UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ[1]: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: **2 ani**
Numărul total de credite de studiu transferabile: ***120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

PLAN DE ÎNVĂȚĂMÂNT

I. Calificări/ocupații ce pot fi desfășurate pe piața muncii

Programul de studii ***Managementul Afacerilor în Comerț și Turism (MACT)*** a fost înscris în Registrul RNCIS (Registrul Național al Calificărilor din Învățământul Superior) cu următoarele coduri:

- Cod ESCO 2431.5 – Specialist dezvoltare afaceri
- Cod ESCO 2431.9 – Manager de venituri în sectorul ospitalier
- Cod COR 243102 Organizator activitate turism (studii superioare)
- Cod COR 243105 Specialist marketing online
-

II. Misiunea și obiectivele programului de studii

Misiunea programului de studii MACT (Managementul Afacerilor în Comerț și Turism) este de a forma specialiști economiști cu o pregătire multidisciplinară de nivel avansat, capabili să combine cunoștințele de management, marketing, finanțe și drept comercial cu utilizarea instrumentelor informatice moderne și a analizei datelor pentru evaluarea, dezvoltarea și gestionarea eficientă a organizațiilor din sectorul terțiar. Programul își propune să răspundă cerințelor pieței muncii și standardelor europene, stimulând dezvoltarea profesională prin cercetare științifică, gândire strategică și adaptabilitate decizională, facilitând astfel integrarea rapidă a absolvenților în ocupații specifice domeniului comercial și al ospitalității (Specialist dezvoltare afaceri, Manager de venituri în sectorul ospitalier, Organizator activitate turism, Specialist marketing online) pe piața muncii națională și internațională.

Elemente cheie ale misiunii:

- Formare multidisciplinară: Dezvoltarea de competențe integrate în domeniile managementului, marketingului strategic, tranzacțiilor economice, analizei financiare și tehnologiilor digitale aplicate în comerț și turism.
- Competență și adaptabilitate: Pregătirea unor specialiști și experți capabili să elaboreze strategii de vânzări, să optimizeze veniturile hoteliere și să aplice concepte de economie circulară și sustenabilitate în societăți comerciale și de turism.
- Cercetare și inovare: Stimularea activității de cercetare științifică derulate de cadre didactice și masteranzi, orientată spre analiza piețelor interne și internaționale, identificarea tendințelor globale și valorificarea analizei datelor complexe.
- Gândire critică și decizională: Cultivarea capacității de analiză a planurilor de afaceri, de previzionare a cererii și a tiparelor de rezervare, precum și de rezolvare a problemelor de management al riscului pe baza unor modele operative și studii de caz.
- Integrare și comportament profesional: Dezvoltarea abilităților relaționale, a capacității de a dezvolta rețele profesionale, a lucrului în echipe multiculturale și a spiritului etic și practic prin colaborarea directă cu mediul de afaceri.
- Aliniere europeană și internațională: Furnizarea unui profil profesional conectat la rigorile internaționale ale afacerilor transfrontaliere, turismului global și strategiilor de extindere regională a companiilor.
- Inserție pe piața muncii: Creșterea șanselor de angajare rapidă în companii comerciale, unități de cazare și alimentație, agenții de turism, structuri de management al destinațiilor și firme de consultanță.

Pe scurt, programul MACT creează manageri, specialiști în dezvoltarea afacerilor și manageri înalt calificați, capabili să stăpânească instrumentele de analiză a pieței, strategiile de marketing și tehnologiile digitale pentru a asigura competitivitatea și creșterea durabilă a afacerilor în comerț și turism.

RECTOR,	**DECAN,**	**DIRECTOR DAFC,**
Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL	Lect. univ. dr. Ciprian MANEA	Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ[1]: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: **2 ani**
Numărul total de credite de studiu transferabile: ***120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

Obiectivul general este formarea de specialiști, lideri de afaceri și cercetători cu o înaltă calificare teoretică și practică, capabili să programeze, să coordoneze și să evalueze activitățile comerciale și turistice din cadrul organizațiilor private și publice, utilizând sisteme informatice de management, tehnologii de analiză a datelor și strategii moderne de vânzări și marketing.

Obiectivele specifice sunt:

- Aprofundarea și aplicarea principiilor, tehnicilor, modelelor de analiză și strategiilor specifice managementului afacerilor, marketingului strategic și tranzacțiilor comerciale și turistice.
- Dezvoltarea abilităților operative de gestionare a veniturilor, previzionare a cererii de cazare și analiză a tiparelor de rezervare prin metode didactice active, studii de caz și simulări pe societăți concrete.
- Formarea și perfecționarea deprinderilor de utilizare a sistemelor informatice de management, a aplicațiilor digitale și a instrumentelor de analiză a datelor financiare și de piață.
- Dezvoltarea capacității de analiză, interpretare și evaluare a planurilor de afaceri, a rentabilității investițiilor și a riscurilor pentru garantarea competitivității prețurilor și dezvoltarea durabilă a companiilor.
- Promovarea și valorificarea cercetării științifice fundamentale și aplicative prin participarea la colective interdisciplinare, proiecte de cercetare și elaborarea lucrării de disertație pe teme de actualitate din comerț și turism.
- Consolidarea atitudinilor profesionale, a responsabilității sociale și a comportamentului etic prin stagii de practică de specialitate, dezvoltarea de rețele profesionale și interacțiune directă cu mediul de afaceri.

III.1.Competențe profesionale (ESCO)

CP1. Administrează conturi - Administrează conturile și activitățile financiare ale unei organizații, asigurându-se că toate documentele sunt corect ținute, ca toate informațiile și calculele sunt corecte și că se iau decizii adecvate.

CP2. Analizează date - Analizează, transformă și modelează date pentru a descoperi informații utile și a sprijini procesul de decizie.

CP3. Analizează planuri de afaceri - Analizează declarațiile oficiale ale întreprinderilor care își prezintă obiectivele de afaceri și strategiile pe care acestea le-au implementat pentru a le îndeplini, pentru a evalua fezabilitatea planului și a verifica dacă întreprinderea este capabilă să îndeplinească cerințele externe, cum ar fi rambursarea unui împrumut sau recuperarea investițiilor.

CP4. Analizează tiparele de rezervare - Studiază, înțelege și prevede modele recurente și comportamente în materie de rezervare.

CP5. Aplică competențe de calcul numeric - Utilizează raționamentul și pune în aplicare concepte numerice și calcule simple sau complexe.

CP6. Aplică simțul afacerilor - Ia măsurile adecvate într-un mediu de afaceri pentru a maximiza rezultatele posibile în fiecare situație.

CP7. Asigură competitivitatea prețurilor - Garantează competitivitatea prețurilor prin stabilirea celor mai mari venituri realizabile ale produsului sau serviciului dvs., respectând, în același timp, preturile concurenților și studiind strategiile, condițiile și evoluțiile pieței.

CP8. Asigură cooperarea între departamente - Garantează comunicarea și cooperarea cu toate entitățile și echipele dintr-o anumită organizație, în conformitate cu strategia întreprinderii.

CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing - Colaborează cu un grup de profesioniști pentru a dezvolta strategii de marketing care să realizeze analiza pieței și viabilitatea financiară, respectând în același timp obiectivele societății.

RECTOR,	**DECAN,**	**DIRECTOR DAFC,**
Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL	Lect. univ. dr. Ciprian MANEA	Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

CP10. Dezvoltă rețele profesionale - Contactează și se întâlnește cu oamenii în context profesional. Găsește un subiect comun și își folosește persoanele de contact pentru obținerea de avantaje reciproce. Ține evidența oamenilor din rețeaua profesionala proprie și rămâne informat/a cu privire la activitățile lor.

CP11. Efectuează cercetare de piață - Culege, evaluează și reprezintă date privind piața-țintă și clienții pentru a facilita dezvoltarea strategică și studiile de fezabilitate. Identifica tendințele pieței.

