

FIȘA DISCIPLINEI¹

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Agora din municipiul Oradea
1.2 Facultatea	Științe Economice
1.3 Departamentul	Științe Economice
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Ciclul I –Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul aprovizionării și vânzărilor
2.2 Titularul activității de curs	
2.3 Titularul activității de seminar/laborator	
2.4 Anul de studiu	II
2.5 Semestrul	3
2.6 Tipul de evaluare	Sumativă (ES)
2.7 Regimul disciplinei	Ob (Obligatorie)

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	6	din care 3.2 curs	4	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
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutoriat					7
Examinări					7
Alte activități...					10
3.7 Total ore studiu individual					94
3.8 Total ore din planul de învățământ (3.4) + Total ore studiu individual (3.7)					150
3.9 Total ore pe semestru (25 ore/ 1 credit): 25 x 6 = 150					150
3.10 Numărul de credite					6

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs, dotată cu laptop și videoproiector și conexiune internet, platforma de e-learning Moodle, http://moodle.univagora.ro
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sala de seminar cu tablă pentru aplicații (probleme ce vor presupune aplicare unor formule matematice)

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea tipologiei antreprenoriale • cunoașterea semnificației noțiunilor și conceptelor teoretice fundamentale.
-------------------------	---

¹ Cf. M.Of. al României, Partea I, Nr.800 bis/13.XII.2011, Ordinul ministrului nr. 5703 din 18 oct. 2011

	<ul style="list-style-type: none"> • capacitatea de analiză și sinteză • capacitatea de organizare și planificare • capacitatea de a soluționa probleme • abilitatea de a lua decizii și de a le pune în practică • capacitatea de a evalua • capacitatea și voința de a respecta legislația în vigoare • viteză de reacție în luarea unor decizii • capacitatea de a comunica scris și oral
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • analiza rezultatelor problemelor cu caracter aplicativ prin prisma corelației dintre teorie și practică • utilizarea metodelor matematice și statistice de determinare a efectelor comportamentului agenților economici individuali • utilizarea datelor și metodelor statistice pentru evidențierea corelațiilor teoretice la nivel microeconomic

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p><i>Disciplina Managementul aprovizionării și vânzărilor</i> are funcția instructiv-educativă de formare la studenți, viitorii specialiști în domeniu, a priceperilor, deprinderilor și cunoștințelor, precum și formarea unei gândiri complexe, coerente și critice cu privire la activitatea economică la nivelul unităților individuale.</p> <p>În abordarea problematicii specifice aprovizionării materiale și cu echipamente tehnice a firmelor și ale vânzării produselor finite trebuie avute în vedere caracteristicile economiei de piață, cursul abordând elementele de esență ale acestei teme. În acest context se prezintă instrumentarul economico-metodologic eficient și de utilitate practică prin a cărui aplicare se pot obține rezultate foarte bune în conducerea, organizarea și realizarea proceselor de aprovizionare și vânzare a rezultatelor producției.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<p>Valorificarea și valorizarea cunoștințelor de specialitate dobândite de studenți la curs. Dezvoltarea abilităților de rezolvare pe baza informațiilor teoretice însușite la curs a aspectelor practice în domeniul managementul aprovizionării și vânzărilor.</p> <p>Argumentarea unor opinii și lansarea unor propuneri pertinente.</p>

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
MANAGEMENTUL APROVIZIONĂRII ȘI VÂNZĂRILOR		Total: 28 ore
1. CONDUCEREA ȘI ORGANIZAREA APROVIZIONĂRII ȘI VÂNZĂRII PENTRU CREAREA VALORII ADĂUGATE	Expunere interactivă.	2 ore
1.1. Logistica și subsistemele logisticii		
1.2. Managementul aprovizionării și vânzării: concepte, conținut, trăsături		
1.3. Managementul distribuției		
1.4. Gestiunea lanțului logistic, mijloc de creare a valorii adăugate		
1.5. Activitățile specifice desfășurate privind		

