



UNIVERSITATEA BABEȘ-BOLYAI
BABEȘ-BOLYAI TUDOMÁNYEGYETEM
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITÄT
BABEȘ-BOLYAI UNIVERSITY
TRADITIO ET EXCELLENTIA



Facultatea de Litere
Str. Horea nr. 31
400202, Cluj-Napoca
Tel: 0264 532238
Fax: 0264 432303
E-mail: lett@lett.ubbcluj.ro

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2 Facultatea	Facultatea de Litere
1.3 Departamentul	Limbi moderne aplicate
1.4 Domeniul de studii	Limbi moderne aplicate
1.5 Ciclu de studii	Universitar, nivel licență
1.6 Programul de studii/ Calificarea	Limbi Moderne Aplicate / Licențiat în Limbi Moderne Aplicate

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COD+DENUMIRE: LLA3234 / Relații publice. Relații comerciale internaționale							
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. univ. dr. Liviu DECEANU							
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect. univ. dr. Liviu DECEANU							
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	6	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	Conținut	DC
							Obligativitate	Op

3. Timpul total estimat (ore pe semestru/activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	48	din care: 3.5 curs	24	3.6 seminar	24
Distribuția fondului de timp					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare/proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități.....					-
3.7 Total ore studiu individual	4x12=48				
3.8 Total ore pe semestru	8x12=96				
3.9 Numărul de credite	4				

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	<ul style="list-style-type: none"> - Studenții vor participa la prelegeri - Studenții vor parcurge bibliografia indicată la începutul semestrului, respectiv la finele fiecărui curs - Studenții vor elabora prezentări/proiecte și vor participa la discuțiile inițiate de titularul cursului
-------------------------------	---

5.2 de desfășurare a seminarului	<ul style="list-style-type: none"> - Studenții vor participa la seminarii și vor parcurge bibliografia indicată anterior - Elaborare prezentări/referate/proiecte/eseuri și implicarea activă la seminar - Termenul predării lucrărilor de seminar este stabilit de titular de comun acord cu studenții. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate. - Pentru nerespectarea atribuțiilor comunicate la începutul semestrului (ex.
----------------------------------	--

	predarea cu întârziere a eseurilor sau a lucrărilor de seminar) se vor stabili modalitățile de penalizare care se comunică tot la începutul semestrului.
--	--

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C.4. Organizarea și managementul evenimentelor profesionale, științifice și culturale care solicită abilități generale și de PR în comunicarea profesională și instituțională în limbile A, B și C (prezentarea firmei și a produselor/serviciilor acestora, protocol, târguri și expoziții).</p> <p>C.5. Relaționarea în contexte instituționale diverse (instituție, întreprindere economică, ONG) și utilizarea unor cunoștințe tematice și plurilingve generale și semispecializate în domeniile profesionale de aplicație ale specializării.</p>
Competențe transversale	C.T.2. Aplicarea tehnicilor de relaționare în echipă; dezvoltarea capacităților empatice de comunicare interpersonală și de asumare de roluri specifice în cadrul muncii în echipă având drept scop eficientizarea activității grupului și economisirea resurselor.