CP12. Elaborează analiza rentabilității - Culege informații relevante pentru a elabora un document bine scris și bine structurat care să asigure traiectoria unui anumit proiect.

CP13. Elaborează rapoarte de statistică financiară - Creează rapoarte financiare și statistice pe baza datelor colectate care urmează să fie prezentate organelor de conducere ale unei organizații.

CP14. Elaborează statistici financiare - Examinează și analizează datele financiare individuale și cele referitoare la societate pentru a elabora rapoarte sau înregistrări statistice.

CP15. Extinde prezența în regiune a companiei - Identifică și dezvoltă strategii de extindere a acoperirii regionale a societății.

CP16. Gestionează personal - Gestionează angajații și subordonații, lucrând în echipa sau individual, pentru a maximiza performanța și contribuția acestora. Le planifică munca și activitățile, dă instrucțiuni, motivează și îndrumă lucrătorii pentru a atinge obiectivele societății. Monitorizează și evaluează modul în care un angajat își exercită responsabilitățile și cât de bine sunt executate aceste activități. Identifică domeniile în care sunt necesare îmbunătățiri și formulează sugestii în acest scop. Conduce un grup de persoane pentru a le ajuta să atingă obiectivele și menține o relație de lucru eficientă la nivel de personal.

CP17. Gestionează veniturile hoteliere - Supraveghează veniturile hoteliere prin înțelegerea, monitorizarea, estimarea și reacția la comportamentul consumatorilor, pentru a maximiza veniturile sau profiturile, pentru a menține profitul brut bugetat și a reduce la minimum cheltuielile.

CP18. Identifică noi oportunități de afaceri - Urmărește clienți potențiali sau produse potențiale pentru a genera vânzări suplimentare și a asigura creșterea economică.

CP19. Implementează strategii de marketing - Implementează strategii care vizează promovarea unui anumit produs sau serviciu, utilizând strategii de marketing elaborate.

CP20. Implementează strategii de vânzări - Pune în aplicare planul de a obține un avantaj concurențial pe piață prin poziționarea brandului sau a produsului companiei și prin vizarea publicului potrivit pentru a vinde acest brand sau produs.

CP21. Monitorizează conturile financiare - Gestionează administrarea financiară a departamentului, reduce costurile doar la cheltuielile necesare și maximizează veniturile organizației.

CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung - Planifică obiectivele pe termen lung și obiectivele pe termen scurt prin planificare eficace pe termen mediu și procese de reconciliere.

CP23. Previzionează cererea de cazare - Estimează numărul de camere de hotel care vor fi rezervate, programează ocuparea locurilor de cazare și face previziuni privind cererea.

CP24. Realizează analiza vânzărilor - Examinează rapoartele de vânzări pentru a vedea ce mărfuri și servicii nu s-au vândut bine.

CP25. Respectă legislația relevantă privind sănătatea siguranța igiena și alte norme privind alimentele - Respectă un nivel optim de siguranță și igienă alimentară în timpul pregătirii, fabricării, prelucrării, depozitării, distribuției și livrării de produse alimentare.

CP26. Ține legătura cu managerii - Asigură legătura cu personalul de conducere din alte departamente, garantând servicii și o comunicare eficientă, și anume vânzări, planificare, achiziționare, comercializare, distribuție și elemente tehnice.

III.2.Competențe transversale (ESCO)

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ[1]: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: **2 ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

CT1. Își asumă responsabilitatea - Arată un comportament responsabil; demonstrează o atitudine conștiincioasă; arată responsabilitate; este pregătit să își asume responsabilitatea; dovedește simțul responsabilității; este pregătit sa își asume responsabilități

CT2. Lucrează în echipe - Muncește în echipă; sprijină colegii; desfășoară muncă de echipă.

CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate - Gestionează informațiile sensibile; asigură discreție absolută; păstrează informațiile secrete; respectă obligațiile de confidențialitate; este discret; asigură confidențialitatea; protejează confidențialitatea.

CT4. Stăpânește limbi străine - Comunică prin citire, scriere, vorbire și ascultare în limba maternă și/sau într-o limbă străină.

CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale - Îndeplinește sarcini digitale simple, cum ar fi operarea echipamentelor hardware deja configurate, găsirea de informații prin intermediul căutărilor pe internet, utilizarea de software standard pentru comunicarea sau colaborarea cu alte persoane sau pentru crearea și editarea de conținut simplu și alegerea între măsuri standard de protecție a dispozitivelor, a datelor cu caracter personal și a vieții private în mediile digitale.

CT6. Planifică și organizează - Ghidează activitățile și sarcinile, stabilește calendarele și coordonează activitățile grupurilor și ale persoanelor fizice pentru a realiza obiectivele la timp și în limitele bugetului.

IV. Cerințe pentru obținerea diplomei de master
IV. 1. Credite la disciplinele obligatorii și opționale: 120
IV. 2. Credite la susținerea examenului de licență: 10

V. Structura anului universitar (în săptămâni)

Anul de studii	Activități didactice		Sesiuni de examene				Vacanțe			
	Sem. I	Sem. II	Sem. I	Sem. II	Restanțe	Reexaminări	Iarnă	Intersemestrială	Primăvară	Vară
I	14	14	3	3	2	1	2	1	1	11
II	14	14	3	3	2	1	2	1	1	11

VI. Numărul orele pe săptămână

Anul de studii	Semestrul I	Semestrul II
I	16	16
II	16	19

VII. Sinteză
Număr de credite pe categorii de discipline

An de studii	Număr de credite la discipline						
	Obligatorii	Opționale	Total	Fundamentale	Specialitate	Complementare	Total
I	48	12	60	18	24	18	60
II	50	10	60	12	38	10	60
TOTAL	98	22	120	30	62	28	120

Raportul aplicații practice/curs – discipline obligatorii și opționale

Semestrul de studii	Număr total de ore pe semestru		Anul	Raportul total ore aplicații practice/curs
	Total ore aplicații practice	Total ore curs		
I	112	112	I	**1,43**

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ[1]: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: **2 ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

II	126	98		
III	196	112	II	
IV	168	98		
TOTAL	**602**	**420**	**1022**	

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
Numărul total de credite de studiu transferabile: ***120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**
VIII. Disciplinele de studiu pe ani
Anul universitar 2025-2026

Plan de învățământ - Anul I

Nr. crt.	Disciplinele de studiu	Cod disciplină	Tip disciplină	Semestrul I Nr.ore / săptămână				Semestrul II Nr.ore / săptămână				Număr ore				Formă de verificare
				C	S	L/P	Credite	C	S	L/P	Credite	C	S	L/P	Total	
A. Discipline obligatorii																
1	Etică și integritate academică	MACT1101	DC	1	1		6					14	14		28	E1
2	Comerț internațional	MACT1102	DF	2	2		6					28	28		56	E1
3	Politici și strategii de dezvoltare a sectorului terţiar	MACT1103	DS	2	1		6					28	14		42	E1
4	Introducere în analiza Big Data în comerț și turism	MACT1104	DS	2	2		6					28	28		56	E1
5	Finanţarea afacerilor în comerț și turism	MACT1205	DS					1	2		6	14	28		42	E2
6	Drept comercial și legislație în turism	MACT1206	DC					1	1		6	14	14		28	E2
7	Management pentru afaceri în comerț și turism	MACT1207	DF					2	2		6	28	28		56	E2
8	Cercetarea pieței interne și internaționale	MACT1208	DS					2	2		6	28	28		56	E2
Total				**7**	**6**		**24**	**6**	**7**		**24**	**182**	**182**	**0**	**364**	
Total ore/credite discipline obligatorii				**13**			**24**	**13**			**24**	**364**				
B. Discipline opționale																
9.1	Turism internațional	MACT1109	DF	1	2		6					14	28		42	E1
9.2	Probleme globale în comerț și turism	MACT1110	DS	1	2		6					14	28		42	E1
10.1	Comunicare în limba engleză în comerț și turism	MACT1211	DC					1	2		6	14	28		42	E2
10.2	Afaceri și antreprenoriat în comerț și turism	MACT1212	DS					1	2		6	14	28		42	E2
Total				**1**	**2**		**6**	**1**	**2**		**6**	**28**	**56**		**84**	

