PROGRAMA ANALITICĂ

Practica de specialitate, anul II, nivel licență
Specializările ADMINISTRAREA AFACERILOR și ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE
Învățământ cu frecvență și învățământ la distanță
Anul universitar 2026-2027

I. Informații generale

Studenții specializării Administrarea Afacerilor și Administrarea Afacerilor în Servicii de Ospitalitate, nivel licență, trebuie să efectueze în anul al II-lea de studiu un stagiu de practică în domeniul administrării afacerilor.

Practică de specialitate – Administrarea afacerilor este o disciplină obligatorie care presupune 90 de ore și are 3 credite.

Obiectivul acestei discipline este implementarea și aprofundarea cunoștințelor practice de administrare a afacerilor. Se vizează familiarizarea cu modul de aplicare în societăți comerciale (private sau firme virtuale) a cunoștințelor teoretice însușite în procesul didactic și dobândirea de noi abilități și competențe practice pentru viitorii absolvenți ai Facultății de Business.

Practica de specialitate la specializările ADMINISTRAREA AFACERILOR și ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE se poate desfășura în orice societate comercială sau bancă aleasă de student sub îndrumarea Comisiei de practică.

Studenților de la specializarea ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN SERVICII DE OSPITALITATE li se recomandă să își deruleze stagiul de practică într-o societate comercială care activează în domeniul turismului și ospitalității.

II. Conținut

Tematica practicii de specialitate cuprinde disciplinele: Marketing, Management, Finanțe, Contabilitate. În urma derulării stagiului de practică studentul va întocmi un portofoliu pe care îl va depune spre evaluare Comisiei de practică până la data programată pentru depunere.

Portofoliul de practică va cuprinde următoarele documente:

Coperta: va cuprinde numele și prenumele studentului, specializarea, anul de studiu, forma de învățământ, anul universitar.

1.Raportul de evaluare a studentului de către tutore (completat, datat, semnat de către tutorele de practică).

2. Monografia societății comerciale sau băncii la care s-a efectuat stagiul de practică.

3. **Documentele justificative** care susțin activitățile realizate în cadrul stagiului de practică (rapoarte întocmite, diverse documente realizate în cadrul practicii, situațiile financiare anuale pe ultimii trei ani).

Întreg dosarul de practică va fi va fi adus în format fizic și înmânat responsabilului de practică la data prezentării. În cazul proiectelor cu finanțare europeană (de exemplu, de tip POCU), dosarul de practică va fi trimis expertului din proiect.

III. Modalitatea de evaluare

Evaluarea practicii se va face de către Comisia de practică ***pe baza dosarului de practică depus.***

ANEXĂ
Structura proiectului (specializarea Administrarea afacerilor, Administrarea afacerilor în servicii de ospitalitate): Monografia societății comerciale[1]

Abordați următoarele aspecte:

1. PREZENTAREA GENERALĂ A FIRMEI (maxim 1-2 pagini)

Obiectiv: Înțelegerea contextului de afaceri în care activează firma
Conținut:

- Forma juridică și mărimea firmei
- Obiectul principal de activitate (cod CAEN)
- Activitatea în cifre: cifra de afaceri, profit/pierdere, număr de angajați (date disponibile pe mfinante.ro sau listafirme.ro)
- Clienți, furnizori, concurenți
- ***Numai pentru firme cu activitate specifică (AASO)***:
  - Unități de cazare: infrastructură, facilități, capacitate, servicii oferite
  - Agenții de turism: tipuri de produse turistice comercializate
  - Unități de alimentație: capacitate, meniu, servicii (comenzi online, evenimente)

2. ORGANIZAREA ȘI FUNCȚIONAREA FIRMEI (maxim 2 pagini)

Obiectiv: Înțelegerea structurii organizaționale și a proceselor de management

2.1. Structura organizațională

- Descrierea compartimentelor/departamentelor existente și a activităților specifice
- Notă: Pentru firmele mici cu structuri simple, se va descrie organizarea reală, chiar dacă este informală

2.2. Aspecte de management al resurselor umane
Doar dacă informațiile sunt accesibile:

- Structura personalului: gen, vârstă, vechime (prezentare sintetică)
- Modul de recrutare și selecție (dacă firma desfășoară astfel de activități)

2.3. Planificarea activității

- Prezentarea a 2 instrumente/documente de planificare folosite de firmă (ex: plan de activitate, buget, program de lucru, calendar evenimente)

3. ANALIZA DE MARKETING (maxim 3 pagini)

Obiectiv: Analizarea modului în care organizația își gestionează activitățile de marketing, pe baza factorilor din micromediul de marketing și a elementelor mixului de marketing.

