

Supliment la diplomă
Diploma supplement

Acest supliment însoțește
diploma cu seria nr.
This Supplement is for
Diploma series no.

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

1.1a	Numele de familie din certificatul de naștere Family name(s) at birth certificate	1.1b	Numele de familie după căsătorie (dacă este cazul) Family name(s) (after marriage) (if applicable)
1.2a	Inițiala (inițialele) prenumelui (prenumelor) tatălui / mamei Initial(s) of father's/mother's first name	1.2b	Prenumele First name(s)
1.3a	Data nașterii (anul/luna/ziua) Date of birth (year/month/day)	1.3b	Locul nașterii (localitatea, județul, țara) Place of birth
1.4	Numărul matricol Student enrolment number	1.5	Anul înmatriculării Year of enrolment

2. INFORMAȚII PRIVIND CALIFICAREA
INFORMATION IDENTIFYING THE QUALIFICATION

2.1	Denumirea calificării și titlul acordat Name of qualification and title awarded		
2.2a	Domeniul de studii Field of study	2.2b	Programul de studii Programme of study
2.3a	Numele și statutul instituției de învățământ superior care eliberează diploma (în limba română) Name and status of awarding institution	2.3b	Facultatea care organizează examenul de finalizare a studiilor (în limba română) Faculty administering the final examination
2.4a	Numele și statutul instituției de învățământ superior care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3a în limba română) Name and status of institution administering studies (if different from 2.3 a)	2.4b	Facultatea care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3b, în limba română) Faculty administering studies (if different from 2.3b)
2.5	Limba (limbile) de studiu / examinare Languages(s) of instruction / examination		

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

3.1	Nivelul calificării Level of qualification	3.2	Durata oficială a programului de studii și numărul de credite de studii transferabile (conform ECTS/SECT) Official length of the programme of study and number of ECTS/SECT credits
3.3	Condițiile de admitere Access requirements(s)		

4. INFORMAȚII PRIVIND CURRICULUMUL ȘI REZULTATELE OBTINUTE INFORMATION ON THE CURRICULUM AND RESULTS GAINED

Forma de învățământ
Mode of study

4.1
CU FRECVENȚĂ
Full-time

Competențele asigurate prin programul de studii
Learning outcomes of the study programme