7. Obiectivele disciplinei (conform grilei de competențe specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> - Disciplina Relații Publice propune înțelegerea conceptului de imagine și a importanței sale pentru companii, cunoașterea activităților principale de PR, a elementelor de bază pentru realizarea unei strategii de relații publice; - Disciplina Relații comerciale internaționale asigură informarea și pregătirea studenților în problematica atât de complexă și dinamică a afacerilor economice internaționale, familiarizându-i atât cu situațiile concrete ce apar în afacerile economice internaționale cât și cu modalitățile de rezolvare ale acestora, dar și cu principalele tehnici aferente comerțului internațional.
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> - Studenții vor afla și aprofunda detalii despre materialele importante în cadrul activității de relații publice; - Studenții se vor familiariza cu aspectele legate de rolul specialistului în relații publice în gestionarea crizelor; - Studenții se vor familiariza cu practica de realizare de comunicări interne, comunicate de presă și majoritatea activităților care țin de domeniul relațiilor publice dintr-o firmă; - Familiarizarea studenților cu instituțiile care reglementează la nivel internațional desfășurarea relațiilor comerciale; - Formarea abilităților necesare pentru înțelegerea modului în care participanții în comerțul internațional pot obține beneficii de pe urma tranzacțiilor; - capacitatea de a utiliza tehnici de comerț exterior; - Fundamentarea bazei științifice a studenților pentru formarea unui raționament profesional autentic; <p>Dezvoltarea capacității studentului de a înțelege care sunt principalele modalități prin care se pot implica în afaceri internaționale;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crearea de condiții permissive studiului individual al studentului; - Implicarea studenților în activitatea de cercetare științifică.
---------------------------	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
8.1 Modul Relații Publice	Explicația, demonstrația, dialogul, exemplificarea, exercițiul, analiza.	
1. Fundamentele teoretice ale comunicării		1 curs
2. Determinări conceptuale. Coordonatele domeniului		1 curs
3. Tipologia activităților. Etică și deontologie		1 curs
4. Modul Relații comerciale internaționale		1 curs
5. Sistemul politicilor comerciale externe. Riscurile în tranzacțiile comerciale internaționale. Informarea cu privire la piață și la partenerii externi	Conversația, explicația, exemplificarea, problematizarea, exercițiul.	1 curs
6. Contractul de vânzare internațională. Modalități de plată în relațiile internaționale. Tranzacții comerciale speciale.		1 curs
8.2 Seminar		
<u>Modul Relații Publice</u>		
1. Comunicarea eficientă. Relații Publice versus Publicitate.	Dezbateri	1 seminar
2. Organizarea de evenimente. Locul și rolul lobbyului în cadrul relațiilor publice		1 seminar
3. PR-ul contemporan și comunicarea de criză. Responsabilitatea socială corporativă	Prezentări de studii caz	1 seminar
<u>Modul Relații comerciale internaționale</u>		

4. Sistemul politicilor comerciale externe. Metode de acoperire a Riscurilor în tranzacțiile internaționale.	Dezbateri	1 seminar
5. Particularități ale negocierii internaționale. Incoterms.	Aplicații practice	1 seminar
6. Mecanismul derulării plăților internaționale. Tipuri de tranzacții speciale: leasing, franchising, licitații.	Prezentări de studii de caz	1 seminar
	Dezbateri	1 seminar
	Analize și dezbateri	1 seminar
	Prezentări de studii de caz	1 seminar

8.3. Bibliografie

Bibliografia

obligatorie

8.3 a Modulul Relații Publice:

1. Serb, S. ș. a. *Relații cu publicul*, București, Editura Cartea Românească, 1995
2. Coman Cristina, *Relații Publice și mass-media*, Polirom, Iași, 2004
3. Stancu, V. Stoica, M. Stoica, A. *Relații publice, succes și credibilitate*, București, Editura Concept, 1998
4. Milo, K., Yader, S., Gross, P., Niculescu-Maier, Ș. *Introducere în relații publice*, București, Editura Nim, 1998
5. Balaban, D. Abrudan, M. *Tendințe în PR și Publicitate*, Editura Tritonic, București, 2008
6. Oliver, S., *Strategii de relații publice*, Polirom, București, 2009.
7. Chouchan, L., Flahault, J., *Les relations publiques*, PUF, Paris, 2005.

8.3 b Modulul Relații Comerciale Internaționale:

1. Gheorghe Ciobanu (coord.) - Tranzacții economice internaționale, Editura Risoprint, Cluj Napoca 2009
2. Ioan Popa (coord.) Tranzacții de comerț exterior, București, Ed. Economică, 2002,
3. Ioan Rotariu (coord) – Sistemul economiei mondiale și mecanismele sale de funcționare – Mitron, 2001
4. Vasile Ișan - Tranzacții comerciale internaționale, Iași, Ed Economica 2004.

