

FIȘA DISCIPLINEI
Practică de specialitate, anul universitar: 2017 – 2018

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor / Economist
1.7	Forma de învățământ	IFR

2. Date despre disciplină

2. Date despre disciplina											
2.1	Denumirea disciplinei					Practică de specialitate					
2.2	Titular disciplină (coordonator disciplină)										
2.3	Titularul activităților de seminar/ proiect										
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	C	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Total ore din planul de învăț.	84	3.2	Din care S.I.	-	3.3	SF / ST / L / P	3 săptăm. X 28 ore = 84 ore
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								-
<i>din care:</i>								
- Echivalent ore curs forma IF								-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								-
Pregătire seminarii/proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								-
Tutorat								-
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								-
3.4	Total ore studiu individual							-
3.5	Total ore pe semestru							84
3.6	Număr de credite							3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Microeconomie, Management, Economia turismului, Economie comercială
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	-
5.2	De desfășurare a seminarului/proiectului	- Convenția cadru de desfășurare a stagiului de practică - Respectarea orarului de practică și a termenului de predare proiectului

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Comercializarea produselor / serviciilor – 1 PC C.3. Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii – 1 PC C.5. Asigurarea calității prestațiilor în comerț, turism și servicii – 0,5 PC
Competențe transversale	CT2. Cooperarea eficientă în echipe de lucru profesionale, interdisciplinare, specifice desfășurării proiectelor și programelor din domeniul științelor economice – 0,5 PC

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu problematica organizării și gestionării activității organizației de comerț, turism sau servicii
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective procedurale 1. Abilitatea de a interpreta printr-o gândire logică aspectele legate de organizarea și funcționarea societăților comerciale. 2. Capacitatea de concepere și conducere a proceselor specifice domeniului comerțului, turismului și serviciilor. 3. Selectarea informațiilor economice relevante pentru soluționarea diverselor probleme concrete din domeniul comerțului, turismului și serviciilor și utilizarea lor integrată în fundamentarea deciziei optime. B. Obiective atitudinale 1. Respectarea normelor de deontologie profesională, fundamentate pe opțiuni valorice explicite, specifice specialistului în comerț, turism, servicii. 2. Capacitatea de a lucra în echipă; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.

8. Conținuturi

8.1. Studiu individual echivalent ore curs de la forma I.F. (unități de învățare)	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
-			
8.2. Aplicații: seminar/proiect	Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1. Prezentarea, descrierea și caracterizarea firmei și a activității curente: - elementele de identificare a firmei, cadrul legislativ, statutul juridic, capitalul social al firmei; - scurt istoric al firmei; - obiectul de activitate al firmei; - descrierea serviciilor prestate - modul de organizare și conducere a firmei; - analiza activităților curente desfășurate de firmă; - sistemul de organizare și coordonare a activităților.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor oficiale – statutul firmei; organigrama; Regulamentul de organizare și funcționare; Regulamentul de ordine internă; fișe de post; diagrame de relații etc. ■ Lucrarea practică
2. Analiza modului de organizare a activității firmei: - structura organizatorică de ansamblu a firmei și organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă), atribuții; - structura organizatorică a principalelor subdiviziuni ale firmei; - relațiile organizatorice implicate; - personalul de conducere și execuție, fișe de post, Regulament de organizare și funcționare, alte regulamente interne; - organizarea procesuală a firmei; - funcțiunile firmei – modul de manifestare și exercitare (cercetare-dezvoltare, producție – dacă este cazul, comercială, financiar-contabilă și de personal) - contribuția principalelor componente ale organizării procesuale la realizarea obiectivelor firmei.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor din care reies particularitățile subsistemului organizatoric. ■ Lucrarea practică
3. Analiza stării actuale a sistemului de management al firmei: - studiul actualului sistem de management – procesele de conducere și de execuție, exercitarea funcțiilor managementului (previziune, organizare, coordonare, antrenare, control-evaluare); - analiza subsistemului organizatoric al entității – organigrama, personalul de conducere și execuție, fișe de post, Regulament de organizare și funcționare, alte regulamente interne; - analiza subsistemului informațional al entității – sistemul informațional, sistemul informatic, fluxuri și circuite informaționale, modalități de stocare și vehiculare a datelor; - analiza subsistemului decizional al entității – respectarea cerințelor de raționalitate privind decizia și a metodologiei de fundamentare, adoptare și implementare; - analiza subsistemului metodologic al sistemului de management – sisteme, metode și tehnici de conducere utilizate în cadrul entității studiate.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Discuții cu tutorele în vederea identificării particularităților subsistemelor componente ale sistemului de management și identificarea unor posibilități de perfecționare a acestora. ■ Fascicol din Lucrarea practică
4. Analiza mediului intern al firmei: - generalități referitoare la situația financiară a firmei; - descrierea produselor/serviciilor; - pragul de rentabilitate la nivelul firmei, precum și pragul de rentabilitate pentru un produs sau serviciu prestat de firmă; - analiza performanțelor strategiei comerciale;	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele în vederea identificării, analizei și interpretării relațiilor organizatorice implicate și a contribuției subdiviziunilor întreprinderii la realizarea obiectivelor firmei.

