FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	**UNIVERSITATEA DIN ORADEA**
1.2 Facultatea	**FACULTATEA DE ŞTIINŢE ECONOMICE**
1.3 Departamentul	**DEPARTAMENTUL DE ECONOMIE ŞI BUSINESS**
1.4 Domeniul de studii	**ADMINISTRAREA AFACERILOR**
1.5 Ciclul de studii	**STUDII UNIVERSITARE DE LICENŢĂ (CICLUL I)**
1.6 Programul de studii/Calificarea	**Economia comerţului, turismului şi serviciilor**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei			**COMERŢ ELECTRONIC**				
2.2 Titularul activităţilor de curs			Conf.univ.dr. Ioana POP COHUŢ				
2.3 Titularul activităţilor de seminar			Conf.univ.dr. Ioana POP COHUŢ				
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	VI	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	I

(I) Impusă; (O) Opțională; (F) Facultativă

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învăţământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	24
Distribuţia fondului de timp ore					
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe					26 ore
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren					30 ore
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri					24 ore
Tutoriat					4 ore
Examinări					20 ore
Alte activităţi.....					.... ore

3.7 Total ore studiu individual	**104**
3.9 Total ore pe semestru	**140**
3.10 Numărul de credite	5

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	.....
4.2 de competenţe	.....

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Sala de curs dotată cu mijloace tehnice de predare – învăţare: Tabla smart; acces la Internet;
5.2. de desfăşurare a seminarului/laboratorului	Sala de seminar dotată cu mijloace tehnice de predare – învăţare: Tabla smart, acces la Internet;

6.1 Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	**C1. Realizarea prestaţiilor în comerţ, turism şi servicii:** C1.1 Definirea adecvată a conceptelor şi principiilor specifice teoriei economice, precum şi a celor din domeniul comerţului; C1.2 Explicarea şi interpretarea de date şi informaţii din punct de vedere cantitativ şi calitativ, pentru formularea de argumente şi decizii concrete asociate comerţului; C1.4 Culegerea şi prelucrarea de date din surse documentare alternative şi din activitatea curentă, pentru evaluarea factorilor care influenţează realizarea prestaţiilor în organizaţiile din comerţ; C1.5 Realizarea de proiecte profesionale prin utilizarea conceptelor, principiilor şi metodelor specifice domeniului comerţ; **C2. Comercializarea produselor/serviciilor** C2.1 Descrierea modalităţilor de achiziţionare a produslui, a tehnicilor de comercializare şi a comportamentului agenţilor economici în contextul creat de legislaţia şi regulamentele aferente în vigoare. C2.4 Analiza critic-constructivă a relaţiilor dintre consumatorii şi furnizorii specifici domeniului comercial.. **C3. Gestionarea relaţiilor cu clienţii şi furnizorii** C3.1 Definirea conceptelor privind cererea şi oferta de bunuri şi servicii, a comportamentului consumatorilor şi a normelor de protecţie a acestora; C3.2 Explicarea şi interpretarea fenomenelor şi proceselor economice specifice comerţului, pe baza conceptelor privind cererea şi oferta de bunuri şi a comportamentului consumatorilor C3.3 Rezolvarea de probleme simple, bine definite, asociate vânzării produselor, prin consilierea clientului în luarea deciziei de cumpărare. **C4. Gestionarea şi alocarea resurselor materiale şi financiare** C4.1 Descrierea conceptelor şi principiilor metodologiei şi indicatorilor de fundamentare a alocării resurselor C4.4 Fundamentarea necesarului de resurse materiale şi financiare în raport cu cerinţele volumului şi eficienţei organizaţiilor de comerţ.
Competenţe transversale	CT1. Aplicarea principiilor, normelor şi valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă şi responsabilă CT2. Identificarea rolurilor şi responsabilităţilor într-o echipă plurispecializată şi aplicarea de tehnici de relaţionare şi muncă eficientă în cadrul echipei. CT3. Identificarea oportunităţilor de formare continuă şi valorificarea eficientă a resurselor şi tehnicilor de învăţare pentru propria dezvoltare.