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

Total ore/credite discipline opționale				**3**			**6**	**3**			**6**	**84**				
Total general				**8**	**8**	**0**	**30**	**7**	**9**	**0**	**30**	**210**	**238**	**0**	**448**	
Total general ore/credite discipline obligatorii și opționale				**16**			**30**	**16**			**30**	**448**				
C. Discipline facultative																
11	Psihopedagogia adolescenților, tinerilor și adulților	MACT1113	DC	2	1		5					28	14		42	PV1
12	Didactica domeniului și dezvoltării în didactica specializării (învățământ liceal, postliceal, universitar)	MACT1214	DC					2	1		5	28	14		42	PV2
Total				**2**	**1**		**5**	**2**	**1**		**5**	**56**	**28**		**84**	
Total ore facultative				**3**			**5**	**3**			**5**	**84**				

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ŞI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**
Anul universitar 2026-2027

Plan de învățământ - Anul II

Nr. crt.	Disciplinele de studiu	Cod disciplină	Tip disciplină	Semestrul I Nr.ore / săptămână				Semestrul II Nr.ore / săptămână				Număr ore				Formă de verificare
				C	S	L/P	Credite	C	S	L/P	Credite	C	S	L/P	Total	
A. Discipline obligatorii																
1	Tranzacţii comerciale și turistice	MACT2101	DF	2	2		6					28	28		56	E3
2	Sisteme informatice pentru managementul afacerilor în comerț și turism	MACT2102	DS	2		1	5					28		14	42	E3
3	Marketing strategic în comerț și turism	MACT2103	DF	2	2		6					28	28		56	E3
4	Dezvoltare durabilă și responsabilitate corporativă	MACT2104	DC	1	1		5					14	14		28	E3
5	Practica de specialitate	MACT2105	DS				3							84	84	PV3
6	Managementul destinațiilor turistice	MACT2206	DS					2	2		6	28	28		56	E4
7	Economia circulară si finanțarea modelelor de afaceri durabile	MACT2207	DS					2	1		5	28	14		42	E4
8	Management internațional	MACT2208	DS					1	2		6	14	28		42	E4
9	Cercetare științifică	MACT2209	DC					1	1		5	14	14		28	E4
10	Stagiu pentru elaborarea lucrării de disertație	MACT2210	DS							4	3			56	56	PV4
Total				**7**	**5**	**1**	**25**	**6**	**6**	**4**	**25**	**182**	**154**	**154**	**490**	
Total ore/credite discipline obligatorii				**13**			**25**	**16**			**25**	**490**				
B. Discipline opționale																
11.1	Managementul resurselor umane	MACT2111	DS	1	2		5					14	28		42	E3
11.2	Managementul riscului în afaceri	MACT2112	DS	1	2		5					14	28		42	E3
12.1	Asigurări în comerț și turism	MACT2213	DS					1	2		5	14	28		42	E4
12.2	Contabilitate în comerț și turism	MACT2214	DS					1	2		5	14	28		42	E4

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

Total				**1**	**2**		**5**	**1**	**2**		**5**	**28**	**56**		**84**	
Total ore/credite discipline opționale				**3**			**5**	**3**			**5**	**84**				
Total general				**8**	**7**	**1**	**30**	**7**	**8**	**4**	**30**	**210**	**210**	**154**	**574**	
Total general ore/credite discipline obligatorii și opționale				**16**			**30**	**19**			**30**	**574**				
C. Discipline facultative																
13.2	Practica pedagogică (învățământ liceal, postliceal, universitar)	MACT2115	DC				5					0	0	42	42	PV3
14.1	Politici financiare europene	MACT2216	DC					2	1		5	28	14		42	PV4
14.2	Proiectarea și managementul programelor educaționale	MACT2217	DC					2	1		5	28	14		42	PV4
	Pachet opțional II (se alege o disciplină)															
15.1	Sociologia educației	MACT2218	DC					1	2		5	14	28		42	PV4
15.2	Managementul organizației școlare	MACT2219	DC					1	2		5	14	28		42	PV4
15.3	Politici educaționale	MACT2220	DC					1	2		5	14	28		42	PV4
15.4	Educație interculturală	MACT2221	DC					1	2		5	14	28		42	PV4
15.5	Doctrine pedagogice contemporane	MACT2222	DC					1	2		5	14	28		42	PV4
Total							**5**	**5**	**4**	**0**	**15**	**70**	**56**	**42**	**168**	
Total ore facultative				**0**			**5**	**9**			**15**		**168**			
16	**Prezentarea și susținerea lucrării de disertație**	MACT2223	DS								**10**					

RECTOR, **DECAN,** **DIRECTOR DAFC,**
Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL Lect. univ. dr. Ciprian MANEA Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

IX. Rezultate așteptate ale învățării conform domeniului de licență și/sau ramurii de știință – competențe profesionale și transversale

Nr. crt.	Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie	Disciplina	Competențe profesionale și transversale
1	Studentul masterand/ Absolventul: - cunoaște principiile eticii în cercetarea academică și metodologia cercetării; - dezvoltă interesul pentru literatura de specialitate națională și internațională, participarea la cursuri specializate, conferințe, simpozioane, etc. pentru dezvoltarea profesională şi personală continuă și adaptarea eficientă la noile descoperiri științifice.	Studentul masterand/ Absolventul: - este capabil să selecteze și să aplice metode și tehnici calitative și cantitative adecvate pentru investigarea fenomenelor economice și sociale; - realizează colectarea, prelucrarea și interpretarea datelor, utilizând instrumente statistice și analitice moderne, pentru a susține formularea concluziilor valide și relevante în cercetare.	Studentul masterand/ Absolventul: - își asumă responsabilitatea elaborării lucrărilor științifice, prin aplicarea metodologiei cercetării și etică în cercetare; - acționează autonom în structurarea, redactarea și argumentarea lucrărilor, respectând normele și standardele internaționale privind citirea surselor, prevenirea plagiatului și promovarea unei comunicări transparente și riguroase a rezultatelor științifice.	**Etică și integritate academică**	CT1. Își asumă responsabilitatea CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate
2.	Studentul masterand/ Absolventul: - identifică și operează cu conceptele, teoriile și principiile fundamentale ale comerțului internațional, tehnicilor de tranzacționare și mediului global de afaceri; - descrie și clasifică sursele de date financiare, comerciale și de piață necesare evaluării piețelor externe; - explică și recunoaște mecanismele de expansiune regională și internațională, strategiile de penetrare a piețelor și modalitățile de adaptare a afacerii la specificul regional.	Studentul masterand/ Absolventul: - aplică simțul afacerilor în evaluarea mediului concurențial, optimizarea operațiunilor comerciale transfrontaliere și maximizarea profitabilității în tranzacțiile internaționale; - elaborează și implementează strategii de extindere a prezenței companiei în regiune; - identifică, evaluează și selectează noi oportunități de afaceri pe piețele externe prin analize comparative de piață, studii de fezabilitate și identificarea partenerilor strategici; - utilizează și redactează documentația specifică tranzacțiilor comerciale internaționale (contracte externe, documente vamale, de transport și de finanțare/plată).	Studentul masterand/ Absolventul: - fundamentează și argumentează autonom deciziile de extindere regională și de pătrundere pe noi piețe internaționale, evaluând riscurile economice, politice și valutare; - acționează cu autonomie și flexibilitate în adaptarea strategiilor comerciale ale companiei la schimbările din mediul de afaceri internațional; - garantează respectarea reglementărilor comerciale internaționale, a normelor de etică în afacerile transfrontaliere și a principiilor de sustenabilitate în expansiunea regională.	**Comerț internațional**	CP2. Analizează date CP6. Aplică simțul afacerilor CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP18. Identifică noi oportunități de afaceri

