



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea / Departamentul	FEAA / Departamentul Economie și Relații Internaționale
1.3 Catedra	
1.4 Domeniul de studii	Economie și Afaceri Internaționale
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Economie și Afaceri Internaționale

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul afacerilor internaționale						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof.dr. Vasile IȘAN						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.dr. Mihaela IFRIM						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	M	2.7 Regimul disciplinei	OB

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

3.1 Număr de 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
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					22
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					38
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual		94			
3.9 Total ore pe semestru		150			
3.10 Numărul de credite		5			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Management, Marketing, Teoria comerțului internațional
4.2 de competențe	•

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	• Studentii vor frecventa cursurile.
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Termenele de prezentare a temelor de seminar sunt stabilite de comun acord la începutul activității.



**6. Competențele specifice acumulate**

Competențe profesionale	<p>C2 Asistență pentru pregătirea și desfășurarea negocierilor în afacerile internaționale (2 credite)</p> <ul style="list-style-type: none">• Identificarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor în afacerile internaționale• Explicarea tipurilor de negocieri, a strategiilor, tehnicilor și tacticilor specifice negocierilor în afacerile internaționale• Asistarea pregătirii și derulării negocierilor în afacerile internaționale• Evaluarea tacticilor și tehnicilor adecvate diferitelor niveluri de negociere• Proiectarea unor variante de negociere <p>C3 Derularea afacerilor internaționale (1 credit)</p> <ul style="list-style-type: none">• Aplicarea tehnicilor privind fundamentarea necesarului de resurse pentru derularea afacerilor internaționale• Evaluarea factorilor, proceselor și soluțiilor care influențează contractarea și derularea afacerilor internaționale• Proiectarea unor variante de derulare de derulare a afacerilor internaționale <p>C4 Asistență în realizarea activităților specifice promovării internaționale (1 credit)</p> <ul style="list-style-type: none">• Aplicarea tehnicilor specifice pregătirii și organizării de manifestări/ evenimente economice internaționale de promovare• Analiza comparativă a variantelor de organizare a manifestărilor/ evenimentelor economice internaționale de promovare• Proiectarea etapelor realizării unei manifestări/ eveniment economic internațional de promovare
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none">• CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă (0,5 credite)• CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei (0,5 credite)

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Acumularea de cunoștințe privind afacerile internaționale, dezvoltarea capacității de analiză a mediului afacerilor internaționale, formarea competențelor decizionale în afaceri internaționale.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">• însușirea conceptelor utilizate în afacerile internaționale;• însușirea noțiunilor teoretice legate de francizare, licențiere, modalități și rațiuni pentru export și import;• formarea competențelor necesare pentru analiza mediului de afaceri internațional;• formarea capacității de a lua decizii economice corecte în contextul mediului internațional al afacerilor;• formarea abilităților de a recepta semnalele pieței internaționale, de a lucra rapid și eficient cu instrumentele de analiză economică, de a lua decizii legate de import și/sau de export.



**8. Conținuturi**

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
Introducere în studiul afacerilor internaționale (concepte, teorii și procese)	Prelegere, dezbatere	2 cursuri
Mediul afacerilor internaționale - Național - Global	Prelegere, dezbatere	5 cursuri 3 cursuri 2 cursuri
Strategia de internaționalizare	Prelegere, dezbatere	3 cursuri
Organizarea și funcționarea activităților (producție, servicii, resurse umane, finanțe)	Prelegere, dezbatere	4 cursuri
Bibliografie		
<ul style="list-style-type: none">• Cavusgil, T et al., <i>International business</i>, Addison Wesley, 2018• Daniels, J. et al, <i>International Business</i>, Prentice Hall, 2017• Hill, Ch., <i>International Business</i>, Mc Graw - Hill, 2012• Peng, M., <i>Global Business</i>, South -Western Cengage Learning, 2009• Wild, J., <i>International Business. The Challenges of Globalization</i>, Pearson Ed. Ltd., 2016• Ișan V., <i>Tranzacții Comerciale Internaționale</i>, vol. I, Sedcom Libris, Iași, 2004		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Afaceri internaționale - repere conceptuale și aplicative	Dezbatere, problematizare, referate	5 seminarii
Avantajele competitive pe piețele internaționale	Dezbatere, problematizare, studii de caz	5seminarii
Strategia de internaționalizare a afacerilor	Dezbatere, problematizare, proiecte	4 seminarii
Bibliografie		
<ul style="list-style-type: none">• Cavusgil, T., <i>International business</i>, Addison Wesley, 2018• Daniels J., <i>International Business</i>, Prentice Hall, 2017• Hill, Ch., <i>International Business</i>, Mc Graw - Hill, 2012• Peng, M., <i>Global Business</i>, South -Western Cengage Learning, 2009• Wild, J., <i>International Business. The Challenges of Globalization</i>, Pearson Ed. Ltd., 2016• Ișan V., <i>Tranzacții Comerciale Internaționale</i>, vol. I, Sedcom Libris, Iași, 2004		

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

- Conținutul acestei discipline a fost alcătuit prin raportare la curricula unor universitati occidentale de prestigiu și ținând cont de cerințele și dinamica pieței muncii.



**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- gradul de însușire a cunoștințelor privind mediul internațional al afacerilor și strategiile de internaționalizare ale firmelor	Proba scrisă - test clasic	20%
	- participarea la curs		10%
10.5 Seminar/laborator	- realizarea și prezentarea unui referat/recenzii	Proiect individual	20%
	- realizarea și prezentarea unui studiu de caz	Proiect individual	20%
	- realizarea și prezentarea unui proiect	Proiect de lucru în grup	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• îndeplinirea obligațiilor de seminar;• obținerea unei note finale de minimum 5.00.			

Data completării

Semnătura titularului de curs
Prof.dr. Vasile IșanSemnătura titularului de seminar
Conf.dr. Mihaela Ifrim

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament
Prof. dr. Andreea IACOBUȚĂ