



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management, Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Business Administration
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Business Administration

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Limba franceza pentru afaceri 4						
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr. Petrovici Ruxandra						
2.3 Titularul activităților de seminar	Conf.dr. Petrovici Ruxandra						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	4	2.6 Tipul de evaluare	EVP	2.7 Regimul disciplinei	OB

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activitățile didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	14

Distribuția fondului de timp

Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și altele	25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	25
Tutoriat	
Examinări	2
Alte activități	0

3.7 Total ore studiu individual	72
3.8 Total ore pe semestru	100
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	Videoprojector
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C2 Assistance in the preparation and conduct of communication in international affairs (1) Identify the types of strategies, techniques and tactics specific to communication in international business Explain the types of strategies, techniques and tactics specific to communication in international business
Competențe transversale	CT2 – Identifying roles and responsibilities within a multispecialized team and applying relational techniques and efficient work techniques within the team (0.5 credits) CT3 Identifying lifelong training opportunities and the efficient use of personal development learning resources and techniques.

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

7.1 Obiectivul general	Familiarizing students with economic terms in French Emphasis will be given to developing each of the four competences considered when learning a foreign language: written and oral understanding, written and oral expression
7.2 Obiectivele specifice	After successfully finalizing this course, students will be able to: <ul style="list-style-type: none"> • Understand and use the basic notions in the field • Use terminology and french grammar in written and oral communication • Communicate in real profesional contexts

8. Conținuturi

8.1 Curs

1.	<i>Management interculturel</i>	2 hours	
2.	<i>Dimensions de la culture: pays de l'Europe et du monde</i>	4 hours	
3.	<i>Negociations internationales</i>	4 hours	
4.	<i>Habitudes de negociation</i>	2 hours	
5.	<i>Strategies de negociation</i>	2hours	

Bibliografie

Bremond, J., Salort, M.-M. (1986) - Initiation à l'économie, Paris, Hatier
 Fréchet S. (1997) – Communication interpersonnelle et négociation commerciale, Paris, Ellipses
 Le Bras, F. (1990) - Les secrets d'un bon CV, Allier, Belgique, Ed. Marabout
 Mansencal C., Meurot, V., Michel, D., (2005) – Relation Client, Paris, Ed. Hachette Technique
 Prutianu, Șt. (2000) – Manual de comunicare și negociere în afaceri, Iași, Polirom

8.2 Seminar / Laborator

Seminar / Laboratory		Observations
Management interculturel		2 hours
Dimensions de la culture		2 hours
Négociations internationales		4 hours
Stratégies de négociations		2 hours
Préparer une négociation		2 hours
Conduire une négociation		2 hours

Bibliografie

Bremond, J., Salort, M.-M. (1986) - Initiation à l'économie, Paris, Hatier
 Fréchet S. (1997) – Communication interpersonnelle et négociation commerciale, Paris, Ellipses
 Le Bras, F. (1990) - Les secrets d'un bon CV, Allier, Belgique, Ed. Marabout
 Mansencal C., Meurot, V., Michel, D., (2005) – Relation Client, Paris, Ed. Hachette Technique
 Prutianu, Șt. (2000) – Manual de comunicare și negociere în afaceri, Iași, Polirom

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

10. Evaluare

Type of activity	10.1 Evaluation criteria	10.2 Evaluation methods	10.3 Allocation to the final grade (%)
10.4 Course	test	test	50
10.5 Seminar/ Laboratory	Oral evaluation, presentation	on-going evaluation, during semester	50

10.6 Standard minim de performanță

Obtaining 5 points (out of 10) both for the evaluation along the semester (seminar) and for the final evaluation.

Data completării

24.09.2019



Titular curs

.Conf.dr. Petrovici Ruxandra

Titular de seminar

Conf.dr. Petrovici Ruxandra

Data avizării în Departament

27.09.2019

Director de Departament



Prof.univ.dr. Gabriel Mursa

