

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
Anul de studiu II / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/ calificarea/ Grupă de bază ESCO	Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice. Cod ESCO: 2421 - Management and organisation analysts

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Comerț electronic		2.2. Cod disciplină	ECTS 218.3			
2.3. Titularul activității de curs	Conf. Univ. Dr. Moisă Claudia Olimpia						
2.4. Titularul activității de seminar	Conf. Univ. Dr. Moisă Claudia Olimpia						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	Op

3. Timpul total estimat

3.1. Număr ore pe săptămână	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
<i>Distribuția fondului de timp</i>					<i>ore</i>
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					29
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
d. Tutoriat					2
e. Examinări					2
f. Alte activități					2

3.7 Total ore studiu individual	69
3.8 Total ore activități universitare	62
3.9 Total ore pe semestru	125
3.10 Numărul de credite	5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<i>Discipline de parcurs din semestrele anterioare: Microeconomie, Macroeconomie, Economia serviciilor</i>
4.2. de competențe	Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului comercial Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- pentru susținerea cursului: metode didactice interactive, prezentări PPT,
--------------------------------	---

	<i>materiale informative</i> - pentru studenți: suport de curs tipărit și în format editat - echipamente tehnice: laptop, videoproiector, Internet
5.2. de desfășurarea a seminarului/ laboratorului	- pentru desfășurarea seminarului: activități instructiv-educative moderne și diverse materiale informative - echipamente tehnice: laborator dotat cu laptopuri, videoproiector, rețea Internet - participarea la seminarii și încărcarea proiectelor/TC-urilor pe Platforma Moodle

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	C1 Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională C4 Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii
Competențe transversale	-

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Dezvoltarea capacității studentului de a construi și utiliza corect și eficient noțiunile referitoare la principalele aspecte specifice activității de comerț electronic.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<i>Obiective specifice:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea tipologiei distribuției și structurii circuitelor acesteia; - Cunoașterea conținutului și a caracteristicilor comerțului electronic; - Deslușirea multiplelor aspecte pe care le ridică ansamblul proceselor ce dau profilul magazinului virtual; - Cunoașterea și înțelegerea diferitelor forme de comerț electronic; - Determinarea conținutului și tipologiei serviciilor comerciale; - Cunoașterea aspectelor legate de principalele operațiuni specifice activității de comerț electronic.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Curs 1 Comerțul: aspecte conceptuale, conținut	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 2 Caracteristici, sisteme de organizare	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 3 Distribuția mărfurilor	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 4 Comerțul cu ridicata și comerțul cu amănuntul	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 5 Serviciile comerciale	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 6 Comerțul electronic 6. 1 Concept, evoluție, caracteristici	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 7 Comerțul electronic 6. 2 Factorii implicați în comerțul electronic	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 8 Comerțul electronic 6. 3 Avantajele și dezavantajele comerțului electronic;	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 9-10 Infrastructura specifică comerțului electronic -partea I	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 9-10 Infrastructura specifică comerțului electronic – partea II	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 11-12 Instrumente și modalități de plată în domeniul comerțului electronic -partea I	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 11-12 Instrumente și modalități de plată în domeniul -	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore

