

România
MINISTERUL EDUCAȚIEI
Ministry of Education
UNIVERSITATEA "LUCIAN BLAGA" DIN SIBIU
"LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY OF SIBIU
SUPLIMENT LA DIPLOMĂ
DIPLOMA SUPPLEMENT

²⁾Acest supliment însoțește diploma

cu seria _____ / _____

This supplement is for diploma

Series _____ / _____

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

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

2. INFORMAȚII PRIVIND CALIFICAREA
INFORMATION IDENTIFYING THE QUALIFICATION

2.1	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>		
	MARKETING - LICENȚIAT ÎN ȘTIINȚE ECONOMICE <i>MARKETING - BACHELOR OF ECONOMIC SCIENCES</i>		
2.2 a	Domeniul de studii <i>Field of study</i>	2.2 b	Programul de studii <i>Programme of study</i>
	MARKETING <i>MARKETING</i>		MARKETING <i>MARKETING</i>
2.3 a	Numele și statutul instituției de învățământ superior care eliberează diploma (în limba română) <i>Name and status of awarding institution</i>	2.3 b	Facultatea care organizează examenul de finalizare a studiilor <i>Faculty administering the final examination</i>
	UNIVERSITATEA "LUCIAN BLAGA" DIN SIBIU UNIVERSITATE PUBLICĂ ACREDITATĂ "LUCIAN BLAGA" UNIVERSITY OF SIBIU ACCREDITED PUBLIC UNIVERSITY		FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE FACULTY OF ECONOMIC SCIENCES
2.4 a	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>	2.4 b	Facultatea care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3b) <i>Faculty administering studies (if different from 2.3b)</i>
2.5	Limba (limbile) de studiu / examinare <i>Language(s) of instruction / examination</i>		
	ROMÂNĂ, ROMANIAN		

3. INFORMAȚII PRIVIND NIVELUL CALIFICĂRII

INFORMATION ON THE LEVEL OF THE QUALIFICATION

Nivelul calificării
Level of qualification

Durata oficială a programului de studii și numărul de credite de studii transferabile (conform ECTS/SECT)
Official length of the program of study and number of ECTS/SECT credits

3.1 **STUDII UNIVERSITARE DE LICENȚĂ 6 CNC/CEC**
BACHELOR'S DEGREE 6 NQF/EQF

3.2 **3 ANI, 180 CREDITE**
3 YEARS, 180 CREDITS

Condițiile de admitere
Access requirement(s)

3.3 **DIPLOMA DE BACALAUREAT + CONCURS DE ADMITERE**
BACCALAUREATE+ADMISSION EXAMINATION

4. INFORMAȚII PRIVIND CURRICULUMUL ȘI REZULTATELE OBȚINUTE

INFORMATION ON THE CURRICULUM AND RESULTS GAINED

Forma de învățământ
Mode of study

4.1 **CU FRECVENȚĂ**
FULL-TIME LEARNING

Rezultatele învățării asigurate prin programul de studii
Learning outcomes of the study program

