligatorii opționale;
- 0 credite la practică incluse în numărul celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct.1 și pct.2;
- 3 credite pentru Educație fizică, suplimentare celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct. 1 și pct. 2;
- 10 credite pentru susținerea examenului de licență, suplimentare celor alocate disciplinelor obligatorii de la pct. 1 și pct. 2, repartizate astfel:
 - 5 credite pentru proba "Cunoștințe fundamentale și de specialitate".
 - 5 credite pentru proba "Susținerea lucrării de licență".

II. STRUCTURA ANULUI UNIVERSITAR (în număr de săptămâni)

Anul	Activități didactice		Sesiuni de examene					Practică*	Vacanță		
	sem. I	sem. II	Iarnă	Restanțe Iarnă	Vară	Restanțe Vară	Restanțe Toamnă		Iarnă	Primăvară	Vară
Anul I	14	14	3	1	3	1	2	-	3	1	10
Anul II	14	14	3	1	3	1	2	3	3	1	10
Anul III	14	14	3	1	3	1	2	-	3	1	10

* Practica se organizează pe baza unor programe elaborate de departamente și aprobate de Consiliul Facultății. Practica se desfășoară în unități economice de profil și în laboratoarele facultății, pe baza unor convenții de practică. Durata semestrelor de studiu: 14 săptămâni de Activități didactice pentru toate semestrele. Anul II, semestrul II, cuprinde 3 săptămâni de Practică (incluse în cele 14 săptămâni de Activități didactice), respectiv 84 ore care se pot desfășura comasat sau pe parcursul semestrului.

III. NUMĂRUL ORELOR LA DISCIPLINELE OBLIGATORII (IMPUSE ȘI OPȚIONALE): 1876

ANUL	SEMESTRUL I	SEMESTRUL II
Anul I	23	23
Anul II	22	22
Anul III	22	22

Nr. Crt.	Disciplina	Nr. de ore			Total		Standard ARACIS [min / max. %]
		An I	An II	An III	Ore	%	
1.	Obligatorii - DO	616	518	504	1638	89	80 - 90
2.	Opționale (la alegere) - DA	0	98	112	210	11	20 - 10
TOTAL		616	616	616	1848	100,00	100
3.	Educație fizică I/1,2	28	0	0	28		
4.	Facultative - DF	0	308	154	462		

Nr. Crt. Discipline	Nr. de ore				Total	Standard ARACIS [min / max. %]
	An I	An II	An III	Ore		
1.Fundamentale - DF	462	84	0	546	29%	25-30
2.Din domeniu / de specialitate (DD/DS) sau:	112	378	616	1106	60%	60-70
2.1. - din domeniu - DD						
2.2. - de specialitate - DS	112	378	616	1106	60%	60-70
din care:						
2.2.1. proiectul de licență - PL	0	0	56	56	5%	min. 3
3.Discipline complementareDC	42	28	42	112	6%	5-10
4.La opțiunea universității - OU	0	84	0	84	5%	0-15
TOTAL	616	616	616	1848	100%	100

IV. PONDEREA DISCIPLINELOR DIN CATEGORIILE OBLIGATORII (IMPUSE + OPȚIONALE) + FACULTATIVE:

Număr total de ore (Inclusiv Educație fizică și facultative):		1848 + 28 + 462= 2338
Număr total de ore (exclusiv facultative):		1876
Număr total de ore (exclusiv Educație fizică și facultative): din care:	952	1848
- Total număr ore curs:		
- Total număr ore aplicații:	896	
- Ore alocate disciplinelor obligatorii (% din total):	89%	= 1638/1848
- Ore alocate disciplinelor opționale (% din total):	11%	= 210/1848
- Ore alocate disciplinelor fundamentale (% din total):	29%	= 546/1848
	60%	= 1106/1848
- Ore alocate disciplinelor din domeniu / de specialitate (% din total):	-	-
din care:	-	-
- Ore alocate disciplinelor complementare (% din total 1904):	6%	= 112/1848
- Raportul total ore curs / total ore aplicații:	1 / 0,94	= 952/896
- Ore alocate proiectului de licență (Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență) PL:	56	= 56/1848
din care:		
	3%	
Ponderele orelor alocate proiectului de licență în Planul de învățământ:		
Ponderele orelor alocate proiectului de licență în ore DS (obligatorii + opționale):	5%	= 56/1106
- Ore alocate disciplinelor la opțiunea universității (% din total):	5%	= 84/1848
- Ponderele practicii în Planul de învățământ :	5,00%	= 84/1848