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

3	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și strategiile specifice dezvoltării sectorului terțiar (servicii) la nivel național, regional și internațional; - cunoaște principiile, metodele și instrumentele utilizate în identificarea noilor oportunități de afaceri pe piețele terțiare aflate în expansiune; - identifică normele, principiile și bunele practici privind gestionarea personalului și organizarea echipelor în cadrul întreprinderilor prestatoare de servicii.	Studentul masterand / Absolventul: - planifică și formulează obiective strategice și operaționale pe termen mediu și lung pentru dezvoltarea sustenabilă a activităților din sectorul terțiar; - analizează dinamica piețelor de servicii și cerințele clienților pentru a identifica și valorifica noi oportunități de afaceri; - stabilește și menține canale eficiente de comunicare, raportare și consultare cu managerii și partenerii de afaceri; - utilizează instrumente analitice și de sinteză pentru a planifica și organiza eficient resursele, activitățile și fluxurile operaționale în vederea implementării politicilor de dezvoltare.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor de planificare și organizare a obiectivelor pe termen mediu și lung în cadrul entităților din sectorul terțiar; - formulează și susține în mod autonom propuneri strategice privind oportunitățile de afaceri noi în fața managerilor și structurilor de conducere ale organizației; - demonstrează responsabilitate profesională, etică și discernământ în gestionarea personalului și în asigurarea unui climat organizațional optim.	**Politici și strategii de dezvoltare a sectorului terțiar**	CP16. Gestionează personal CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung CP26. Ține legătura cu managerii CT6. Planifică și organizează
4	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică conceptele, modelele și arhitecturile fundamentale de analiză Big Data specifice sectorului comercial și domeniului turistic; - descrie tehnicile, metodele și algoritmii de calcul numeric utilizați în prelucrarea seturilor mari de date economice și financiare; - cunoaște normele, indicatorii și metodologiile specifice pentru elaborarea statisticilor financiare și a rapoartelor de analiză în comerț și turism; - identifică modelele econometrice, predictive și de inteligență de afaceri folosite în previzionarea cererii de cazare și a evoluției gradului de ocupare hotelieră.	Studentul masterand / Absolventul: - analizează seturi mari de date comasate din domeniul comercial și al turismului pentru a extrage modele de comportament ale consumatorilor și evoluții ale pieței; - aplică competențe de calcul numeric și formule statistice complexe pentru prelucrarea avansată a datelor tranzacționale și financiare; - elaborează statistici financiare și rapoarte de statistică financiară destinate conducerii operative și executive din companiile de comerț și turism; - utilizează eficient aplicații digitale specializate (software-uri de business intelligence, pachete statistice și medii de programare analitică) și dispozitive electronice moderne pentru generarea de tablouri de bord (dashboards) interactive	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă responsabilitatea pentru acuratețea calculului numeric, rigoarea metodologică și integritatea datelor utilizate în fundamentarea deciziilor financiare; - sintetizează și prezintă autonom conducerii executive rapoarte de statistică financiară și prognoze de piață clare, bine structurate și fundamentate pe date reale; - formulează decizii autonome și argumentate privind previzionarea cererii de cazare și optimizarea vânzărilor în contexte economice incerte sau cu dinamică rapidă.	**Introducere în analiza Big Data în comerț și turism**	CP2. Analizează date CP5. Aplică competențe de calcul numeric CP13. Elaborează rapoarte de statistică financiară CP14. Elaborează statistici financiare CP23. Previzionează cererea de cazare CP24. Realizează analiza vânzărilor CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale
5	Studentul masterand / Absolventul:	Studentul masterand / Absolventul:	Studentul masterand / Absolventul:	**Finanțarea**	CP1. Administrează conturi

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	- identifică și explică sursele de finanțare interne și externe specifice entităților economice din domeniile comerțului și turismului; - cunoaște metodele de analiză a datelor financiare și a planurilor de afaceri folosite în evaluarea viabilității proiectelor de investiții; - descrie normele, structura și standardele necesare pentru elaborarea rapoartelor de statistică financiară destinate conducerii și finanțatorilor.	- analizează date financiare și comerciale complexe pentru a fundamenta deciziile de alocare a resurselor de capital; - evaluează critic și analizează planuri de afaceri din comerț și turism în vederea stabilirii oportunității de finanțare și a gradului de risc asociat; - elaborează analiza rentabilității pentru proiectele de afaceri, identificând pragul de rentabilitate, marjele de profit și randamentul investițiilor.	- evaluează autonom sustenabilitatea planurilor de afaceri și formulează recomandări clare privind structura optimă de finanțare; - răspunde de acuratețea datelor analizate, de calitatea rapoartelor de statistică financiară și de rigurozitatea analizelor de rentabilitate realizate; - susține autonom în fața conducerii executive și a instituțiilor de credit/finanțare concluziile analizelor financiare și ale planurilor de afaceri evaluate.	**afacerilor în comerț și turism**	CP2. Analizează date CP3. Analizează planuri de afaceri CP12. Elaborează analiza rentabilității CP13. Elaborează rapoarte de statistică financiară CP21. Monitorizează conturile financiare
6	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică cadrul juridic al dreptului comercial și reglementările specifice pieței serviciilor de turism la nivel național și regional; - cunoaște normele legale, procedurile administrative și cerințele de licențiere necesare pentru extinderea prezenței în regiune a companiei; - descrie legislația națională și europeană relevantă privind sănătatea, siguranța, igiena alimentară (sistemul HACCP) și protecția consumatorilor în turism și alimentație publică; - identifică obligațiile legale și normele etice referitoare la răspunderea juridică și asumarea responsabilității în activitatea comercială; - cunoaște reglementările privind protecția datelor cu caracter personal (GDPR), secretul comercial și obligațiile de confidențialitate în afacerile comerciale.	Studentul masterand / Absolventul: - analizează contextul legislativ regional pentru a identifica oportunitățile și cerințele de extindere a prezenței companiei pe noi piețe; - aplică corect normele privind sănătatea, siguranța și igiena alimentară în proiectarea și derularea operațiunilor comerciale și turistice; - elaborează și verifică contracte comerciale, acorduri de parteneriat și documente interne cu respectarea legislației în vigoare.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării demersurilor juridice și operaționale pentru extinderea prezenței regionale a companiei; - manifestă un comportament responsabil, o atitudine conștiincioasă și rigurozitate profesională în îndeplinirea atribuțiilor comerciale; - respectă cu strictețe obligațiile de confidențialitate, protejând datele secrete, informațiile sensibile și secretele comerciale ale firmei și clienților; - evaluează autonom riscurile juridice și propune măsuri responsabile de aliniere a politicilor firmei la cerințele legale și de securitate alimentară.	**Drept comercial și legislație în turism**	CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP25. Respectă legislația relevantă privind sănătatea siguranța igiena și alte norme privind alimentele CT1. Își asumă responsabilitatea CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

