

ROMÂNIA
MINISTERUL EDUCAȚIEI
THE MINISTRY OF EDUCATION
UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA¹⁾
WEST UNIVERSITY OF TIMIȘOARA
SUPLIMENT LA DIPLOMĂ
DIPLOMA SUPPLEMENT

²⁾Acest supliment însoțește diploma cu seria _____ nr. _____
This Supplement is for diploma series _____ no. _____

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

Numele de familie la naștere <i>Family name(s) at the birth</i>		Numele de familie după căsătorie (dacă este cazul) <i>Family names(s) (after marriage) (if applicable)</i>	
1.1a		1.1b	
Inițiala (inițialele) numelui (prenumelui) tatălui/mamei <i>Initial(s) of father's/mother's first name(s)</i>		Prenumele <i>First name(s)</i>	
1.2a		1.2b	
Data nașterii (anul/luna/ziua) <i>Date of birth (year/month/day)</i>		Locul nașterii <i>Place of birth</i>	
1.3a		1.3b	
Număr matricol <i>Student enrollment number</i>		Cod numeric personal (CNP) <i>Personal identification number</i>	Anul înmatriculării <i>Year of enrollment</i>
1.4		1.5	2025

2. INFORMAȚII PRIVIND CALIFICAREA
INFORMATION IDENTIFYING THE QUALIFICATION

Denumirea calificării și (dacă este cazul) titlul acordat (după promovarea examenului de finalizare a studiilor)
Name of qualification and (if applicable) title awarded (after passing the final examination)

2.1 **SPECIALIST ÎN ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN TURISM ȘI INDUSTRIA OSPITALITĂȚII, MASTER**
SPECIALIST IN BUSINESS ADMINISTRATION IN TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY, MASTER DEGREE

Domeniul de studii <i>Field of study</i>		Programul de studii <i>Programme of study</i>	
2.2a	ADMINISTRAREA AFACERILOR BUSINESS ADMINISTRATION	2.2b	ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN TURISM ȘI INDUSTRIA OSPITALITĂȚII BUSINESS ADMINISTRATION IN TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY
Numele și statutul instituției de învățământ superior care acordă diploma (în limba română) <i>Name and status of awarding institution</i>		Facultatea care organizează examenul de finalizare a studiilor <i>Faculty administering the final examination</i>	
2.3a	UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA UNIVERSITATE DE STAT ACREDITATĂ WEST UNIVERSITY OF TIMIȘOARA / ACCREDITED STATE/PUBLIC UNIVERSITY	2.3b	FACULTATEA DE ECONOMIE ȘI DE ADMINISTRARE A AFACERILOR FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION
Numele și statutul instituției de învățământ superior absolvite (dacă diferă de 2.3a, în limba română) <i>Name and status of institution administering studies (if different from 2.3a)</i>		Facultatea care a asigurat școlarizarea (dacă diferă de 2.3b) <i>Faculty administering studies (if different from 2.3b)</i>	
2.4a		2.4b	
Limba (limbile) de studiu/examinare <i>Language(s) of instruction/examination</i>			
2.5	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 SECTS/SECT)
Official length of the programme of study and number of ECTS/SECT credits

3.1

CICLUL II - STUDII UNIVERSITARE DE MASTERAT, 7 CEC
MASTER STUDIES, 7 EQF

3.2

4 SEMESTRE, 120 SECT
4 SEMESTERS, 120 ECTS

Condiții de admitere

Access requirement(s)

3.3

DIPLOMĂ DE LICENȚĂ+EXAMEN DE ADMITERE
BACHELOR'S DEGREE+ADMISSION EXAMINATION

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 STUDY

Competențele asigurate prin programul de studii

Learning outcomes of the study programme

4.2

Competențe cheie:

CC1. Competențe multilingvistice;

CC2. Competențe în domeniul științei, tehnologiei, ingineriei și matematicii;

CC3. Competențe digitale;

CC4. Competențe personale, sociale și de a învăța să înveți;

CC5. Competențe civice;

CC6. Competențe antreprenoriale;

CC7. Competențe de sensibilizare și expresie culturală.

