FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” din București**
Facultatea	**Business**
Departamentul	**Administrarea Afacerilor**
Domeniul de studii	**Administrarea Afacerilor**
Ciclul de studii	**Licență**
Programul de studii	**Economia comerțului, turismului și serviciilor**
Forma de învățământ	**Invățământ cu frecvență**
Anul universitar	**2027-2028**

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**TRANZACTII COMERCIALE**			Cod: MTC 2.2.6.1	
Titularul activităţilor de curs	Lect. univ.dr. Orheian Oana Mihaela				
Titularul activităţilor de seminar	Lect. univ.dr. Orheian Oana Mihaela				
Nivelul	II	Semestrul	IV	Tipul de evaluare	V
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoria de opţionalitate a disciplinei: DOB - obligatorie (impusă), DOP - opţională (la alegere), DFA - facultativă (liber aleasă)				DOP

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

Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar	2	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învățământ	56	Curs	28	Seminar	28	Laborator	-	Proiect	-

Distribuţia fondului de timp	**ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe	10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri	20
Tutoriat	2
Examinări	2
Alte activităţi	

Total ore studiu individual	44
Total ore pe semestru[1]	100
Numărul de credite	4

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

Curriculum	Economie comerciala, Finante, Geografie economica mondiala
Competenţe	-cunoașterea noțiunilor de bază de economie comerciala; -cunoștințe aprofundate de geografie economică mondială; -gândire logică; abilități în utilizarea tehnologiei informației.

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

Desfăşurare a cursului		PC, videoproiector, suporturi electronice pentru unitatea de curs, prezentări PPT, planuri de învățământ, manuale etc.
Desfăşurare	Seminar	- lucrări de specialitate, PC, videoproiector, laptop etc.

[1] Un credit este egal cu 25 de ore

aplicaţii	Laborator	-
	Proiect	-

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul identifică, analizează contextul desfășurării afacerilor din perspectiva relațiilor economice internaționale Studentul/Absolventul recunoaște conținutul și relevanța conceptelor de marketing şi a modului de utilizare integrată a acestora, incluzând mediul de marketing, cercetarea pieţei, funcţiile marketingului, strategiile de produs, de preţ, de promovare şi de distribuţie, în context organizațional.
Aptitudini	Studentul/Absolventul identifică, analizează critic și interpretează implicarea actorilor locali, regionali și globali în relațiile economice internaționale și fundamentează și propune soluții eficiente și inovatoare pentru optimizarea afacerilor internaționale în contextul globalizării și digitalizării. Studentul/Absolventul elaborează decizii de marketing fundamentate științific.
Responsabilitate și autonomie	Studentul/Absolventul are capacitatea de a lucra în echipe, inclusiv multiculturale, de a contribui activ la dezbateri și decizii, și de a oferi soluții fundamentate pentru probleme economice internaționale, inclusiv pentru crearea de planuri de afaceri, într-un context global volatil, complex și incert. Studentul/Absolventul realizează analize complexe asupra mediului intern şi extern al organizaţiei, identifică şi formulează strategii de marketing şi demonstrează capacitatea de asumare și exercitare a funcției/funcțiilor de execuţie în domeniul marketing.

7. Obiectivele disciplinei

Obiectivul general al disciplinei	Evidenţierea unor aspecte relevante privind modul de formare a tranzactiilor comerciale, structura şi caracteristicile diferitelor componente ale tranzactiilor comerciale, interdependenţele şi perspectivele de dezvoltare ale acestora, pornind de la conceptele de bază cu care operează această disciplină. Cu ajutorul acestui curs, studenţii îşi dezvoltă gândirea economică de la general la particular, fiind pregătiţi să abordeze în perspectivă internaţională procesele şi fenomenele care apar în tranzactiile comerciale.
Obiectivele specifice	• Cunoaşterea adecvată şi aprofundată a conceptelor, terminologiei, principiilor și obiectivelor specifice tranzactiilor comerciale. • Organizarea firmelor în conformitate cu cerințele noului context economic global • Fundamentarea deciziilor de afaceri la nivelul tranzactiilor • Elaborarea și implementarea strategiilor de dezvoltare a afacerilor; Elaborarea de analize și studii în domeniul tranzactiilor comerciale.

8. Conţinuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
Evoluția tranzacțiilor comerciale. Tranzacțiile comerciale – de la național la internațional	4	Prelegere, studii de caz	
Operațiunile precontractuale și contractul de V-C internațională de mărfuri	4		
Instrumente si modalitati de plata utilizate în tranzactiile comerciale	8		
Derularea tranzacțiilor comerciale	4		
Tehnici de realizare a tranzacțiilor comerciale internaționale	4		
Bursele internaționale de mărfuri	4		
TOTAL	**28**		

Bibliografie

1. Oana Mionel, **Oana Mihaela Orheian,** ***Tranzacţiile comerciale în era evernetului: ghidul studentului,*** Editura Universitară, Bucureşti, 2019
2. Oana Mionel, **Oana Mihaela Orheian, Tranzacţii comerciale: aplicaţii şi studii de caz,** Editura Universitară, Bucureşti, 2018
3. Mionel Oana, *Tranzactii comerciale*, Editura Universitara, Bucuresti, 2017

4. Mionel Oana, *Burse de marfuri*, Editura Universitară, București, 2018
5. Mionel Oana, *Tehnici și instrumente de plată și finanțare utilizate în afacerile internaționale*, Editura Universitară, București 2018.

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
Evoluția tranzacțiilor comerciale. Tranzacțiile comerciale – de la național la internațional	6	Prelegere, studii de caz	
Operațiunile precontractuale și contractul de V-C internațională de mărfuri	6		
Instrumente si modalitati de plata utilizate in tranzactiile comerciale	8		
Derularea tranzacțiilor comerciale internaționale	4		
Bursele de marfuri	4		
TOTAL	**28**		

Bibliografie :

1. Oana Mionel, **Oana Mihaela Orheian,** ***Tranzacţiile comerciale în era evernetului: ghidul studentului,*** Editura Universitară, Bucureşti, 2019
2. Oana Mionel, **Oana Mihaela Orheian, Tranzacţii comerciale: aplicaţii şi studii de caz,** Editura Universitară, Bucureşti, 2018
3. Mionel Oana, *Tranzactii comerciale*, Editura Universitara, Bucuresti, 2017
4. Mionel Oana, *Burse de marfuri*, Editura Universitară, București, 2018
5. Mionel Oana, *Tehnici și instrumente de plată și finanțare utilizate în afacerile internaționale*, Editura Universitară, București 2018.

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

Conținutul formativ cât și alegerea metodelor de predare/învățare pentru care titularii disciplinei au optat, au avut în vedere nevoile și așteptările angajatorilor din domeniu cît și coordonarea cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală (%)
Curs/Studiu individual	Aplicarea logică, corectă și coerentă a noțiunilor însușite	Proba de verificare	70%
Seminar	Gradul de participare la rezolvarea studiilor de caz la aplicatiile propuse și la dezbateri	Probă orală de evaluare practică a competențelor profesionale acumulate	30%
Laborator	-		
Proiect	-		
Standard minim de performanţă			
Pentru a obține nota 5, studentul trebuie să îndeplinească următoarele cerințe: 1. Studentul cunoaşte care sunt principalele concepte, le recunoaşte şi le defineşte corect; 2. Limbajul de specialitate este simplu, dar corect utilizat; 3. Minim nota 5 la seminar			

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
	Lect univ dr. Orheian Oana Mihaela	Lect univ dr. Orheian Oana Mihaela

Data avizării în Departament	Semnătura Director Departament, Conf. univ. dr. Daniel ȘTEFAN