4.2
COMPETENȚE PROFESIONALE: C1 Analiza de sinteză a întreprinderii, industriei, pieței și mediului de afaceri fundamentarea de soluții și decizii. C1.1 Definirea la nivel avansat și transfuncțional a dezvoltărilor teoretice, metodologice și practice privind performanțele întreprinderii, avantajul competitiv, acțiunea forțelor concurențiale și a mediului de afaceri, responsabilitatea socială a organizațiilor. C1.2 Explicarea și interpretarea performanței întreprinderii ca rezultat al interacțiunii complexe a factorilor de influență: identificarea competențelor distinctive ale acestora, a punctelor slabe, a oportunităților și amenințărilor externe, a deciziilor strategice și tactice adoptate. C1.3 Rezolvarea de probleme noi de natură comercială, cu implicații asupra situației generale a unei întreprinderi și răspunsul acestora la schimbările efective sau previzibile care afectează industria, piața sau mediul de afaceri în care acesta își desfășoară activitatea. În condiții de informare incomplete. C1.4 Evaluarea strategiei formale a întreprinderii, evidențierea strategiei efectiv urmărite pornind de la direcția indicată de succesul deciziilor adoptate, identificarea componentelor incomplete sau încorect caracterizate sau/și correlate, formularea de propuneri pertinente și argumentate de îmbunătățire a comportamentului strategic al întreprinderii. C1.5 Elaborarea de analize-diagnostic și planuri strategice pentru întreprinderi reale în contextul general curent. C2 Conducerea vânzărilor și relațiilor cu clienții. C2.1 Prezentarea la nivel avansat a teoriilor, metodelor și practicilor cu privire la comportamentul consumatorului și al clienților instituționali, tehnicile de vânzare și negociere, instrumentele de conducere a relațiilor cu clienții, cadrul legal aplicabil, rolul responsabilității de vânzări și tehnicile de animare a echipelor de vânzări. C2.2 Explicarea și interpretarea complexă a evoluției cererii și a performanțelor echipei de vânzări, a consecințelor alegerilor strategice, mod de planificare, organizare, instruire și control al echipei de vânzări, pe baza reprezentării corecte a fenomenelor pieței, a cadrului legal și a comportamentului clienților. C2.3 Rezolvarea în spirit întreprinzător de probleme noi cu privire la conducerea vânzărilor, în contextul extinderii/restrângerii piețelor firmei, lansării de noi produse sau servicii, atragerii unor noi segmente de clienți, modificării preferințelor sau comportamentului de cumpărare, apariției de noi rivali sau adoptării unor politici noi față de clienții și relațiile cu clienții. C2.4 Analiza necesităților și așteptărilor consumatorilor și ale clienților instituționali, a eventualelor nemulțumiri ale acestora, identificarea posibilităților de îmbunătățire a satisfacției și loializării a clienților, conceperea de soluții și măsuri pertinente și bine fundamentate pentru a oferi un răspuns mai personalizat și mai prompt la solicitările clienților. C2.5 Fundamentarea complexă a organizațiilor forțelor de vânzare, stabilirea obiectivelor, metodelor de vânzare, sistemului informațional, a sistemelor de stimulente și sancțiuni etc. pentru cazul unei afaceri concrete. C3 Conducerea aprovizionării și relațiilor cu furnizorii. C3.1 Prezentarea la nivel avansat a teoriilor, metodelor și practicilor privind studiul piețelor de aprovizionare, alegerea furnizorilor, negocierea și urmărirea executării contractelor în condițiile cadrului legal aplicabil, inclusiv achizițiilor publice. C3.2 Explicarea și interpretarea evoluției ofertei și performanțelor furnizorilor, a consecințelor planificării aprovizionării, organizației atribuirii, încheierii și urmării executării contractelor în contextul cunoașterii și aplicării adecvate a cadrului legal și instituțional și al prevenirii și acoperirii riscurilor. C3.3 Rezolvarea în spirit întreprinzător de probleme noi cu privire la conducerea aprovizionării și relațiilor cu furnizorii, în condițiile schimbărilor în structura ofertei și în tehnologie, ale schimbării raportului de putere pe piață și a practicilor comerciale, cu luarea în calcul a implicațiilor economice și financiare, a riscurilor și a principiilor etice și de responsabilitate socială. C3.4 Evaluarea comparativă a performanțelor furnizorilor în raport cu cele mai bune realizări din industria în cauză, identificarea costurilor activității de aprovizionare, identificarea de măsuri și soluții fezabile de reducere a costurilor activității de aprovizionare și a costului bunurilor și serviciilor cumpărate, de mai bună satisfacere a cerințelor de calitate, ritmicitate și flexibilitate în aprovizionare. C3.5 Fundamentarea de studii privind planificarea achizițiilor, piețele de aprovizionare, alegerea furnizorilor, atribuirea contractelor prin proceduri competitive, organizarea urmăririi executării contractelor și a monitorizării furnizorilor, pentru cazuri concrete din sfera privată sau publică. C4 Conducerea activităților logistice și managementul lanțului de furnizare. C4.1 