6.2. Rezultatele aşteptate ale învăţării

Cunoştiinţe	Studentul/Absolventul demonstrează cunoștințe care îi facilitează: analiza și înțelegerea modului de funcţionare a comerţului electronic, modul de gestionare si funcţionare a comertului electronic; modul de rezolvare a problemelor în contexte bine definite asociate: conceperii, planificării şi executării de activităţi în cadrul magazinelor on-line; modul de rezolvare a unor probleme asociate vânzării produselor, prin consilierea clientului în luarea deciziei de cumpărare on-line.
Aptitudini	Studentul/Absolventul dezvoltă aptitudini/ abilități: de analiză şi de aplicare a metodelor de analiza a modului in care se desfasoară comerţul on-line; de evaluare a impactului legislaţiei asupra dezvoltării comerţului electronic; de proiectare a unor strategii integrate pentru dezvoltarea unui magazin on-line; de a crea un magazin on-line pe o platformă de comerţ electronic; de a avea abilităţi de creare a unor produse digitale i de a le comercializa; de a crea o strategie de vânzare specifică comerţului on-line..
Responsabilitate şi autonomie	Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea: de a aplica principiile, normele şi valorile eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă şi responsabilă; de a identifica rolurilor şi responsabilităţilor într-o echipă plurispecializată şi aplicarea de tehnici de relaţionare şi muncă eficientă în cadrul echipei; de a identifica oportunităţi de formare continuă şi de a valorifica eficient resurselor şi tehnicilor de învăţare pentru propria dezvoltare; de a respecta legislaţia specifică si elementele de securitate electornica atunci cand acţionează în spaţiul virtual.

6.3 Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

Obiectivul general al disciplinei	• Cunoaşterea, înţelegerea conceptelor, teoriilor şi metodelor de bază ale activităţii comerciale on-line şi utilizarea acestor cunoştinţe în formarea deprinderilor necesare în vederea planificării, iniţierii, organizării şi derulării unei afaceri on-line, în explicarea şi interpretarea conceptelor, situaţiilor, proceselor şi a proiectelor specifice activităţilor comerţului electronic.
Obiectivele specifice	▪ dezvoltarea capacităţilor de cunoaştere, apreciere a modului de organizare, gestionare şi funcţionare a comerţului electornic; ▪ utilizarea corectă a noţiunilor, categoriilor, conceptelor specifice disciplinei comerţ electronic, autonomizarea propriului demers cognitiv în domeniul comerţului electornic; ▪ formarea propriilor convingeri şi concepţii despre modelele de afaceri pe internet; ▪ evaluarea performanţelor unei afaceri on-line, identificarea avantajelor şi dezavantajelor comerţului electronic faţă de comerţul clasic; ▪ deprinderi în aplicarea unor metode de efectuare a plăţilor în cadrul comerţului electronic; ▪ formarea unor competenţe cu privire la utilizarea internetului în vederea organizării şi dezvoltării unei afaceri on-line. ▪ utilizarea adecvată de criterii şi metode standard de evaluare pentru a aprecia calitatea, meritele şi limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode şi teorii; ▪ Gestionarea corespunzătoare a stocurilor unui comerciant care gestionează o afacere on-line; ▪ Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea principiilor şi a metodelor de analiză şi calcul specifice activităţilor comerciale on-line.