4.2 **Competențe profesionale / Professional competences**

1. Analizează factorii externi ai societăților / Analyse external factors of companies
2. Analizează factorii interni ai societăților / Analyse internal factors of companies
3. Definește cerințe tehnice / Define technical requirements
4. Desfășoară activități de cercetare strategică / Carry out strategic research
5. Desfășoară interviuri de cercetare / Conduct research interview
6. Elaborează strategii de marketing / Plan marketing strategy
7. Identifică cerințele clienților / Identify customer requirements
8. Identifică nișe de piață / Identify market niches
9. Identifică piețe potențiale pentru societăți / Identify potential markets for companies
10. Integrează strategiile de marketing în strategia globală / Integrate marketing strategies with the global strategy
11. Menține relațiile cu clienții / Maintain relationship with customers
12. Răspunde la întrebări / Respond to enquiries
13. Utilizează diferite canale de comunicare / Use different communication channels
14. Utilizează modele de marketing teoretice / Use theoretical marketing models
15. Utilizează tehnici de consultare / Use consulting techniques
16. Ține evidența evoluției proiectelor / Document project progress
17. Coordonează acțiunile din planul de marketing / Coordinate marketing plan actions
18. Efectuează analize concurențiale online / Conduct online competitive analysis
19. Elaborează campanii de marketing / Plan marketing campaigns
20. Evaluează conținutul materialelor de marketing / Evaluate marketing content
21. Ia decizii comerciale strategice / Make strategic business decisions
22. Planifică campanii de marketing pe platformele de comunicare social / Plan social media marketing campaigns
23. Planifică strategiile digitale de marketing / Plan digital marketing
24. Utilizează tehnici de analiză a datelor în scopuri comerciale / Use analytics for commercial purposes
25. Asigură legătura cu agențiile de publicitate / Liaise with advertising agencies
26. Consiliază clienții în vederea alegerii alternativelor optime / Persuade clients with alternatives
27. Dezvoltă idei creative / Develop creative ideas
28. Efectuează cercetare de piață / Perform market research
29. Administrează conturi / Manage accounts
30. Analizează tendințele de cumpărare / Analyse consumer buying trends
31. Comunică cu clienții / Communicate with customers
32. Garantează satisfacerea clientului / Guarantee customer satisfaction
33. Gestionează personal / Manage staff
34. Gestionează serviciul de relații cu clienții / Manage customer service
35. Găsește soluții pentru probleme / Create solutions to problems
36. Identifică noi oportunități de afaceri / Identify new business opportunities
37. Maximizează veniturile din vânzări / Maximise sales revenues
38. Oferă consiliere în ceea ce privește relațiile publice / Advise on public relations
39. Programează reuniuni / Fix meetings
40. Realizează analiza nevoilor consumatorilor / Perform customers' needs analysis
41. Respectă standardele companiei / Follow company standards
42. Stabilește relații de afaceri / Build business relationships
43. Supraveghează activitatea personalului din subordine / Supervise work
44. Ține legătura cu managerii / Liaise with managers
45. Explică înregistrările contabile / Explain accounting records
46. Monitorizează conturile financiare / Monitor financial accounts
47. Interpretează situațiile financiare / Interpret financial statements
48. Analizează planuri de afaceri / Analyse business plans
49. Realizează analiza afacerii / Perform business analysis
50. Utilizează tehnici de comunicare / Use communication techniques

51. Vorbește mai multe limbi străine / Speak different languages
 52. Analizează tendințe economice / Analyse economic trends
 53. Aplică tehnici de analiză statistică / Apply statistical analysis techniques
 54. Monitorizează politica companiei / Monitor company policy
 55. Analizează legislația / Analyse legislation
 56. Asigură conformitatea cu cerințele legale / Comply with legal regulations

Competențe transversale / Transversal competences

1. Dă dovadă de auto-reflecție / Demonstrate self-reflection
 2. Demonstrează spirit antreprenorial / Demonstrate entrepreneurial spirit
 3. Evaluează în mod critic informațiile și sursele acestora / Critically evaluate information and its sources
 4. Lucrează independent / Work independently
 5. Lucrează în echipe / Work in teams
 6. Respectă angajamente / Keep commitments
 7. Soluționează probleme / Solve problems
 8. Utilizează software de comunicare și colaborare / Use communication and collaboration software

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

Nr. No.	Denumirea disciplinei Subject	*3) Total ore Number of hours		Nota Grade		Nr. Credite No. of ECTS/SECTS credits	
		C	S, LP, P	Sem 1 1 st sem	Sem 2 2 nd sem	Sem 1 1 st sem	Sem 2 2 nd sem
Anul 1 (anul universitar _____) 1 st year of study (_____ academic year)							
1	Microeconomie Microeconomics	28	28			5	
2	Matematică aplicată în economie Mathematics Applied in Economy	14	14			4	
3	Dreptul afacerilor Business Law	14	14			3	
4	Marketing Marketing	28	28			5	
5	Bazele contabilității Accounting Bases	28	28			5	
6	Informatică Informatics	28	28			5	
7	Limba străină pentru afaceri Business Foreign Language	14	14			3	
8	Educație fizică Sports		14			1	
9	Macroeconomie Macroeconomics	28	28				6
10	Marketing online Online Marketing	28	28				3
11	Antreprenoriat Entrepreneurship	28	14				3
12	Istorie economică Economic History	14	14				4
13	Management Management	28	28				6
14	Economie europeană European Economy	28	14				5
15	Limba străină pentru afaceri Business Foreign Language	14	14				3
16	Educație fizică Sports		14				1
Discipline facultative la propunerea facultății / Facultative subjects proposed by faculty							
17	Practică de specialitate Specialty Practice		84			3	
18	Practică de specialitate Specialty Practice		84				3
Promovat cu media: *4)				Total credite/Total ECTS/SECT credits:			
Pass, average grade per academic year:"							
Anul 2 (anul universitar _____) 2 nd year of study (_____ academic year)							
1	Finanțe Finance	28	28			6	

