

ROMÂNIA

MINISTERUL EDUCAȚIEI
Ministry of Education

¹⁾ Universitatea din Craiova
University of Craiova

SUPLIMENT LA DIPLOMĂ DIPLOMA SUPPLEMENT

²⁾ Acest supliment însoțește Diploma de Licență cu seria Nr.
The Supplement is for Bachelor Diploma series no

1. DATE DE IDENTIFICARE A TITULARULUI DIPLOMEI INFORMATION IDENTIFYING THE HOLDER OF THE DIPLOMA

Numele de familie la naștere <i>Family name(s) at birth</i>		Numele de familie după căsătorie (dacă este cazul) <i>Family name(s) (after marriage) (if applicable)</i>	
1.1a	<input type="text"/>	1.1b	<input type="text"/>
Inițiala (inițialele) prenumelui (prenumelor) tatălui/mamei <i>Initial(s) of father's/mother's first name(s)</i>		Prenumele <i>First name(s)</i>	
1.2a	<input type="text"/>	1.2b	<input type="text"/>
Data nașterii (ziua/luna/anul) <i>Date of birth (day/month/year)</i>		Locul nașterii <i>Place of birth</i>	
1.3a	<input type="text"/>	1.3b	<input type="text"/>
Numărul matricol <i>Student enrollment number</i>		Cod numeric personal (CNP) <i>Personal identification number</i>	
1.4 <input type="text"/>		Anul înmatriculării <i>Year of enrollment</i>	
		1.5 <input type="text" value="2021"/>	

2. INFORMAȚII PRIVIND CALIFICAREA INFORMATION IDENTIFYING THE QUALIFICATION

Denumirea calificării și (dacă este cazul) titlul acordat (după promovarea examenului de finalizare a studiilor) <i>Name of qualification and (if applicable) title awarded (after passing the final examination)</i>	
2.1	<input type="text" value="Marketing/Licențiat în științe economice"/> <i>Marketing/Bachelor degree in Economic Sciences</i>
Domeniul de studii <i>Field of study</i>	
2.2a	<input type="text" value="Marketing"/> <i>Marketing</i>
Programul de studii <i>Programme of studies</i>	
2.2b	<input type="text" value="Marketing"/> <i>Marketing</i>
Numele și statutul instituției de învățământ superior care eliberează diploma (în limba română) <i>Name and status of awarding institution</i>	
2.3a	<input type="text" value="Universitatea din Craiova - universitate publică acreditată"/> <i>University of Craiova - accredited public university</i>
Facultatea/Departamentul care organizează examenul de finalizare a studiilor <i>Faculty/Department administering the final examination</i>	
2.3b	<input type="text" value="Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor"/> <i>FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION</i>
Numele și statutul instituției de învățământ superior care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3a, în limba română) <i>Name and status of institution administering studies (if different from 2.3a)</i>	
2.4a	<input type="text"/>
Facultatea/Departamentul care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3b) <i>Faculty/Department administering studies (if different from 2.3b)</i>	
2.4b	<input type="text"/>
Limba (limbile) de studiu/examinare <i>Language(s) of instruction/examination</i>	
2.5	<input type="text" value="Română"/> <i>Romanian</i>

3. INFORMAȚII PRIVIND NIVELUL CALIFICĂRII INFORMATION ON THE LEVEL OF THE QUALIFICATION

Nivelul calificării
Level of qualification

Durata oficială a programului de studiu și numărul de credite de studiu transferabile (conform Sistemului European de Credite Transferabile - ECTS)
Official length of the programme of study and number of ECTS credits

3.1	studii universitare de licență nivel 6 CNC și 6 CEC <i>Bachelor studies</i> <i>Level 6 NQF and 6 EQF</i>	3.2	- 3 ani - 60 credite ECTS/an - 180 credite acumulate pentru înscrierea la examinarea finală - promovarea tuturor probelor, inclusiv a examenului final - 3 years - 60 ECTS credits/year - 180 credits accumulated before final examination - passing of all examinations, including final examination
Condiții de admitere/înscriere <i>Access requirement(s)</i>			
3.3	Diploma de bacalaureat, Concurs de admitere <i>Baccalaureate Diploma, Entrance examination</i>		
4. INFORMAȚII PRIVIND CURRICULUMUL ȘI REZULTATELE OBTINUTE INFORMATION ON THE CURRICULUM AND RESULTS GAINED			
Forma de învățământ <i>Mode of study</i>			
4.1	Învățământ cu frecvență <i>Full-time study</i>		
Rezultatele învățării asigurate prin programul de studii <i>Learning outcomes of the study programme</i>			

