

MINISTERUL EDUCAȚIEI  
UNIVERSITATEA „1 DECEMBRIE 1918” DIN ALBA IULIA  
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE  
DEPARTAMENTUL DE ADMINISTRAREA AFACERILOR ȘI MARKETING

APROBAT RECTOR,  
Prof.univ.dr. BREAZ Valer Daniel



## PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT

Domeniul: **MARKETING**  
Specializarea: **MARKETING**  
Titlul absolventului: **Licențiat în științe economice**  
Durata studiilor: **6 semestre**  
Forma de învățământ: **Învățământ cu frecvență**  
Valabil începând cu anul universitar: **2022/2023**

### Misiunea programului de studiu:

Programul de licență Marketing se adresează absolvenților ciclului superior al învățământului preuniversitar liceal și își propune să pregătească în plan științific și practic specialiști în marketing atât pentru companiile cu scop lucrativ, cât și pentru cele din sectorul non-profit. Absolvenții acestui program vor fi în măsură să culegă, prelucreze și analizeze informațiile de marketing, să elaboreze un plan de marketing să formuleze și implementeze strategii și politici de marketing pentru companii din diverse domenii. Absolvenții acestei specializări pot profesa ca: Referent de marketing, Analist de date, Director departament de marketing, Manager de produs, Brand manager, Operator de interviu, Moderator Focus Group, Moderator Interviuri în profunzime etc.

Programul de studii *Marketing* a fost înscris în Registrul Național al Calificărilor din Învățământul Superior (RNCIS) cu următoarele coduri: 243103 Specialist marketing, 243101 Art director publicitate, 243104 Manager de produs.

Există Compatibilitate cu Standardul internațional al ocupațiilor (ISCO-08) și există concordanță între rezultatele așteptate ale programelor de studiu și Cadrul European al Calificărilor precum și descrierile din portalul ESCO (<https://ec.europa.eu/esco/portal/home>). Grupa ISCO 08: 243 - Sales, marketing and public relations professionals: 2431 Advertising and marketing professionals: specialist advertising, specialist marketing, analist cercetare piață. Astfel se regăsesc toate cele trei calificări, cu aceeași denumire: 2431.10 Specialist marketing; 2431.7 Art director publicitate; 1223.1 Manager de produs

### Obiective generale:

- asigurarea unei pregătiri de specialiști în domeniul marketing, în acord cu direcțiile actuale și de perspectivă în contextul actual, al teoriei și practicii curriculum-ului, al tehnologiei informației și comunicării, al proiectării și evaluării în condiții de calitate și eficiență a procesului de învățământ;
- realizarea unui învățământ formativ, modern, centrat pe studenți și orientat pragmatic spre nevoile reale ale școlii românești, în contextul unei Uniuni Europene largite;
- organizarea de programe de studii în sfera formării continue și perfecționării în carieră, pentru domeniul marketing, potrivit cerințelor unui învățământ modern și eficient;

Rector  
Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel



Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

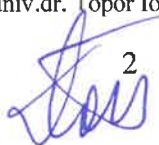
Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

- d) conectarea învățământului cu cercetarea științifică, antrenarea studenților în elaborarea de studii pe teme actuale ale domeniului marketing;
- e) realizarea de programe de cercetare în marketing orientate spre teme fundamentale și spre prioritățile actuale ale dezvoltării proceselor și sistemelor economice și ale integrării europene a programelor de pregătire profesională și orientare în carieră.

Rector  
Prof.univ.dr. Bredz Valer Daniel

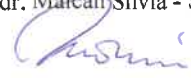


Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan



2

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania



### Obiective specifice:

#### a. În domeniul *activității didactice*:

a) transmiterea către studenți a cunoștințelor de specialitate, specifice domeniilor abordate, aprofundarea și completarea cunoștințelor dobândite anterior, necesare obținerii unui grad adecvat de calificare, așa încât absolvenții să fie capabili să acționeze și în funcții decizionale;

b) formarea de deprinderi și abilități, care să permită absolvenților aplicarea cunoștințelor și realizarea de activități profesionale în domeniul marketing;

c) formarea la nivel individual, de competențe profesionale și transversale specifice domeniului marketing, dobândirea cunoștințelor de specialitate fundamentale într-un sistem operațional care să asigure studenților competența profesională;

d) formarea studenților pentru lucru în echipă.

#### b. În domeniul *activității de cercetare*:

a) asigurarea unui cadru optim de studiu și cercetare pentru studenți, prin oferirea de cursuri și lucrări aplicative de înaltă ținută academică, precum și printr-o bogată bază materială și de documentare;

b) atragerea studenților în programele de cercetare specifice domeniului marketing;

c) valorificarea rezultatelor cercetării studenților și a cadrelor didactice implicate, prin publicarea acestora în reviste de specialitate și participarea la manifestări științifice;

d) valorificarea rezultatelor cercetării în contextul socio-economic și dezvoltarea caracterului aplicativ al acestora.

c. În domeniul *activității de pregătire continuă*: atragerea în cadrul procesului de învățământ a practicienilor cu o recunoscută competență și experiență.

### Competențe generale

1. cunoașterea, înțelegerea și utilizarea conceptelor, teoriilor, principiilor și metodelor fundamentale de investigare și prospectare specifice economiei;
2. explicarea și interpretarea ideilor, proceselor, fenomenelor, stărilor și tendințelor specifice activității la nivel micro și macroeconomic în contexte specifice societății bazate pe cunoaștere;
3. culegerea, analiza și interpretarea de date și informații cantitative și calitative referitoare la o problemă definită;
4. analiza de stări și situații și asumarea de responsabilități pentru a rezolva probleme, a comunica și a demonstra rezultatele propriei activități;
5. capacitatea de a lucra independent sau în echipă pentru rezolvarea de probleme în contexte profesionale definite;
6. utilizarea tehnologiei informatice moderne pentru tehnoredactarea de lucrări, procesarea de informații și accesarea de baze de date specifice activității din diferitele structuri organizaționale;
7. comunicarea verbală și scrisă în scop profesional în cel puțin o limbă de circulație internațională.