7	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și strategiile moderne de management aplicabile în sectorul comercial și al turismului; - descrie tehnicile și metodele de stabilire, analiză și ajustare a prețurilor pentru asigurarea competitivității pe piață; - identifică principiile și bunele practici în dezvoltarea de rețele profesionale și parteneriate strategice în domeniul comercial și turistic; - descrie principiile, reglementările și metodele specifice utilizate când gestionează personalul și echipele din industrie; - descrie metodologiile de planificare strategică prin care planifică obiectivele pe termen mediu și lung ale organizației.	Studentul masterand / Absolventul: - coordonează fluxurile de lucru transversale și asigură cooperarea între departamente pentru eficientizarea activității operaționale; - dezvoltă rețele profesionale durabile cu furnizori, parteneri din industrie, agenții de turism și alți actori relevanți de pe piață; - organizează, motivează și gestionează personalul din subordine, promovând un climat de muncă orientat spre performanță; - evaluează dinamica pieței de comerț și turism pentru a identifica noi oportunități de afaceri și de diversificare a serviciilor.	Studentul masterand / Absolventul: - răspunde de eficientizarea comunicării interne și stimulează autonom cooperarea între departamente pentru eliminarea blocajelor operaționale; - acționează cu autonomie și inițiativă în extinderea și valorificarea rețelelor profesionale ale organizației; - demonstrează etică, leadership și responsabilitate profesională atunci când gestionează personalul din subordine; - se integrează activ și responsabil în activitățile de grup, dovedind spirit de echipă și capacitate de organizare în medii de lucru dinamice.	**Management pentru afaceri în comerț și turism**	CP8. Asigură cooperarea între departamente CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP16. Gestionează personal CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung CT2. Lucrează în echipe
8.	Studentul masterand / Absolventul: - descrie tehnicile, metodele statistice și instrumentele folosite când analizează date primare și secundare de piață; - cunoaște indicatorii și metodele prin care analizează tiparele de rezervare ale turiștilor (ferestre de rezervare, canale de distribuție, durata sejurului); - identifică strategiile, principiile și indicatorii-cheie utilizați când gestionează veniturile hoteliere; - descrie tehnicile de diagnoză a mediului concurențial folosite pentru a identifica noi oportunități de afaceri pe piețe emergente sau existente;	Studentul masterand/ Absolventul: - analizează date comerciale, economice și financiare specifice piețelor internaționale, utilizând instrumente analitice moderne pentru fundamentarea deciziilor de export/import; - proiectează și efectuează cercetare de piață calitativă și cantitativă pe piețe interne și internaționale pentru fundamentarea deciziilor comerciale; - colectează, prelucrează și analizează date economice și comportamentale complexe specifice domeniului comercial și turistic; - analizează tiparele de rezervare ale clienților pentru adaptarea politicilor de	Studentul masterand / Absolventul: - coordonează în mod autonom proiecte complexe în care efectuează cercetare de piață, asigurând calitatea și rigoarea datelor colectate; - își asumă responsabilitatea pentru acuratețea interpretărilor atunci când analizează date și formulează concluzii strategice; - formulează și susține autonom recomandări fundamentate pe date reale pentru identificarea de noi oportunități de afaceri în fața conducerii executive.	**Cercetarea pieței interne și internaționale**	CP2. Analizează date CP4. Analizează tiparele de rezervare CP11. Efectuează cercetare de piață CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP23. Previzionează cererea de cazare CP24. Realizează analiza vânzărilor CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

	- identifică indicatorii și metodele analitice prin care realizează analiza vânzărilor pe categorii de produse, servicii și segmente de clienți.	distribuție și tarifare ale unităților de cazare; - realizează analiza vânzărilor, evaluând performanța canalelor comerciale și gradul de rentabilitate al diverselor servicii.			
9.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică particularitățile, tendințele și cadrul de operare al pieței turismului internațional; - descrie metodele și indicatorii prin care analizează tiparele de rezervare ale turiștilor străini (canale globale de distribuție, sezonalitate); - cunoaște tehnicile de analiză comparativă și strategiile folosite pentru a se asigura că există o competitivitate a prețurilor pe pieţele turistice externe; - identifică principiile și bunele practici utilizate atunci când dezvoltă rețele profesionale și parteneriate internaționale (tour-operatori, agenții OTA, organisme de turism); - identifică tehnicile, instrumentele și canalele de promovare prin care implementează strategii de marketing turistic adaptate specificului cultural și regional.	Studentul masterand / Absolventul: - analizează tiparele de rezervare specifice diverselor piețe emițătoare de turiști pentru optimizarea canalelor internaționale de vânzare; - măsoară și gestionează veniturile hoteliere prin optimizarea tarifelor în raport cu dinamica cererii și oferta concurenței; - previzionează cererea de cazare și gradul de ocupare hotelieră pe baza seriilor de date istorice și a analizei factorilor macroeconomici; - dezvoltă rețele profesionale transfrontaliere cu actori cheie din industria turismului internațional.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea fundamentării deciziilor strategice pentru pătrunderea și consolidarea poziției firmei pe pieţele turistice internaționale; - răspunde de acuratețea datelor interpretate atunci când analizează tiparele de rezervare și când previzionează cererea de cazare; - formulează și susține autonom propuneri strategice privind politicile de preț pentru a garanta competitivitatea prețurilor pe plan internațional; - acționează cu inițiativă, autonomie și inteligență interculturală atunci când dezvoltă rețele profesionale și parteneriate globale; - coordonează autonom procesele prin care extinde prezența în regiune a companiei și prin care gestionează veniturile hoteliere..	**Turism internațional**	CP4. Analizează tiparele de rezervare CP7. Asigură competitivitatea prețurilor CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP19. Implementează strategii de marketing CP23. Previzionează cererea de cazare
10.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică marile provocări, tendințe și riscuri globale care afectează dinamica pieţelor de comerț și turism (schimbări climatice, geopolitică, digitalizare, sustenabilitate); - descrie procedurile, oportunitățile și barierele întâlnite când extinde prezența în regiune a companiei pe fondul	Studentul masterand / Absolventul: - analizează impactul problemelor globale asupra lanțurilor de aprovizionare și fluxurilor turistice regionale; - proiectează și aplică măsuri operaționale prin care extinde prezența în regiune a companiei, adaptând oferta la specificul și provocările pieţelor locale; - evaluează schimbările din mediul global	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea adaptării strategiei firmei la șocurile și mega-tendințele mediului global; - coordonează autonom proiectele prin care extinde prezența în regiune a companiei, asigurând respectarea principiilor etice și de sustenabilitate;	**Probleme globale în comerț și turism**	CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP16. Gestionează personal CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	reconfigurării lanțurilor valorice globale; - identifică metodele, regulile și tehnicile specifice prin care gestionează personalul în medii de lucru multiculturale și în condiții de criză globală.	pentru a identifica noi oportunități de afaceri orientate spre turismul sustenabil și comerțul etic; - planifică obiectivele pe termen mediu și lung ale organizației, integrând scenarii de risc și indicatori de sustenabilitate (ESG).	- demonstrează leadership, responsabilitate etică și empatie atunci când gestionează personalul în momente de schimbare sau incertitudine economică.		
11.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică vocabularul de specialitate, sintagmele profesionale și structurile gramaticale avansate specifice limbii engleze folosite în comerț și turism; - descrie tehnicile de comunicare inter-departamentală în limba engleză necesare pentru a se asigura că există cooperare între departamentele unei firme multinaționale; - cunoaște normele de etichetă profesională, formulele de politețe și strategiile de networking în limba engleză utilizate atunci când dezvoltă rețele profesionale internaționale; - identifică stilurile de comunicare formală și raportare în limba engleză utilizate când ține legătura cu managerii și conducerea executivă.	Studentul masterand / Absolventul: - facilitează schimbul de informații și asigură cooperarea între departamente prin redactarea și prezentarea clară a fluxurilor de lucru în limba engleză; - dezvoltă rețele profesionale cu parteneri, clienți și furnizori străini, purtând conversații de afaceri și negocieri fluide în limba engleză; - ține legătura cu managerii prin elaborarea de sinteze, informări operative și rapoarte de activitate redactate profesional în limba engleză; - lucrează în echipe multiculturale, susținând prezentări, dezbateri și proiecte comune în limba engleză.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea medierii comunicării și stimulării cooperării între departamentele locale și internaționale ale organizației; - inițiază și gestionează autonom contacte externe de afaceri atunci când dezvoltă rețele profesionale internaționale; - răspunde de acuratețea, claritatea și rigurozitatea informațiilor transmise în limba engleză atunci când ține legătura cu managerii; - demonstrează autonomie în perfecționarea continuă a competențelor lingvistice (stăpânește limbi străine) și responsabilitate etică în reprezentarea firmei pe plan internațional.	**Comunicare în limba engleză în comerț și turism**	CP8. Asigură cooperarea între departamente CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP26. Ține legătura cu managerii CT2. Lucrează în echipe CT4. Stăpânește limbi străine
12.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică conceptele, teoriile și modelele antreprenoriale specifice inițierii și dezvoltării afacerilor în comerț și turism; - descrie structura, metodologiile de evaluare și indicatorii economico-financiari utilizați atunci când analizează planuri de afaceri;	Studentul masterand / Absolventul: - evaluează critic și analizează planuri de afaceri antreprenoriale pentru determinarea viabilității financiare și a sustenabilității pe piață; - colaborează la crearea strategiilor de marketing alături de echipele de specialitate, aducând perspectiva antreprenorială asupra poziționării	Studentul masterand / Absolventul: - răspunde de rigoarea și acuratețea datelor evaluate atunci când analizează planuri de afaceri pentru atragerea de finanțări; - coordonează cu autonomie și spirit de inițiativă activitățile prin care implementează strategii de marketing și de vânzări;	**Afaceri și antreprenoriat în comerț și turism**	CP3. Analizează planuri de afaceri CP6. Aplică simțul afacerilor. CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP19. Implementează strategii de marketing CP20. Implementează strategii de vânzări CP22. Planifică obiectivele pe termen