[1] Stagiul de practică se poate efectua la toate tipurile de societăți comerciale, inclusiv cele bancare.

Conținut:

A. Analiza Micromediului de Marketing
- Clienți (segmentele de piaţă şi segmentele/ segmentul ţintă) deservit de companie
- Care sunt principalii competitori direcți și indirecți?
- Ce avantaje competitive are firma comparativ cu aceștia?
- Principalii furnizori şi intermediari

B. Produsul/Serviciul
- Care sunt principalele produse/ servicii oferite?
- Care sunt punctele forte și punctele slabe ale ofertei?
- Ce îmbunătățiri sau completări ați sugera?

C. Prețul
- Metoda de stabilire a prețului
- Preț bazat pe valoarea percepută de client (value-based pricing).
- Preț bazat pe costuri (cost-based pricing).
- Preț bazat pe concurență (competition-based pricing).)
- Cât de competitive sunt prețurile față de competiție?
- Percepția valorii vs preț în rândul clienților?
- Discounturi, promoții, programe de loialitate.

D. Distribuția și promovarea
- Care sunt canalele de distribuție/ vânzare utilizate?
- Cum își promovează firma produsele/ serviciile?
- Prezență online (website, blog, social media etc)
- Publiciatate (online/ offline)
- Relații publice (PR)
- Vânzări personale (personal selling)
- Marketing direct & email marketing
- Cât de eficiente considerați că sunt instrumentele de promovare utilizate?
- Mesajul este clar și coerent transmis în concordanţă cu poziționarea firmei?
- Segmentul țintă este corect targetat?

4. ANALIZA FINANCIARĂ (maxim 4 pagini)

Obiectiv: Evaluarea sănătății financiare și a performanței economice a firmei

4.1. Prezentarea situațiilor financiare
Prezentați succint datele din bilanțul și contul de profit și pierdere pentru ultimii 3 ani:
- Active totale (imobilizate + circulante)
- Datorii totale (pe termen scurt + pe termen lung)
- Capitaluri proprii
- Cifra de afaceri
- Rezultatul net (profit/pierdere)

4.2. Calculul indicatorilor financiari (ultimii 3 ani)

Indicatori de performanță (obligatorii pentru toate firmele):

1. Rentabilitatea capitalurilor proprii (ROE) = (Profit net / Capitaluri proprii) × 100
2. Rentabilitatea activelor (ROA) = (Profit net / Active totale) × 100
3. Marja profitului (ROS) = (Profit net / Cifra de afaceri) × 100

Indicatori de lichiditate (obligatorii):

4. Lichiditatea curentă (RLC) = (Active curente / Datorii curente) × 100
5. Rata datoriilor (DAR) = (Datorii totale / Active totale) × 100

4.3. Analiza indicatorilor

- Reprezentați grafic evoluția fiecărui indicator
- Interpretați evoluția: firma este profitabilă? Are probleme de lichiditate? Gradul de îndatorare este rezonabil?
- Propuneți 2-3 recomandări pentru îmbunătățirea situației financiare

5. CONCLUZII ȘI REFLECȚII PERSONALE (maxim 1 pagină)

- Ce ați învățat din experiența de practică?
- Care sunt principalele provocări cu care se confruntă firma?
- Ce sugestii aveți pentru îmbunătățirea activității firmei?
- Cum v-a ajutat practica să înțelegeți mai bine conceptele teoretice studiate?

Tutori practică

1. Lect.univ.dr. Cristina Ioana Balint
2. Lect.univ.dr. Tudor Oprișor
3. Asist.univ.dr. Anghel Cozma
4. Asist.univ.dr. Raluca Ancuţa Şandru
5. Asist. Univ.dr. Valeria Gîdiu