Key competences:

CC1. Multilingual skills;

CC2. Science, technology, engineering and mathematics skills;

CC3. Digital skills;

CC4. Personal, social and learning to learn skills;

CC5. Civic skills;

CC6. Entrepreneurial skills;

CC7. Cultural awareness and expression skills.

Competențe profesionale:

CP01. Analizează planuri de afaceri – Analizează declarațiile oficiale ale întreprinderilor care își prezintă obiectivele de afaceri și strategiile pe care acestea le-au implementat pentru a le îndeplini, pentru a evalua fezabilitatea planului și a verifica dacă întreprinderea este capabilă să îndeplinească cerințele externe, cum ar fi rambursarea unui împrumut sau recuperarea investițiilor;

CP02. Analizează tendințele de cumpărare – Analizează obiceiurile de cumpărare sau comportamentul predominant al clienților;

CP03. Analizează tiparele de rezervare – Studiază, înțelege și prevede modele recurente și comportamente în materie de rezervare;

CP04. Aplică gândire strategică – Asigură generarea și aplicarea efectivă a cunoștințelor de afaceri și a posibilităților oportunități în vederea obținerii unui avantaj economic competitiv pe termen lung;

CP05. Asigură competitivitatea prețurilor – Garantează competitivitatea prețurilor prin stabilirea celor mai mari venituri realizabile ale produsului sau serviciului dvs., respectând, în același timp, prețurile concurenților și studiind strategiile, condițiile și evoluțiile pieței;

CP06. Asigură cooperarea între departamente – Garantează comunicarea și cooperarea cu toate entitățile și echipele dintr-o anumită organizație, în conformitate cu strategia întreprinderii;

CP07. Asigură managementul de proiect – Gestionează și planifică diversele resurse, cum ar fi resursele umane, bugetul, termenul, rezultatele și calitatea necesare pentru un anumit proiect, și monitorizează progresele înregistrate în cadrul proiectului pentru a realiza un obiectiv specific într-o anumită perioadă de timp și cu un buget prestabilit;

CP08. Colaborează la crearea strategiilor de marketing – Colaborează cu un grup de profesioniști pentru a dezvolta strategii de marketing care să realizeze analiza pieței și viabilitatea financiară, respectând în același timp obiectivele societății;

CP09. Concepe experiențe pentru clienți – Creează experiențe pentru clienți, pentru a maximiza rentabilitatea și satisfacția acestora;

CP10. Dezvoltă rețele profesionale – Contactează și se întâlnește cu oamenii în context profesional. Găsește un subiect comun și își folosește persoanele de contact pentru obținerea de avantaje reciproce. Ține evidența oamenilor din rețeaua profesională proprie și rămâne informat/ă cu privire la activitățile lor;

CP11. Dezvoltă strategii de generare de venituri – Elaborează metodologii prin care o întreprindere comercializează și vinde un produs sau un serviciu pentru a genera venituri;

CP12. Elaborează analiza rentabilității – Culege informații relevante pentru a elabora un document bine scris și bine structurat care să asigure traiectoria unui anumit proiect;

CP13. Garantează satisfacerea clientului – Tratează așteptările clienților în mod profesional, anticipând și abordând nevoile și dorințele acestora. Oferă servicii flexibile pentru clienți pentru a asigura satisfacția clienților și loialitatea acestora;

CP14. Gestionează personal – Gestionează angajații și subordonații, lucrând în echipă sau individual, pentru a maximiza performanța și contribuția acestora. Le planifică munca și activitățile, dă instrucțiuni, motivează și îndrumă lucrătorii pentru a atinge obiectivele societății. Monitorizează și evaluează modul în care un angajat își exercită responsabilitățile și cât de bine sunt executate aceste activități. Identifică domeniile în care sunt necesare îmbunătățiri și formulează sugestii în acest scop. Conduce un grup de persoane pentru a le ajuta să atingă obiectivele și menține o relație de lucru eficientă la nivel de personal;