### Competențe profesionale

C1 Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și 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 vânzare;

C6 Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației.



Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

### Competențe transversale

CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă;

CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei;

CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare;

CT4 Formarea unui comportament bazat pe managementul eficient al tuturor resurselor;

CT5 Capacitatea de a comunica și a interacționa social prin identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru realizarea unei comunicări adecvate exigentelor societății bazate pe cunoaștere.

### I. CERINȚE PENTRU OBTINEREA DIPLOMEI DE LICENȚĂ

1. Număr de credite la disciplinele obligatorii: **172 credite**;
2. Număr de credite la disciplinele fundamentale: **61 credite**;
2. Număr de credite la disciplinele opționale: **8 credite**;
3. Număr de credite la examenul de licență: **10 credite**;
  - Proba 1. Evaluarea cunoștințelor fundamentale și de specialitate: **5 credite**;
  - Proba 2. Prezentarea și susținerea examenului de licență: **5 credite**;
4. Discipline obligatorii necreditate: -

### II. STRUCTURA ANILOR UNIVERSITARI (în număr de săptămâni)

Ani de studiu	Activități didactice		Sesiuni de examene			Vacanțe		
	Sem. I	Sem. II	Iarnă	Vară	Restanțe	Iarnă	Intersemestrială	Vară
I	14	14	3	3	2	2	1	12
II	14	14	3	3	2	2	1	12
III	14	14	3	3	1	2	1	-
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>42</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>24</b>


### III. NUMĂRUL ORELOR PE SĂPTĂMÂNĂ

ANI DE STUDIU	Semestrul I					Semestrul II				
	C	S	L	CP	TOTAL	C	S	L	CP	TOTAL
I	10	9	1	-	20	10	10	-	4	24
II	14	11	-	-	25	10	10	-	6	26
III	12	11	-	-	23	10	10	-	4	24
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>68</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>74</b>

Rector  
Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel



Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan



Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania



#### IV. MODUL DE ALEGERE A DISCIPLINELOR OPȚIONALE

Nr. crt.	Disciplinele <sup>1</sup> din pachetul opțional	Anul	Semestrul	Nr. credite	Ponderea creditelor
1	MK 215.1, MK 215.2, MK 215.3	II	I	3	2%
2	MK 216.1, MK 216.2	II	I	3	2%
3	MK 217.1, MK 217.2, MK 217.3	II	I	3	2%
4	MK 227.1, MK 227.2, MK 227.3	II	II	3	2%
5	MK 316.1, MK 316.2, MK 316.3	III	I	5	3%
6	MK 323.1, MK 323.2	III	II	4	2%
<b>TOTAL</b>					<b>13%</b>

#### V. EXAMENUL DE LICENȚĂ

1. Perioada de întocmire a lucrării de licență: semestrele 6
2. Perioada de definitivare a lucrării de licență: 2 săptămâni din semestrul 6
3. Perioada de susținere a examenului de licență: iunie – iulie
4. Examen de licență: 10 credite

#### VI. MODULUL PSIHOPEDAGOGIC

Modulul Psihopedagogic reprezintă ofertă curriculară facultativă, al cărui plan de învățământ se regăsește anexat planului de învățământ al specializării.

<sup>1</sup> Disciplinele sunt desemnate prin coduri.

Rector  
Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel



Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

**VII. STRUCTURA PLANULUI DE ÎNVĂȚĂMÂNT**  
**ANUL I, SEMESTRUL I, anul universitar 2022 – 2023**

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite	
				Activități colective						Activități individuale/independente						Total ore pe semestru
				Forme de activ. Didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale				
				Curs	Seminar	Laborator	Practică									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
<b>SEMESTRUL I</b>																
<b>I. DISCIPLINE OBLIGATORII</b>																
<b>I.1 DISCIPLINE FUNDAMENTALE</b>																
01	MK 111	Microeconomie	DF	2	1	-	-	3	42	55	28	83	125	E	5	
02	MK 112	Matematică aplicată în economie	DF	2	2	-	-	4	56	62	32	94	150	E	6	
03	MK 113	Dreptul afacerilor	DF	2	-	-	-	2	28	44	28	72	100	E	4	
04	MK 114	Contabilitate	DF	2	1	-	-	3	42	55	28	83	125	E	5	
05	MK 115	Informatică	DF	1	-	1	-	2	28	52	20	72	100	C	4	
06	MK 116	Psihologie	DF	1	1	-	-	2	28	31	16	47	75	Vp	3	
07	MK 117.1	Limbă engleză	DF	-	2	-	-	2	28	31	16	47	75	Vp	3	
	MK 117.2	Limbă franceză		-	2	-	-	2	28	31	16	47	75	Vp	3	
	MK 117.3	Limbă germană		-	2	-	-	2	28	31	16	47	75	Vp	3	
<b>Total Discipline Fundamentale</b>				<b>10</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>252</b>	<b>330</b>	<b>168</b>	<b>498</b>	<b>750</b>	<b>4E+1C+2Vp</b>	<b>30</b>	
<b>II DISCIPLINE COMPLEMENTARE</b>																
08	MK 118	Educație fizică	DC	-	2	-	-	2	28	47	-	47	75	C <sup>2</sup>	3 <sup>3</sup>	
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>				<b>10</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>280</b>	<b>377</b>	<b>168</b>	<b>545</b>	<b>825</b>	<b>4E+1C+2Vp+1C*</b>	<b>30+3*</b>	

<sup>2</sup> Se acordă calificativ Admis/Respins.