4.2	<p>COMPETENȚE PROFESIONALE</p> <p>C1 UTILIZAREA ADECVATĂ A CONCEPTELOR, METODELOR, TEHNICILOR ȘI INSTRUMENTELOR DE MARKETING</p> <p>C1.1. Definirea conceptelor, metodelor, tehnicilor și a instrumentelor de marketing;</p> <p>C1.2 Explicarea conceptelor, metodelor, tehnicilor și a instrumentelor de marketing;</p> <p>C1.3. Aplicarea metodelor, tehnicilor și a instrumentelor specifice activității de marketing;</p> <p>C1.4. Studiarea comparativă și evaluarea critică a metodelor, tehnicilor și instrumentelor în activitatea de marketing;</p> <p>C1.5. Proiectarea unui studiu de marketing;</p> <p>C2 UTILIZAREA INSTRUMENTELOR ȘI A APLICAȚIILOR INFORMATICE ÎN ACTIVITĂȚILE DE MARKETING</p> <p>C2.1. Identificarea și descrierea instrumentelor și a aplicațiilor informatice în activitățile de marketing;</p> <p>C2.2. Explicarea modului de utilizare a instrumentelor și a aplicațiilor informatice în activitățile de marketing;</p> <p>C2.3. Folosirea softurilor în activități de marketing;</p> <p>C2.4. Evaluarea critică a caracteristicilor instrumentale ale principalelor softuri folosite în activitatea de marketing;</p> <p>C2.5. Dezvoltarea și utilizarea bazelor de date specifice activității de marketing.</p> <p>C3 CULEGEREA, ANALIZA ȘI INTERPRETAREA INFORMAȚIILOR DE MARKETING PRIVIND ORGANIZAȚIA ȘI MEDIUL SĂU</p> <p>C3.1. Definirea mediului organizației, identificarea și descrierea principalelor variabile ale acestuia;</p> <p>C3.2. Interpretarea impactului variabilelor de mediu asupra activității organizației;</p> <p>C3.3. Identificarea și selectarea factorilor care influențează funcționarea organizației;</p> <p>C3.4. Evaluarea și clasificarea factorilor care influențează funcționarea organizației;</p> <p>C3.5. Elaborarea unui proiect de analiză a mediului de marketing al organizației, în funcție de specificul pieței.</p> <p>C4 FUNDAMENTAREA ȘI ELABORAREA MIX-ULUI DE MARKETING</p> <p>C4.1. Definirea conceptelor și descrierea politicilor mix-ului de marketing;</p> <p>C4.2. Explicarea mix-ului de marketing;</p> <p>C4.3. Aplicarea cunoștințelor specifice mix-ului de marketing pentru elaborarea unui program de marketing;</p> <p>C4.4. Aplicarea criteriilor standard pentru evaluarea programelor de marketing;</p> <p>C4.5. Proiectarea programelor de marketing.</p> <p>C5 UTILIZAREA TEHNICILOR DE VÂNZARE</p> <p>C5.1. Definirea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare;</p> <p>C5.2. Explicarea tehnicilor de vânzare și a utilizării instrumentelor specifice de comunicare;</p> <p>C5.3. Aplicarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare;</p> <p>C5.4. Analiza și evaluarea tehnicilor de vânzare și a instrumentelor specifice de comunicare;</p> <p>C5.5. Proiectarea programului de comunicare în vânzări.</p> <p>C6 ORGANIZAREA ACTIVITĂȚILOR DE MARKETING ÎN CADRUL ORGANIZAȚIEI</p> <p>C6.1. Identificarea și definirea rolului departamentului de marketing în cadrul organizației;</p> <p>C6.2. Explicarea principalelor atribuții și activități ale departamentului de marketing;</p> <p>C6.3. Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru organizarea activităților de marketing;</p> <p>C6.4. Analiza și evaluarea critică a activităților în cadrul departamentului de marketing;</p> <p>C6.5. Propunerea modalităților de creștere a eficienței organizării activităților de marketing.</p> <p>COMPETENȚE TRANSVERSALE</p> <p>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă;</p> <p>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei;</p> <p>CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare.</p> <p>PROFESSIONAL COMPETENCES</p> <p>C1 THE APPROPRIATE USE OF CONCEPTS, METHODS, SKILLS AND INSTRUMENTS OF MARKETING</p> <p>C1.1. Defining the concepts, methods, skills and instruments of marketing;</p> <p>C1.2 Explaining the concepts, methods, skills and instruments of marketing;</p> <p>C1.3. Applying the concepts, methods, skills and instruments of marketing;</p> <p>C1.4. The comparative study and critical assessment of methods, skills and instruments in the marketing activity;</p> <p>C1.5. Projecting a marketing study;</p> <p>C2 USING THE INSTRUMENTS AND COMPUTER APPLICATIONS IN THE MARKETING ACTIVITIES</p> <p>C2.1. Identifying and describing the instruments and computer applications in the marketing activities;</p> <p>C2.2. Explaining the way of using instruments and computer applications in the marketing activities;</p> <p>C2.3. Using software in the marketing activities;</p> <p>C2.4. The critical assessment of the instrumental characteristics of the main software used in the marketing activities;</p> <p>C2.5. Developing and using databases specific to the marketing activities.</p> <p>C3 COLLECTING, ANALYZING AND INTERPRETING THE MARKETING INFORMATION REGARDING THE ORGANIZATION AND ITS ENVIRONMENT</p> <p>C3.1. Defining organization environment; identifying and describing its the main variables;</p> <p>C3.2. Interpreting the impact of the environment variables on the activity of the organization;</p> <p>C3.3. Identifying and selecting the factors influencing the functioning of the organization;</p> <p>C3.4. Assessing and classifying the factors influencing the functioning of the organization;</p> <p>C3.5. Elaborating an analysis project of the organization's marketing environment, depending on the market's particularities.</p> <p>C4 CONSOLIDATING AND ELABORATING THE MARKETING MIX</p> <p>C4.1. Defining the concepts and describing the policies of the marketing mix;</p> <p>C4.2. Explaining the marketing mix;</p> <p>C4.3. Applying the marketing mix knowledge for the elaboration of a marketing program;</p> <p>C4.4. Applying standard criteria for assessing marketing programs;</p> <p>C4.5. Marketing program design.</p> <p>C5 USING SALES SKILLS</p> <p>C5.1. Defining sales skills and communication instruments;</p> <p>C5.2. Explaining sales skills and the use of communication instruments;</p> <p>C5.3. Applying sales skills and communication instruments;</p> <p>C5.4. The analysis and assessment of sales skills and communication instruments;</p> <p>C5.5. Communication program design in sales.</p> <p>C6 ORGANIZING MARKETING ACTIVITIES WITHIN THE ORGANIZATION</p> <p>C6.1. Identifying and defining the role of the marketing department within the organization;</p> <p>C6.2. Explaining the main tasks and activities of the marketing department;</p> <p>C6.3. Applying the basic principles and methods for organizing the marketing activities;</p> <p>C6.4. The analysis and the critical assessment of activities within the marketing department;</p> <p>C6.5. Suggesting ways for increasing the efficiency of organizing marketing activities.</p> <p>TRANSVERSAL COMPETENCES</p> <p>CT1 Applying the principles, norms and values of professional ethics to one's own rigorous, efficient and responsible working strategy;</p> <p>CT2 Identifying the roles and responsibilities in a pluri-specialized team and applying both linkage and efficient work techniques within the team;</p> <p>CT3 Identifying opportunities for the continuous professional development and the efficient use of resources and learning skills for one's own development.</p>
-----	---