- resursele umane implicate; - descrierea climatului și culturii organizaționale; - procesarea documentelor din cadrul companiei; - interpretarea dinamicii mediului intern.			■ Lucrarea practică
5. Analiza micromediului firmei: - furnizorii, prestatorii de servicii și intermediarii – modul de organizare a relațiilor firmei cu furnizorii (relații precontractuale, relații contractuale și relații postcontractuale); - concurenții – structura pieței vizate; - clienții unității: numărul acestora pe ultimii 5 ani (un grafic sugestiv în acest sens); structura acestora după caracteristicile sociale (vârstă, sex, venituri, pregătire, domiciliu etc.); - organismele publice (atitudinea publicului, mass-media, instituții locale, organizații cetățenești, ONG-uri ș.a.).	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele în vederea identificării factorilor micromediului (clienți, furnizori, concurenți etc.) și analiza influenței exercitate de aceștia asupra întreprinderii. ■ Lucrarea practică
6. Analiza macromediului firmei: - analiza STEP; - contextul legislativ și ecologic și impactul său asupra firmei; - oportunități și amenințări cu care se confruntă firma;	4	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup.	Discuții cu tutorele în vederea identificării particularităților determinantilor contextuali ai macromediului și interpretării lor. ■ Lucrarea practică
7. Analiza indicatorilor economico-financiar pentru perioada 2014-2016: - cifră de afaceri, venituri, cheltuieli, rezultatul exercițiului; - determinarea ratelor de rentabilitate.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor oficiale și discuții cu tutorele ■ Lucrarea practică
8. Identificarea și fundamentarea strategiilor firmei prin prisma mediului ambiant: - viziunea și misiunea firmei; - prezentarea obiectivelor fundamentale; - opțiunile strategice ale firmei (mijloace de realizare a obiectivelor); - resurse necesare; - termene intermediare și finale de realizare a obiectivelor; - avantajul competitiv al organizației.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor din care reies obiectivele pe termen scurt, mediu și lung ale firmei, analiza realității lor și formularea propunerilor de perfecționare a strategiei firmei, prin reconsiderarea componentelor acesteia. ■ Lucrarea practică
9. Strategii și politici implementate în cadrul firmei: - tacticile adoptate și politicile aferente principalelor domenii ale activității firmei; - tipul de strategie managerială abordată; - politica sistemului informațional; - politica de personal; - managementul creanțelor și disponibilităților bănești la nivelul firmei; - dezvoltarea / diversificarea producției și/sau a activităților.	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup ▪ exercițiul	Discuții cu tutorele și consultarea documentelor privind detalierea strategiei de ansamblu în politici specifice domeniilor principale ale activității firmei, Interpretarea rezultatelor analizelor și formularea concluziilor în urma observațiilor personale cu privire la politicile firmei. ■ Lucrarea practică
10. Elaborarea planului de marketing al firmei: - politica de produs; - politica de distribuție; - politica de preț: nivelul și modul de stabilire a comisioanelor, prețurilor, tarifelor practicate de societate; - politica de comunicare: fundamentarea bugetului, modalități de promovare a ofertei; structura mixului de comunicare; - politica forței de vânzare.	8	▪ conversația euristică ▪ exercițiul ▪ lucrul în grup	Consultarea documentelor specifice funcțiunii comerciale a firmei și discuții cu tutorele din care reies particularitățile relațiilor cu furnizorii, piața, clienți existenți și potențiali, concurenții, elementelor aferente ciclului de comunicare și orientare către clienți. ■ Lucrarea practică
11. Propuneri de îmbunătățire a activității firmei: - comunicare și orientare către clienți; - atribuțiile profesionale ale consultantilor vânzări, agenților de vânzări și lucrători comerciali; - strategia de promovare a produselor/serviciilor; materiale și modalități de promovare a ofertei/ produselor	8	▪ conversația euristică ▪ lucrul în grup	Analiza dinamică a mediului de afaceri pe piețele unde firma ar dori să se extindă și evidențierea elementelor aferente strategiei de atragere a clienților, pe baza discuțiilor cu tutorele. ■ Lucrarea practică