<p>realizarea obiectivului principal al aprovizionării</p> <p>1.6. Dezvoltarea strategiei pentru canalul de distribuție</p> <p>1.7. Principalele activități desfășurate pentru realizarea obiectivului principal al vânzărilor</p> <p>1.8. Rolul subsistemului aprovizionării în cadrul sistemului logistic</p>	<p>Discurs, expunere interactivă, explicații.</p>	
<p>2. ORGANIZAREA STRUCTURALĂ A ACTIVITĂȚILOR DE APROVIZIONARE ȘI VÂNZARE</p> <p>2.1. Organizarea internă a subsistemelor de aprovizionare și de vânzare</p> <p>2.2. Repartizarea atribuțiilor și responsabilităților pe posturi și funcții și, structura specifică de personal</p> <p>2.3. Forme moderne de organizare a compartimentului vânzări în condițiile economiei de piață</p> <p>2.4. Sistemul de relații pentru aprovizionarea materială și vânzarea produselor</p>	<p>Discurs, expunere interactivă</p>	<p>2 ore</p>
<p>3. GESTIUNEA ECONOMICĂ A STOCURILOR</p> <p>3.1. Rolul, funcțiile și natura economică a stocurilor</p> <p>3.2. Tipologia stocurilor de materiale pentru producție</p> <p>3.3. Modalități de exprimare a stocurilor și, corelații și factori de influență a nivelului stocurilor de producție</p>		<p>2 ore</p>
<p>4. STRUCTURI SPECIALIZATE ÎN COMERCIALIZAREA DE MATERIALE ȘI PRODUSE ÎN SISTEM EN-GROS</p> <p>4.1. Forme de aprovizionare materială și cu echipamente tehnice</p> <p>4.2. Structura specializată în comercializarea de materiale, rolul și obiectul de activitate</p> <p>4.3. Structura organizatorică a unităților specializate în comercializarea de produse și sistemul de relații</p> <p>4.4. Indicatori de apreciere a activității economice a unităților specializate în comercializare în sistem en-gros</p> <p>4.5. Stabilirea pragului de rentabilitate în comercializarea de produse în sistem en-gros</p>	<p>Prelegere, explicații</p> <p>Prelegere, expunere interactivă</p>	<p>2 ore</p>
<p>5. PLANIFICAREA, CONDUCEREA ȘI URMĂRIREA REALIZĂRII PROCESELOR DE STOCARE</p> <p>5.1. Planificarea și urmărirea realizării proceselor de stocare</p> <p>5.2. Metode de urmărire și control a dinamicii stocurilor</p> <p>5.3. Lipsa de stoc, suprastocarea, stocurile cu</p>	<p>Prelegere, expunere interactivă</p>	<p>2 ore</p>