Prezentarea la nivel avansat a teoriilor, metodelor și practicilor privind activitățile logistice, planificarea, organizarea, coordonarea și evaluarea acestora, managementul lanțului de furnizare și al logisticii inverse. C4.2 Explicarea și interpretarea complexă a contribuției activităților logistice, a verigilor lanțului de furnizare și relațiilor dintre acestea la reușita afacerii și performanța întreprinderii, prin luarea în considerare a riscurilor de mediu, securitatea muncii, operaționale și de altă natură. C4.3 Rezolvarea de probleme noi cu privire la conducerea activităților logistice și managementul lanțului de furnizare prin adaptarea la schimbările în activitatea întreprinderii, noul soluții de subcontractare, progresul tehnologiilor de transport, depozitare și manipulare și evoluția sistemelor informatice. C4.4 Evaluarea efectelor întârzierilor, a locurilor înguste, a imobilizărilor de materiale sau valori, a cauzelor înregistrării de degradări/distrugerii sau furturi, a erorilor de expediție/recepție și a altor neajunsuri ale activităților logistice și ale managementului lanțului de furnizare, fundamentarea de măsuri și soluții pentru diminuarea acestor fenomene și creșterea performanțelor prin aplicarea de noi tehnologii și practici. C4.5 Fundamentarea complexă a soluțiilor logistice de-a lungul lanțului de furnizare, pornind de la un caz concret. C5 Proiectarea de afaceri și managementul proiectelor în afaceri. C5.1 Prezentarea la nivel avansat a teoriilor, metodelor și practicilor privind diversitatea întreprinderilor, inovarea modelelor de afaceri, prognoza și previziunea fenomenelor economice, evaluarea și gestionarea riscurilor, elaborarea, managementul și evaluarea proiectelor și planurilor de afaceri. C5.2 Explicarea și interpretarea evoluțiilor din sfera afacerilor, prin combinarea de tehnici variate de previziune, a corelațiilor dintre diferiți factori, a corespondenței între obiectivele generale și cele derivate, precum și între acestea din urmă, activități, resurse și rezultate, recunoașterea ipotezelor și identificarea riscurilor. C5.3 Rezolvarea în spirit întreprinzător, cu profesionalism și creativitate a unor probleme legate de previziunea și planificarea afacerilor, conceperea și implementarea proiectelor și evaluarea lor, în condiții de eficacitate, economicitate și eficiență în utilizarea resurselor, conștientizând consecințele posibile și riscurile. C5.4 Analiza critic-constructivă a planurilor de afaceri și a modului în care sunt concepute și implementate proiectele; elaborarea de propuneri fundamentate de perfecționare a acestora. C5.5 Fundamentarea planului de afaceri pentru o întreprindere nouă sau pentru extinderea unei întreprinderi existente pe baza datelor reale ale contextului curent al pieței; fundamentarea elementelor care concurează la conceperea și implementarea unui proiect de afaceri (obiective, activități, bugete, eșalonare în timp, alocare de resurse, ipoteze și riscuri). C6 Realizarea de studii și lucrări de cercetare și diseminarea rezultatelor cunoașterii științifice în domeniul afacerilor comerciale. C6.1 Prezentarea la nivel avansat a teoriilor, metodelor și practicilor de cercetare științifică economică și de afaceri, a normelor recunoscute internațional privind redactarea publicațiilor științifice, a principiilor de etică și probitate profesională. C6.2 Explicarea și interpretarea în mod creativi și original a fenomenelor din sfera afacerilor, recunoașterea surselor și curenților de gândire și a metodelor de cercetare științifică, analiza critic-constructivă a literaturii de specialitate, utilizarea metodelor de cercetare pentru a obține noi cunoștințe. C6.3 Aplicarea progreselor cunoașterii științifice a fenomenelor din sfera afacerilor, alegerea adecvată a metodelor și instrumentelor de cercetare și prelucrare a informației, comunicarea rezultatelor propriilor cercetări în cadrul unor publicații și evenimente științifice de profil, diseminarea către grupurile interesate a noulor cunoștințe. C6.4 Evaluarea corespondenței dintre cunoștințele disponibile și necesitățile privind înțelegerea realităților din sfera afacerilor, însușirea critică a literaturii de specialitate, evidențierea corelațiilor și implicațiilor diferitelor dezvoltări teoretice, metodologice și practice. C6.5 Elaborarea, în mod individual sau în grup, a unor proiecte de cercetare pe teme din domeniul afacerilor; participarea la realizarea de studii și cercetări în domeniul afacerilor și redactarea de articole, comunicări științifice și capitole de cursuri, proiectarea și realizarea de activități de instruire. COMPETENȚE TRANSVERSALE: CT1 Aplicarea normelor și valorilor de etică profesională pentru luarea deciziilor și realizarea independentă sau în grup a unor sarcini/obiective complexe de la locul de muncă. CT2 Planificarea și organizarea resurselor umane în cadrul unui grup sau a unei organizații, în condiții de conștientizare a responsabilității pentru rezultatele profesionale. CT3 Asumarea