4.3 Detalii privind programul absolvit, calificativele/notele/creditele ECTS obținute
(conform Registrului matricol al facultății/departamentului.
*Programme details and the individual grades/marks/ECTS credits obtained
(according to Faculty/Department Student Records.*

Anul I (anul universitar 2021-2022)

1st year of study (2021-2022 academic year)

Nr. crt.	Denumirea disciplinei Subject	Sem Sem	3) Total ore/sem				Nota Grade	Cred ECTS
			C	S	LP	P		
1	Microeconomie Microeconomy	1	28	28	-	-		5
2	Management Management	1	28	28	-	-		6
3	Bazele contabilității Basic course of accountancy	1	28	28	-	-		5
4	Matematici aplicate în economie Mathematics for Economics	1	28	14	-	-		5
5	Bazele tehnologiei informației Fundamentals of Information Technology	1	14	-	28	-		5
6	Dreptul afacerilor Business Law	1	28	-	-	-		2
7	Limba engleză English Language	1	-	28	-	-		2
8	Educație fizică 1 Physical Education 1	1	-	14	-	-		1
9	Etica în afaceri Business ethics	2	14	28	-	-		5
10	Finanțe publice Public finances	2	28	14	-	-		5
11	Contabilitate financiară Financial Accounting	2	28	14	-	-		4
12	Statistică Statistics	2	28	28	-	-		5
13	Informatică economică Economic Informatics	2	28	-	28	-		4
14	Limba engleză English Language	2	-	28	-	-		2
15	Educație fizică 2 Sports 2	2	-	14	-	-		1
16	Macroeconomie Macroeconomics	2	28	14	-	-		5
4) Promovat cu media Pass, average grade per academic year		-	-	Total credite Total ECTS credits				62

Anul II (anul universitar 2022-2023)

2nd year of study (2022-2023 academic year)

Nr. crt.	Denumirea disciplinei Subject	Sem Sem	3) Total ore/sem				Nota Grade	Cred ECTS
			C	S	LP	P		
1	Marketing Marketing	1	28	14	-	-		6
2	Gestiunea financiară a întreprinderii Financial Administration of the Firm	1	28	28	-	-		5
3	Baze de date Databases	1	28	-	14	-		4
4	Marketingul serviciilor Services' Marketing	1	28	14	-	-		4
5	Analiza datelor Data Analysis	1	28	28	-	-		5
6	Economie europeană European Economics	1	28	14	-	-		4
7	Limba engleză English Language	1	-	28	-	-		2
8	Educație fizică 3 Sports 3	1	-	14	-	-		1
9	Cercetări de marketing Marketing Research	2	22	11	-	-		4
10	Managementul vânzărilor Sales Management	2	22	22	-	-		5
11	Managementul calității Quality Management	2	22	22	-	-		5
12	Fiscalitate Taxation	2	22	11	-	-		4
13	Contabilitate managerială Managerial Accounting	2	22	22	-	-		4
14	Managementul transporturilor Transport management	2	22	22	-	-		5
15	Educație fizică 4 Sports 4	2	-	11	-	-		1
16	Practică de specialitate Speciality Practice	2	-	-	-	90		3
4) Promovat cu media Pass, average grade per academic year		-	-	Total credite Total ECTS credits				62

Anul III (anul universitar 2023-2024)
3rd year of study (2023-2024 academic year)

Nr. crt.	Denumirea disciplinei Subject	Sem Sem	3 rd Total ore/sem				Nota Grade	Cred ECTS
			C	S	LP	P		
1	Analiză economico-financiară <i>Economic Financial Analysis</i>	1	28	28	-	-		5
2	Marketing B to B <i>Marketing B to B</i>	1	28	14	-	-		5
3	Comportamentul consumatorului <i>Consumer behaviour</i>	1	28	14	-	-		5
4	Logistica <i>Logistics</i>	1	28	14	-	-		4
5	Correspondență și comunicare economică în limbi străine <i>Correspondence and economic communication in Foreign Language</i>	1	28	14	-	-		4
6	Proiecte de marketing <i>Marketing Projects</i>	1	-	-	28	-		4
7	Marketingul micilor afaceri <i>Small Business Marketing</i>	1	28	28	-	-		3
8	Marketing online <i>Online Marketing</i>	2	24	12	-	-		4
9	Marketing internațional <i>International Marketing</i>	2	24	12	-	-		3
10	Strategii și politici de marketing <i>Marketing strategies and policies</i>	2	24	24	-	-		3
11	Comunicare integrată de marketing <i>Integrated Marketing Communication</i>	2	24	24	-	-		3
12	Tehnici de negociere în afaceri <i>Negotiation Techniques in Business</i>	2	24	24	-	-		4
13	Merchandising <i>Merchandising</i>	2	24	24	-	-		3
14	Practică pentru elaborarea lucrării de licență <i>Graduation Paper - Practice</i>	2	-	-	-	60		10
4 th	Promovat cu media <i>Pass, average grade per academic year</i>	-	-	Total credite <i>Total ECTS credits</i>				60