<sup>3</sup> Numarul de credite aferent disciplinei Educație fizică nu se ia în calcul la numărul de credite total pentru disciplinele obligatorii.

Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel



Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

## ANUL I, SEMESTRUL II, anul universitar 2022 – 2023

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite	
				Activități colective						Activități individuale/independente						Total ore pe semestru
				Forme de activ. Didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale				
				Curs	Seminar	Laborator	Practică									
5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16					
<b>SEMESTRUL 2</b>																
<b>DISCIPLINE OBLIGATORII</b>																
<b>I.1 DISCIPLINE FUNDAMENTALE</b>																
01	MK 121	Management	DF	2	1	-	-	3	42	43	40	83	125	E	5	
02	MK 122	Statistică	DF	2	1	-	-	3	42	43	40	83	125	E	5	
03	MK 123	Macroeconomie	DF	2	1	-	-	3	42	43	40	83	125	E	5	
04	MK 124	Marketing	DF	2	2	-	-	4	56	39	30	69	125	E	5	
05	MK 125.1	Limba engleză	DF	-	2	-	-	2	28	31	16	47	75	Vp	3	
	MK 125.2	Limba franceză														
	MK 125.3	Limba germană														
<b>Total discipline fundamentale</b>				<b>8</b>	<b>7</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>210</b>	<b>199</b>	<b>166</b>	<b>365</b>	<b>575</b>	<b>4E+1Vp</b>	<b>23</b>	
<b>I.2. DISCIPLINE SPECIALITATE/DOMENIU</b>																
06	MK 126	Practică I <sup>7</sup>	DD	-	-	-	4	4	56	-	19	19	75	C	3	
07	MK 127	Comunicare și relații publice în afaceri <sup>4</sup>	DD	2	1	-	-	3	42	30	28	58	100	E	4	
<b>Total discipline specialitate/domeniu</b>				<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>98</b>	<b>30</b>	<b>47</b>	<b>77</b>	<b>175</b>	<b>1C+1E</b>	<b>7</b>	
<b>II DISCIPLINE COMPLEMENTARE</b>																
08	MK 128	Educație fizică	DC	-	2	-	-	2	28	47	-	47	75	C <sup>5</sup>	3 <sup>6</sup>	
<b>Total discipline complementare</b>				<b>-</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>28</b>	<b>47</b>	<b>-</b>	<b>47</b>	<b>75</b>	<b>1C*</b>	<b>3</b>	
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>				<b>10</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	<b>336</b>	<b>276</b>	<b>213</b>	<b>489</b>	<b>825</b>	<b>5E+1Vp+1C+1C*</b>	<b>30+2*</b>	

<sup>4</sup> Prescurtări folosite în tabele: Tipul disciplinei: Forme de evaluare: E-examen, C-colocviu, Vp verificare pe parcurs, A/R-admis/respins.

<sup>5</sup> Tipul disciplinei: F –fundamentală, S – de specialitate, C-complementară, DDOI – discipline disponibile conform opțiunilor instituției.

<sup>6</sup> 3 credite sunt acordate pentru Practică.

<sup>4</sup> Disciplina Comunicare și relații publice în afaceri reprezintă o variantă similară disciplinei Comunicare și relații publice care se regăsește în standardele ARACIS aferente domeniului și specializării Marketing. Această variantă a titlului disciplinei a fost adoptată pentru compatibilizarea planurilor de învățământ și cuplarea cursului cu cel de la specializările Administrarea afacerilor și Economia comerțului, turismului și serviciilor.

<sup>5</sup> Se acordă calificativ Admis/Respins.

<sup>6</sup> Numarul de credite aferent disciplinei Educație fizică nu se ia în calcul la numărul de credite total pentru disciplinele obligatorii.