7. Conţinuturi

7.1 Curs (C)	Metode de predare	Observaţii
1. Conceptul economiei digitale, dezvoltarea, impactul asupra dezvoltării economice globale • Agenda Digitală pentru UE; • Planul de acțiune pentru educația digitală (2021-2027); Competențe digitale UE (DigComp);	Prelegerea, abordarea euristică	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
2. Economia digitală și comerțul electronic în România • Agenda Digitală pentru România/ Strategii Naţionale de Digitalizare; • Competențele digitale ale consumatorului; • Comerț electronic și e-guvernare;	Prelegerea, abordarea euristică	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
3. Strategie de comerț electronic și modele de afaceri • Modele de afaceri de comerț electronic (B2B, B2C, C2C, G2G, B2G etc.); • Avantaj competitiv în comerțul digital; • Segmentarea și direcționarea pieței digitale; • Planificare strategică pentru creșterea comerțului electronic; • Inovație și provocări în comerțul electronic;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Studiu de caz	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart;
4. eMarketing şi atragerea clienţilor • Strategii de marketing digital pentru magazine online; • Optimizare pentru motoarele de căutare (SEO); • Publicitate cu plata-pe-clic (PPC) și Google Ads; • Marketing pe rețelele sociale pentru comerțul electronic; • Marketing prin e-mail și automatizare; • Strategii de fidelizare a clienţilor;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea,	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart;
5. Design şi uzabilitate (User Experience) (UX) pentru comerțul electronic • Design site și uzabilitate; • Principii UX/UI pentru magazinele online; • Optimizarea ratei de conversie (CRO);	Prelegerea, abordarea euristică	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart

• Testare A/B pentru site-uri de comerț electronic (Pagina de produs, Procesul de finalizare a achiziției: pași de simplificare etc.); • Design responsiv pe mobil; • Personalizare în comerțul electronic;		
6. Analiza și personalizarea datelor de comerț electronic • Instrumente de analiză web (Google Analytics, Adobe Analytics); • Segmentarea și direcționarea clienților; • Personalizare pe bază de date	Prelegerea, abordarea euristică, Predarea – învăţarea cu asistenţa calculatorului;	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
7. Infrastructură de comerț electronic/e-shop; • Instrumente de gestionare a stocurilor; • Managementul relaţiilor cu clienţii; • Modalităţi/Gateway de plată; • Cărucior de cumpărături; • Procesarea comenzii;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Predarea – învăţarea cu asistenţa calculatorului;	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
8. Infrastructura de comerț electronic/e-shop • Servicii de infrastructură; • Sistem de management al bazelor de date; • Tehnologii utilizate;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz, Predarea – învăţarea cu asistenţa calculatorului;	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
9. Indicatori cheie de performanță în comerțul electronic • Rata de retenție a clienților; • Profit brut; • Durata medie a sesiunii; • Cost pe clic (cpc); • Rata de clic pe e-mail (ctr)/Rata de deschidere a e-mailului	Prelegerea, abordarea euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz, Predarea – învăţarea cu asistenţa calculatorului;	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
10. Impactul social media asupra dezvoltării economice • Social media - rețele sociale - rol în dezvoltarea afacerii; • Tipologie social media și creatori de conținut;	Prelegerea, abordarea euristică, Predarea – învăţarea cu asistenţa calculatorului;	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
11. Social media pentru dezvoltarea afacerilor • Principalii pași în crearea unui site web deschis către rețelele sociale; • Blogul – în afaceri; • Utilizarea YouTube în afaceri; • Utilizarea Twitter în afaceri; • Facebook în afaceri;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
12. Dezvoltarea tehnologiei și platformei de comerț electronic • Platforme populare de comerț electronic (Shopify, WooCommerce, Magento etc.); • Gateway-uri de plată și securitatea tranzacțiilor: carduri de credit și debit; Portofele digitale; transferuri bancare; Ramburs la livrare (COD); plăți mobile; Cumpărați acum, plătiți mai târziu; Criptomonede;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
13. Dezvoltarea tehnologiei și platformei de comerț electronic • Integrarea instrumentelor și API-urilor terțe; • Găzduire e-commerce și optimizare a performanței; • Tehnologii emergente (AI, blockchain) în comerțul electronic	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea, Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart
14. Sustenabilitate și probleme etice în comerțul electronic • Confidențialitatea datelor și protecția consumatorilor;	Prelegerea, Conversaţia euristică, Problematizarea,	Se utilizează prezentarea PPT, Tabla smart

• Aprovizionare etică și lanțuri de aprovizionare; • Impactul asupra mediului al comerțului electronic (ambalare, transport); • Conformitate cu reglementările (GDPR); • Responsabilitate socială corporativă (CSR) în c omerțul electronic;	Învăţarea prin descoperire, Studiu de caz	

Bibliografie

1. University of Oradea, Faculty of Economic Science, Pop Cohuţ, Ioana, ***Electronic Trade***, University of Oradea, Oradea, https://e.uoradea.ro/, 2026.