CP15. Gestionează veniturile hoteliere – Supraveghează veniturile hoteliere prin înțelegerea, monitorizarea, estimarea și reacția la comportamentul consumatorilor, pentru a maximiza veniturile sau profiturile, pentru a menține profitul brut bugetat și a reduce la minimum cheltuielile;

CP16. Ia decizii bazate pe date – Colectează date precum indicatorii cheie de performanță (Key Performance Indicators, KPI) ai unei întreprinderi și utilizează informațiile pentru a formula acțiuni și strategii;

CP17. Identifică nevoile clienților – Utilizează întrebări adecvate și ascultarea activă pentru a identifica așteptările, dorințele și cerințele clienților în funcție de produse și servicii;

CP18. Identifică noi oportunități de afaceri – Urmărește clienți potențiali sau produse potențiale pentru a genera vânzări suplimentare și a asigura creșterea economică;

CP19. Implementează strategii de marketing – Implementează strategii care vizează promovarea unui anumit produs sau serviciu, utilizând strategii de marketing elaborate;

CP20. Implementează strategii de vânzări – Pune în aplicare planul de a obține un avantaj concurențial pe piață prin poziționarea brandului sau a produsului companiei și prin vizarea publicului potrivit pentru a vinde acest brand sau produs;

CP21. Menține relațiile cu clienții – Construiește o relație durabilă și importantă cu clienții pentru a asigura satisfacția și fidelitatea oferind consiliere și asistență într-un mod prietenos și corect, oferind produse și servicii de calitate și furnizând informații și servicii post-vânzare;

CP22. Monitorizează activitatea pentru evenimente speciale – Supraveghează activitățile desfășurate în cadrul unor evenimente speciale, luând în considerare obiectivele specifice, calendarul, programul, ordinea de zi, limitările culturale, normele și legislația;

CP23. Negociază contractele cu furnizorii – Ajunge la un acord cu furnizorul în ceea ce privește cerințele tehnice, cantitative, de calitate, de preț, de condiții, de depozitare, de ambalare, de debarcare și alte cerințe legate de procesul de achiziționare și de livrare;

CP24. Planifică obiectivele pe termen mediu și lung – Planifică obiectivele pe termen lung și obiectivele pe termen scurt prin planificare eficace pe termen mediu și procese de reconciliere;

CP25. Previzionează cererea de cazare – Estimează numărul de camere de hotel care vor fi rezervate, programează ocuparea locurilor de cazare și face previziuni privind cererea;

CP26. Programează reuniuni – Programează și stabilește întâlniri sau reuniuni profesionale pentru clienți sau superiori;

CP27. Realizează analiza nevoilor consumatorilor – Analizează obiceiurile și nevoile consumatorilor și ale grupurilor-țintă pentru a concepe și a aplica noi strategii de marketing și pentru a vinde mai multe mărfuri într-un mod mai eficient;

CP28. Realizează analiza vânzărilor – Examinează rapoartele de vânzări pentru a vedea ce mărfuri și servicii nu s-au vândut bine;

CP29. Respectă legislația relevantă privind sănătatea siguranța igiena și alte norme privind alimentele – Respectă un nivel optim de siguranță și igienă alimentară în timpul pregătirii, fabricării, prelucrării, depozitării, distribuției și livrării de produse alimentare;

CP30. Respectă standardele companiei – Asigură conducerea și gestionarea în conformitate cu codul de conduită al organizației;

CP31. Stabilește relații de afaceri – Stabilește o relație pozitivă, pe termen lung, între organizații și părțile terțe interesate, cum ar fi furnizorii, distribuitorii, acționarii și alte părți interesate, pentru a-i informa cu privire la organizație și obiectivele ei;

CP32. Studiază nivelurile vânzărilor de produse – Colectează și analizează nivelurile vânzărilor de produse și servicii pentru a utiliza aceste informații în vederea stabilirii cantităților care urmează să fie produse în următoarele loturi, feedback-ul clienților, tendințele prețurilor și eficiența metodelor de vânzare;