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	- identifică strategiile, canalele de distribuție și tehnicile specifice prin care colaborează la crearea strategiilor de marketing; - descrie metodele de diagnoză strategică și analiză a pieței folosite pentru a identifica noi oportunități de afaceri antreprenoriale.	brandului; - identifică noi oportunități de afaceri și formulează concepte inovatoare de produse sau servicii pentru sectorul comercial și turistic; - planifică obiectivele pe termen mediu și lung ale startup-ului sau companiei, stabilind indicatori clari de performanță (KPI).	- formulează și susține autonom propuneri de extindere sau diversificare ce valorifică noi oportunități de afaceri în fața partenerilor sau investitorilor..		mediu și lung CT6. Planifică și organizează
13.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică strategiile, principiile și indicatorii-cheie utilizați când gestionează veniturile hoteliere și asigură competitivitatea prețurilor pe piața serviciilor turistice și comerciale; - cunoaște procesele, mecanismele și canalele de distribuție prin care extinde prezența în regiune a companiei și prin care implementează strategii de vânzări; - identifică metodele, regulile și bunele practici utilizate atunci când dezvoltă rețele profesionale și când planifică și organizează activitățile comerciale.	Studentul masterand / Absolventul: - analizează tiparele de rezervare ale clienților și realizează analiza vânzărilor pe diverse categorii de servicii și canale comerciale pentru optimizarea profitabilității; - implementează strategii de vânzări adaptate pieței țintă și măsoară veniturile hoteliere prin ajustarea dinamică a tarifelor; - dezvoltă rețele profesionale cu parteneri cheie din industrie și utilizează instrumente de organizare pentru a coordona eficient fluxurile de tranzacționare.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor prin care planifică și organizează obiectivele comerciale și extinde prezența în regiune a companiei; - acționează cu inițiativă și autonomie în dezvoltarea rețelelor profesionale și în fundamentarea deciziilor strategice de vânzări; - răspunde de acuratețea datelor interpretate atunci când analizează tiparele de rezervare și când optimizează politicile tarifare ale organizației.	**Tranzacţii comerciale și turistice**	CP4. Analizează tiparele de rezervare CP7. Asigură competitivitatea prețurilor CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP20. Implementează strategii de vânzări CP24. Realizează analiza vânzărilor CT6. Planifică și organizează
14.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică arhitectura, funcționalitățile și fluxurile de date specifice sistemelor informatice folosite când administrează conturi și monitorizează conturile financiare în comerț și turism; - cunoaște metodele, tehnicile de calcul numeric și algoritmii folosiți în mediul digital pentru prelucrarea datelor de vânzări și generarea rapoartelor financiare; - identifică normele de securitate	Studentul masterand / Absolventul: - utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale specializate pentru a colecta, stoca și analiza date tranzacționale și financiare complexe; - aplică competențe de calcul numeric prin intermediul softurilor de gestiune financiar-contabilă pentru administrarea conturilor și monitorizarea cheltuielilor; - realizează analiza vânzărilor prin generarea de rapoarte automate și dashboards interactive necesare fundamentării deciziilor de management.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea pentru acuratețea datelor introduse și prelucrate în sistemele informatice de management; - respectă cu strictețe obligațiile de confidențialitate și normele de securitate în gestionarea informațiilor financiare și a datelor clienților; - acționează autonom în utilizarea aplicațiilor digitale pentru optimizarea fluxurilor informaționale și monitorizarea performanței financiare a organizației.	**Sisteme informatice pentru managementul afacerilor în comerț și turism**	CP1. Administrează conturi CP2. Analizează date CP5. Aplică competențe de calcul numeric CP21. Monitorizează conturile financiare CP24. Realizează analiza vânzărilor CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	digitală, cerințele legale și reglementările privind protecția datelor sensibile necesare când respectă obligațiile de confidențialitate.				
15.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și metodele avansate de analiză strategică utilizate când efectuează cercetare de piață și când analizează date de marketing; - cunoaște tehnicile, indicatorii și bunele practici prin care colaborează la crearea strategiilor de marketing, asigură competitivitatea prețurilor și gestionează veniturile hoteliere; - identifică metodologiile de planificare strategică și modelele predictive utilizate când previzionează cererea de cazare și când implementează strategii de marketing.	Studentul masterand / Absolventul: - efectuează cercetare de piață și analizează date complexe de consum pentru fundamentarea deciziilor strategice de poziționare pe piață; - colaborează la crearea strategiilor de marketing și implementează strategii de marketing adaptate, integrând tactici de dinamizare a prețurilor pentru a garanta competitivitatea acestora; - previzionează cererea de cazare și realizează analiza vânzărilor pentru optimizarea canalelor de distribuție și maximizarea veniturilor.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor prin care planifică și organizează campaniile și strategiile de marketing ale organizației; - argumentează și susține autonom propunerile strategice de preț și de promovare formulate în urma cercetărilor de piață; - răspunde de acuratețea previziunilor privind cererea de cazare și de rigoarea analizelor de vânzări utilizate în gestionarea veniturilor.	**Marketing strategic în comerț și turism**	CP2. Analizează date CP7. Asigură competitivitatea prețurilor CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing CP11. Efectuează cercetare de piață CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP19. Implementează strategii de marketing CP23. Previzionează cererea de cazare CP24. Realizează analiza vânzărilor CT6. Planifică și organizează
16.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică principiile, modelele și reglementările privind dezvoltarea durabilă, responsabilitatea socială corporativă (CSR) și criteriile de sustenabilitate în comerț și turism; - cunoaște bunele practici și tehnicile folosite când colaborează la crearea strategiilor de marketing și când implementează strategii de marketing orientate spre sustenabilitate și promovare etică; - identifică metodele de evaluare a cererii și modelele predictive utilizate când previzionează cererea de cazare pe baza tendințelor de turism responsabil.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică noi oportunități de afaceri sustenabile și ecologice, integrând bunele practici de responsabilitate corporativă în modelul operațional al companiei; - elaborează măsuri prin care extinde prezența în regiune a companiei, promovând concepte de dezvoltare durabilă adaptate comunităților locale; - ține legătura cu managerii și partenerii de afaceri pentru a coordona implementarea strategiilor de marketing ecologic și alinierea la standardele de mediu.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea promovării principiilor de etică și sustenabilitate în deciziile strategice și operaționale ale organizației; - susține autonom în fața conducerii inițiativele și proiectele care valorifică noi oportunități de afaceri responsabile social și ecologic; - răspunde de acuratețea datelor de impact și de rigoarea integrării criteriilor de dezvoltare durabilă când colaborează cu alte departamente sau manageri.	**Dezvoltare durabilă și responsabilitate corporativă**	CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP19. Implementează strategii de marketing CP23. Previzionează cererea de cazare CP26. Ține legătura cu managerii