<p>mişcare lentă și fără mișcare</p> <p>5.4. Elementele funcționale de caracterizare a proceselor de stocare</p> <p>5.5. Tipuri de gestiune a stocurilor</p> <p>5.6. Metode și modele de calcul al stocurilor</p>	<p>Discurs, expunere interactivă</p>	
<p>6. STRATEGIA ACTIVITĂȚII DE VÂNZARE A PRODUSELOR</p> <p>6.1. Elaborarea strategiei în domeniul vânzărilor</p> <p>6.2. Elementele caracteristice vânzărilor de produse</p> <p>6.3. Vânzările complexe – modalitate eficientă de extindere a desfacerilor de produse</p> <p>6.4. Indicatori specifici de evaluare a planului și programului de vânzare a produselor</p> <p>6.5. Stabilirea strategiilor de servire a clienților</p> <p>6.6. Organizarea activității de vânzare a produselor finite</p>	<p>Prelegere</p>	<p>2 ore</p>
<p>7. FUNDAMENTAREA PROGRAMULUI DE APROVIZIONARE A UNITĂȚILOR ECONOMICE</p> <p>7.1. Nomenclatorul de materiale și echipamente</p> <p>7.2. Structura materială a planului și programelor de aprovizionare a unităților economice</p> <p>7.3. Indicatorii care definesc conținutul planului de aprovizionare materială</p> <p>7.4. Conducerea computerizată a aprovizionării</p>	<p>Prelegere</p> <p>Expunere interactivă</p>	<p>2 ore</p>
<p>8. INDICATORII DE CONSUM ȘI VALORIFICARE</p> <p>8.1. Căile de acțiune pentru eficientizarea rezultatelor producției industriale</p> <p>8.2. Funcțiile, importanța și cerințele sistemului de indicatori de consum și valorificare</p> <p>8.3. Sistemul de indicatori de consum și valorificare folosibili în aprecierea utilizării resurselor materiale și energetice</p> <p>8.4. Metode de determinare a indicatorilor de consum de resurse materiale și energetice</p> <p>8.5. Modalități concrete de calcul al consecințelor economice ale diminuării consumurilor specifice de resurse materiale și energetice</p> <p>8.6. Recuperarea și recircularea materialelor refofosibile</p>	<p>Prelegere, explicații</p>	<p>2 ore</p>
<p>9. STRATEGIA ÎN APROVIZIONAREA MATERIALĂ</p> <p>9.1. Caracteristicile generale ale pieței de furnizare</p> <p>9.2. Tipuri de strategii în aprovizionarea materială; principii și situații care le influențează</p> <p>9.3. Analiza pieței de furnizare; evaluarea și selecția furnizorilor</p>		<p>2 ore</p>

<p>9.4 Furnizorul, element important al managementului aprovizionării</p> <p>9.5. Testarea credibilității furnizorilor, a agenților economici în general</p> <p>9.6. Elaborarea strategiei în aprovizionarea materială</p>		
<p>10. ELABORAREA PLANULUI ȘI A PROGRAMELOR DE APROVIZIONARE MATERIALĂ A UNITĂȚILOR ECONOMICE</p> <p>10.1. Metode de calcul direct al necesităților de materiale și echipamente tehnice</p> <p>10.2. Alte metode de calcul a necesităților materiale</p> <p>10.3. Stocul de resurse materiale la sfârșitul perioadei de gestiune și necesarul total de resurse materiale, indicator care reflectă „necesitățile materiale”</p> <p>10.4. Indicatorii de evaluare a resurselor pe sursă de proveniență destinate acoperirii necesităților de consum</p>	Prelegere, explicații	2 ore
<p>11. ORGANIZAREA ȘI CONCRETIZAREA RELAȚIILOR ECONOMICE DE APROVIZIONARE-VÂNZARE</p> <p>11.1. Etape în organizarea și concretizarea relațiilor comerciale de vânzare-cumpărare</p> <p>11.2. Negocierea în procesele de vânzare-cumpărare, definire, necesitate, obiectul acțiunii, partenerii și participanții</p> <p>11.3. Formarea specialiștilor pentru negociere; calități-comportament</p>	Prelegere, expunere interactivă	2 ore
<p>12. CONTRACTUL COMERCIAL DE VÂNZARE-CUMPĂRARE</p> <p>12.1. Contractul comercial de vânzare-cumpărare; definiție, trăsături, tipologie</p> <p>12.2. Conținutul contractului comercial. Caracterizarea principalelor clauze</p> <p>12.3 Modul de încheiere a contractelor comerciale de vânzare-cumpărare</p> <p>12.4. Parteneriatul cu subfurnizorii</p>	Expunere interactivă	2 ore
<p>13. ORGANIZAREA ȘI DESFĂȘURAREA ACHIZIȚIILOR PUBLICE</p> <p>13.1. Probleme de ordin general</p> <p>13.2. Aplicarea și finalizarea procedurii de atribuire în cadrul licitațiilor</p> <p>13.3. Primirea și recepția produselor</p> <p>13.4. Depozitarea materiilor prime și a produselor finite</p> <p>13.5. Sistemul informațional specific stocului</p> <p>13.6. Manipularea materialelor</p>	Prelegere interactivă	2 ore
	Prelegere interactivă	

