

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA CREȘTINĂ "DIMITRIE CANTEMIR" BUCUREȘTI
Facultatea	ȘTIINȚE ECONOMICE CLUJ-NAPOCA
Departamentul	ECONOMIE ȘI MANAGEMENT
Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
Ciclul de studii	LICENȚĂ
Programul de studii/calificarea	ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR
Forma de învățământ	ÎNVĂȚĂMÂNT CU FRECVENȚĂ ÎNVĂȚĂMÂNT CU FRECVENȚĂ REDUSĂ
Anul universitar	2016-2017

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>PRACTICĂ DE SPECIALITATE</b>				
Titularul activităților de curs	-				
Titularul activităților de practică	Conf. univ. dr. Fleșeriu Adam Conf. univ. dr. Rusu Corina				
Anul de studiu	II	Semestrul	IV	Tipul de evaluare	C
Regimul disciplinei	Categoría formativă a disciplinei: DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categoría de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)				DO

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

Număr de ore pe săptămână	30	Curs	-	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	30
Totalul de ore din planul de învățământ	90	Curs	-	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	90

Distribuția fondului de timp	ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	-
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	-
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	-
Tutoriat	-
Examinări	-
Alte activități:	-

Total ore studiu individual	-
Total ore pe semestru	90
Numărul de credite	3

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	Economia comerțului, Economia turismului, Tehnica operațiunilor de turism
Competențe	-

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	-	
Desfășurare aplicații	Seminar	-
	Laborator	-
	Proiect	-

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificarea adecvată a conceptelor legate de planificarea, organizarea, coordonarea și controlul activității în cadrul unităților de comerț și turism;</li> <li>- rezolvarea de probleme, situații și studii de caz specifice comerțului și turismului;</li> <li>- estimarea necesarului de resurse umane în raport cu cerințele de volum și eficiență a unităților de comerț și turism.</li> </ul>
-------------------------	--

Competențe transversale	- identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei; - identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare.
-------------------------	---

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

Obiectivul general al disciplinei	Practica de Economia comerțului, Economia turismului și Tehnica operațiunilor de turism, are ca scop familiarizarea studenților cu modul de aplicare în unitățile de comerț și turism a cunoștințelor teoretice însușite în procesul instructiv și formarea unor deprinderi practice necesare pentru realizarea unor servicii de calitate și eficiente.
Obiectivele specifice	- însușirea de către studenți a elementelor de bază care privesc activitatea din comerț și turism; - aplicarea practică a noțiunilor teoretice acumulate în procesul de predare și seminarizare la disciplinele menționate anterior; - utilizarea tehnicilor și instrumentelor specifice activităților din comerț și turism; - perfecționarea și aprofundarea cunoștințelor din domeniul comerțului și turismului.

### 8. Conținuturi/studiu individual

Conținutul tematic al practicii de specialitate	<b>A. Activitatea hotelieră</b> <b>B. Activitatea de alimentație publică</b> <b>C. Activitatea agenției de turism</b> <b>D. Activitatea comercială</b>
---	---

Tematica practicii de specialitate	<b>A. ACTIVITATEA HOTELIERĂ</b> <b>1. Prezentarea generală a unității</b> 1.1. Scurt istoric 1.2. Obiectul de activitate, structura organizatorică 1.3. Analiza circulației turistice pe ultimii trei ani 1.4. Analiza SWOT a unității (puncte forte, slabe, oportunități și amenințări) <b>2. Serviciile turistice de cazare</b> 2.1. Organizarea și desfășurarea serviciilor de cazare 2.2. Efectuarea curățeniei și spălarea lenjeriei 2.3. Personalul activității de cazare 2.4. Sistemul informațional al activității de cazare 2.5. Analiza indicatorilor de eficiență ai activității de cazare pe ultimii trei ani <b>3. Serviciile turistice de alimentație</b> 3.1. Organizarea și desfășurarea serviciilor de alimentație 3.2. Reguli și tehnici la efectuarea serviciilor de alimentație 3.3. Organizarea muncii personalului de producție și servire 3.4. Sistemul informațional al activității de alimentație 3.5. Analiza indicatorilor de eficiență ai activității de alimentație pe ultimii trei ani <b>4. Alte servicii turistice oferite clienților</b> <b>5. Promovarea și comercializarea serviciilor</b> 5.1. Promovarea serviciilor 5.2. Stabilirea tarifelor și a prețurilor serviciilor prestate 5.3. Rezervarea serviciilor 5.4. Instrumente de plată a serviciilor <b>6. Concluzii și propuneri</b>  <b>B. ACTIVITATEA DE ALIMENTAȚIE PUBLICĂ</b> <b>1. Prezentarea generală a unității</b> 1.1. Scurt istoric 1.2. Obiectul de activitate, structura organizatorică 1.3. Analiza SWOT a unității (puncte forte, slabe, oportunități și amenințări) 1.4. Clientela unității  <b>2. Organizarea și desfășurarea activității de producție culinară</b> 2.1. Structura spațiilor de producție 2.2. Dotarea spațiilor de producție cu mobilier, utilaje și inventar
------------------------------------	--

- 2.3. Materii prime și auxiliare folosite la obținerea preparatelor culinare
- 2.4. Desfășurarea activității de producție culinară
- 2.5. Igiena și protecția muncii în activitatea de producție culinară
- 2.6. Personalul din activitatea de producție culinară
- 3. Organizarea și desfășurarea activității de servire a clienților**
- 3.1. Structura spațiilor de servire a clienților
- 3.2. Dotarea spațiilor de servire cu mobilier, utilaje și inventar
- 3.3. Prezentarea și servirea preparatelor culinare și a băuturilor
- 3.4. Serviciul la mic dejun, dejun și cină
- 3.5. Personalul din activitatea de servire
- 3.6. Servirea în baruri
- 4. Eficiența economică a activității de alimentație publică**
- 4.1. Indicatori ai eficienței economice a activității de alimentație publică
- 4.2. Analiza indicatorilor de eficiență ai activității de alimentație publică pe ultimii trei ani
- 5. Concluzii și propuneri**
  