2	Statistică Statistics		28	28			6	
3	Comportamentul consumatorului Consumer Behavior		28	28			4	
4	Tehnici de vânzare Sales Techniques		14	14			3	
5	Tehnici promoționale Promotional Techniques		14	14			3	
6	Cercetări de marketing Marketing Research		28	28			5	
7	Limba străină pentru afaceri Business Foreign Language		14	14			3	
8	Educație fizică Sports			14			1	
9	Marketing internațional International Marketing		28	28				5
10	Marketingul serviciilor Services Marketing		28	28				5
11	Marketing direct Direct Marketing		28	28				5
12	Marketing turistic Tourism Marketing		28	28				4
13	Educație fizică Sports			14				1
14	Limba străină pentru afaceri Business Foreign Language		14	14				3
15	Practică de specialitate Specialty Practice			84				3
16	Econometrie Econometrics	Opțional 1	28	28				5
17	Management comercial Commercial Management							
18	Fundamentarea științei mărfurilor Merchandising							
19	Creativitate în marketing Creativity in Marketing							
20	Proiecte de marketing Marketing Projects							
21	Etică și integritate academică Ethics and Academic Integrity							
Discipline facultative transversale la propunerea ULBS/Transversal facultative subjects proposed by ULBS.								
1	Limba străină (secundară) I Foreign Language (secondary) I		28				3	
2	Tehnici de prezentare / Presentation Techniques			28			3	
3	Educație digitală / Digital Education		28				3	
4	Retorică argumentare și dezbateri / Rhetoric, Argumentation and Debate		28				3	
5	Limba străină (secundară) II Foreign Language (secondary) II			28				3
6	Limba română. Compoziție și stil Romanian Language. Composition and Style			28				3
7	Scriere academică Academic Writing			28				3
8	Echitate socială și nondiscriminare Social Equity and non-Discrimination			28				3
Promovat cu media: *4)					Total credite/Total ECTS/SECT credits:			
Pass, average grade per academic year:"								
Anul 3 (anul universitar _____) 3rd year of study (_____ academic year)								
1	Gestiunea forțelor de vânzare Management of Sales Forces		14	14			5	
2	Simulări de marketing Marketing Simulation		28	28			5	
3	Baze de date pentru marketing Databases Marketing		28	28			5	
4	Business to business marketing Business to Business Marketing		28	28			5	