CP33. Ține legătura cu managerii – Asigură legătura cu personalul de conducere din alte departamente, garantând servicii și o comunicare eficientă, și anume vânzări, planificare, achiziționare, comercializare, distribuție și elemente tehnice;

CP34. Utilizare creativă a tehnologiilor digitale – Utilizează instrumente și tehnologii digitale pentru dezvoltarea de cunoștințe și pentru inovarea proceselor și produselor. Se implică, în mod individual și colectiv, în prelucrarea cognitivă pentru a înțelege și soluționa problemele conceptuale și situațiile problematice din mediul digital;

CP35. Utilizează platforme de e-turism – Utilizează platforme digitale pentru a promova și a partaja informații și conținut digital cu privire la o unitate hotelieră sau la servicii hoteliere. Analizează și gestionează recenziile adresate organizației pentru a asigura satisfacția clienților.

Professional competences:

CP01. Analyse business plans – Analyse the formal statements from businesses which outline their business goals and the strategies they set in place to meet them, in order to assess the feasibility of the plan and verify the business' ability to meet external requirements such as the repayment of a loan or return of investments;

CP02. Analyse consumer buying trends – Analyse buying habits or currently prevalent customer behaviour;

CP03. Analyse booking patterns – Study, understand and predict recurring patterns and behaviours in booking;

CP04. Apply strategic thinking – Apply generation and effective application of business insights and possible opportunities, in order to achieve competitive business advantage on a long-term basis;

CP05. Ensure price competitiveness – Guarantee price competitiveness by setting the highest achievable revenue of your product or service while observing prices of competitors and studying market strategies, conditions and evolutions;

CP06. Ensure cross-department cooperation – Guarantee communication and cooperation with all the entities and teams in a given organisation, according to the company strategy;

CP07. Perform project management – Manage and plan various resources, such as human resources, budget, deadline, results, and quality necessary for a specific project, and monitor the project's progress in order to achieve a specific goal within a set time and budget;

CP08. Collaborate in the development of marketing strategies – Work together with a group of professionals to develop marketing strategies performing market analysis and financial viability while staying aligned with the company's goals;

CP09. Design customer experiences – Create customer experiences to maximise client's satisfaction and profitability;

CP10. Develop professional network – Reach out to and meet up with people in a professional context. Find common ground and use your contacts for mutual benefit. Keep track of the people in your personal professional network and stay up to date on their activities;

CP11. Develop revenue generation strategies – Elaborate methodologies through which a company markets and sells a product or service to generate income;

CP12. Develop business case – Gather relevant information in order to come up with a well-written and well-structured document that provides the trajectory of a given project;

CP13. Guarantee customer satisfaction – Handle customer expectations in a professional manner, anticipating and addressing their needs and desires. Provide flexible customer service to ensure customer satisfaction and loyalty;

CP14. Manage staff – Manage employees and subordinates, working in a team or individually, to maximise their performance and contribution. Schedule their work and activities, give instructions, motivate and direct the workers to meet the company objectives. Monitor and measure how an employee undertakes their responsibilities and how well these activities are executed. Identify areas for improvement and make suggestions to achieve this. Lead a group of people to help them achieve goals and maintain an effective working relationship among staff;

CP15. Manage hospitality revenue – Oversee a hospitality revenue by understanding, monitoring, predicting and reacting to consumer behaviour, in order to maximise revenue or profits, maintain budgeted gross profit and minimise expenditures;

CP16. Make data-driven decisions – Collect data such as Key Performance Indicators (KPIs) for an organisation and use the information to formulate actions and strategies;

CP17. Identify customer's needs – Use appropriate questions and active listening in order to identify customer expectations, desires and requirements according to product and services;

CP18. Identify new business opportunities – Pursue potential customers or products in order to generate additional sales and ensure growth;