Sistemul de notare și, dacă sunt disponibile, informații privind distribuția statistică a notelor
Grading scheme and, if available, grade distribution guidance

- 4.4 Notarea unei discipline se face pe o scală de la 10 la 1, notele acordate fiind numere întregi; nota minimă de promovare este 5, iar nota maximă este 10.
Media minimă de promovare a anilor de studii pentru promoția 2024, programul de studii Marketing este 5, iar media maximă este 10, titularul fiind clasat pe locul 1 dintr-un total 100 de absolvenți.
Grades are integer numbers given on a scale from 10 (the highest grade) to 1 (the lowest grade). The lowest passing grade is 5.
The passing overall average grades for the class of 2024, study programme Marketing are: lowest average 5 (out of 10) and highest average 10 (out of 10). The degree holder is ranked 1 out of 100 graduates.

5. INFORMAȚII SUPLIMENTARE
ADDITIONAL INFORMATION

Informații suplimentare
Additional information

5.1

Alte surse pentru obținerea mai multor informații
Further information sources

5.2 Adresa: Str.A.I.Cuza, nr.13, CRAIOVA, DOLJ, Romania;
Telefon: 0251/411317;
Fax: 0251/411317;

Address: Str.A.I.Cuza, nr.13, CRAIOVA, DOLJ, Romania;
Phone: 0251/411317;
Fax: 0251/411317;
Web page: <http://feaa.ucv.ro/>;
E-mail: decanat@feaa.ucv.ro;

6. INFORMAȚII PRIVIND DREPTURILE CONFERITE DE CALIFICARE ȘI DE TITLU (dacă este cazul)
INFORMATION ON THE FUNCTION OF THE QUALIFICATION AND DEGREE (if applicable)

Posibilități de continuare a studiilor (după promovarea examenului de finalizare)
Access to further study (after passing the final examination)

- 6.1 Studii universitare de masterat
Master Studies
- Statutul profesional
Professional status

- 6.2 Dreptul de a profesa potrivit calificării, titlului acordat și competențelor asigurate prin programul de studii. Dacă absolventul a obținut și certificatul de absolvire a Programului de formare psihopedagogică, nivelul I, acesta poate ocupa un post didactic în învățământul antepreșcolar, preșcolar și general obligatoriu.
The right to practice according to the qualification, the title awarded and the competencies provided by the study programme.
If the graduate was also awarded the graduation certificate of the Psycho-Pedagogical Training Program, level I, he/she can occupy a teaching position in the pre-school (nursery), pre-school (kindergarten) and general compulsory education.

7. LEGALITATEA SUPLIMENTULUI CERTIFICATION OF THE SUPPLEMENT

	Funcția <i>Position</i>	Semnătura <i>Signature</i>		Funcția <i>Position</i>	Semnătura <i>Signature</i>
7.1	RECTOR <i>RECTOR</i>		7.2	Secretar șef universitate <i>University Registrar</i>	
7.3	DECAN <i>DEAN</i>		7.4	Secretar șef facultate <i>Faculty Registrar</i>	
6) ⁶ Nr. și data eliberării <i>No., dated.</i>			Stampila sau sigiliul original <i>Official stamp or seal</i>		
7.5	 / Acest document conține un număr de 7 pagini <i>This document contains a number of 7 pages</i>		7.6	L.S.	

¹Denumirea instituției de învățământ superior care a asigurat școlarizarea și care eliberează suplimentul la diplomă.
Name of institution administering studies and provided diploma supplement.

²Se completează de către instituția de învățământ superior care eliberează diploma. Aceasta trebuie să verifice legalitatea tuturor înscrisurilor de pe diplomă și de pe suplimentul la diplomă.
To be filled by the awarding institution that must check the legality of all information provided in the diploma and the diploma supplement.

³Se va menționa numărul total de ore, din care: numărul total de ore curs (C); numărul total de ore seminar (S); numărul total de ore lucrări practice (LP); numărul total de ore proiect (P); etc.
It shall be mentioned the total hours, of which: total hours for courses (C), seminars (S), practical courses (LP), projects (P) etc.