5	Design și estetică Design and Esthetics	Opțional 2 și 3	28	28			5	
6	Analiza economico-financiară Economic and Financial Analysis							
7	Comerț electronic E-commerce							
8	Marketingul organizațiilor non-profit Marketing for Nonprofit Organisations		28	28			5	
9	Sisteme ERP ERP Systems							
10	Programe aplicative de marketing Marketing Applied Tehniques							
11	Sistemul logistic al firmei Business Logistics		24	24				5
12	Marketing agroalimentar Agro Food Marketing		24	24				5
13	Analiza informațiilor în SPSS Data Analysis Using SPSS		24	24				5
14	Introducere în teoria jocurilor Business Games Introduction		12	12				4
15	Elaborarea lucrării de licență Degree Paper Drafting			60				3
16	Marketingul responsabilității sociale Social Responsibility Marketing	Opțional 4 și 5	24	24				4
17	Marketingul micilor afaceri SME Marketing							
18	Marketing cultural Cultural Marketing							
19	Relații publice Public Relations		24	24				4
20	Instrumente multimedia de marketing Multimedia Marketing Tools							
21	Automatizarea proceselor de afaceri prin RPA Business processes' automation through RPA							
Discipline facultative la propunerea facultății/ Facultative subjects proposed by faculty								
1	Practică de specialitate Specialty Practice			84			3	
2	Practică de specialitate Specialty Practice			72				3
Discipline facultative transversale la propunerea ULBS/ Transversal facultative subjects proposed by ULBS.								
1	Limba străină (secundară) III / Foreign Language (secondary) III		28				3	
2	Cultură și civilizație românească / Romanian Culture and Civilization		28				3	
3	Multiculturalism și civilizație europeană / Multiculturalism and European Civilization		28				3	
4	Educație pentru sustenabilitate / Education for Sustainability		28				3	
Promovat cu media: *4)				Total credite/				
Pass, average grade per academic year:"				Total ECTS/SECT credits:				
Promovat:	Media: *5) de promovare a studiilor: (ponderată cu puncte credit - daca este cazul)			Total credite:				
Pass:	Overall average grade (credit-weighted average - if available			Total ECTS/SECT credits:				

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 domeniul de studii Marketing, programul de studii Marketing este , iar media maximă este , titularul fiind clasat pe locul dintr-un total de 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. The passing overall average grades for the class of , field of study Marketing, study program in Marketing, are: lowest average (out of 10) and highest average (out of 10), the degree holder is ranked out of graduates.*

5. INFORMAȚII SUPLIMENTARE ADDITIONAL INFORMATION

Informații suplimentare
Additional information

Alte surse pentru obținerea mai multor informații
Further information sources

5.1.

5.2.

site-ul facultății
<http://economice.ulbsibiu.ro>
site-ul universității
<http://www.ulbsibiu.ro>
<http://economice.ulbsibiu.ro>
<http://www.ulbsibiu.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 de master
Master degree

Statutul profesional
Professional status

6.2. Posesorul acestui supliment la diplomă (anexă obligatorie a diplomei de absolvire) poate să își desfășoare activitatea profesională pe orice post în conformitate cu competențele asigurate prin programul de studii prin calificările și titlul acordat.
The holder of this diploma supplement (compulsory annex of the graduation diploma) can carry out his/her professional activity in any position in accordance with the competencies provided by the study program through the qualifications and the title awarded.

7. LEGALITATEA SUPLIMENTULUI CERTIFICATION OF THE SUPPLEMENT

	Funcția Position	Semnătura Signature		Funcția Position	Semnătura Signature
7.1.	RECTOR RECTOR		7.2	Secretar șef universitate University Registrar	
7.3.	DECAN DEAN		7.4	Secretar șef facultate Faculty Registrar	
7.5.	^{*)} Nr. și data eliberării No., dated _____ / _____ Acest document conține un număr de 7 pagini. <i>This document consists of 7 pages.</i>		7.6	Ștampila sau sigiliul oficial Official stamp or seal L.S.	

*1) Denumirea instituției de învățământ superior care a asigurat școlarizarea și care eliberează suplimentul la diplomă.

*1) Name of institution administering studies and provided diploma supplement.

*2) Se va completa de către instituția de învățământ superior care eliberează diploma. Aceasta trebuie să verifice legalitatea a tuturor înscrisurilor de pe diplomă și de pe suplimentul la diplomă.

*2) To be filled in by the awarding institution that must check the legality of all information provided in the diploma and diploma supplement.

*3) Se va menționa numărul total de ore, din care: numărul total de ore de curs (C); numărul total de ore de seminar (S); numărul total de ore de lucrări practice (LP); numărul total de ore de proiect (P); etc.

*3) It shall be mentioned the total hours of which total hours for courses (C), seminars (S), practical courses (LP), projects (P).

*4) Media anuală, cu două zecimale, fără rotunjire.

*4) Average grade per academic year, with two decimals and without rounding off.

*5) Media generală, cu două zecimale, fără rotunjire.

*5) Overall average grade with two decimals and without rounding off.

*6) Se va completa de către instituția care a asigurat școlarizarea titularului.

*6) 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 (L.S.), 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 (L.S.), with the same specimen from 7.6.