nevoii de formare continuă pentru a crea premisele de progres în carieră și adaptare a propriilor competențe profesionale și manageriale la dinamica mediului economic. PROFESSIONAL SKILLS AND COMPETENCES: C1 Analysis and synthesis of the enterprise, of the industry, of the market, and of the business environment; decisions and solutions establishment. C1.1 Definition at advanced and trans-functional level of the theoretical, methodological, and practical aspects on the enterprise performance, on the competitive advantage, on the action of the competitive forces and of the business environment, and on the organizations social responsibility. C1.2 Explanation and interpretation of enterprise performance as a result of the complex interaction of influence factors, identification of its distinctive competences, of weak points, of opportunities, and of external threats, and of the adopted strategic decisions. C1.3 Solution of new commercial problems, with implications on the general situation of the enterprise and its response to the effective or foreseeable changes that affect the industry, the market, or the business environment, in case of incomplete information. C1.4 Assessment of the formal business strategy, highlight of the followed strategy starting from the direction indicated by the adopted decisions sequences, identification of incomplete or incorrect characterized and/or correlated components, elaborating feasible and sustained proposals for the improvement of the strategic business behaviour. C1.5 Development of diagnostic-analyses and strategic plans for real businesses in the current general context. C2 Sales management and customer relationships management C2.1 Presentation at advanced level of the theories, methods, and practices about consumer and institutional clients behaviour, selling and negotiation techniques, instruments for customer relationship management, applicable legal framework, the role of the sales representative, and animation techniques for the sales teams. C2.2 Explanation and complex interpretation of demand evolution, of the evolution of the sales team performance, of the consequences of strategic choices, of the planning, organization, training, and control means of the sales team, based on accurate representation of market phenomena, of the legal framework, and of consumers behavior. C2.3 Entrepreneurial solving of new sales management related issues in the context of market expansion/restriction, of new products or services launching, of new customers attraction, of changes in preferences or in buying behaviour, of new competitors, or of adoption of new clients or customer relationships policies. C2.4 Analysis of the consumers and institutional clients needs and expectations, of their potential dissatisfaction, identification of potential ways for satisfaction improvement and for customers loyalty, development of feasible and well structured solutions for providing a more personalized and immediate response to clients requests. C2.5 Complex substantiation of sales teams organization, establishment of objectives, sales methods, informational systems, incentive and penalty systems, etc., in case of a real business. C3 Provisions management and management of the relationships with providers. C3.1 Presentation at advanced level of the theories, methods, and practices about the supplying markets analysis, the suppliers selection, the negotiation and tracking of contracts fulfillment in the context of the applicable legal framework, including public acquisition. C3.2 Explanation and interpretation of supply and supplier performances evolutions, and of the consequences generated by the provision planning, the assignment organization, the signing and tracking of contracts in the context of knowledge and adequate application of the legal, institutional, and risk prevention framework. C3.3 Entrepreneurial solving of new issues regarding the provision management and the management of the relations with suppliers, in the context of changes in supply structure and in technology, of changes in the power report on the market and of commercial practices, by taking into consideration the economic and financial implications, the risks, and the ethic and social responsibility principles. C3.4 Comparative assessment of suppliers performance in relation to the best accomplishments in the industry, identification of supply costs, identification of feasible measures and solutions for reducing the supply costs and the costs of the bought goods and services, for a better satisfaction of quality requirements, and for flexibility in provision. C3.5 Development of studies on acquisition planning, supply markets, selection of suppliers, contracts assignment through competitive procedures, and on the organisation of the tracking process for contracts accomplishment and suppliers monitoring, for real cases from the private or public areas. C4 Management of the logistic activities and supply chain management C4.1 