

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	<i>Universitatea „Petre Andrei” din Iași</i>
1.2 Facultatea	<i>Economie</i>
1.3 Departamentul	<i>Științe Economice</i>
1.4 Domeniul de studii	<i>Contabilitate</i>
1.5 Ciclul de studii	<i>Licență</i>
1.6 Programul de studii / Calificarea	<i>Contabilitate și Informatică de Gestiune</i>

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<i>Prețuri și concurență</i>						
2.2 Titularul activităților de curs	<i>Prof. univ. dr. TRIFU Alexandru</i>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<i>Prof. univ. dr. TRIFU Alexandru</i>						
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	/OPT.

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	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar / laborator	12
3.7 Distribuția fondului de timp					ore
Participare la orele de curs și seminar					36
Studiul după manual / suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					-
3.8 Total ore studiu individual					64
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	
4.2 De competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	
5.2. de desfășurare a seminarului	

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C1.1 Definirea concepte-lor, procedeeelor și metodelor folosite în contabilitatea entității/organizației, precum și a factorilor economici, sociali și legislativi care influențează operațiunile econo-mico-financiare.
	C1.5 Elaborarea unei proceduri de analiză, evaluare și înregistrare a operațiunilor economice în contabilitate.
	C4.5 Proiectarea structurii unei lucrari de analiza a poziției și performanței financiare a entității/organizației.

Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de munca riguroasă, eficientă și responsabilă.
	CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficientă în cadrul echipei.
	CT3 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)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Disciplina urmărește fundamentarea cunoștințelor mixului de marketing, mai ales al prețului și cunoașterea categoriilor de competiție din economia de piață liberă.
7.2 Obiectivele specifice	Realizarea de simulări vizând strategiile de marketing ale diferitelor tipuri de firme/societăți, acumularea de cunoștințe și abilități pentru cei ce doresc să lucreze în domeniu.

8. Conținuturi

8.1 Curs (teme, număr de ore, bibliografie)	Metode de predare																
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">1. Oferta și cererea pe piața liberă</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">4 ore</td> <td rowspan="6" style="width: 20%; vertical-align: top;">prelegere</td> </tr> <tr> <td>2. Mixul de marketing</td> <td style="text-align: right;">2 ore</td> </tr> <tr> <td>3. Prețul și complexitatea acestuia</td> <td style="text-align: right;">4 ore</td> </tr> <tr> <td>4. Prețul și comportamentul consumatorului</td> <td style="text-align: right;">4 ore</td> </tr> <tr> <td>5. Concurența și forme ale acesteia</td> <td style="text-align: right;">6 ore</td> </tr> <tr> <td>6. Strategii ale operatorilor din piața funcție de concurență</td> <td style="text-align: right;">4 ore</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">TOTAL = 24 ore</td> <td></td> </tr> </table>	1. Oferta și cererea pe piața liberă	4 ore	prelegere	2. Mixul de marketing	2 ore	3. Prețul și complexitatea acestuia	4 ore	4. Prețul și comportamentul consumatorului	4 ore	5. Concurența și forme ale acesteia	6 ore	6. Strategii ale operatorilor din piața funcție de concurență	4 ore	TOTAL = 24 ore			
1. Oferta și cererea pe piața liberă	4 ore	prelegere															
2. Mixul de marketing	2 ore																
3. Prețul și complexitatea acestuia	4 ore																
4. Prețul și comportamentul consumatorului	4 ore																
5. Concurența și forme ale acesteia	6 ore																
6. Strategii ale operatorilor din piața funcție de concurență	4 ore																
TOTAL = 24 ore																	
Bibliografie:																	
a) referințe principale (bibliografie minimală):																	
Codreanu Carmen (2007) <i>Analiza statistică a variației prețurilor</i> , Ed. Junimea, Iași.																	
Moșteanu Tatiana (2000) <i>Prețuri și concurență</i> , E. D. P., București.																	
Vrînceanu, D. (2006) <i>Politici de prețuri</i> , Ed. Uranus, București.																	
Trifu, Al. <i>Prețuri și concurență-suport curs</i>																	
8.2 Seminar / laborator (teme, număr de ore, bibliografie)	Metode de predare																
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">1. Prețul și obținerea profitului</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">2 ore</td> <td rowspan="5" style="width: 20%; vertical-align: top;">studii de caz</td> </tr> <tr> <td>2. Jocul cerere-ofertă și prețul de echilibru</td> <td style="text-align: right;">2 ore</td> </tr> <tr> <td>3. Concurența și mediul concurențial</td> <td style="text-align: right;">2 ore</td> </tr> <tr> <td>4. Simulări de tipuri concurențiale</td> <td style="text-align: right;">4 ore</td> </tr> <tr> <td>5. Strategii concurențiale</td> <td style="text-align: right;">2 ore</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">TOTAL = 12 ore</td> <td></td> </tr> </table>	1. Prețul și obținerea profitului	2 ore	studii de caz	2. Jocul cerere-ofertă și prețul de echilibru	2 ore	3. Concurența și mediul concurențial	2 ore	4. Simulări de tipuri concurențiale	4 ore	5. Strategii concurențiale	2 ore	TOTAL = 12 ore					
1. Prețul și obținerea profitului	2 ore	studii de caz															
2. Jocul cerere-ofertă și prețul de echilibru	2 ore																
3. Concurența și mediul concurențial	2 ore																
4. Simulări de tipuri concurențiale	4 ore																
5. Strategii concurențiale	2 ore																
TOTAL = 12 ore																	
Bibliografie:																	
a) referințe principale (bibliografie minimală):																	
bibliografie generală, cea de marketing și surse Internet pentru studiile de caz și noutăți în domeniu.																	

9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor

profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

--

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală
10.4 Curs	Înțelegerea termenilor prezențați și a conceptelor specifice limbajului marketingului internațional.	Examen scris	40%
10.5 Seminar	Gradul de aplicare al cunoștințelor dobândite la studiile de caz și simularea situațiilor posibile de întâlnit în practică.	Rezolvarea unor simulări și studii de caz, plus scurte lucrări de control din materia cursului.	60%
10.6 Standard minim de performanță			
Nota 5, adică 50 % din total note acordate la curs și, mai ales, la seminar.			

Data completării:
25.09.2018

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în Departament
30.09.2018

Semnătura Directorului de Departament