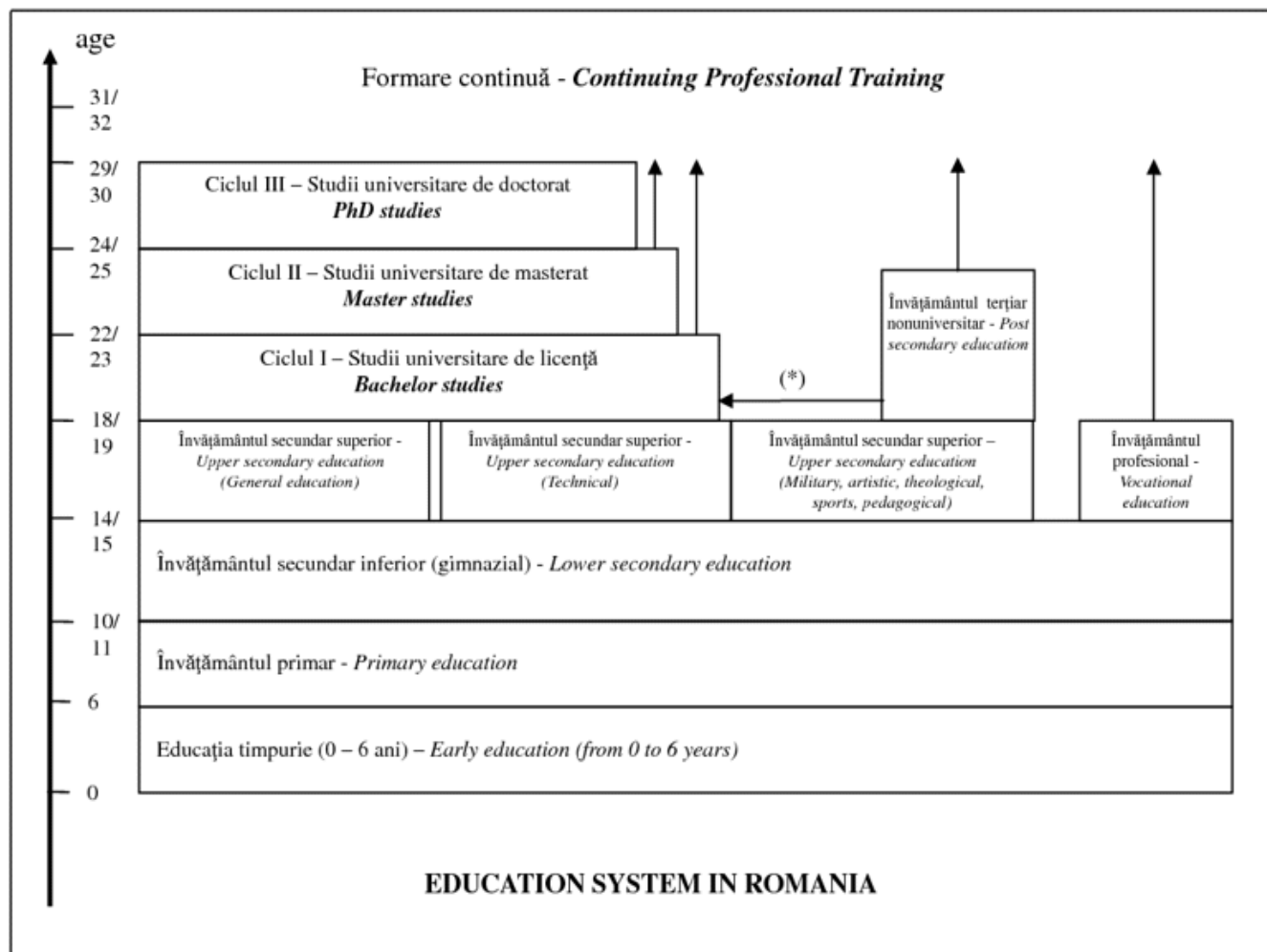
⁴Media anuală, cu două zecimale, fără rotunjire.
Average grade per academic year, with two decimals and without rounding off.

⁵Media generală (ponderată cu puncte de credit - dacă este cazul) cu două zecimale, fără rotunjire.
Overall average grade (credit-weighted average, if available) with two decimals and without rounding off.

⁶Se va completa de către instituția care a asigurat școlarizarea titularului.
To be filled in by the institution administering studies.