<p>14. SISTEMUL DE CODIFICARE EAN (INTERNATIONAL ARTICLE NUMBERING ASSOCIATION)*UCC (UNIFORM CODE COUNCIL)</p> <p>14.1. Elementele de bază ale sistemului EAN*UCC</p> <p>14.2. Structura codului GTIN/EAN România pe baza prefixului „594”</p> <p>14.3. Numerotarea articolelor comerciale</p> <p>14.4. Criterii de schimbare sau de păstrare a codului GTIN</p> <p>14.5. Promoții</p> <p>14.6. Modificări în statutul legal al companiei ce numerotează articolele comerciale</p> <p>14.7. Marja de timp pentru reutilizarea codului GTIN</p> <p>14.8. Marcarea simbolului articolelor comerciale</p> <p>14.9. Alegerea între sistemele de coduri de bare</p> <p>14.10. Unități logistice</p> <p>14.11. Produse cu mărime variabilă</p>		2 ore
--	--	-------

Bibliografie curs:

BIBLIOGRAFIE OBLIGATORIE

1. Mateut-Petrișor Oana, Managementul aprovizionării și vânzării, note de curs, Editura UAO, Oradea 2021

BIBLIOGRAFIE RECOMANDATĂ

1. **Bășanu Gheorghe, Pricop Mihai** – *Managementul aprovizionării și desfacerii-vânzării*, Editura Economică, București, Ediția a IV-a, 2012
2. I. Pohoată, D. E. Diaconășu, V. M. Crupenschi, Teoria dezvoltării sustenabile O abordare critică Buget și trezorerie public, Editura Polirom, București, 2022
3. Gabriel I. Năstase, Buget și trezorerie public, Ediția a VIII-a, revăzută și adăugită Pro Universitaria, 2021
4. I. Stancu, L. Obreja Brașoveanu, A.T. Stancu, Finanțe corporative, Vol. I Analiza și planificarea financiară, Editura Economică, București, 2015
5. I. Stancu, L. Obreja Brașoveanu, F. Iorgulescu, L. E. Naghi, R. Ciobanu, C. Silviu Bănac, A. T. Stancu Finanțe corporative, Vol. II Evaluarea companiilor listate, Editura Economică 2015
6. I. Stancu, L. O. Brașoveanu, F. Iorgulescu, N. Vintilă, A.T. Stancu, Finanțe corporative
 1. Vol. III Evaluarea investițiilor directe și finanțarea lor, Editura Economică 2015
2. **Brătianu Constantin** – *Management și marketing*, Editura Comunicare.ro, București, 2006
3. **Christensen C., Marx M., Stevenson H.** – *The tool of cooperation and change*, in Harvard Business review, nr. 10, 2006
4. **Crainer S.** – *Key Management Ideas*, Prentice Hall, New York, 2002
5. **Dăianu D., Panca B., Pâslaru D., Țurlea G., Voinea L.** – *România, o evaluare a îndeplinirii agendei Lisabona*, Raport al GEA, din cadrul Societății Române de Economie, București, 2004
6. **Dicționar Științe Economice**, Editura Arc, Chișinău, 2006
7. **Drăghici Constantin** – *Managementul vânzării*, Editura Universitaria, Craiova, 2003
8. **European Comission**, Sixth periodic report, 1999, preluare din Cambridge Econometrics, ECORYS, University of Cambridge, CEET, WIFO, A study on the

factors of regional competitiveness, Paper for European Commission, 2005

9. **Hotărârea nr. 925/19 iulie 2006** publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 625 din 20.07.2006 pentru aprobarea normelor de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractelor de achiziție publică din Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică a contractelor de concesiune, de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii
10. **Legea nr. 537/2006** pentru aprobarea Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 34/19 aprilie 2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii.
11. **Ordonanța Guvernului nr. 94 din 4 octombrie 2007** pentru modificarea și completarea Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 34/2006 publicată în Monitorul Oficial 676/2007.