Cărţi:

2. Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. ***E-Commerce 2023: Business, Technology, Society***. New York: Pearson, 2023.
3. Manzoor, Amir. ***E-Commerce: An Introduction***. New York: Amir Manzoor Publications, 2010.
4. Krug, Steve. ***Don't Make Me Think***, ***Revisited: A Common Sense Approach to Web Usability***. 3rd ed. Berkeley: New Riders, 2014.
5. Croll, Alistair, and Benjamin Yoskovitz. Lean Analytics: ***Use Data to Build a Better Startup Faster***. Sebastopol: O'Reilly Media, 2013.
6. Nielsen, Jakob. ***E-commerce User Experience***. Berkeley: Nielsen Norman Group, 2014.
7. Pop Cohuţ, Ioana Pop, ***E-Commerce***, University of Oradea, Publishing House, ISBN: 978-606-10-1255-8; Format A4, 220 pages, Oradea, 2014.
8. Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. ***E-Commerce Essentials.*** 2nd ed. New York: Pearson, 2016.

Lucrări ştiinţifice:

9. Xia, L., and Z. Zhang. "Consumer Behavior in E-commerce: A Survey." Journal of Electronic Commerce Research 3, no. 2 (2002): 78-90.
10. Pavlou, Paul A. "Consumer Acceptance of Electronic Commerce: Integrating Trust and Risk with the Technology Acceptance Model." International Journal of Electronic Commerce 7, no. 3 (2003): 69-103.
11. Coyle, John J., Edward J. Bardi, and C. John Langley Jr. "The Role of E-commerce in Supply Chain Management." International Journal of Logistics Management 27, no. 1 (2016): 38-54.
12. Kluzer, S., Centeno, C. and Okeeffe, W., DigComp at Work, EUR 30166 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2020, ISBN 978-92-76-22558-4, doi:10.2760/17763, JRC120376.

Site-uri şi Bloguri:

13. Shopify. "Shopify Blog." Shopify. Accessed September 18, 2024. https://www.shopify.com/blog.
14. BigCommerce. "BigCommerce Blog." BigCommerce. Accessed September 18, 2024. https://www.bigcommerce.com/blog.
15. Google Analytics Academy. "Analytics Academy." Google Analytics. Accessed September 18, 2024. https://analytics.google.com/analytics/academy/.
16. Moz. "Beginner's Guide to SEO." Moz. Accessed September 18, 2024. https://moz.com/beginners-guide-to-seo.
17. Patel, Neil. "Neil Patel's Marketing Blog." Neil Patel. Accessed September 18, 2024. https://neilpatel.com/blog/.
18. www.wordpress.com.
19. https://woocommerce.com/.

Cursuri on-line:

20. Coursera. ***E-commerce Essentials: How to Start a Successful Online Business***. Accessed September 18, 2024. https://www.coursera.org/learn/ecommerce.
21. University of Illinois. ***Digital Marketing Specialization***. Coursera. Accessed September 18, 2024. https://www.coursera.org/specializations/digital-marketing.
22. Udemy. ***E-commerce Analytics: From Data to Decisions.*** Accessed September 18, 2024. https://www.udemy.com/course/ecommerce-analytics/.
23. Shopify. "***Shopify Academy***." Shopify. Accessed September 18, 2024. https://www.shopify.com/learn

7.2 Seminar (S)	Metode de predare	Obs.
7.2.1 Seminar organizatoric: conceptul de comerț electronic, activități; Modele de afaceri pe Internet - Platforme: Comunicare, Social, Căutare, Surse deschise, Magazine și App, Piețe, Partajare, Închiriere, Plată și Tranzacții.	Dezbatere, Abordare euristică	
7.2.2. Cunoștințe de bază ale domeniului web: - Crearea conturilor WordPress; - Alegerea domeniului WordPress.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
8.2.3. Cunoașterea interfeței cu utilizatorul	Abordare euristică, predarea-	Munca individuală la