- C. ACTIVITATEA AGENȚIEI DE TURISM**
- 1. Prezentarea generală a agenției de turism**
- 1.1. Scurt istoric
- 1.2. Obiectul de activitate, forma de proprietate, acționariat
- 1.3. Analiza S.W.O.T. a agenției de turism (puncte forte, slabe, oportunități și amenințări)
- 1.4. Clientela agenției de turism
- 2. Înființarea agenției de turism**
- 2.1. Criterii minime pentru licențierea agenției de turism
- 2.2. Acordarea, vizarea și radierea licenței de turism
- 2.3. Organizarea agenției de turism
- 2.4. Documentația agenției de turism
- 2.5. Personalul agenției de turism
- 3. Activitățile agenției de turism**
- 3.1. Vânzarea de servicii turistice
- 3.2. Vânzarea de bilete de călătorie
- 3.3. Alte servicii oferite clienților
- 4. Crearea de produse turistice**
- 4.1. Etapele creerii produselor turistice
- 4.2. Tipuri de produse turistice oferite clienților
- 4.3. Analiza de preț a unui produs turistic
- 5. Promovarea și comercializarea produselor turistice**
- 5.1. Promovarea produselor turistice
- 5.2. Condiții de comercializare a produselor turistice
- 5.3. Instrumente și modalități de plată a produselor turistice
- 5.4. Strategii de comercializare a produselor turistice
- 6. Concluzii și propuneri**
  
- D. ACTIVITATEA COMERCIALĂ**
- 1. Prezentarea generală a unității comerciale**
- 1.1. Scurt istoric
- 1.2. Obiectul de activitate, structura organizatorică
- 1.3. Analiza diagnostic a funcțiilor comerțului comparativ cu specificul activității unității comerciale
- 1.4. Piața unității comerciale
- 2. Procesul de aprovizionare**
- 2.1. Sistemul de aprovizionare – organizare și caracteristici ale desfășurării activității
- 2.2. Metode de aprovizionare (specifice pentru unitățile comerțului cu amănuntul, respectiv cu ridicata)
- 2.3. Relațiile cu furnizorii
- 3. Procesul de depozitare/stocare a mărfurilor în comerț**
- 3.1. Caracteristici ale stocării mărfurilor în comerțul cu ridicata/comerțul cu amănuntul
- 3.2. Baza tehnico-materială specifică comerțului cu ridicata/amănuntul
- 3.3. Magazinul – unitate comercială specifică comerțului cu amănuntul
- 3.4. Depozitul – unitate comercială specifică comerțului cu ridicata
- 3.5. Importanța investițiilor în modernizarea bazei tehnico-materiale și eficiența

	<p>acestora în comerț</p> <p>3.6. Indicatorii stocurilor de mărfuri (analiza stocurilor pe baza acestor indicatori)</p> <p><b>4. Procesul de vânzare a mărfurilor</b></p> <p>4.1. Vânzarea mărfurilor în comerțul cu amănuntul</p> <p>4.2. Forme de vânzare a mărfurilor în comerțul cu amănuntul</p> <p>4.3. Analiza eficienței activității de comercializare a mărfurilor cu amănuntul</p> <p>4.4. Vânzarea mărfurilor în comerțul cu ridicata</p> <p>4.5. Forme de vânzare a mărfurilor în comerțul cu ridicata</p> <p>4.6. Analiza eficienței activității de comercializare a mărfurilor cu ridicata</p> <p><b>5. Serviciile comerciale</b></p> <p>5.1. Conținutul și rolul lor</p> <p>5.2. Integrarea serviciilor comerciale în complexul de utilități oferit consumatorilor</p> <p>5.3. Calitatea serviciilor comerciale și evaluarea acesteia</p> <p>5.4. Relațiile cu clienții</p> <p><b>6. Concluzii și propuneri</b></p>
--	--

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

În vederea stabilirii conținutului, alegerii metodelor de predare/învățare am organizat mai multe întâlniri cu specialiști din domeniul comerțului și turismului. De asemenea, la discuțiile legate de stabilirea conținutului formativ al disciplinei au participat și alte cadre didactice din domeniu, în vederea identificării așteptărilor angajatorilor.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare <sup>1</sup>	Pondere din nota finală (%)
Curs	-		-
Seminar	-		-
Laborator	-		-
Proiect	Întocmirea proiectului	Prezentarea și susținerea proiectului	100
Standard minim de performanță			
Realizarea unui proiect într-o unitate de comerț sau turism conform tematicii menționate anterior.			

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
20.09.2016	Grad didactic, nume, prenume Conf. univ. dr. Fleșeriu Adam Conf. univ. dr. Rusu Corina	Grad didactic, nume, prenume -

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
27.09.2016	Conf. univ. dr. Fleșeriu Adam

**Notă:** Lucrarea se va prezenta într-un dosar cu șină, fiind structurată pe capitolele prezentate mai sus. După pagina de titlu se va prezenta cuprinsul lucrării. Lucrarea se va depune cu cel puțin trei zile înainte de data fixată pentru susținerea colocviului, la secretariatul facultății.

<sup>1</sup> examen, probă de verificare, colocviu, susținere proiect etc