CP19. Implement marketing strategies – Implement strategies which aim to promote a specific product or service, using the developed marketing strategies;

CP20. *Implement sales strategies – Carry out the plan to gain competitive advantage on the market by positioning the company's brand or product and by targeting the right audience to sell this brand or product to;*

CP21. *Maintain relationship with customers – Build a lasting and meaningful relationship with customers in order to ensure satisfaction and fidelity by providing accurate and friendly advice and support, by delivering quality products and services and by supplying after-sales information and service;*

CP22. *Monitor work for special events – Oversee activities during special events taking into account specific objectives, schedule, timetable, agenda, cultural limitations, account rules and legislation;*

CP23. *Negotiate supplier arrangements – Reach an agreement with the supplier upon technical, quantity, quality, price, conditions, storage, packaging, send-back and other requirements related to the purchasing and delivering process;*

CP24. *Plan medium to long term objectives – Schedule long term objectives and immediate to short term objectives through effective medium-term planning and reconciliation processes;*

CP25. *Forecast occupancy demand – Predict the number of hotel rooms that will be booked, schedule occupancies and estimate demand forecast;*

CP26. *Fix meetings – Fix and schedule professional appointments or meetings for clients or superiors;*

CP27. *Perform customers' needs analysis – Analyse the habits and needs of customers and target groups in order to devise and apply new marketing strategies and to sell more goods in a more effective way;*

CP28. *Carry out sales analysis – Examine sales reports to see what goods and services have and have not sold well;*

CP29. *Comply with food safety and hygiene – Respect optimal food safety and hygiene during preparation, manufacturing, processing, storage, distribution and delivery of food products. Respect optimal food safety and hygiene during preparation, manufacturing, processing, storage, distribution and delivery of food products;*

CP30. *Follow company standards – Lead and manage according to the organisation's code of conduct;*

CP31. *Build business relationships – Establish a positive, long-term relationship between organisations and interested third parties such as suppliers, distributors, shareholders and other stakeholders in order to inform them of the organisation and its objectives;*

CP32. *Study sales levels of products – Collect and analyse sales levels of products and services in order to use this information for determining the quantities to be produced in the following batches, customer feedback, price trends, and the efficiency of sales methods;*

CP33. *Liaise with managers – Liaise with managers of other departments ensuring effective service and communication, i.e. sales, planning, purchasing, trading, distribution and technical;*

CP34. *Creatively use digital technologies – Use digital tools and technologies to create knowledge and to innovate processes and products. Engage individually and collectively in cognitive processing to understand and resolve conceptual problems and problem situations in digital environments;*

CP35. *Use e-tourism platforms – Use digital platforms to promote and share information and digital content about a hospitality establishment or services. Analyse and manage reviews addressed to the organisation to ensure customer satisfaction.*

Competențe transversale:

CT01. Administrează conturi – Administrează conturile și activitățile financiare ale unei organizații, asigurându-se că toate documentele sunt corect ținute, că toate informațiile și calculele sunt corecte și că se iau decizii adecvate;

CT02. Analizează date – Analizează, transformă și modelează date pentru a descoperi informații utile și a sprijini procesul de decizie;

CT03. Aplică competențe de calcul numeric – Utilizează raționamentul și pune în aplicare concepte numerice și calcule simple sau complexe;

CT04. Aplică simțul afacerilor – Ia măsurile adecvate într-un mediu de afaceri pentru a maximiza rezultatele posibile în fiecare situație;

CT05. Comunică cu clienții – Răspunde și comunică cu clienții în modul cel mai eficient și adecvat pentru a le permite acestora să aibă acces la produsele sau serviciile dorite sau la orice alt tip de ajutor de care aceștia ar putea avea nevoie;

CT06. Dezvoltă idei creative – Dezvoltarea de noi concepte artistice și idei creative;

CT07. Efectuează cercetare de piață – Culege, evaluează și reprezintă date privind piața-țintă și clienții pentru a facilita dezvoltarea strategică și studiile de fezabilitate. Identifică tendințele pieței;

