

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)

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, prețurile 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.

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 profesională 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)

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 să își asume responsabilități

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

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

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.

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

VIII. Disciplinele de studiu pe ani

Anul universitar 2026-2027

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 terțiar	MACT1103	DS	2	1		6					28	28		56	E1
4	Introducere în analiza Big Data în comerț și turism	MACT1104	DS	2	2		6					28	28		56	E1
5	Finanțarea 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		42	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	196	0	378	
Total ore/credite discipline obligatorii				13			24	13			24	378				
B. Discipline opționale																
9.1	Turism internațional	MACT1109	DS	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	
Total ore/credite discipline opționale				3			6	3			6	84				
Total general				8	8	0	30	7	9	0	30	210	252	0	364	

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

Total general ore/credite discipline obligatorii și opționale			16			30		16			30		462			
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				

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

Anul universitar **2027-2028**

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

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	Tranzacții comerciale și turistice	MACT2101	DF	2	2		6					28	28		56	E3
2	Sisteme informatice pentru managementul afacerilor în comerț și turism	MACT2102	DS	1		2	5					14		28	42	E3
3	Marketing strategic în comerț și turism	MACT2103	DS	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					2	2		6	28	28		56	E4
9	Cercetare științifică	MACT2209	DS					1	1		5	14	14		28	E4
10	Stagiu pentru elaborarea lucrării de disertație	MACT2210	DS								3			56	56	PV4
Total				6	5	2	25	7	6	0	25	182	154	168	504	
Total ore/credite discipline obligatorii				13			25	13			25	504				
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
Total				1	2		5	1	2		5	28	56		84	
Total ore/credite discipline opționale				3			5	3			5	84				
Total general				7	7	2	30	8	8	0	30	210	210	168	588	

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

Domeniul de studii universitare de masterat: ADMINISTRAREA AFACERILOR

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM

Forma de învățământ¹: cu frecvență (IF)

Durata studiilor: 2 ani

Numărul total de credite de studiu transferabile: 120

Se aplică în perioada: 2026-2028

Total general ore/credite discipline obligatorii și opționale				16			30		16			30		588			
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						

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

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 și personală continuă și adaptarea eficiență 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
3	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică teoriile, modelele și strategiile specifice dezvoltării sectorului terțiar (servicii) la nivel	Studentul masterand / Absolventul: - planifică și formulează obiective strategice și operaționale pe termen mediu și lung pentru dezvoltarea sustenabilă a	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea coordonării proceselor de planificare și organizare a obiectivelor	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

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

	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.	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.	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.		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 algoritmi 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: - 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;	Studentul masterand / Absolventul: - 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	Studentul masterand / Absolventul: - 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;	Finanțarea afacerilor în comerț și turism	CP1. Administrează conturi CP2. Analizează date CP3. Analizează planuri de afaceri CP12. Elaborează analiza rentabilității CP13. Elaborează rapoarte de statistică financiară CP21. Monitorizează conturile financiare

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

	- descrie normele, structura și standardele necesare pentru elaborarea rapoartelor de statistică financiară destinate conducerii și finanțatorilor.	proiectele de afaceri, identificând pragul de rentabilitate, marjele de profit și randamentul investițiilor.	- susține autonom în fața conducerii executive și a instituțiilor de credit/finanțare concluziile analizelor financiare și ale planurilor de afaceri evaluate.		
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
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	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	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 rețelilor profesionale ale organizației; - demonstrează etică, leadership și responsabilitate profesională atunci când gestionează personalul din subordine; - se integrează activ și responsabil în	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

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

	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.	turism pentru a identifica noi oportunități de afaceri și de diversificare a serviciilor.	activitățile de grup, dovedind spirit de echipă și capacitate de organizare în medii de lucru dinamice.		
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; - identifică indicatorii și metodele analitice prin care realizează analiza vânzărilor pe categorii de produse, servicii și segmente de clienți.	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, prelucerează și analizează date economice și comportamentale complexe specifice domeniului comercial și turistic; - analizează tiparele de rezervare ale clienților pentru adaptarea politicilor de distribuție și tarifyare ale unităților de cazare; - realizează analiza vânzărilor, evaluând performanța canalelor comerciale și gradul de rentabilitate al diverselor servicii.	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
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, sezonabilitate); - cunoaște tehnicile de analiză comparativă și strategiile folosite pentru a se asigura că există o competitivitate a	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 tarifyelor 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	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea fundamentării deciziilor strategice pentru pătrunderea și consolidarea poziției firmei pe piețele turistice internaționale; - răspunde de acuratețea datelor interpretate atunci când analizează tiparele de rezervare și când previzionează cererea de cazare; - formulează și susține autonom	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

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

	prețurilor pe piețele 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.	macroeconomici; - dezvoltă rețele profesionale transfrontaliere cu actori cheie din industria turismului internațional.	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..		
10.	Studentul masterand / Absolventul: - identifică și explică marile provocări, tendințe și riscuri globale care afectează dinamica piețelor de comerț și turism (schimbări climatice, geopolitică, digitalizare, sustenabilitate); - descrie procedurile, oportunitățile și barierele întâlnite când extinde prezența în regiune a companiei pe fondul reconfigurării lanțurilor valorice globale; - identifică metodele, regulile și tehnicile specifice prin care gestionează personalul în medii de lucru multiculturală și în condiții de criză globală.	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 piețelor locale; - evaluează schimbările din mediul global 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).	Studentul masterand / Absolventul: - își asumă în mod autonom responsabilitatea adaptării strategiei firmei la șocurile și mega-tendențele mediului global; - coordonează autonom proiectele prin care extinde prezența în regiune a companiei, asigurând respectarea principiilor etice și de sustenabilitate; - demonstrează leadership, responsabilitate etică și empatie atunci când gestionează personalul în momente de schimbare sau incertitudine economică.	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
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	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;	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	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

UNIVERSITATEA INTERNAȚIONALĂ DANUBIUS
FACULTATEA DE AFACERI GLOBALE ȘI LEADERSHIP

Aprobat în ședința de Senat
din data de 11/02/2026

Domeniul de studii universitare de masterat: **ADMINISTRAREA AFACERILOR**

Programul de studii universitare de masterat (ciclul II): **MANAGEMENTUL AFACERILOR ÎN COMERȚ ȘI TURISM**

Forma de învățământ¹: **cu frecvență (IF)**

Durata studiilor: **2 ani**

Numărul total de credite de studiu transferabile: **120**

Se aplică în perioada: **2026-2028**

	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.	- lucrează în echipe multiculturale, susținând prezentări, dezbateri și proiecte comune în limba engleză.	perfecționarea continuă a competențelor lingvistice (stăpânește limbi străine) și responsabilitate etică în reprezentarea firmei pe plan internațional.		
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; - identifică strategiile, canalele de distribuție și tehnicile specifice prin care colaborează la crearea strategiilor de marketing; - descrie metodele de diagnoză strategică și analizează a pieței folosite pentru a identifica noi oportunități de afaceri antreprenoriale.	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 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).	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; - formulează și susține autonom propuneri de extindere sau diversificare ce valorifică noi oportunități de afaceri în fața partenerilor sau investitorilor..	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 mediu și lung CT6. Planifică și organizează