WordPress: - Explorare tablou e bord (Dashbord) WordPress și înțelegerea diferitelor secțiuni. - Navigare în meniu, Personalizare setări și gestionare roluri utilizatori.	învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.4. Instalarea temelor și pluginurilor WordPress: - Instalare și activare teme site-ului personal. - Înțelegerea, instalarea și activarea pluginurilor pentru adăugarea de funcționalități (de exemplu, formulare de contact, instrumente SEO, widget-uri).	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.5. Tabloul de bord de administrare Wordpress: - Personalizare teme existente cu modificarea directă a temei părinte. - Conceptul de *child theme* și modul în care acestea vă permit să personalizați temele existente fără a modifica direct tema părinte.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.6. Configurarea unui site web offline: - Exersare, creare și testare site-ului dvs. offline înainte de a-l implementa online.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.7. Dezvoltare blog/site WordPress - Editorul de blocuri pentru crearea și formatarea conținutului. - Utilizare blocuri, personalizare machete și adăugare conținut media.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.8. Crearea și formatarea conținutului - Abilități de scriere și structurare a conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale etc. - Înțelegerea importanței conținutului SEO-friendly, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.9. Crearea și formatarea conținutului cu inteligență artificială - Dezvoltați abilitățile de utilizare a AI pentru scrierea și structurarea conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale. - Conținut prietenos cu SEO, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.10. Crearea și formatarea conținutului - Dezvoltarea de abilități de scriere și structurare a conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale. - Conținut prietenos cu SEO, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.11. Crearea și formatarea conținutului - Dezvoltarea de abilități de scriere și structurare a conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale. - Conținut prietenos cu SEO, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.12. Crearea și formatarea conținutului - Dezvoltarea de abilități de scriere și structurare a conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale. - Conținut prietenos cu SEO, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	Munca individuală la calculator – construirea unui blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.13. Crearea și formatarea conținutului - Dezvoltarea de abilități de scriere și structurare a	Abordare euristică, predarea-învăţarea cu asistenţa	Munca individuală la calculator – construirea unui

conținutului pentru site: postări cu galerii, videoclipuri, tutoriale. - Conținut prietenos cu SEO, utilizarea etichetelor și a categoriilor.	calculatorului; Învătarea prin acţiune (learning by doing);	blog/magazin de comerț electronic; Desktop/Laptop cu acces la internet
7.2.14. Seminar de evaluare finală – prezentare blog personal	Conversaţie, prelegere	Tabla smart cu acces la internet/ prezentarea fiecărui site creat

Bibliografie:

1. University of Oradea, Faculty of Economic Science, Pop Cohuţ, Ioana, ***Electronic Trade***, University of Oradea, Oradea, https://e.uoradea.ro/, 2026.

Cărţi:

2. Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. ***E-Commerce 2023: Business, Technology, Society***. New York: Pearson, 2023.
3. Manzoor, Amir. ***E-Commerce: An Introduction***. New York: Amir Manzoor Publications, 2010.
4. Krug, Steve. ***Don't Make Me Think***, ***Revisited: A Common Sense Approach to Web Usability***. 3rd ed. Berkeley: New Riders, 2014.
5. Croll, Alistair, and Benjamin Yoskovitz. Lean Analytics: ***Use Data to Build a Better Startup Faster***. Sebastopol: O'Reilly Media, 2013.
6. Nielsen, Jakob. ***E-commerce User Experience***. Berkeley: Nielsen Norman Group, 2014.
7. Pop Cohuţ, Ioana Pop, ***E-Commerce***, University of Oradea, Publishing House, ISBN: 978-606-10-1255-8; Format A4, 220 pages, Oradea, 2014.
8. Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. ***E-Commerce Essentials.*** 2nd ed. New York: Pearson, 2016.