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

Vârsta / Age

31/32

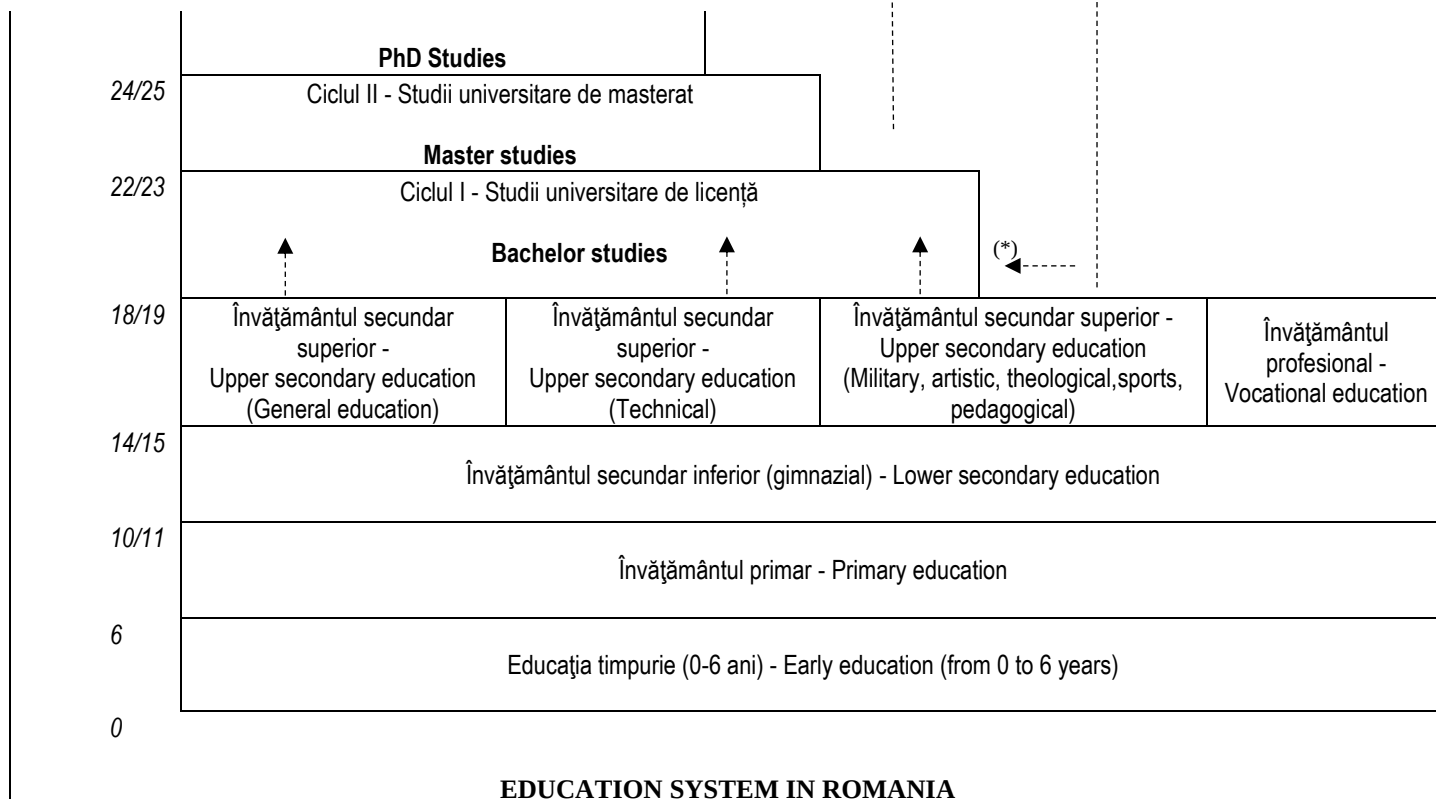
Continuing Professional Training - Formare continuă

29/30

Ciclul III - Studii universitare de doctorat

Page 6 of:7

L.S.



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 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 de ECTS/SECT, Stomatologie - 360 de 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 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 teza 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. 199/2023 / According to Law no. 199/2023**