Presentation at advanced level of the theories, methods, and practices about logistic activities, about their planning, organization, coordination, and assessment, and about the supply chain and reverse logistics management. C4.2 Explanation and complex interpretation of the logistic activities contribution, of the supply chain elements and of their connection influence over the business success and enterprise performance, by taking into consideration the environment risk, and labour security. C4.3 Solution of new issues regarding the logistic activity management and supply chain management, through the adaptation to changes in enterprise activity, to the new sub-contracting solutions, to transport technologies progress, to storage, and to informatics systems evolution. C4.4 Assessment of delaying effects, of narrow spaces, of materials or values immobilizations, of the degradation/destruction or robbery causes, of the sending/receiving errors, and of other shortcomings of the logistic activity and of the supply chain management, elaboration of measures and solutions for diminishing these phenomena and for raising the performances by applying new technologies and practices. C4.5 Complex substantiation of logistic solution along the supply chain, starting from a real case. C5 Business projection and project management in business C5.1 Presentation at advanced level of the theories, methods, and practices about enterprise development, about business models innovation, about forecast of economic phenomena, about risk assessment, and about projects and business plans development, management, and assessment. C5.2 Explanation and interpretation of the developments in business, by combining different forecasting techniques, of the correlations between different factors, of the correspondence between general and specific objectives, and between specific objectives and activities, resources, results, hypothesis recognition, and risk identification. C5.3 Entrepreneurial, professional, and creative solving of a series of issues related to the business forecast and planning, and to the projects development and assessment, in the context of efficacy, economy, and efficiency in resource usage, taking into consideration the possible consequences and the risks. C5.4 Critical analysis of business plans and of the ways they are elaborated and implemented; elaboration of supported improvement proposals. C5.5 Elaboration of a business plan for the creation of a new enterprise or for the development of an existing enterprise, based on real data of the market current context; substantiation of the elements necessary for the development and implementation of a business project (objectives, activities, budgets, time scheduling, resource allocation, hypothesis, and risks). C6 Development of studies and research works and dissemination of the results specific to scientific knowledge in commercial business. C6.1 Presentation at advanced level of the economic and business scientific research theories, methods, and practices of the international standards in scientific writing, and of the ethics principles. C6.2 Creative and original explanation and interpretation of business phenomena, recognition of thinking currents and schools and of scientific research methods, critical analysis of specific scientific literature, usage of research methods for getting new knowledge. C6.3 Application of scientific knowledge evolution in business phenomena, adequate selection of the methods and instruments for gathering and processing information, dissemination of own research results in through publications and participation to scientific events, new knowledge dissemination to target groups. C6.4 Assessment of the correspondence between the available knowledge and the needs considering business realities understanding, critical review of the literature, highlight on the correlations and implications of different theoretical, methodological, and practical developments. C6.5 Elaboration, in teams or individual, of a series of research projects on business related themes ; involvement in the elaboration of business studies and pieces of research; elaboration of scientific papers, articles, and course chapters; projection and development of training activities. TRANSVERSAL SKILLS AND COMPETENCES: CT1 Application of the values and norms of professional ethics for decision making and for the accomplishment of a series of duties/complex objectives at work, individually or in teams CT2 Elaboration, in teams or individual, of a series of research projects on business related themes ; involvement in the elaboration of business studies and pieces of research; elaboration of scientific papers, articles, and course chapters; projection and development of training activities. CT3 Assumption the need for continuous training in order to develop the progress premises in career and adaptation of own professional and managerial competences to the dynamics of the economic environment.