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

17.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică fluxurile operaționale de lucru, metodologia de prelucrare a datelor și cadrul normativ (inclusiv reglementările privind igiena, sănătatea și siguranța) specifice mediului real de afaceri în comerț și turism.	Studentul masterand / Absolventul: - colectează și analizează date comerciale și operative din cadrul organizației gazdă pentru a sprijini luarea deciziilor; - analizează tiparele de rezervare ale clienților și fluxurile de vânzări folosind datele reale furnizate de unitatea de practică; - aplică competențe de calcul numeric în rezolvarea sarcinilor economice zilnice și prelucrarea informațiilor tranzacționale; - colaborează la crearea strategiilor de marketing prin participarea la elaborarea propunerilor de promovare a produselor sau serviciilor firmei; - utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale ale entității gazdă, respectând legislația relevantă privind sănătatea, siguranța și igiena în mediul de lucru.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă responsabilitatea executării la timp și cu rigoare a sarcinilor delegate de tutorii de practică în cadrul echipei; - respectă cu strictețe obligațiile de confidențialitate privind datele interne, secretele comerciale și informațiile clienților entității gazdă; - dovedește autonomie și spirit de inițiativă în integrarea în colectiv, colaborând eficient cu membrii echipei pentru realizarea obiectivelor stabilite.	**Practica de specialitate**	CP2. Analizează date CP4. Analizează tiparele de rezervare CP5. Aplică competențe de calcul numeric CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing CP25. Respectă legislația relevantă privind sănătatea siguranța igiena și alte norme privind alimentele CT1. Își asumă responsabilitatea CT2. Lucrează în echipe CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale
18.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică principiile, modelele și strategiile specifice managementului integrat al destinațiilor turistice și organizării organizațiilor de management al destinației (OMD); - cunoaște metodele, indicatorii și bunele practici prin care analizează tiparele de rezervare, asigură competitivitatea prețurilor și gestionează veniturile hoteliere la nivel regional; - identifică bunele practici utilizate atunci când dezvoltă rețele profesionale și tehnica prin care colaborează la crearea și implementarea strategiilor de marketing turistic.	Studentul masterand / Absolventul: - analizează tiparele de rezervare ale turiștilor și previzionează cererea de cazare pentru optimizarea politicilor tarifare și creșterea atractivității destinației; - colaborează la crearea strategiilor de marketing și implementează strategii de marketing destinate promovării integrate a produselor și serviciilor din cadrul destinației; - dezvoltă rețele profesionale și parteneriate strategice între actorii publici și privați din turism, asigurând în același timp competitivitatea prețurilor pe piață.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor prin care planifică și organizează activitățile, resursele și strategiile de dezvoltare ale destinației turistice; - acționează cu inițiativă și autonomie în dezvoltarea rețelelor profesionale și facilitarea cooperării dintre partenerii locali din industrie; - răspunde de rigoarea și acuratețea datelor analizate atunci când previzionează cererea de cazare și când ajustează strategiile de promovare a destinației.	**Managementul destinațiilor turistice**	CP4. Analizează tiparele de rezervare CP7. Asigură competitivitatea prețurilor CP9. Colaborează la crearea strategiilor de marketing CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP17. Gestionează veniturile hoteliere CP19. Implementează strategii de marketing CP23. Previzionează cererea de cazare CT6. Planifică și organizează

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

19.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică principiile, modelele de afaceri circulare și instrumentele de finanțare verde specifice tranziției către o economie durabilă; - cunoaște metodologiile și indicatorii economico-financiari utilizați atunci când analizează planuri de afaceri din perspectiva sustenabilității și rentabilității; - identifică cadrul legislativ și normele specifice (inclusiv privind sănătatea, siguranța și igiena) necesare pentru extinderea prezenței în regiune a companiei prin modele circulare.	Studentul masterand / Absolventul: - evaluează critic și analizează planuri de afaceri bazate pe principii circulare pentru a stabili viabilitatea lor financiară și atragerea de fonduri sustenabile; - identifică noi oportunități de afaceri ecologice și propune soluții prin care extinde prezența în regiune a companiei pe piețe orientate spre sustenabilitate; - facilitează și asigură cooperarea între departamente și ține legătura cu managerii pentru implementarea proiectelor de economie circulară la nivel organizațional.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea garantării că planurile de afaceri și proiectele propuse respectă legislația privind sănătatea, siguranța și normele de mediu; - susține autonom în fața partenerilor de finanțare și a structurilor de conducere propunerile de afaceri care valorifică noi oportunități circulare; - răspunde de acuratețea datelor evaluate și de eficientizarea comunicării inter-departamentale când coordonează proiecte de afaceri durabile.	**Economia circulară si finanțarea modelelor de afaceri durabile**	CP3. Analizează planuri de afaceri CP8. Asigură cooperarea între departamente CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP25. Respectă legislația relevantă privind sănătatea siguranța igiena și alte norme privind alimentele CP26. Ține legătura cu managerii
20.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și strategiile de management intercultural și de extindere a afacerilor pe piețe globale; - cunoaște metodologiile și indicatorii financiari utilizati atunci când analizează planuri de afaceri internaționale și când planifică obiectivele pe termen mediu și lung; - identifică bunele practici și tehnicile folosite când aplică simțul afacerilor, dezvoltă rețele profesionale și asigură cooperarea între departamente la nivel transfrontalier.	Studentul masterand / Absolventul: - evaluează critic și analizează planuri de afaceri internaționale, aplicând simțul afacerilor pentru adaptarea operațiunilor la medii culturale și economice diverse; - elaborează măsuri prin care extinde prezența în regiune a companiei și identifică noi oportunități de afaceri pe piețele internaționale; - dezvoltă rețele profesionale transfrontaliere și asigură cooperarea între departamentele globale ale organizației pentru atingerea obiectivelor stabilite.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor prin care planifică și organizează activitățile și resursele în cadrul entităților multinaționale; - susține autonom în fața conducerii executive strategii fundamentate prin care extinde prezența în regiune a companiei; - acționează cu inițiativă, autonomie și discernământ intercultural în dezvoltarea rețelelor profesionale și valorificarea noilor oportunități de afaceri pe plan global.	**Management internațional**	CP3. Analizează planuri de afaceri CP6. Aplică simțul afacerilor CP8. Asigură cooperarea între departamente CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP15. Extinde prezența în regiune a companiei CP18. Identifică noi oportunități de afaceri CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung CT6. Planifică și organizează
21.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică metodologiile, tehnicile de cercetare (calitativă și cantitativă) și modelele de analiză utilizate când analizează date	Studentul masterand / Absolventul: - colectează, prelucrează și analizează date economice complexe utilizând metode de cercetare adecvate și instrumente informatice specializate;	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea elaborării lucrărilor de cercetare științifică, garantând rigoarea metodologică și originalitatea	**Cercetare științifică**	CP2. Analizează date CP5. Aplică competențe de calcul numeric CT1. Își asumă responsabilitatea CT2. Lucrează în echipe CT3. Respectă obligațiile de