comerțului electronic - partea II		
Curs 13 Avantaje și dezavantaje ale comerțului electornic	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Curs 14. Comerțul electronic în UE și la nivelul României	<i>Prelegere, discuții, exemplificări</i>	2 ore
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Blythe, J. Managementul vânzărilor și al clienților cheie, Editura Codecs, București, 2005; 2. Grozea C., Elemente de tehnologie comercială, Editura Muntenia, Constanța, 2006; 3. Hainalka, K., Comerț electronic. Suport de curs electronic, 2014; 4. Hammond, R., Smart Retail, Ed. ALL, București, 2007; 5. Holcombe, C. (editor), Ghid avansat de comerț electronic, Editura Fundației pentru Studii Europene (EFES), Cluj-Napoca, 2012; 6. Kovács, L.A., Comerț Electronic, Presa Universitară Clujeană, 2002; 7. Mocean, I., Lăcurezeanu, R., Comerț electronic, Ed. Risoprint, 2003; 8. Moisă C., Maican S., Bazele comerțului, Seria Didactica a Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2015; 9. Moisă C., Managementul operațiunilor de comerț internațional, Seria Didactica a Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2018; 10. Mouton, D., Paris, G., Practica Merchandisingului, Editura Polirom, București, 2009 11. Patriche D., Stremțan. F., Dicționar de management comercial, Editura Presa Universitară, București 2009. 12. Pop Coțuț, I., (coord), Tehnologie, organizare și amenajare în comerț, Editura Universității din Oradea, 2010; 13. Vasilache, D., Plăți electronice. O introducere, Ed. Rosetti, 2004; 		
8.2 Seminar	Metode de predare-învățare	Observații
1 Comerțul: aspecte conceptuale, conținut	Conversație, exemplificări, studii de caz	2 ore
2 Caracteristici, sisteme de organizare	Conversație, exemplificări, studii de caz	2 ore
3 Distribuția mărfurilor	Conversație, exemplificări, studii de caz	2 ore
4 Comerțul cu ridicata și comerțul cu amănuntul	Conversație, exemplificări, studii de caz	2 ore
5 Serviciile comerciale	Conversație, exemplificări, studii de caz	2 ore
6 Comerțul electronic	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
6. 1 Concept, evoluție, caracteristici		
7 Comerțul electronic	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
6. 2 Factorii implicați în comerțul electronic		
8 Comerțul electronic	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
6. 3 Avantajele și dezavantajele comerțului electronic;		
9-10 Infrastructura specifică comerțului electronic -partea I	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
9-10 Infrastructura specifică comerțului electronic – partea II	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
11-12 Instrumente și modalități de plată în domeniul comerțului electronic -partea I	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
11-12 Instrumente și modalități de plată în domeniul - comerțului electronic - partea II	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
13 Avantaje și dezavantaje ale comerțului electornic	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
14. Comerțul electronic în UE și la nivelul României	Discuții, exemple, studii de caz	2 ore
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Blythe, J. Managementul vânzărilor și al clienților cheie, Editura Codecs, București, 2005; 		

2. Grozea C., Elemente de tehnologie comercială, Editura Muntenia, Constanța, 2006;
3. Hainalka, K., Comerț electronic. Suport de curs electronic, 2014;
4. Hammond, R., Smart Retail, Ed. ALL, București, 2007;
5. Holcombe, C. (editor), Ghid avansat de comerț electronic, Editura Fundației pentru Studii Europene (EFES), Cluj-Napoca, 2012;
6. Kovács, L.A., Comerț Electronic, Presa Universitară Clujeană, 2002;
7. Mocean, I., Lăcurezeanu, R., Comerț electronic, Ed. Risoprint, 2003;
8. Moisă C., Maican S., Bazele comerțului, Seria Didactica a Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2015;
9. Moisă C., Managementul operațiunilor de comerț internațional, Seria Didactica a Universității „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia, 2018;
10. Mouton, D., Paris, G., Practica Merchandisingului, Editura Polirom, București, 2009
11. Patriche D., Stremțan. F., Dicționar de management comercial, Editura Presa Universitară, București 2009.
12. Pop Coțuț, I., (coord), Tehnologie, organizare și amenajare în comerț, Editura Universității din Oradea, 2010;
13. Vasilache, D., Plăți electronice. O introducere, Ed. Rosetti, 2004;

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

Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea de specialiști în domeniul comerțului, în general, al comerțului electronic, în special. Pentru studenții care continuă studiile la un program de master în domeniul comerțului disciplina poate constitui un punct de plecare pentru aprofundarea domeniului și elaborarea unor lucrări cu un nivel științific ridicat. Prin conținut, disciplina răspunde necesităților practice actuale ale angajatorilor.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Rezolvarea corectă și completă a cerințelor subiectelor de examen</i>	<i>Proba scrisă în cadrul examenului</i>	70%
10.5 Seminar	- <i>Conținutul științific al referatului</i>	<i>Verificarea pe parcurs a temelor de control din suportul de curs și a referatului</i>	20%
	- <i>activitatea individuală din timpul seminariilor</i>		10%
10.6 Standard minim de performanță:			
Demonstrarea competențelor în: - cunoașterea, înțelegerea conceptelor și teoriilor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; - utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională - utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii specifice domeniului comercial Să aibă complet portofoliul Îndeplinirea standardului minim de performanță : obținerea notei minime 5			

Data completării
13.09.2024

Semnătura titularului de curs
Conf. univ. Dr Claudia MOISĂ

Semnătura titularului de seminar
Conf. univ. Dr Claudia MOISĂ

Data avizării în departament
16.09.2024

Semnătura director de departament
Conf. Univ. Dr MAICAN Silvia Ștefania