

Discipline opționale
Anul universitar 2017-2018
Specializarea Administrarea Afacerilor în Servicii de Ospitalitate– limba română
Anul II de studiu
Învățământ cu frecvență și la distanță

Studentii vor alege 1 din cele 3 discipline prezentate

Nr. crt	Disciplina	Titular	credite	Forma de verificare	Ore curs	Ore seminar	Ore laborator
1.	Prelucrări statistice pe computer	Gabriela Petrușel/ Ionuț Traian Luca	4	C	-	-	2
2.	Tehnologii internet pentru afaceri	Mihaela Tutunea	4	C	-	-	2
3.	Simulări și jocuri de afaceri	Cristina Fleșeriu	4	C	-	-	2

Prelucrări statistice pe computer

Conf.dr. Gabriela PETRUȘEL

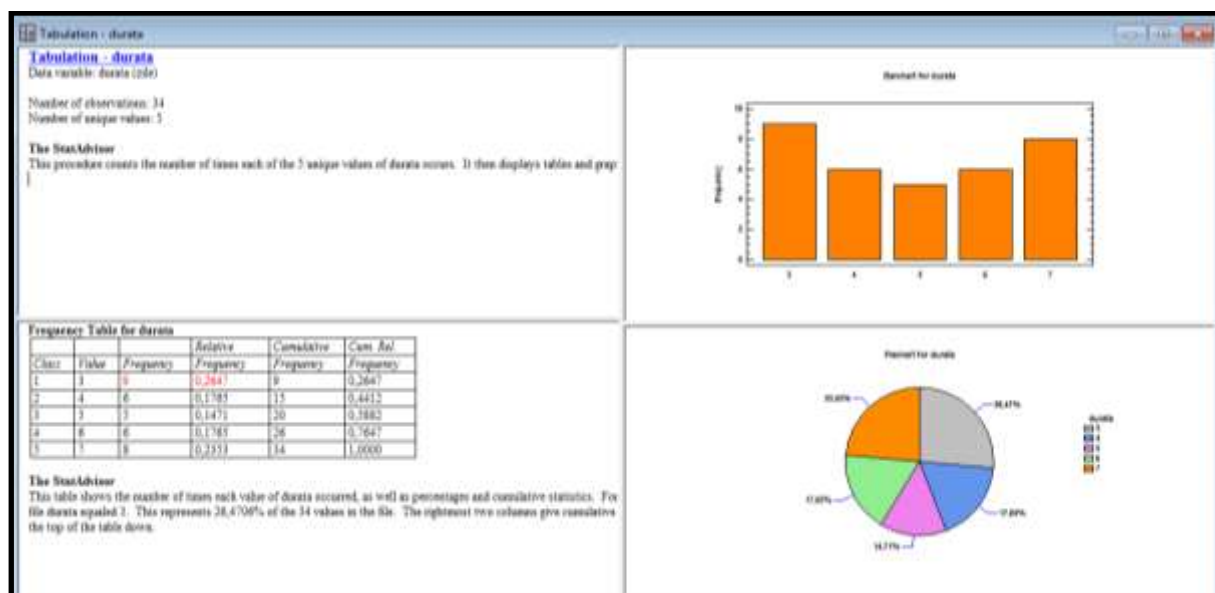
Asist.drd. Ionuț Traian LUCA

În viața de zi cu zi orice economist se confruntă cu raportarea rezultatelor activității pe o anumită perioadă de timp. Astfel statistica devine parte integrantă a activității oricărui economist.

Cursul opțional Prelucrări statistice pe computer își propune inițierea studenților în utilizarea unui soft statistic. Astfel cunoștințele teoretice dobândite în semestrul III la cursul de Statistică Aplicată vor putea fi folosite în realizarea analizelor statistice folosind un soft specializat, analize care mai apoi pot fi integrate cu succes în cadrul unui raport statistic.

Softul cu care se lucrează la acest curs opțional este Statgraphics Centurion XVI





Pe cât de complexe sunt analizele ce se pot efectua cu acest soft, pe atât de facilă este utilizarea acestuia.

De ce **TEHNOLOGII INTERNET PENTRU AFACERI?**

Pentru că:

- astăzi, orice companie indiferent de domeniul de activitate folosește
 - instrumente ITC pentru administrarea afacerilor și extensia activitatilor specifice spre mediul digital
 - soluții colaborative și de partajare a resurselor, care îi permit comunicarea cu mediul de afaceri off și online

Obiectivele cursului

- identificarea și utilizarea unui set complex de instrumente software free și open source pentru susținerea activitatilor din companii
- însușirea de către studenți a noțiunilor fundamentale legate de instrumente ITC utilizate de companii în comunicarea online
- formarea abilității exploatarea eficientă a instrumentelor specifice mediului online
- familiarizarea cu infrastructura hardware și software necesară afacerilor pentru desfășurarea activităților în mod colaborativ;
- vizualizarea și dobândirea cunoștințelor legate de tipurile de instrumente de comunicare de business în mediul off și online
- formarea deprinderilor de utilizarea instrumentelor
 - de lucru partajat, cloud computing, mobile cloud
 - instrumentelor freeware de generare a webprezentelor
 - de tip birou virtual
 - specifice rețelelor de socializare



- formarea deprinderilor de utilizarea a blogurilor si forumurilor tematice ca instrumente de comunicare si promovare online ale companiilor

Conf. univ. dr. Mihaela Tutunea

SIMULĂRI ȘI JOCURI DE AFACERI

Asist.univ.dr. Cristina Fleșeriu

Obiective

Principalul obiectiv este crearea unei simulări, care permite studenților să aplice conceptele de marketing și management și să folosească variabilele de marketing într-un cadru realist. Acest program a fost creat pentru a-i ajuta pe studenți să înțeleagă:

- mix-ul de marketing (preț, promovare, produs, distribuție);
- piețe ce oferă răspunsuri diferite și care au medii diferite de business;
- strategia de promovare push vs. pull;
- strategii pe termen scurt vs. pe termen lung;
- vânzări de tip business-to-business;
- cercetarea și ajutorul acesteia pentru luarea de decizii;
- răspunsul la acțiunile competitorilor;
- măsuri de performanță etc.

Scopul principal este acela de a angaja studenții într-o activitate interactivă. Studenții vor concura între ei, folosind cei 4P, astfel încât compania lor să fie profitabilă. Grupuri de 3-4 studenți vor trebui inițial să îmbunătățească performanța companiei pe două piețe, ca mai apoi să se poată extinde și pe alte piețe străine. Studenții trebuie să analizeze situația în care se află inițial și să identifice cum marketingul poate încuraja noi vânzări. Prin dezvoltarea de produse noi, pătrunderea în regiuni noi, prin stabilirea promovării optime dar și a celui mai bun preț, studenții trebuie să transforme compania într-o companie profitabilă.