8.2 Seminar (dacă este cazul)	Metode de predare	Observații
MANAGEMENTUL APROVIZIONĂRII ȘI VÂNZĂRILOR		Total: 28 ore
1. Conducerea și organizarea aprovizionării și vânzării pentru crearea valorii adăugate 1.1 Aplicații 1.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 1.3. Vocabular	Discuții, explicații, aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
2. Organizarea structurală a activităților de aprovizionare și vânzare 2.1. Aplicații. 2.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 2.3. Vocabular	Aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
3. Gestiunea economică a stocurilor 3.1. Aplicații. 3.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 3.3. Vocabular	Explicații, aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
4. Structuri specializate în comercializarea de materiale și produse în sistem en-gros 4.1. Aplicații. 4.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 4.3. Vocabular	Discuții, explicații, aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
5. Planificarea, conducerea și urmărirea realizării proceselor de stocare 5.1. Aplicații. 5.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 5.3. Vocabular	Discuții, explicații, aplicații	2 ore
6. Strategia activității de vânzare a produselor 6.1 Aplicații 6.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 6.3 Vocabular	Discuții și aplicații practice	2 ore
7. Fundamentarea programului de aprovizionare a unităților economice 7.1 Aplicații Costul de producție 7.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 7.3. Vocabular	Aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore

8. Indicatorii de consum și valorificare 8.1 Aplicații 8.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 8.3. Vocabular	Aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
9. Strategia în aprovizionarea materială 9.1 Aplicații 9.2 Întrebări de tipul adevărat sau fals 9.3 Vocabular	Discuții, explicații, aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
10. Elaborarea planului și a programelor de aprovizionare materială a unităților economice 10.1 Aplicații 10.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals 10.3 Vocabular	Discuții, explicații, aplicații, verificarea cunoștințelor	2 ore
11. Organizarea și concretizarea relațiilor economice de aprovizionare-vânzare 11.1. Echilibrul pieței de monopol. Strategii de preț când informația este perfectă. Strategii de preț când informația este imperfectă. 11.2 Aplicații	Explicații, aplicații	2 ore
12.. Contractul comercial de vânzare-cumpărare 12.1. Analiza comportamentelor strategice. Strategii internaționale ale firmelor. 12.2. Aplicații 12.3 Vocabular	Dezbatere, explicații, aplicații	2 ore
13. Organizarea și desfășurarea achizițiilor publice 13.1 Vocabular 13.2. Întrebări de tipul adevărat sau fals	Discuții și aplicații practice, verificarea cunoștințelor	2 ore
14. Sistemul de codificare ean (international article numbering association)*UCC (uniform code council) 14.1. Exemple 14.2 Vocabular	Dezbatere, verificarea cunoștințelor	2 ore

Bibliografie seminar:

BIBLIOGRAFIE OBLIGATORIE

1. Mateut-Petrisor Oana, Managementul aprovizionarii si vanzarilor, note de seminar, Editura UAO, 2021
2. Mateuț-Petrișor Oana, Managementul aprovizionarii și vânzărilor, note de curs, Editura UAO, Oradea, 2021