Suplimentul la diplomă se va redacta pe format A4 (față/verso), se va numerota și se va ștampila pe fiecare pagină, pe colțul din dreapta jos (LS), cu același specimen de la 7.6.
Diploma supplement shall be printed on both sides of an A4 paper format and shall be numbered and stamped on each page on the right bottom corner (LS), with the same specimen from the 7.6.

8. INFORMAȚII PRIVIND SISTEMUL NAȚIONAL DE ÎNVĂȚĂMÂNT * INFORMATION ON THE NATIONAL EDUCATION SYSTEM



PREZENTAREA GENERALĂ A SISTEMULUI NAȚIONAL DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR OVERVIEW OF THE NATIONAL HIGHER EDUCATION SYSTEM

Accesul în învățământul superior se bazează pe diploma de bacalaureat (obținută la sfârșitul învățământului secundar superior), iar accesul la programe de master se bazează pe diploma obținută după finalizarea studiilor de licență (BA/BSc/BEng).
Access to higher education is based on the baccalaureate diploma (obtained at the end of upper secondary education) and access to master programmes is based on the bachelor degree (BA/BSc/BEng).

Studiile universitare de licență (BA/BSc/BEng) presupun 180-240 de puncte de credit, calculate în conformitate cu sistemul european de credite transferabile (ECTS/SECT) și se finalizează prin nivelul 6 din cadrul european al calificărilor pentru învățare pe tot parcursul vieții (EQF/CEC).
Bachelor studies (BA/BSc/BEng) presuppose 180-240 credit points, calculated in accordance with the European Credit Transfer System (ECTS) and ends with the level 6 from the European Qualifications Framework for lifelong learning (EQF/CEC).

Studiile universitare de master (MA/MSc/MEng) presupun 60-120 puncte de credit, calculate în conformitate cu sistemul european de credite transferabile (ECTS/SECT) și se finalizează prin nivelul 7 din EQF/CEC.
Master studies (MA/MSc/MEng) presuppose 60-120 credit points, calculated in accordance with European Credit Transfer System (ECTS) and ends with the level 7 EQF/CEC.

Pentru profesii reglementate prin norme, recomandări sau bune practici europene, studiile universitare de licență și masterat pot fi oferite comasat, într-un program unitar de studii universitare cu o durată cuprinsă între 5 și 6 ani, la învățământul cu frecvență, diplomele obținute fiind echivalente diplomei de master (în următoarele domenii de studiu: Medicină - 360 ECTS/SECT, Stomatologie - 360 ECTS/SECT, Farmacie - 300 ECTS/SECT, Medicina Veterinară - 360 ECTS/SECT, Arhitectură - 360 ECTS/SECT.)

For professions regulated by European norms, regulations or good practice, bachelor (BA/BSc/BEng) and master studies (MA/MSc/MEng) can be provided as part of 5 to 6 year full-time programme of study, thus diplomas are recognized as master's degree certificates (the following fields of study are considered: Medicine - 360 ECTS/SECT, Dentistry - 360 ECTS/SECT, Pharmacy - 300 ECTS/SECT, Veterinary Medicine - 360 ECTS/SECT, Architecture - 360 ECTS/SECT).

Studiile universitare de doctorat conduc la o teză de doctorat, iar candidații care finalizează primesc diplomă de doctor. Studiile universitare de doctorat permit dobândirea unei calificări de nivelul 8 din EQF/CEC.

PhD studies result in a doctoral research thesis, while successful candidates are awarded a PhD diploma. Doctoral studies allow obtaining a qualification at level 8 EQF/CEC.

Sistemul de învățământ superior românesc este un sistem deschis. Toate universitățile din România folosesc Sistemul European de Credite Transferabile (ECTS/SECT).
The Romanian higher education system is an open system. All Romanian universities used the European Credit Transfer System (ECTS/SECT).

Programele de studii universitare pot fi organizate, după caz, conform reglementărilor legale în vigoare, la următoarele forme de învățământ cu frecvență, cu frecvență redusă și la distanță.
University programs can be organized, as appropriate, according to legal regulations, at the following forms of education: full time, part time and distantly.

De asemenea, universitățile oferă programe de formare profesională continuă, pe baza cererilor de pe piața muncii.
Universities also provide continuing professional training programmes based on the market demands.

(*) În conformitate cu Legea nr.1/2011.
According to Law no. 1/2011.