CT08. Elaborează rapoarte de statistică financiară – Creează rapoarte financiare și statistice pe baza datelor colectate care urmează să fie prezentate organelor de conducere ale unei organizații;

CT09. Elaborează statistici financiare – Examinează și analizează datele financiare individuale și cele referitoare la societate pentru a elabora rapoarte sau înregistrări statistice;

CT10. Extinde prezența în regiune a companiei – Identifică și dezvoltă strategii de extindere a acoperirii regionale a societății;

CT11. Monitorizează conturile financiare – Gestionează administrarea financiară a departamentului, reduce costurile doar la cheltuielile necesare și maximizează veniturile organizației;

CT12. Utilizează tehnici de comunicare – Aplică tehnici de comunicare care le permit interlocutorilor să se înțeleagă reciproc mai bine și să realizeze o comunicare corectă în transmiterea mesajelor.

Transversal competences:

CT01. Manage accounts – Manage the accounts and financial activities of an organisation, supervising that all the documents are correctly maintained, that all the information and calculations are correct, and that proper decisions are being made;

CT02. Inspect data – Analyse, transform and model data in order to discover useful information and to support decision-making;

CT03. Apply numeracy skills – Practise reasoning and apply simple or complex numerical concepts and calculations;

CT04. Apply business acumen – Take appropriate actions in a business environment in order to maximise possible outcome from each situation;

CT05. Communicate with customers – Respond to and communicate with customers in the most efficient and appropriate manner to enable them to access the desired products or services, or any other help they may require;

CT06. Develop creative ideas – Developing new artistic concepts and creative ideas;

CT07. Perform market research – Gather, assess and represent data about target market and customers in order to facilitate strategic development and feasibility studies. Identify market trends;

CT08. Develop financial statistics reports – Create financial and statistical reports based on collected data which are to be presented to managing bodies of an organisation;

CT09. Produce statistical financial records – Review and analyse individual and company financial data in order to produce statistical reports or records;

CT10. Expand store regional presence – Identify and develop strategies to expand the company's regional coverage;

CT11. Monitor financial accounts – Handle financial administration of your department, keep the costs down to only necessary expenses and maximise the revenues of your organisation;

CT12. Use communication techniques – Apply techniques of communication which allow interlocutors to better understand each other and communicate accurately in the transmission of messages.

Rezultatele ale învățării

Cunoștințe:

- C1. Absolventul demonstrează cunoștințe privind capacitățile de analiză și de evaluare a unui plan de afaceri.
- C2. Absolventul demonstrează cunoștințe privind consumul produselor și serviciilor solicitate și comercializate pe piața turistică.
- C3. Absolventul demonstrează cunoștințe privind realizarea unui sondaj de opinie.
- C4. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind activitatea de rezervare desfășurată în firmele de turism și ospitalitate și a sistemelor informatice folosite.
- C5. Absolventul demonstrează cunoștințe de planificare strategică a activităților firmei și de identificare a avantajului competitiv.
- C6. Absolventul demonstrează cunoștințe specifice aplicării strategiilor de preț în sectorul turistic și ospitalier.
- C7. Absolventul demonstrează cunoștințe de leadership și comunicare.
- C8. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind managementul proiectelor din cadrul firmei de turism și ospitalitate.
- C9. Absolventul demonstrează cunoștințe privind mixul de marketing și planificarea strategică în sectorul de turism și ospitalitate.
- C10. Absolventul demonstrează cunoștințe de analiză a pieței turistice.
- C11. Absolventul demonstrează cunoștințe privind crearea și gestionarea experienței clientului firmei de turism și ospitalitate.
- C12. Absolventul demonstrează cunoștințe privind satisfacția clientului.
- C13. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate în gestionarea portofoliului de parteneri profesionali.
- C14. Absolventul demonstrează cunoștințe în realizarea de networking în context profesional.
- C15. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate în management financiar în turism și ospitalitate.
- C16. Absolventul demonstrează cunoștințe în analiza rentabilității proiectelor sau a firmelor de turism și ospitalitate.
- C17. Absolventul demonstrează cunoștințe în gestionarea gradului de satisfacție a clienților.
- C18. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate în gestionarea resursei umane a firmei de turism sau ospitalitate.
- C19. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind veniturile firmei de turism sau ospitalitate.
- C20. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind indicatorii cheie de performanță ai firmei de turism sau ospitalitate.
- C21. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate de analizare a nevoilor clienților firmei de turism și ospitalitate.
- C22. Absolventul demonstrează cunoștințe de extindere a portofoliului de activități sau produse a firmei de turism sau ospitalitate.
- C23. Absolventul demonstrează cunoștințe de inovare în domeniul afacerilor.