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	economice și sociale; - cunoaște metodele și tehnicile avansate prin care aplică competențe de calcul numeric în prelucrarea datelor de cercetare și validarea ipotezelor științifice; - identifică principiile eticii în cercetare, normele de proprietate intelectuală și reglementările privind protecția datelor sensibile necesare când respectă obligațiile de confidențialitate.	- aplică competențe de calcul numeric și modele statistice pentru interpretarea riguroasă a rezultatelor cercetării și formularea de concluzii valide; - lucrează în echipe de cercetare și își planifică și organizează activitățile de documentare, redactare și diseminare a rezultatelor științifice în limitele de timp stabilite.	rezultatelor; - respectă cu strictețe obligațiile de confidențialitate și principiile eticii academice în gestionarea datelor primare și menționarea surselor bibliografice; - manifestă autonomie și capacitate de organizare când coordonează sau participă în proiecte de cercetare, asigurând realizarea la timp a obiectivelor asumate.		confidențialitate CT6. Planifică și organizează
22.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică cadrul metodologic, cerințele de redactare științifică, tehnicile de analiză a datelor și reglementările privind etica, proprietatea intelectuală și confidențialitatea aplicabile în elaborarea lucrării de disertație.	Studentul masterand / Absolventul: - efectuează cercetare de piață calitativă și cantitativă pentru culegerea datelor primare și secundare necesare fundamentării părții aplicative a disertației; - colectează și analizează date economice complexe, aplicând competențe de calcul numeric și tehnici avansate de prelucrare statistică; - elaborează statistici financiare și modele analitice relevante pentru tema cercetată, interpretând rezultatele în mod riguros; - utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale specializate (softuri de analiză de date, editoare de text, baze de date academice) pentru procesarea informațiilor și structurarea lucrării	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea privind originalitatea cercetării, acuratețea datelor și respectarea normelor de etică academică și confidențialitate; - planifică și organizează independent etapele de documentare, redactare și finalizare a lucrării de disertație, încadrându-se în termenele stabilite de îndrumătorul științific	**Stagiu pentru elaborarea lucrării de disertație**	CP2. Analizează date CP5. Aplică competențe de calcul numeric CP11. Efectuează cercetare de piață CP14. Elaborează statistici financiare CT1. Își asumă responsabilitatea CT3. Respectă obligațiile de confidențialitate CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale CT6. Planifică și organizează
23.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și strategiile moderne utilizate când gestionează personalul din sectorul comercial și turistic; - cunoaște metodologiile și indicatorii de performanță organizațională folosiți atunci când analizează planuri de	Studentul masterand / Absolventul: - gestionează personalul din subordine prin organizarea activităților, evaluarea performanțelor și motivarea echipelor pentru atingerea obiectivelor firmei; - asigură cooperarea între departamente și ține legătura cu managerii pentru alinierea strategiilor de resurse umane la direcțiile de	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor prin care planifică și organizează activitățile echipelor, promovând un climat de muncă etic și performant; - acționează cu autonomie, empatie și discernământ profesional când	**Managementul resurselor umane**	CP3. Analizează planuri de afaceri CP8. Asigură cooperarea între departamente CP10. Dezvoltă rețele profesionale CP16. Gestionează personal CP22. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung CP26. Ține legătura cu managerii

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS **Aprobat în ședința de Senat**
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP **din data de 24/09/2025**
Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**
Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**
Forma de învățământ: **cu frecvență (IF)**
Durata studiilor: 2 **ani**
*Numărul total de credite de studiu transferabile: **120***
Se aplică în perioada: **2025-2027**

	afaceri și când planifică obiectivele pe termen mediu și lung; - identifică bunele practici, tehnicile de motivare și canalele de comunicare necesare când asigură cooperarea între departamente, dezvoltă rețele profesionale și ține legătura cu managerii.	dezvoltare pe termen mediu și lung ale organizației; - dezvoltă rețele profesionale de recrutare și selecție și analizează planuri de afaceri pentru a determina necesarul de capital uman și structura optimă a personalului.	gestionează personalul și rezolvă conflictele de muncă; - dovedește capacitate de organizare și spirit de echipă, coordonând autonom fluxurile de comunicare internă dintre angajați și structurile de conducere.		CT2. Lucrează în echipe CT6. Planifică și organizează
24.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică conceptele, modelele de identificare și tipologiile de risc din mediul de afaceri specific comerțului și turismului; - cunoaște metodologiile și indicatorii financiari utilizați atunci când analizează planuri de afaceri, elaborează analiza rentabilității și elaborează statistici financiare; - identifică tehnicile, procedurile de control și instrumentele digitale necesare când monitorizează conturile financiare și ține legătura cu managerii pentru gestionarea incertitudinii.	Studentul masterand / Absolventul: - evaluează critic și analizează planuri de afaceri, integrând analiza de risc în fundamentarea scenariilor strategice; - elaborează analiza rentabilității și elaborează statistici financiare pentru a măsura expunerea la risc și fezabilitatea proiectelor de investiții; - monitorizează conturile financiare, utilizează aplicații digitale specializate de modelare a riscului și ține legătura cu managerii pentru implementarea planurilor de limitare a riscurilor.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea pentru acuratețea evaluărilor de risc și rigoarea datelor prezentate în analizele de rentabilitate; - susține autonom în fața structurilor de conducere măsuri preventive și decizii strategice de reducere a vulnerabilităților financiare ale firmei; - răspunde de monitorizarea continuă a conturilor financiare și de informarea promptă a managerilor în situații de criză sau schimbări majore ale mediului de afaceri.	**Managementul riscului în afaceri**	CP3. Analizează planuri de afaceri CP12. Elaborează analiza rentabilității CP14. Elaborează statistici financiare CP21. Monitorizează conturile financiare CP26. Ține legătura cu managerii CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale
25.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică tipologiile de asigurări specifice activităților din comerț și turism (asigurări de bunuri, de răspundere civilă, de transport, stornare etc.) și cadrul normativ care le reglementează; - cunoaște metodele, tehnicile și formulele prin care aplică competențe de calcul numeric în evaluarea primelor de asigurare, a riscurilor și a despăgubirilor; - identifică indicatorii, normele de	Studentul masterand / Absolventul: - analizează date financiare și contractuale legate de polițele de asigurare pentru a determina acoperirea optimă a riscurilor comerciale și turistice; - aplică competențe de calcul numeric și elaborează statistici financiare pentru a evalua costurile și eficiența produselor de asigurare achiziționate sau furnizate; - implementează strategii de vânzări ale produselor de asigurare specifice turismului și comerțului, utilizând aplicații digitale și software-uri de gestiune a polițelor.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea pentru acuratețea calculelor financiare și a datelor statistice utilizate în fundamentarea deciziilor de asigurare; - acționează cu rigurozitate și autonomie în selectarea și negocierea polițelor de asigurare potrivite pentru protejarea patrimoniului și operațiunilor firmei; - răspunde de utilizarea corectă și securizată a aplicațiilor digitale specifice pentru gestionarea și raportarea polițelor	**Asigurări în comerț și turism**	CP2. Analizează date CP5. Aplică competențe de calcul numeric CP14. Elaborează statistici financiare CP20. Implementează strategii de vânzări CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU

	raportare și metodologiile utilizate când elaborează statistici financiare referitoare la daune și polițe de asigurare.		de asigurare.		
26	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică principiile, metodele și tehnicile contabilității financiare și de gestiune specifice entităților din domeniile comerțului și turismului; - cunoaște structura, normele de întocmire și metodologiile utilizate când elaborează analiza rentabilității și când elaborează rapoarte de statistică financiară; - identifică cadrul normativ și procedurile contabile necesare atunci când administrează conturi, monitorizează conturile financiare și utilizează aplicații digitale dedicate.	Studentul masterand / Absolventul: - efectuează înregistrări contabile și administrează conturi specifice operațiunilor comerciale și de prestări servicii turistice; - elaborează analiza rentabilității pe centre de profit și elaborează rapoarte de statistică financiară destinate conducerii executive; - monitorizează conturile financiare și utilizează aplicații digitale de contabilitate și gestiune pentru automatizarea fluxurilor financiar-contabile.	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea pentru acuratețea înregistrărilor contabile și corectitudinea rapoartelor financiare întocmite; - garantează respectarea riguroasă a legislației financiar-contabile și a standardelor de raportare în monitorizarea conturilor firmei; - acționează cu autonomie în utilizarea aplicațiilor digitale pentru analiza rentabilității și furnizarea de informații contabile utile în luarea deciziilor.	**Contabilitate în comerț și turism**	CP1. Administrează conturi CP12. Elaborează analiza rentabilității CP13. Elaborează rapoarte de statistică financiară CP21. Monitorizează conturile financiare CT5. Utilizează dispozitivele și aplicațiile digitale

RECTOR, Prof.univ.dr. Steve O. MICHAEL
DECAN, Lect. univ. dr. Ciprian MANEA
DIRECTOR DAFC, Lect. univ. dr. Mădălina BĂLĂU