Rector  
Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel

Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania



**ANUL II, SEMESTRUL I, Anul universitar 2023 – 2024**

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite
				Activități colective						Activități individuale/independente			Total ore pe semestru		
				Forme de activ. Didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale			
				Curs	Seminar	Laborator	Practică								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
<b>SEMESTRUL I</b>															
<b>DISCIPLINE OBLIGATORII</b>															
<b>I.1. DISCIPLINE DE SPECIALITATE/DOMENIU</b>															
01	MK 211	Marketing social politic	DD	2	1	-	-	3	42	30	28	58	100	E	4
02	MK 212	Cercetări de marketing	DD	2	2	-	-	4	56	62	32	94	150	E	6
03	MK 213	Business to business marketing	DD	2	2	-	-	4	56	24	20	44	100	E	4
<b>TOTAL discipline de domeniu / de specialitate</b>				<b>6</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>11</b>	<b>154</b>	<b>116</b>	<b>80</b>	<b>196</b>	<b>350</b>	<b>3E</b>	<b>14</b>
<b>I.2. DISCIPLINE FUNDAMENTALE</b>															
04	MK 214	Finanțe	DF	2	1	-	-	3	42	30	28	58	100	E	4
<b>TOTAL discipline fundamentale</b>				<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>42</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>58</b>	<b>100</b>	<b>1E</b>	<b>4</b>
<b>II. DISCIPLINE OPȚIONALE (DOMENIU)</b>															
05	MK 215.1	Gestiunea forțelor de vânzare	DD	2	1	-	-	3	42	20	13	33	75	E	3
	MK 215.2	Managementul calității													
	MK 215.3	Etică și integritate academică													
06	MK 216.1	Marketingul micilor afaceri	DD	2	1	-	-	3	42	20	13	33	75	Vp	3
	MK 216.2	Retail marketing													
<b>TOTAL discipline opționale</b>				<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>84</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>66</b>	<b>150</b>	<b>1E+1Vp</b>	<b>6</b>
<b>III. DISCIPLINE COMPLEMENTARE</b>															
07	MK 217.1	Limba engleză	DC	-	2	-	-	2	28	31	16	47	75	C	3
	MK 217.2	Limba franceză													
	MK 217.3	Limba germană													
<b>TOTAL discipline complementare</b>				<b>-</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>28</b>	<b>31</b>	<b>16</b>	<b>47</b>	<b>75</b>	<b>1C</b>	<b>3</b>
<b>IV. DISCIPLINE LA OPTIUNEA INSTITUȚIEI</b>															
08	Mk 218	Tehnica negocierii afacerilor	DR	2	1	-	-	3	42	20	13	33	75	E	3
<b>TOTAL discipline la opțiunea instituției</b>				<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>42</b>	<b>20</b>	<b>13</b>	<b>33</b>	<b>75</b>	<b>1E</b>	<b>3</b>
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>				<b>14</b>	<b>11</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>25</b>	<b>350</b>	<b>237</b>	<b>163</b>	<b>400</b>	<b>750</b>	<b>6E+1Vp+1C</b>	<b>30</b>
<b>V. DISCIPLINE FACULTATIVE</b>															
09	MK 219.1	Correspondență în limbă străină	DFA	2	1	-	-	3	42	17	16	33	75	Vp	3
	MK 219.2	Educație fizică	DFA	-	2	-	-	2	28	47	-	47	75	C	3
<b>TOTAL DISCIPLINE FACULTATIVE</b>				<b>2</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>70</b>	<b>64</b>	<b>16</b>	<b>80</b>	<b>150</b>	<b>1Vp+1C</b>	<b>5</b>


 Rector  
 Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel

Decan  
 Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
 Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

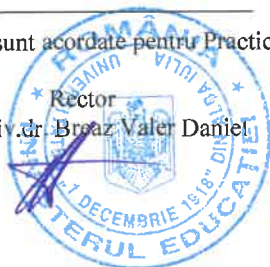


## ANUL II, SEMESTRUL II, anul universitar 2023 – 2024

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite
				Activități colective					Activități individuale/independente						
				Forme de activ. didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale	Total ore pe semestru		
				Curs	Seminar	Laborator	Practică								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
<b>SEMESTRUL 2</b>															
<b>DISCIPLINE OBLIGATORII</b>															
<b>I.1.DISCIPLINE DE SPECIALITATE/DOMENIU</b>															
01	MK 221	Marketingul serviciilor	DD	2	2	-	-	4	56	30	39	69	125	E	5
02	MK 222	Merchandising	DD	2	2	-	-	4	56	30	39	69	125	E	5
03	MK 223	Logistica mărfurilor	DD	2	1	-	-	3	42	40	43	83	125	E	5
04	MK 224	Practică II <sup>8</sup>	DD	-	-	-	6	6	84	-	-	-	75	C	3
05	MK 225	Marketing direct	DD	2	2	-	-	4	56	30	39	69	125	Vp	5
<b>TOTAL discipline de domeniu/specialitate</b>			-	8	7	-	6	21	294	130	160	290	575	3E+1C+1Vp	23
<b>I.2.DISCIPLINE FUNDAMENTALE</b>															
06	MK 226	Economie europeană	DF	2	1	-	-	3	42	28	30	58	100	E	4
<b>Total discipline fundamentale</b>				2	1	-	-	3	42	28	30	58	100	1E	4
<b>I.2.DISCIPLINE COMPLEMENTARE</b>															
07	MK 227.1	Limba engleză	DC	-	2	-	-	2	28	20	27	47	75	C	3
	MK 227.2	Limba franceză		-	2	-	-	2	28	20	27	47	75	C	3
	MK 227.3	Limba germană		-	2	-	-	2	28	20	27	47	75	C	3
<b>TOTAL discipline complementare</b>			-	2	-	-	2	28	20	27	47	75	1C	3	
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>			10	10	-	6	26	336+28*	178+22*	217	395+22*	750+50*	4E+2C+1Vp	30+2*	
<b>II. DISCIPLINE FACULTATIVE</b>															
08	MK 228	Educație fizică	DFA	-	2	-	-	28	47	-	47	75	C	3	
<b>Total discipline facultative</b>				-	2	-	-	28	47	-	47	75	1C	3	

<sup>7</sup>3 credite sunt acordate pentru Practică.