Bibliografie suplimentară:

Pentru disciplina Relații Publice:

1. Caywood, Clark, *The Handbook of Strategic Public Relations and Integrated Communications*, New York: McGraw Hill, 1997
2. Kitchen, Philip J., *Public Relations: Principles and Practice*, ITP, London, 1997
3. Rus, Flaviu Călin, *Relații Publice și Publicitate*, Institutul European, Iași, 2004
4. Kotler Philip, Lee Nancy, *Corporate Social Responsibility – Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*, Hoboken/New Jersey, Wiley & Sons Inc, 2005
5. David George, *Relații Publice - Garanția Succesului*, Editura Oscar Print, București, 2003

Pentru disciplina Relații Comerciale Internaționale:

1. Bari, Ioan, *Economia mondială*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994
2. Krugman, Paul, Obstfeld, *International Economics*, New York 1994
3. Lindert, Peter, *Economie internationale*, 8^é édition, Paris, 1990
4. Marin, George, Puiu, Alexandru, (coordonatori), *Dicționar de relații economice internaționale*, Editura Enciclopedică, București, 1993,
5. Mănăilă, Adrian, *Companiile offshore sau economia fiscală legală*, Editura All Beck, 1999
6. Rainelli, Michel, *Comerțul internațional*, Ed. Humanitas, 1992
7. Sută, Nicolae (coordonator), *Comerț internațional și politici comerciale contemporane*, Ed. All, București, 1995
8. Winters, Alan W., *International Economics*, 4th Edition, Routhledge, London, 1994.

9. * * * WTO – Annual report

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

Obiectivele academice sunt corelate și permanent racordate la standardele comunității epistemice și la așteptările angajatorilor din domenii profesionale care recrutează absolvenți ai specializării universitare Limbi Moderne Aplicate : Camere de Comerț și Industrie, instituții europene, instituții, companii și organisme naționale și internaționale, diplomație, mass media, birouri de traduceri, agenții de turism, agenți economici și instituții publice. În conformitate cu standardele ARACIS, Departamentul de Limbi Moderne Aplicate are o colaborare continuă cu reprezentanții mediului socio-economic și profesional, mai ales cu Viking, WeLocalize, Alstom, SDL, EvalueServe.

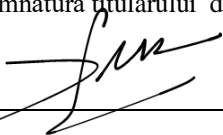
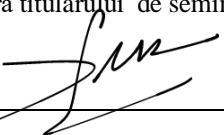


10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	- originalitatea abordării subiectului și atractivitatea prezentării	Test grilă din partea de Relații Comerciale Internaționale (25%)	50%
	- coerența prezentării temei - să fie ușor de urmărit și înțeles	Test grilă din partea de Relații Publice (25%)	
	- capacitate de sinteză - focalizare pe elementele importante	Pentru promovare e necesar ca la fiecare din cele două teste nota obținută să fie minim 5.	
	- capacitatea de argumentare și susținere a ideilor prezentate		
10.5 Seminar	- număr de participări/intervenții la discuții	Participare la dezbaterile inițiate de titular pe marginea temelor și a studiilor de caz propuse (10%)	50%
	- originalitatea abordării subiectului și atractivitatea prezentării		

	- concordanța titlu-conținut	Realizarea de prezentări individuale sau în echipă a unor studii de caz pornind de la teme propuse la începutul semestrului atât pentru partea de Relații Publice, cât și pentru partea de Relații comerciale internaționale.
	- capacitate de sinteză - focalizare pe elementele importante	

10.6 Standard minim de performanță

- însușirea și înțelegerea problematicii tratate la curs și seminar
- cunoașterea sistemului conceptual și metodologic și capacitatea de a oferi explicații cu privire la acestea și de a le utiliza corect
- demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații reale prezentate ca și studii de caz

Data completării 27.02.2023	Semnătura titularului de curs 	Semnătura titularului de seminar 
Data avizării în departament 16.03.2023	Semnătura directorului de departament 	
Data avizării la Decanat 30.04.2023	Semnătura Prodecanului responsabil 	Ștampila facultății