Detalii privind programul absolvit, calificativele / notele / creditele ECTS/SECT obținute
(conform Registrului Matricol al facultății, volumul nr.)
Programme details and the individual grades / marks / number of ECTS/SECT credits obtained
(according to Faculty Student Records, volume no.)

4.3

Nr. No.	Denumirea disciplinei Subject	Total Ore Number of hours		Nota Grade		Nr. credite Number of ECTS/SECT credits	
		C	S,LP,P	Sem I 1st sem	Sem II 2nd sem	Sem I 1st sem	Sem II 2nd sem
Anul I (anul universitar 2022-2023) 1st year of study (2022-2023 academic year)							
1	Managementul calității Quality management	28	28			6	
2	Mediul legal al întreprinderilor în Uniunea Europeană Business law in the European Union	28	28			6	
3	Managementul operațiunilor în comerț Commerce Operations Management	28	28			6	
4	Limba engleză English	0	28			6	
5	Geografie economică și geopolitică Geopolitics and Economic Geography	14	14			6	
6	Sisteme și modele informatice aplicate Applied Information Systems and Models	28	28				7
7	Strategii în afaceri Business Strategies	28	28				7
8	Resurse umane în business Human Resources in Business	14	28				5
9	Limba engleză English	0	28				5
10	Business Coaching Business Coaching	28	14				6
Promovat cu media Pass, average grade per academic year				Total credite Total ECTS/SECT credits		60 60	
Anul II (anul universitar 2023-2024) 2nd year of study (2023-2024 academic year)							
1	Metode și modele de analiză a riscului comercial Models and Methods of Business Risk Analysis	28	28			7	
2	Leadership și comportament organizațional Leadership and Organizational Behaviour	28	28			7	
3	Soluții logistice avansate Advanced Logistics Solutions	28	28			7	
4	Achiziții publice Public Procurement	14	14			5	
5	Cultura consumatorului Consumer Culture	14	14			4	
6	Business Intelligence Business Intelligence	28	28				5
7	Seminar științific Scientific seminar	0	14				5
8	Etică și integritate academică Ethics and academic integrity	0	14				5
9	Practică de specialitate Internship	0	280				15
Promovat cu media Pass, average grade per academic year				Total credite Total ECTS/SECT credits		60 60	
Promovat Pass	Da Yes	Media aritmetică a anilor de studii The arithmetic mean of the study years			Total credite Total ECTS/SECT credits 120 (+0)		

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 cea maximă este 10. Media minimă de promovare a examenului de finalizare a studiilor este 6.
Media minimă de promovare a anilor de studii pentru promoția 2022, domeniul de studii Administrarea afacerilor, programul de studii Administrarea afacerilor comerciale este 6.76, iar media maximă este 9.94, titularul fiind clasat pe locul 17 dintr-un total de 37 absolvenți. Grades are integer numbers and given on a scale from 10(the highest grade) to 1(the lowest grade); the lowest passing grade is 5.
Minimum average to pass the graduation examination is 6.
The passing overall average grades for the class of 2022, field of study Business Administration, study programme in Business Administration on Commerce, are: lowest average: 6.76 (out of 10) and highest average 9.94(out of 10), the degree holder is ranked 17 out of 37 graduates.

5. INFORMAȚII SUPLIMENTARE ADDITIONAL INFORMATION

- | | |
|---|--|
| <p>5.1 Informații suplimentare
Additional information</p> <div></div> | <p>5.2 Alte surse pentru obținerea mai multor informații
Further information sources</p> <p>www.ase.ro</p> <div></div> |
|---|--|