Prof.univ.dr. Broz Valer Daniel



Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

9

Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

## ANUL III, SEMESTRUL I, Anul universitar 2024 – 2025

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite	
				Activități colective						Activități individuale/independente						Total ore pe semestru
				Forme de activ. didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale				
				Curs	Seminar	Laborator	Practică									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
<b>SEMESTRUL I</b>																
<b>DISCIPLINE OBLIGATORII</b>																
<b>I.1. DISCIPLINE DE SPECIALITATE/DOMENIU</b>																
01	MK 311	Comportamentul consumatorului	DD	2	2	-	-	4	56	50	44	94	150	E	6	
02	MK 312	Marketing turistic	DD	2	2	-	-	4	56	39	30	69	125	E	5	
03	MK 313	Tehnici promoționale	DD	2	2	-	-	4	56	39	30	69	125	Vp	5	
04	MK 314	Marketing agroalimentar	DD	2	2	-	-	4	56	39	30	69	125	E	5	
05	MK 315	Simulări de marketing în afaceri <sup>7</sup>	DD	2	1	-	-	3	42	30	28	58	100	Vp	4	
<b>TOTAL discipline de domeniu/specialitate</b>				<b>10</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>266</b>	<b>197</b>	<b>162</b>	<b>359</b>	<b>625</b>	<b>3E+2Vp</b>	<b>25</b>	
<b>TOTAL discipline obligatorii</b>				<b>10</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>266</b>	<b>197</b>	<b>162</b>	<b>359</b>	<b>625</b>	<b>3E+2Vp</b>	<b>25</b>	
<b>II. DISCIPLINE OPȚIONALE</b>																
06	MK 316.1	Management strategic	DD	2	2	-	-	4	56	30	39	69	125	E	5	
	MK 316.2	Marketing digital	DD													
	MK 316.3	Programe aplicative de marketing	DD													
<b>TOTAL discipline opționale</b>				<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>56</b>	<b>30</b>	<b>39</b>	<b>69</b>	<b>125</b>	<b>E</b>	<b>5</b>	
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>				<b>12</b>	<b>11</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>23</b>	<b>322</b>	<b>227</b>	<b>201</b>	<b>428</b>	<b>750</b>	<b>4E+2Vp</b>	<b>30</b>	

<sup>7</sup> Disciplina Simulări de marketing în afaceri reprezintă o variantă similară Simulări de marketing care se regăsește în standardele ARACIS aferente domeniului și specializării Marketing. Această variantă a titlului disciplinei a fost adoptată pentru compatibilizarea planurilor de învățământ și cuplarea cursului cu cel de la specializarea Administrarea Afacerilor, disciplina Simulări în afaceri.

Prof.univ.dr. Brea Valer Danie



Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

10

Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

**ANUL III, SEMESTRUL II, anul universitar 2024 – 2025**

Nr. crt.	Codul disciplinei	DISCIPLINE	Tipul disciplinei	Număr de ore de activități de învățare										Forme de evaluare	Număr de credite	
				Activități colective						Activități individuale/independente						Total ore pe semestru
				Forme de activ. didactică				Total pe săptămână	Total pe semestru	Pregătire tematică disciplină	Pregătire aplicații disciplină	Total ore activități individuale				
				Curs	Seminar	Laborator	Practică									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
<b>SEMESTRUL I</b>																
<b>DISCIPLINE OBLIGATORII</b>																
<b>I.1.DISCIPLINE DE SPECIALITATE/DOMENIU</b>																
01	MK 321	Analiza informațiilor de marketing	DD	2	2	-	-	4	56	22	20	44	100	E	4	
02	MK 322	Metodologia elaborării lucrării de licență	DD	-	-	-	4	-	56	114	80	194	250	C	10	
<b>TOTAL discipline de specialitate/domeniu</b>				<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>112</b>	<b>136</b>	<b>100</b>	<b>238</b>	<b>350</b>	<b>1E+ 1C</b>	<b>14</b>	
<b>I.2.DISCIPLINE OPZIONALE (DOMENIU)</b>																
03	MK 323.1	Marketing internațional	DD	2	2	-	-	4	56	22	20	44	100	E	4	
	MK 323.2	Comportamentul consumatorului organizațional														
<b>TOTAL discipline opționale (domeniu)</b>				<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>56</b>	<b>22</b>	<b>20</b>	<b>44</b>	<b>100</b>	<b>1E</b>	<b>4</b>	
<b>TOTAL discipline de specialitate/domeniu</b>				<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>168</b>	<b>158</b>	<b>120</b>	<b>282</b>	<b>450</b>	<b>2E+ 1C</b>	<b>18</b>	
<b>I.2. DISCIPLINE LA OPȚIUNEA INSTITUȚIEI</b>																
04	MK 324	Concurență și prețuri	DR	2	2	-	-	4	56	10	9	19	75	C	3	
05	MK 325	Managementul resurselor umane	DR	2	2	-	-	4	56	10	9	19	75	E	3	
<b>TOTAL discipline de domeniu/specialitate</b>				<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>112</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>38</b>	<b>150</b>	<b>1E+ 1C</b>	<b>6</b>	
<b>II DISCIPLINE COMPLEMENTARE</b>																
06	Mk 326	Etică în afaceri	DC	2	2	-	-	4	56	50	44	94	150	E	6	
<b>Total discipline fundamentale</b>				<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>56</b>	<b>50</b>	<b>44</b>	<b>94</b>	<b>150</b>	<b>1E</b>	<b>6</b>	
<b>Total parcurs obligatoriu de studiu</b>				<b>10</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>24</b>	<b>336</b>	<b>214</b>	<b>182</b>	<b>414</b>	<b>750</b>	<b>4E+2C</b>	<b>30</b>	

Rector  
Prof.univ.dr. Brez Valer Daniel

Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

### VIII. Structura orelor de activitate didactică după conținutul disciplinelor de studiu

Discipline obligatorii	An I Sem I	An I Sem II	An II Sem I	An II Sem II	An III Sem I	An III Sem II	Total	Procent	Standarde ARACIS
Discipline fundamentale	18x14=252	15x14=210	3x14 = 42	3x14=42	-	-	546	27%	25-30%
Discipline din domeniu	-	7x14 = 98	17x14=238	21x14=294	23x14=322	8x14=112	1064	56%	60-70%
Din care nr. de ore alocate pentru Metodologia elaborării lucrării de licență						4x14=56	56	3%	
Discipline complementare	2x14=28	2x14=28	2x14= 28	2x14= 28	-	4x14=56	168	7%	5-10%
Discipline disponibile la OI	-	-	3x14 = 42	-	-	8x14=112	154	7%	<15%
Total ore							1988	100%	