comercializate (exemplificare cu pliante si alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale si altele); - oportunități de dezvoltare.			
Bibliografie 1. Ciocoiu Carmen Nadia, Managementul riscului. O abordare integrată, Editura A.S.E., București, 2014 2. Coros, Monica Maria, <i>Managementul cererii și ofertei turistice</i>, Editura C.H. Beck, 2015. 3. Dalota Marius-Dan, Managementul strategic al firmei, Editura Pro Universitaria, 2016 4. Diaconu Mihaela- Managementul calității în comerț, turism, servicii, Editura Universității din Pitești, 2017 5. Dumitrescu Mihail; Dumitrescu-Peculea Adelina - Strategii și management: dimensiuni socio-umane contemporane, Editura Economică, București, 2014 6. Eschenbach Rolf, Siller Helmut – <i>Controlling profesional. Concepte și instrumente</i>, Editura Economică, București, 2014 7. Ghenea Marius - Antreprenariat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri, Editura Universul Juridic, 2011 8. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – <i>Business-to-business Brand Management</i>, Editura Brandbuilders, București, 2016 9. Lupu, Nicolae, <i>Hotelul. Economie și management. Ediția a VI a</i>, Editura C.H. Beck, București, 2010. 10. Maniu Laura Cristina, Zaharia Marian, Stan Roxana Elena, <i>Economia serviciilor și globalizarea</i>, Editura Universitară, București, 2013 11. Meghișan Flaviu - <i>Economie Comercială</i>, Editura Universitaria Craiova, 2013 12. Mihai D., Brutu M., Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014 13. Mihai Daniela, Brutu Mădălina, Management – Fundamente teoretice. Teste grilă. Aplicații, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014 14. Militaru, Gh. – Managementul serviciilor, Editura C.H. Beck, București, 2010 15. Popescu Dumitru Dan, Practical guide to company analysis, Editura A.S.E., București, 2011 16. Secară Carmen - <i>Tendențe și practică în domeniul managementului resurselor umane</i>, Editura Sitech, Craiova, 2014 17. Sergiu Rusu, <i>Antreprenariat în turism și industria ospitalității</i>, Editura C.H. Beck, București, 2014 18. Stănciulescu Gabriela, Micu Cristina- Managementul operațiunilor în hotelărie și restaurație, Editura C.H.Beck, 2012 19. Stănciulescu Gabriela, State Olimpia, Tehnica operațiunilor de turism intern și internațional, Editura C.H. Beck, București, 2013. 20. Stănciulescu Gabriela, <i>Managementul agenției de turism</i>, Editura ASE, București, 2013.			

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor însușite la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților comunității academice din domeniul Administrării Afacerilor.
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei vor satisface așteptările reprezentanților asociațiilor profesionale și angajatorilor din domeniile Comerț, Turism și Servicii.

Notă: Practica se finalizează cu susținerea **colocviului de practică**, la care studenții vor prezenta:

- a) **Adeverința** eliberată de unitatea la care au efectuat practică;
- b) **Caietul de practică** - completat pe parcursul perioadei de practică;
- c) **Proiectul de practică**, întocmit în conformitate cu structura stabilită.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Studiu individual, echivalent curs de la forma I/F.	-	-	-
10.5 Seminar / Proiect	- analiza caietului de practică prezentat de către student; - relevanța activităților desfășurate în formarea profesională; - forma de prezentare, conținutul și valoarea rezultatelor obținute prin efectuarea temei de studiu aleasă sau a proiectului de cercetare elaborat; - deprinderile și cunoștințele dobândite; - evaluarea modului de susținere a raportului de practică în fața comisiei de evaluare.	- Evaluare finală (oral); - Caiet de practică; - Proiect de practică	30% 30% 40%
10.6 Standard minim de performanță	Elaborarea și susținerea proiectului de practică Întocmirea și prezentarea caietului de practică		

Data completării
27 septembrie 2017

Titular de disciplină,

Titular de seminar,

Data aprobării în Consiliul departamentului,
03 octombrie 2017

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI
Director Centru IFR,

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