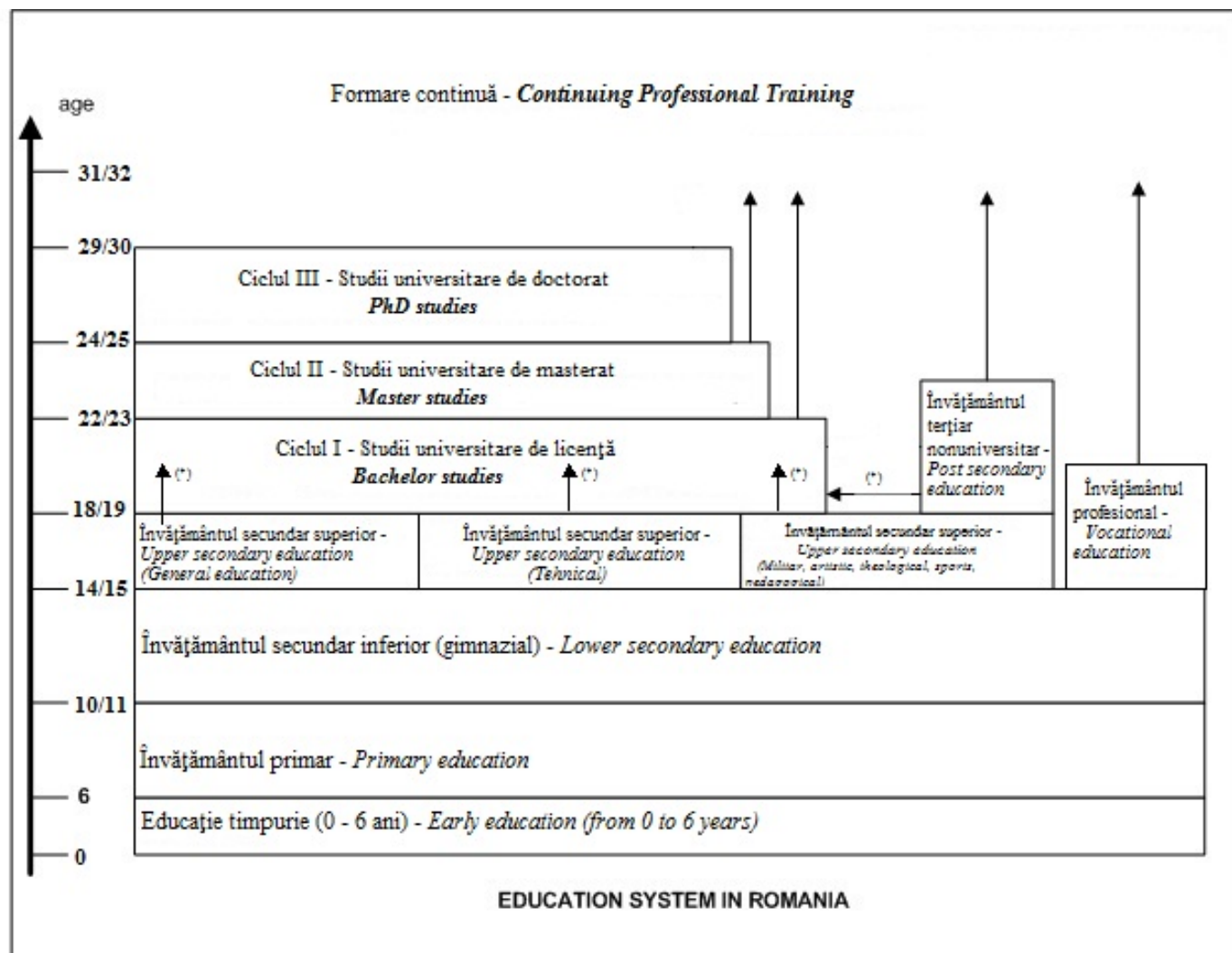
6. INFORMAȚII PRIVIND DREPTURILE CONFERITE DE CALIFICARE ȘI DE TITLU (dacă este cazul) INFORMATION ON THE FUNCTION OF THE QUALIFICATION AND DEGREE (if applicable)

- | | |
|---|---|
| <p>6.1 Posibilități de continuare a studiilor
(după promovarea examenului de finalizare)
Access to further study (after passing the final examination)</p> <p>STUDII UNIVERSITARE DE DOCTORAT
PhD Studies</p> <div></div> | <p>6.2 Statutul profesional (dacă este cazul)
Professional status (if applicable)</p> <p>Master în economie
Master in Economics</p> <div></div> |
|---|---|

7. LEGALITATEA SUPLIMENTULUI CERTIFICATION OF THE SUPPLEMENT

- | Funcția
Position | Semnătura
Signature |
|--|------------------------|
| 7.1 Rector
Rector | |
| 7.3 Decan
Dean | |
| <p>Nr. și data eliberării
No., Dated</p> | |
| 7.5 Acest document conține un număr de 5 pagini
This document consists of 5 pages | |
- | Funcția
Position | Semnătura
Signature |
|---|------------------------|
| 7.2 Secretar șef
universitate
University Registrar | |
| 7.4 Secretar șef facultate
Faculty Registrar | |
| <p>Ștampila sau sigiliul oficial
Official stamp or seal</p> | |
| 7.6 | L.S. |

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



PREZENTARE 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 programele 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/SECT) and ends with the level 6 from 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 the European Credit Transfer System (ECTS/SECT), and ends with the level 7 EQF/CEC.

Pentru profesii reglementate prin norme, recomandări sau bune practice 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 studii: Medicină - 360 ECTS/SECT, Stomatologie - 360 ECTS/SECT, Farmacie - 300 ECTS/SECT, Medicină Veterinară - 360 ECTS/SECT, Arhitectură - 360 ECTS/SECT).

For professions regulated by European norms, regulations or good practices, bachelor (BA/BSc/BEng) and master studies (MA/MSc/MEng) can be provided as part of a 5 to 6 year full-time programme of study, thus diplomas are recognised 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 diploma 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 use 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.