Raport examene / colocvii și verificări pe parcurs= 23 Ex / 17 Cv și 1 Vp

Numărul total de credite: 180

- Credite aferente disciplinelor fundamentale din totalul de credite obligatorii:	60
- Credite aferente disciplinelor din domeniu / de specialitate și la opțiunea universității din totalul de credite obligatorii	114
- Credite aferente disciplinelor complementare din totalul de credite obligatorii:	6

V. FLEXIBILITATEA PROCESULUI EDUCAȚIONAL

Flexibilitatea programului de studii este asigurată prin discipline opționale și facultative. Disciplinele opționale sunt propuse pentru semestrele 1 ÷ 6/8/12 și sunt grupate în discipline opționale sau pachete opționale. Din fiecare pachet de discipline opționale studentul alege una care devine obligatorie. Această activitate se desfășoară înainte de începerea anului universitar din care fac parte semestrele care conțin disciplinele sau pachetele de discipline opționale.

VI. EXAMENUL DE FINALIZARE STUDII (LICENȚĂ)

1. Comunicarea temei lucrării de licență: semestrul IV;
2. Elaborarea lucrării de licență: semestrul VI;
3. Susținerea lucrării de licență: luna iulie/septembrie.

VII. UN PUNCT DE CREDIT NECESITĂ UN TOTAL DE 25 ORE/SEMESTRU DE ACTIVITATE DIDACTICĂ ȘI INDIVIDUALĂ

VIII. DISTRIBUIREA CREDITELOR PE COMPETENȚE (TABELE RNCIS - Grila 1*)

Nr. crt.	Disciplina **	Sem.	Număr credite	Competențe profesionale						Competențe transversale		
				C1	C2	C3	C4	C5	C6	CT1	CT2	CT3
1.	Microeconomie	I	5	2		1		1		0,5	0,5	
2.	Bazele contabilității	I	5			2		2	1			
3.	Statistică economică	I	5	1	1	2		1				
4.	Informatică economică	I	5		3,5					0,5	0,5	0,5
5.	Matematici financiare și actuariale	I	4	3						0,5		0,5
6.	Comportamentul consumatorului	I	3	1		1				0,5	0,5	
7.	Limba străină pentru afaceri I.1	I	3			1		1			0,5	0,5
8.	Educație Fizică I.1	I	1							1		
9.	Macroeconomie	II	5	3		2						
10.	Management	II	5			2			3			
11.	Marketing	II	5	1		2	1		1			
12.	Drept	II	4	1		2		1				
13.	Doctrină economică contemporană	II	5	2	2					0,5		0,5
14.	Programe aplicative de marketing	II	3		3							
15.	Limba străină pentru afaceri I.2	II	3	1		1	1					
16.	Educație Fizică I.2	II	2							1		
17.	Finanțe publice	III	5	1	1	2				0,5		0,5
18.	Economie europeană	III	4			2,5				0,5	0,5	0,5
19.	Finanțele firmei	III	5	2	1	1			1			
20.	Sisteme informaționale de marketing	III	4	1	2				1			
21.	Marketingul serviciilor	III	5	1			1	1	1		0,5	0,5
22.	Limba străină pentru afaceri I.3	III	3	1		1	1					
23.	Simulări de marketing	III	4		3	1						