### IX. Structura orelor de activitate didactică după caracterul disciplinelor impuse de asigurarea pregătirii

Discipline	An I Sem I	An I Sem II	An II Sem I	An II Sem II	An III Sem I	An III Sem II	Total	Procent
Discipline obligatorii DO	20x14=280	24x14=336	19x14=266	26x14= 364	19x14=266	20x14=280	1792	90,14 %
Discipline opționale DA	-	-	6x14=84	-	4x14=56	4x14=56	196	9,86 %
Total discipline obligatorii și opționale	280	336	364	392	322	336	1988	100%

### X. Numărul de ore pentru întregul ciclu al studiilor de licență

An studiu	Semestru	Număr săptămâni	Număr de ore/ săptămână	Număr de ore lucrare de licență	Total Ore
I	1	14	20	-	280
I	2	14	24	-	336
II	1	14	25	-	350
II	2	14	26	-	364
III	1	14	23	-	322
III	2	14	24	56	336
<b>Total</b>			<b>Media = 142/6 =23,67</b>		<b>1988</b>

Rector  
Prof.univ.dr. Breaz Valer Daniel

Decan  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director de Departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

**Grila 2. Stabilirea corelațiilor dintre competențele transversale și ariile de conținut disciplinile de studiu și creditele alocate**

Competențe profesionale	Competențe explicate prin descriptorii de nivel	Discipline de studiu	Credite	
			Pe disciplină*	Pe competență
C1 Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing	C1.1 Definirea conceptelor, metodelor, tehnicilor și a instrumentelor de marketing influențează operațiunile economico-financiare  C1.2 Explicarea conceptelor, metodelor, tehnicilor și a instrumentelor de marketing  C1.3 Aplicarea metodelor, tehnicilor și a instrumentelor specifice activității de marketing  C1.4 Studierea comparativă și evaluarea critică a metodelor, tehnicilor și instrumentelor în activitatea de marketing  C1.5 Proiectarea unui studiu de marketing  9.6	D1 Marketing	5	2/5
		D2 Comunicare și relații publice în afaceri	4	2/4
		D3 Marketing social politic	4	4/4
		D4 Marketingul micilor afaceri	3	1/3
		D5 Business to business marketing	4	2/4
		D6 Merchandising	5	2/5
		D7 Simulări de marketing în afaceri	4	4/4
		D8 Metodologia elaborării lucrării de licență	10	2/10
		D9 Marketingul serviciilor	5	3/5
		D10 Logistica mărfurilor	5	3/5
		D11 Marketing direct	5	3/5
		D12 Marketing turistic	5	2/5
		D13 Management strategic	5	3/5
		D13 Retail marketing		
D13 Comportamentul consumatorului organizațional				
D14 Economie europeană	4	2/4		
D15 Marketing internațional	4	2/4		
D16 Marketing agroalimentar	5	2/5		
D17 Tehnici promoționale	5	2/5		
D18 Cercetări de marketing	6	2/6		
D19 Comportamentul consumatorului	6	2/6		
D1 Informatică	4	2/4		
D3 Practica I	3	1/3		
D3 Practica II	3	1/3		
D4 Matematică aplicată în economie	6	6/6		
D5 Metodologia elaborării lucrării de licență	10	2/10		
D6 Management strategic	5	1/5		
D6 Retail marketing				
D6 Comportamentul consumatorului organizațional				
D7 Marketing	5	2/5		
D8 Analiza informațiilor de marketing	4	4/4		

\* Se va menționa numărul de credite prin care disciplina respectivă contribuie la realizarea competențelor din total de credite alocate disciplinei potrivit planului de învățământ.

Decan,  
 Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director departament,  
 Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania

C3	Culegerea, analiza și interpretarea informațiilor de marketing privind organizația și mediul său	<p>C3.1 Definierea mediului organizației, identificarea și descrierea principalelor variabile ale acestuia</p> <p>C3.2 Interpretarea impactului variabilelor de mediu asupra activității organizației</p> <p>C3.3 Identificarea și selectarea factorilor care influențează funcționarea organizației</p> <p>C3.4 Evaluarea și clasificarea factorilor care influențează funcționarea organizației</p> <p>C3.5 Elaborarea unui proiect de analiză a mediului de marketing al organizației, în funcție de specificul pieței</p>	<p>D1 Microeconomie</p> <p>D2 Macroeconomie</p> <p>D3 Contabilitate</p> <p>D4 Management</p> <p>D5 Dreptul afacerilor</p> <p>D6 Cercetări de marketing</p> <p>D7 Finanțe</p> <p>D8 Comportamentul consumatorului</p> <p>D9 Economie europeană</p> <p>D10 Marketingul micilor afaceri</p> <p>D11 Statistică</p> <p>D12 Practică I</p> <p>D13 Practică II</p> <p>D14 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D15 Merchandising</p> <p>D16 Concurență și prețuri</p> <p>D17 Marketing</p> <p>D18 Contabilitate</p> <p>D19 Business to business marketing</p> <p>D20 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D21 Marketingul serviciilor</p> <p>D22 Logistica mărfurilor</p> <p>D23 Marketing direct</p> <p>D24 Marketing turistic</p> <p>D25 Marketing internațional</p> <p>D26 Marketing agroalimentar</p> <p>D27 Tehnici promoționale</p> <p>D28 Cercetări de marketing</p> <p>D29 Comportamentul consumatorului</p> <p>D30 Comunicare și relații publice în afaceri</p> <p>D31 Tehnica negocierii afacerilor</p> <p>D32 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D33 Etică în afaceri</p> <p>D34 Practică I</p>	<p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>4</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>10</p> <p>5</p> <p>3</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>3</p> <p>10</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>3</p> <p>6</p> <p>3</p>	<p>3/5</p> <p>3/5</p> <p>1/5</p> <p>3/5</p> <p>1/4</p> <p>2/6</p> <p>4/4</p> <p>2/6</p> <p>1/4</p> <p>1/4</p> <p>5/5</p> <p>1/3</p> <p>1/3</p> <p>2/10</p> <p>2/5</p> <p>2/5</p> <p>3/5</p> <p>2/4</p> <p>3/5</p> <p>3/5</p> <p>2/6</p> <p>2/6</p> <p>2/4</p> <p>3/3</p> <p>1/10</p> <p>3/6</p> <p>1/3</p>
C4	Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing	<p>C4.1 Definierea conceptelor și descrierea politicilor mix-ului de marketing</p> <p>C4.2 Explicarea mix-ului de marketing</p> <p>C4.3 Aplicarea cunoștințelor specifice mix-ului de marketing pentru elaborarea unui program de marketing</p> <p>C4.4 Aplicarea criteriilor standard pentru evaluarea programelor de marketing</p> <p>C4.5 Proiectarea programelor de marketing</p>	<p>D1 Marketing</p> <p>D2 Contabilitate</p> <p>D3 Business to business marketing</p> <p>D4 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D5 Marketingul serviciilor</p> <p>D6 Logistica mărfurilor</p> <p>D7 Marketing direct</p> <p>D8 Marketing turistic</p> <p>D9 Marketing internațional</p> <p>D10 Marketing agroalimentar</p> <p>D11 Tehnici promoționale</p> <p>D12 Cercetări de marketing</p> <p>D13 Comportamentul consumatorului</p> <p>D14 Comunicare și relații publice în afaceri</p> <p>D15 Tehnica negocierii afacerilor</p> <p>D16 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D17 Etică în afaceri</p> <p>D18 Practică I</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>4</p> <p>10</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>3</p> <p>10</p> <p>6</p> <p>3</p> <p>6</p> <p>3</p>	<p>3/3</p> <p>1/5</p> <p>4/5</p> <p>0,5/4</p> <p>2/3</p> <p>2/10</p> <p>2/5</p> <p>2/5</p> <p>3/5</p> <p>2/4</p> <p>3/5</p> <p>3/5</p> <p>2/6</p> <p>2/6</p> <p>2/4</p> <p>3/3</p> <p>1/10</p> <p>3/6</p> <p>1/3</p>
C5	Utilizarea tehnicilor de vânzare	<p>C5.1 Definierea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare</p> <p>C5.2 Explicarea tehnicilor de vânzare și a utilizării instrumentelor specifice de comunicare</p> <p>C5.3 Aplicarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare</p> <p>C5.4 Analiza și evaluarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare</p> <p>C5.5 Proiectarea programului de comunicare în vânzări</p>	<p>D1 Marketing</p> <p>D2 Contabilitate</p> <p>D3 Business to business marketing</p> <p>D4 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D5 Marketingul serviciilor</p> <p>D6 Logistica mărfurilor</p> <p>D7 Marketing direct</p> <p>D8 Marketing turistic</p> <p>D9 Marketing internațional</p> <p>D10 Marketing agroalimentar</p> <p>D11 Tehnici promoționale</p> <p>D12 Cercetări de marketing</p> <p>D13 Comportamentul consumatorului</p> <p>D14 Comunicare și relații publice în afaceri</p> <p>D15 Tehnica negocierii afacerilor</p> <p>D16 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D17 Etică în afaceri</p> <p>D18 Practică I</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>4</p> <p>10</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>5</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>4</p> <p>3</p> <p>10</p> <p>6</p> <p>3</p>	<p>3/3</p> <p>1/5</p> <p>4/5</p> <p>0,5/4</p> <p>2/3</p> <p>2/10</p> <p>2/5</p> <p>2/5</p> <p>3/5</p> <p>2/4</p> <p>3/5</p> <p>3/5</p> <p>2/6</p> <p>2/6</p> <p>2/4</p> <p>3/3</p> <p>1/10</p> <p>3/6</p> <p>1/3</p>
C6	Organizarea activităților de marketing în cadrul organizației	<p>C6.1 Identificarea și definirea rolului departamentului de marketing în cadrul organizației</p> <p>C6.2 Explicarea principalelor atribuții și activități ale departamentului de</p>	<p>D1 Marketing</p> <p>D2 Contabilitate</p> <p>D3 Business to business marketing</p> <p>D4 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D5 Marketingul serviciilor</p> <p>D6 Logistica mărfurilor</p> <p>D7 Marketing direct</p> <p>D8 Marketing turistic</p> <p>D9 Marketing internațional</p> <p>D10 Marketing agroalimentar</p> <p>D11 Tehnici promoționale</p> <p>D12 Cercetări de marketing</p> <p>D13 Comportamentul consumatorului</p> <p>D14 Comunicare și relații publice în afaceri</p> <p>D15 Tehnica negocierii afacerilor</p> <p>D16 Metodologia elaborării lucrării de licență</p> <p>D17 Etică în afaceri</p> <p>D18 Practică I</p>	<p>3</p> <p>5</p> <p>3</p> <p>3</p>	<p>1/3</p> <p>2/5</p> <p>2/3</p> <p>2/3</p>