Lucrări ştiinţifice:

9. Xia, L., and Z. Zhang. "Consumer Behavior in E-commerce: A Survey." Journal of Electronic Commerce Research 3, no. 2 (2002): 78-90.
10. Pavlou, Paul A. "Consumer Acceptance of Electronic Commerce: Integrating Trust and Risk with the Technology Acceptance Model." International Journal of Electronic Commerce 7, no. 3 (2003): 69-103.
11. Coyle, John J., Edward J. Bardi, and C. John Langley Jr. "The Role of E-commerce in Supply Chain Management." International Journal of Logistics Management 27, no. 1 (2016): 38-54.
12. Kluzer, S., Centeno, C. and Okeeffe, W., DigComp at Work, EUR 30166 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2020, ISBN 978-92-76-22558-4, doi:10.2760/17763, JRC120376.

Site-uri şi Bloguri:

13. Shopify. "Shopify Blog." Shopify. Accessed September 18, 2024. https://www.shopify.com/blog.
14. BigCommerce. "BigCommerce Blog." BigCommerce. Accessed September 18, 2024. https://www.bigcommerce.com/blog.
15. Google Analytics Academy. "Analytics Academy." Google Analytics. Accessed September 18, 2024. https://analytics.google.com/analytics/academy/.
16. Moz. "Beginner's Guide to SEO." Moz. Accessed September 18, 2024. https://moz.com/beginners-guide-to-seo.
17. Patel, Neil. "Neil Patel's Marketing Blog." Neil Patel. Accessed September 18, 2024. https://neilpatel.com/blog/.
18. www.wordpress.com.
19. https://woocommerce.com/.

Cursuri on-line:

20. Coursera. ***E-commerce Essentials: How to Start a Successful Online Business***. Accessed September 18, 2024. https://www.coursera.org/learn/ecommerce.
21. University of Illinois. ***Digital Marketing Specialization***. Coursera. Accessed September 18, 2024. https://www.coursera.org/specializations/digital-marketing.
22. Udemy. ***E-commerce Analytics: From Data to Decisions.*** Accessed September 18, 2024. https://www.udemy.com/course/ecommerce-analytics/.
23. Shopify. "***Shopify Academy***." Shopify. Accessed September 18, 2024. https://www.shopify.com/learn

8. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- Conţinutul disciplinei este în concordanţă cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licenţă de la facultăţi de profil din ţară şi străinătate. În cadrul întâlnirilor cu reprezentanţii asociaţiilor profesionale şi cu angajatorii, aceştia au fost consultaţi cu privire la conţinutul disciplinei, astfel încât competenţele dobândite de absolvenţii acestei specializări să răspundă cerinţelor pieţei muncii. Astfel, disciplina Comerţ electronic, prin competenţele asumate, asigură:
  - utilizarea metodelor şi tehnicilor de planificare, organizare, iniţiere şi desfăşurare a unei activităţi comerciale on-line, utilizarea corectă a tehnicilor de stabilire şi previzonare a cererii de mărfuri on-line,
  - stabilirea, organizarea şi gestionarea gamelor de produse comercializate în cadrul activităţilor de comerţ on-line;
  - organizarea şi stabilirea fluxurilor de mărfuri pentru gestionarea corespunzătoare a timpilor de livrare;
  - utilizarea corectă a metodelor de gestionare şi manipulare a stocurilor de mărfuri;

▪ utilizarea corectă a tehnicilor de formare şi urmărire a preţurilor şi a evoluţiei preţurilor comercializate în cadrul comerţului on-line; ▪ realizarea unor proiecte sau studiu de fundamentare a necesarului de resurse materiale sau/şi financiare pentru iniţierea sau dezvoltarea activităţilor comerciale on-line.
▪