24.	Analiza informațiilor de marketing	III	4		3	1						
25.	Limba străină pentru afaceri II.1	III	4	1		1	1					1
26.	Social Media Marketing	III	4	1	2			1				
27.	Sisteme de gestionare a informației	III	3		2,5					0,5		
28.	Economie mondială	IV	5	2		2				0,5		0,5
29.	Tranzacții internaționale	IV	5	1		1		2	1			
30.	Tehnici de vânzare	IV	6	2					4			
31.	Baze de date aplicate în marketing	IV	6	1	4					0,5		0,5
32.	Practică	IV	3	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	0,5	0,5	
33.	Gestiunea forțelor de vânzare	IV	5	1		1	1	1		0,5		0,5
34.	Protecția consumatorului	IV	5			3				1	0,5	0,5
35.	Etică și integritate academică	IV	5							2	1	1
36.	Limba străină pentru afaceri II.2	IV	6	1		1	1	1		1		1
37.	Multimedia	IV	3		2,5					0,5		
38.	Supply Chain Excellence	IV	3		1	1			1			
39.	Marketingul structurilor din economia socială	IV	3	1		1				0,5		0,5
40.	Distribuție și merchandising	V	4	1			1	1	1			
41.	Tehnici promoționale	V	4				3	1				
42.	Cercetări de marketing	V	5	2	1	1				0,5	0,5	
43.	Marketing strategic	V	4			2			2			
44.	Managementul produsului și al brandului	V	4					1	3			
45.	Proiecte de marketing	V	4	1	1	0,5	0,5				0,5	0,5
46.	Business to business marketing	V	5	1	0,5	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
47.	Marketingul organizațiilor non-profit	V	5	1	0,5	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
48.	Comunicare în afaceri în limbă străină II.1	V	3					1,5		0,5	0,5	0,5
49.	Instrumente Google pentru afaceri	V	3		3							
50.	Marketing educațional	V	3	1		1			1			
51.	Marketing on-line	VI	4	1	2			1				
52.	Marketing internațional	VI	3	1		1	1					
53.	Marketing agroalimentar	VI	3	1		1	1					
54.	Relații publice	VI	3				1			0,5	0,5	
55.	Marketingul micilor afaceri	VI	3					2	1			
56.	Cercetări pentru elaborarea lucrării de licență	VI	10	2	1	1	1	1	1	1	1	1
57.	Management comercial	VI	4	1		1		0,5		0,5	0,5	0,5
58.	Marketing turistic	VI	4	1		1		0,5		0,5	0,5	0,5
59.	Comunicare în afaceri în limbă străină II.2	VI	3					1,5		0,5	0,5	0,5
60.	Tinută și conduită în afaceri	VI	3				0,5	1		0,5	0,5	0,5

Legendă: C1 ÷ C5 sau C6 - Competențe profesionale; CT1 ÷ CT3 - Competențe transversale

* Se va utiliza Grila 1 (G1) care prezintă variantele: G1L și G1M corepunzătoare ciclurilor de studii de licență și masterat, în conformitate cu Ordinul MECS nr. 5703 / 18.10.2011.

** Se vor trece toate disciplinele din Planul de Învățământ

GRILA 1 - "Descrierea domeniului / programului de studii prin competențe profesionale și competențe transversale"

