

# FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Creștină Partium
1.2. Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Sociale
1.3. Departamentul	Economie
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/Calificarea	Management

## 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>Comert electronic (M 3209)</b>
2.2. Titularul activității de curs	Conf. Univ. Dr. Molnar Elisabeta Iona
2.3. Titularul activității de seminar	Conf. Univ. Dr. Molnar Elisabeta Iona
2.4. Anul de studiu	III
2.5. Semestrul	6
2.6. Tipul de evaluare	Examen
2.7. Regimul disciplinei	DS

## 3. Timpul total estimat

3.1. Număr de ore pe săptămână	4	3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
<b>Distribuția fondului de timp</b>					<b>Ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					18
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					8
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități					-
3.7. Total ore studiu individual					44
3.8. Total ore pe semestru					100
3.9. Numărul de credite					4

## 4. Precondiții (unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală de curs, calculator, videoproiector, tablă, Internet
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de curs, calculator, videoproiector, tablă, internet, teren

## 6. Competențe specifice acumulate

6.1. Competențe profesionale	<p>CP.1 Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului comerțului electronic și turismului online și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională.</p> <p>CP.2 Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului.</p> <p>CP.3 Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată.</p> <p>CP.4 Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii.</p>
6.2. Competențe transversale	<p>CT.1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.</p> <p>CT.2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.</p>

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

7.1. Obiectivul general al disciplinei	Inițiere în studiul comerțului electronic și turismului online. Cunoașterea sistemului GDS Amadeus
7.2. Obiectivele specifice	Inițiere în studiul afacerilor electronice, comerțului electronic, marketingului electronic, turismului online. Analiza caracteristicilor societății informaționale cu implicații asupra comerțului electronic. Prezentarea elementelor teoretice fundamentale de afaceri electronice, de comerț electronic, de turism online. Utilizarea sistemului Amadeus basic.

## 8. Conținuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observații
1. Concepte fundamentale. Evoluția comerțului electronic. Actorii implicați în comerțul electronic – Global Distribution System (GDS)	Prezentare PPT/Curs interactiv	2 ore
2. GDS AMADEUS – istoric, evoluție, portfolio. Rolul GDS în transporturi, turism și industria hotelieră. GDS-AMADEUS	Prezentare PPT/Curs interactiv	2 ore
3. Travel Industry Fundamentals	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
4. Travel Industry Fundamentals	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
5. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
6. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
7. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
8. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
9. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
10. AMADEUS basic course	Prezentare / Amadeus sistem/Curs interactiv	2 ore
11. Marketing și vânzări online în turism. Forme și modalități de plată în comerțul electronic.	Prezentare PPT/Curs interactiv	2 ore
12. Infrastructura comerțului electronic, turismului online. „Metasearch engine”, în turismul online. Comerțul electronic de tip B2B, B2C, B2A.	Prezentare PPT/Curs interactiv	2 ore
13. Portaluri online de turism / OTA - în Europa Mijlocie și de Est și rolul acestora	Prezentare PPT/internet/Curs interactiv	2 ore
14. Avantajele și dezavantajele comerțului electronic. Rolul guvernelor în dezvoltarea comerțului electronic. Legislație	Prezentare PPT/Curs interactiv	2 ore

privind comerțul electronic.		
<b>8.2. Seminar</b>	<b>Metode de predare</b>	<b>Observații</b>
1. Noțiuni și termeni în sistemul de distribuție - Global Distribution System –		2 ore
2. GDS AMADEUS – prezentare platforma	Amadeus training program	2 ore
3. GDS AMADEUS – prezentare program	Amadeus training program	2 ore
4. Travel Industry Fundamentals	Amadeus training program	2 ore
5. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
6. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
7. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
8. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
9. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
10. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
11. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
12. AMADEUS basic course	Amadeus training program	2 ore
13. 13. Portaluri online de turism / OTA - în Europa Mijlocie și de Est și rolul acestora	Studiu de caz - OTA	2 ore
14. Evaluare	Evaluare	2 ore
<b>Bibliografie obligatorie</b>		
Tema 1-14 Materialul prezentat la curs si seminar -suport curs GDS Amadeus System – suport curs Kerry Medina, Alex Hadwick (2019) The State of Hospitality Distribution: Direct Bookings, EyeforTravel		
<b>Bibliografie facultativă</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Working With OTAs, Arrival Guide, 2018</li> <li>▪ Airline Digital Trend Report , Smarter Travel Marketing, Digintravel, 2021</li> </ul>		

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se studiază în alte centre universitare din țară și din străinătate, precum și cu cerințele activităților profesionale derulate în cadrul organizațiilor angajatoare.

### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	Evaluare sumativă	Examen scris si oral	60 %
10.5. Seminar	Evaluare progresivă	Proiecte individuale și de grup, recenzie articol de specialitate, participare activă	40%

10.6. Standard minim de performanță: Obținerea a minim 50% din punctajul total acordat, (60 % la proba de verificare scrisă si orală și 40% pentru activitatea de seminar).

**Data completării**

**12.09.2024**

**Semnătura titularului de curs**

**Semnătura titularului de seminar**

**Data avizării în departament:**

**Semnătura directorului de departament:**