- C24. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind mixul de marketing în firma de turism sau ospitalitate.
- C25. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate de implementare a strategiilor de marketing pentru promovarea produselor sau serviciilor firmei de turism și ospitalitate.
- C26. Absolventul demonstrează cunoștințe în tipologia strategiilor de vânzări.
- C27. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate în managementul relațiilor cu clienții în firma de turism și ospitalitate.
- C28. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind organizarea și desfășurarea evenimentelor.
- C29. Absolventul demonstrează cunoștințe privind gestionarea relațiilor în contexte interculturale sau multiculturale.
- C30. Absolventul demonstrează cunoștințe privind tehnicile de negociere în afaceri, specifice firmei de turism și ospitalitate.
- C31. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate în planificarea strategică a obiectivelor firmei de turism și ospitalitate.
- C32. Absolventul demonstrează cunoștințe în managementul procesului de cazare și în utilizarea sistemelor informatice specifice activității de cazare.
- C33. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind eticheta și protocolul specifice organizării evenimentelor.
- C34. Absolventul demonstrează cunoștințe privind comportamentele și nevoile de consum ale clienților firmei de turism sau ospitalitate.
- C35. Absolventul demonstrează cunoștințe în gestionarea vânzărilor la nivel național și internațional.
- C36. Absolventul demonstrează cunoștințe în legislația specifică normelor de sănătate, igienă și siguranță în muncă.
- C37. Absolventul demonstrează cunoștințe privind etica și comportamentul etic în firmele de turism și ospitalitate.
- C38. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate privind comunicarea și tehnicile de negociere folosite în turism și ospitalitate.
- C39. Absolventul demonstrează cunoștințe în modalitățile de vânzare aferente creșterii veniturilor firmei de turism sau ospitalitate.
- C40. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate în management și leadership.
- C41. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind comunicarea și colaborarea interdepartamentală.
- C42. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate în folosirea tehnologiilor digitale și a softurilor specifice firmelor de turism și ospitalitate.
- C43. Absolventul demonstrează cunoștințe privind inovarea proceselor și produselor firmei de turism și ospitalitate.
- C44. Absolventul demonstrează cunoștințe în utilizarea platformelor de e-turism pentru a gestiona recenziile clienților firmei de turism și ospitalitate și a crește satisfacția acestora.
- C45. Absolventul demonstrează cunoștințe privind tipologia platformelor de e-turism.
- C46. Absolventul demonstrează cunoștințe privind gestionarea și administrarea activităților financiare ale firmei de turism și ospitalitate.
- C47. Absolventul demonstrează cunoștințe în determinarea modalității de calcul a indicatorilor specifici activităților financiare ale firmei de turism și ospitalitate.
- C48. Absolventul demonstrează cunoștințe în analiza și interpretarea datelor care sprijină procesul decizional din firma de turism și ospitalitate.
- C49. Absolventul aplică cunoștințe avansate privind metodele de calcul și conceptele numerice.
- C50. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate privind mediul de afaceri în care activează firma de turism și ospitalitate.
- C51. Absolventul demonstrează cunoștințe privind analiza dinamicii afacerii.
- C52. Absolventul demonstrează cunoștințe în comunicarea eficientă și adecvată cu clienții firmei.
- C53. Absolventul demonstrează cunoștințe aprofundate în utilizarea metodelor și tehnicilor de stimulare a creativității și a gândirii creative.
- C54. Absolventul demonstrează cunoștințe avansate privind oferta și comportamentul de consum turistic.
- C55. Absolventul demonstrează cunoștințe privind realizarea și analiza cercetărilor de piață.
- C56. Absolventul demonstrează cunoștințe privind prelucrarea statistică a datelor financiare.
- C57. Absolventul demonstrează cunoștințe privind analiza datelor financiare ale firmei.
- C58. Absolventul demonstrează cunoștințe privind planificarea strategică a firmei.
- C59. Absolventul demonstrează cunoștințe privind dezvoltarea strategică a firmei.
- C60. Absolventul demonstrează cunoștințe în administrarea afacerilor.
- C61. Absolventul aplică tehnici de comunicare adaptate contextului.