Descriptori de nivel ai elementelor structurale ale competențelor profesionale	Competențe profesionale					
	C1. Utilizarea adecvata a conceptelor, metodelor, tehnicilor si instrumentelor de marketing	C2. Utilizarea instrumentelor și a aplicațiilor informatice în activitățile de marketing	C3. Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul său	C4. Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing	C5. Utilizarea tehnicilor de vanzare	C6. Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației
CUNOȘTINȚE						
1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională	C1.1 Definirea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing	C2.1 Identificarea și descrierea instrumentelor si a aplicațiilor informatice in activitățile de marketing	C3.1 Definirea mediului organizatiei, identificarea și descrierea principalelor variabile ale acestuia	C4.1 Definirea conceptelor si descrierea politicilor mix-ului de marketing	C5.1 Utilizarea tehnicilor de vanzare	C6.1 Identificarea și definirea rolului departamentului de marketing în cadrul organizației
2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului	C1.2 Explicarea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing	C2.2 Explicarea modului de utilizare a instrumentelor si informatice in activitățile de marketing	C3.2 Interpretarea impactului variabilelor de mediu asupra activității organizației	C4.2 Explicarea mix-ului de marketing	C5.2 Explicarea tehnicilor de vanzare si a utilizării instrumentelor specifice de comunicare	C6.2 Explicarea principalelor atribuții și activități ale departamentului de marketing.
ABILITĂȚI						
3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată	C1.3 Aplicarea metodelor, tehnicilor si a instrumentelor specifice activitatii de marketing	C2.3 Folosirea softurilor în activități de marketing	C3.3 Identificarea si selectarea factorilor care influenteaza functionarea organizației	C4.3 Aplicarea cunoștințelor specifice mix-ului de marketing pentru elaborarea unui program de marketing	C5.3 Aplicarea tehnicilor de vanzare si a instrumentelor specifice de comunicare	C6.3 Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru organizarea activitatilor de marketing
4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii	C1.4 Studierea comparativă și evaluarea critică a metodelor, tehnicilor și instrumentelor in activitatea de marketing	C2.4 Evaluarea critică a caracteristicilor instrumentale ale principalelor softuri folosite în activitatea de marketing	C3.4 Evaluarea si clasificarea factorilor care influenteaza functionarea organizației	C4.4 Aplicarea criteriilor standard pentru evaluarea programelor de marketing	C5.4 Analiza și evaluarea tehnicilor de vanzare si a instrumentelor specifice de comunicare	C6.4 Analiza și evaluarea critică a activităților in cadrul departamentului de marketing
5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu	C1.5 Proiectarea unui studiu de marketing	C2.5 Dezvoltarea si utilizarea bazelor de date specifice activitatii de marketing	C3.5 Elaborarea unui proiect de analiza a mediului de marketing al organizației, in functie de specificul pietei	C4.5 Proiectarea programelor de marketing	C5.5 Proiectarea programului de comunicare in vanzari	C6.5 Propunerea modalitatilor de creștere a eficienței organizării activităților de marketing
Standarde minime de performanță pentru evaluarea competenței	Realizarea unui studiu de marketing	Elaborarea unui raport de marketing utilizand aplicatiile informatice	Elaborarea unei analize SWOT	Conceperea și realizarea unui program de marketing	Proiectarea programului de comunicare in vanzari	Elaborarea unui proiect de organizare a activităților de marketing

Descriptori de nivel ai competențelor transversale	Competențe transversale	Standarde minime de performanță pentru evaluarea competenței
6. Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie restransă și asistență calificată	CT1. Aplicarea principiilor, normelor si valorilor eticii profesionale in cadrul propriei strategii de munca riguroasa, eficienta si responsabila	Solutionarea in timp real , in conditii de asistenta calificata, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de munca, respectand normele deontologiei profesionale
7. Familiarizarea cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate	CT2. Identificarea rolurilor si responsabilitatilor intr-o echipa plurispecializata si aplicarea de tehnici de relationare si munca eficienta in cadrul echipei	Realizarea unei lucrari/unui proiect, asumand cu responsabilitate sarcini specifice rolului intr-o echipa plurispecializată
8. Conștientizarea nevoii de formare continuă; utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru dezvoltarea personală și profesională	CT3. Identificarea oportunitatilor de formare continua si valorificarea eficienta a resurselor si tehnicilor de invatare pentru propria dezvoltare	Elaborarea si sustinerea cu argumente a aplicarii unui plan personal de dezvoltare profesionala