Decan,

Prof. univ. dr. Topor Ioan Dan

Director departament,

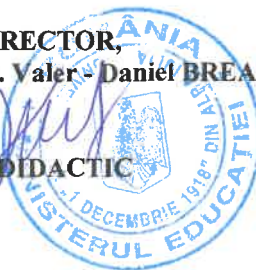
Lect. univ. dr. Maican Silvia - Ștefania

marketing C6.3 Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru organizarea activităților de marketing C6.4 Analiza și evaluarea critică a activităților în cadrul departamentului de marketing C6.5 Propunerea modalităților de creștere a eficienței organizării activităților de marketing	D4 Metodologia elaborării lucrării de licență	10	1/10
	D5 Macroeconomie	5	1/5
	D6 Microeconomie	5	1/5
	D7 Management strategic	5	1/5
	D7 Retail marketing		
	D7 Comportamentul consumatorului organizațional		
	D8 Marketingul micilor afaceri	4	0,5/4
	D9 Dreptul afacerilor	4	1/4

Competențe transversale	Discipline de studiu	Credite		
		Pe disciplină	Pe competență	
CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă	D1 Etică în afaceri	6	2/6	
	D2 Gestunea forțelor de vânzare	3	1/3	
	D2 Managementul calității			
	D2 Publicitate și promovarea vânzărilor			
	D3 Dreptul afacerilor	4	2/4	
	D4 Psihologie	3	3/3	
	D1 Educație fizică	3*	3*/3*	
	D2 Managementul resurselor umane	3	1/3	
	D3 Limba engleză/franceză/germană I	3	1/3	
	D3 Limba engleză/franceză/germană II	3	1/3	
	D3 Limba engleză/franceză/germană III	3	1/3	
	D3 Limba engleză/franceză/germană III_II	3	1/3	
	D4 Informatică	4	2/4	
CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficientă în cadrul echipei	D5 Macroeconomie	5	1/5	
	D6 Microeconomie	5	1/5	
	D1 Limba engleză/franceză/germană I	3	2/3	
	D1 Limba engleză/franceză/germană II	3	2/3	
	D1 Limba engleză/franceză/germană III	3	2/3	
	D1 Limba engleză/franceză/germană III_II	3	2/3	
	D2 Etică în afaceri	6	1/6	
	CT3 Capacitatea de a comunica și a interacționa social prin identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru realizarea unei comunicări adecvate exigențelor societății bazate pe cunoaștere			

Decan,  
Prof.univ.dr. Topor Ioan Dan

Director departament,  
Lect.univ.dr. Maican Silvia - Ștefania



**PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT**  
**al DEPARTAMENTULUI PENTRU PREGĂTIREA PERSONALULUI DIDACTIC**  
**pentru programul de studii psihopedagogice de 30 de credite**  
**Nivelul I (inițial) de certificare pentru profesia didactică**  
**- monospecializare -**

Valabil începând cu anul universitar **2022-2023**

Cod disciplină	Discipline de învățământ	Perioada de studiu a disciplinei			Număr de ore pe săptămână		Total ore			Forme de evaluare	Număr de credite
		Anul	Semestrul	Număr de săptămâni	C	A	C	A	Total		
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Curriculum-nucleu</b>											
<b>Discipline de pregătire psihopedagogică fundamentală (obligatorii)</b>											
MP1 1101	Psihologia educației	I	1	14	2	2	28	28	56	E	5
MP1 1202	Pedagogie I: - Fundamentele pedagogiei - Teoria și metodologia curriculum-ului	I	2	14	2	2	28	28	56	E	5
MP1 2303	Pedagogie II: - Teoria și metodologia instruirii - Teoria și metodologia evaluării	II	3	14	2	2	28	28	56	E	5
MP1 3607	Managementul clasei de elevi	III	6	14	1	1	14	14	28	E	3
<b>Discipline de pregătire didactică și practică de specialitate (obligatorii)</b>											
MP1 2404	Didactica specializării* - Marketing	II	4	14	2	2	28	28	56	E	5
MP1 3505	Instruire asistată de calculator	III	5	14	1	1	14	14	28	C	2
MP1 3506	Practică pedagogică în învățământul preuniversitar obligatoriu (I)* - Marketing	III	5	14	-	3	-	42	42	C	3
MP1 3608	Practică pedagogică în învățământul preuniversitar obligatoriu (II)* - Marketing	III	6	12	-	3	-	36	36	C	2
<b>TOTAL - Nivelul I</b>		-	-	-	-	-	<b>140</b>	<b>218</b>	<b>358</b>	<b>5E+3C</b>	<b>30</b>
	<b>Examen de absolvire: Nivelul I</b>	III	6	2	-	-	-	-	-	E	5

\*La disciplinele "Didactica specializării" și "Practică pedagogică" se va completa obligatoriu precizând explicit specializarea conform art. 12, alin.4 din OMEN 4.129/16.07.2018

C = Cursuri, A = Activități aplicative (seminarii, laboratoare, practică)

**Precizări:**

1. Numărul de săptămâni și, respectiv, numărul de ore pentru practica pedagogică rezultă din faptul că, potrivit standardelor actuale, ultimul semestru al studiilor universitare este de 10-12 săptămâni.
2. Perioada de 2 săptămâni pentru examenul de absolvire este alocată pentru finalizarea portofoliului didactic.
3. Se aplică și în cazul studiilor universitare de licență cu durata 4/5/6 ani.
4. Planul de învățământ este aprobat prin OMEN nr. 3.850 / 02.05.2017, Anexa nr. 2a și OMEN nr. 4.129 / 16.07.2018.

DECAN,  
CONF. UNIV. DR. BĂRBULEȚ GABRIEL DAN

DIRECTOR DE DEPARTAMENT,  
CONF. UNIV. DR. TODOR IOANA CRISTINA