BIBLIOGRAFIE RECOMANDATĂ

1. Bășanu Gheorghe, Pricop Mihai – Managementul aprovizionării și desfacerii-vânzării, Editura Economică, București, Ediția a IV-a, 2012
2. I. Pohoăț, D. E.Diaconășu, V. M.Crupenschi, Teoria dezvoltării sustenabile O abordare critică Buget și trezorerie public,Editura Polirom , București, 2022
3. Gabriel I. Năstase, Buget și trezorerie public, Ediția a VIII-a, revăzută și adăugită Pro Universitaria, 2021
4. I. Stancu, L. Obreja Brașoveanu, A.T. Stancu, Finanțe corporative,Vol. I Analiza și planificarea

financiară, Editura Economică, București, 2015

5. I. Stancu, L. Obreja Brașoveanu, F. Iorgulescu, L. E. Naghi, R. Ciobanu, C. Silviu Bănac, A. T. Stancu Finanțe corporative, Vol. II Evaluarea companiilor listate, Editura Economică 2015
6. I. Stancu, L. O. Brașoveanu, F. Iorgulescu, N. Vintilă, A. T. Stancu, Finanțe corporative
7. Vol. III Evaluarea investițiilor directe și finanțarea lor, Editura Economică 2015
8. Brătianu Constantin – Management și marketing, Editura Comunicare.ro, București, 2006
9. Christensen C., Marx M., Stevenson H. – The tool of cooperation and change, in Harvard Business review, nr. 10, 2006
10. Crainer S. – Key Management Ideas, Prentice Hall, New York, 2002
11. Dăianu D., Panca B., Pâslaru D., Țurlea G., Voinea L. – România, o evaluare a îndeplinirii agendei Lisabona, Raport al GEA, din cadrul Societății Române de Economie, București, 2004
12. Dicționar Științe Economice, Editura Arc, Chișinău, 2006
13. Drăghici Constantin – Managementul vânzării, Editura Universitaria, Craiova, 2003
14. European Commission, Sixth periodic report, 1999, preluare din Cambridge Econometrics, ECORYS, University of Cambridge, CEET, WIFO, A study on the factors of regional competitiveness, Paper for European Commission, 2005
15. Hotărârea nr. 925/19 iulie 2006 publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 625 din 20.07.2006 pentru aprobarea normelor de aplicare a prevederilor referitoare la atribuirea contractelor de achiziție publică din Ordonanța de Urgență a Guvernului nr. 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică a contractelor de concesiune, de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii
16. Legea nr. 537/2006 pentru aprobarea Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 34/19 aprilie 2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a contractelor de concesiune de servicii.
17. Ordonanța Guvernului nr. 94 din 4 octombrie 2007 pentru modificarea și completarea Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 34/2006 publicată în Monitorul Oficial 676/2007.

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

Managementul aprovizionării și vânzărilor reprezintă o disciplină fundamentală. Conținutul acesteia este adaptat cerințelor reprezentanților din mediul economic, este în concordanță cu ceea ce se face în alte centre universitare din țară și din străinătate. Pentru o mai bună adaptare la cerințele pieței muncii a conținutului disciplinei au avut loc întâlniri atât cu reprezentanți ai mediului de afaceri cât și cu profesori de economie din învățământul preuniversitar.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Utilizarea corectă a noțiunilor specifice disciplinei managementului aprovizionării și vânzărilor. Capacitatea de analiză și sinteză, capacitatea de a evalua, capacitatea de a comunica scris.	răspunsurile la evaluarea finală (lucrare scrisă descriptivă)	60% 40%
10.5 Seminar	Abilitatea de a lua decizii și de a le pune în practică. Criterii ce vizează aspectele atitudinale: conștiinciozitatea interesul pentru studiu individual (capacitatea de organizare și planificare, capacitatea de a soluționa probleme).	activitatea studentului la seminar (rezolvarea de aplicații practice în cadrul seminarului și în cadrul temelor individuale)	20%
10.6 Standard minim de performanță:			

Înșușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază și aplicarea acestora în rezolvarea unor exerciții sau probleme simple.

Efectuarea temelor individuale pentru fiecare seminar

10.7 Standard maxim de performanță:

Prezența la curs și seminar. Îndeplinirea și depășirea cerințelor pentru cunoașterea în totalitate a disciplinei.

Data completării
17.09.2022

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
27.09.2022

Semnătura directorului de departament
Lect. univ.dr Oana Petrișor-Mateuț