9.Utilizarea instrumentelor bazate pe inteligența artificială generativă

În vederea realizării activităților de evaluare de la secțiunea următoare, curs și seminar, studenții **pot utiliza IIAgen pentru** generarea de idei/imagini/rescriere de text, editare/review etc. Printre cele mai utilizate instrumente de acest tip se numără, fără a se limita la acestea, ChatGPT, Google Gemini, Copilot pentru redactare de text și MidJourney pentru generarea de imagini. Fiecare student are obligația de a menționa, printr-o declarație redactată distinct pentru fiecare sarcină de lucru, conform modelului prevăzut în anexa 2 a Regulamentului privind utilizarea inteligenței artificiale generative în activitatea didactică și științifică din Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea, instrumentul utilizat, modul concret de utilizare și secțiunea în care acesta a fost folosit. Declarația va fi inserată la începutul lucrării aferente sarcinii respective.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs (C)	- definirea, înţelegerea şi utilizarea corectă a noţiunilor, conceptelor economice în contextul comerţului electronic; - identificarea de noţiuni, concepte referitoare la e-commerce; - enumerarea de trăsături, caracteristici, factori, condiţii ale unor fapte, fenomene, procese specifice economiei digitale; - utilizarea adecvată a indicatorilor economici specifici comerţului electronic; - caracterizarea comparativă a faptelor, fenomenelor şi proceselor economice în contextul activităţilor comerciale on-line vs activităţile comerciale clasice; - estimarea evoluţiei unui indicator economic într-un context dat; - analiza faptelor, a fenomenelor şi proceselor comerciale on-line; - construirea unor exemple pentru a ilustra caracteristici, teorii, legi, interacţiuni, tendinţe de evoluţie ale unui fenomen specific economiei digitale; - utilizarea corectă a limbajului de specialitate; - Răspunsul la întrebări, participare la activitatea de analiză, interpretare şi comunicare a problemelor supuse dezbaterii.	Evaluarea continuă, formativă: – observaţia curentă; – chestionarea / examinarea orală; Evaluarea sumativă: – proba scrisă/ teste on-line;	10% 40%
10.5 Seminar (S)	- acurateţea răspunsului la problemele formulate; - gradul de sintetizare şi analogia răspunsurilor şi a relaţiilor de cauzalitate; - modul de comunicare, prezentare şi dialog; - Elaborarea unui site/blog personal pe platforma Wordpress.	Evaluarea continuă, formativă: – proba scrisă/ test on-line; – testele de cunoştinţe teoretice şi practice;	50%
10.6 Laborator (L)			
10.6 Proiect (P)			
10.8 Lucrări practice (P)			
10.9 Standard minim de performanţă			
▪ Cunoaşterea şi înţelegerea conţinutului cursurilor la nivelul ideilor esenţiale; ▪ Abordarea cel puţin a unui subiect din trei în cadrul examenului scris; ▪ Elaborarea unui site/ blog personal cu platforma Wordpress; ▪ Prezentarea la cel puţin un test în cadrul seminarului;			

Data completării	Titular de curs:	Titular de seminar/laborator/lucrări practice etc.:
23.09.2026	**Conf. Univ. dr. Ioana Pop Cohuţ** **.....** *(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)* Adresa de e-mail: ipop@uoradea.ro	**Conf. Univ. dr. Ioana Pop Cohuţ** **.....** *(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)* Adresa de e-mail: ipop@uoradea.ro

Director de Departament,

prof. univ. dr. Habil. Dorin Bâc
.....
(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)

Data avizării în Departament:

24.09.2026

Date de contact[1]:
Universitatea din Oradea, Facultatea de Ştiinţe Economice, Departamentul de Economie şi Business
Str. Universităţii, nr. 1, Clădire Corp F, etaj I, sala F 103
Cod poştal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Tel.: 0259-408. 410; Fax: 0259-408409
E-mail: steconomice@uoradea.ro
Pagina web: http://steconomiceuoradea.ro

Decan,
Prof.univ.dr. habil. Claudia Diana SABĂU-POPA
(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)

Data avizării în Consiliul Facultăţii de Ştiinţe Economice:

25.09.2026

Date de contact:
Universitatea din Oradea, Facultatea de Ştiinţe Economice – Birou Decan
Str. Universităţii, nr. 1
Cod poştal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Tel.: 0259-408109, 0259-408407; Fax: 0259-408409
E-mail: steconomice@uoradea.ro
Pagina web: http://steconomiceuoradea.ro

[1] Se vor specifica datele de contact (tel., e-mail, pagina web, etc) ale entităţii academice beneficiară a *Fişei disciplinei*