Learning outcomes

Knowledge:

- C1. The graduate demonstrates knowledge of business plan analysis and evaluation skills.*
- C2. The graduate demonstrates knowledge of the consumption of products and services demanded and marketed on the tourism market.*
- C3. The graduate demonstrates knowledge of how to conduct an opinion survey.*

- C4. The graduate demonstrates in-depth knowledge of the booking activity carried out in tourism and hospitality companies and of the IT systems used.*
- C5. The graduate demonstrates knowledge of strategic planning of the company's activities and identification of the competitive advantage.*
- C6. The graduate demonstrates specific knowledge of the application of pricing strategies in the tourism and hospitality sector.*
- C7. The graduate demonstrates knowledge of leadership and communication.*
- C8. The graduate demonstrates in-depth knowledge of project management in the tourism and hospitality business.*
- C9. The graduate demonstrates knowledge of the marketing mix and strategic planning in the tourism and hospitality sector.*
- C10. The graduate demonstrates knowledge of tourism market analysis.*
- C11. The graduate demonstrates knowledge of creating and managing the customer experience of the tourism and hospitality company.*
- C12. The graduate demonstrates knowledge of customer satisfaction.*
- C13. The graduate demonstrates advanced knowledge in managing a portfolio of professional partners.*
- C14. The graduate demonstrates knowledge of networking in a professional context.*
- C15. The graduate demonstrates in-depth knowledge of financial management in tourism and hospitality.*
- C16. The graduate demonstrates knowledge in analyzing the profitability of tourism and hospitality projects or companies.*
- C17. The graduate demonstrates knowledge in customer satisfaction management.*
- C18. The graduate demonstrates in-depth knowledge in human resource management of the tourism or hospitality company.*
- C19. The graduate demonstrates in-depth knowledge of tourism or hospitality company revenues.*
- C20. The graduate demonstrates in-depth knowledge of key performance indicators of the tourism or hospitality company.*
- C21. The graduate demonstrates an advanced knowledge of analyzing the needs of the travel and hospitality customer.*
- C22. The graduate demonstrates knowledge of expanding the tourism or hospitality business or product portfolio.*
- C23. The graduate demonstrates knowledge of business innovation.*
- C24. The graduate demonstrates in-depth knowledge of the marketing mix in the tourism or hospitality company.*
- C25. The graduate demonstrates advanced knowledge of implementing marketing strategies to promote the products or services of the tourism and hospitality company.*
- C26. The graduate demonstrates knowledge in the typology of sales strategies.*
- C27. The graduate demonstrates advanced knowledge in customer relationship management in the travel and hospitality company.*
- C28. The graduate demonstrates in-depth knowledge of organizing and conducting events.*
- C29. The graduate demonstrates knowledge of managing relationships in intercultural or multicultural contexts.*
- C30. The graduate demonstrates knowledge of business negotiation techniques specific to the tourism and hospitality company.*
- C31. The graduate demonstrates knowledge of business negotiation techniques specific to the tourism and hospitality company.*
- C32. The graduate demonstrates knowledge in the management of the accommodation process and in the use of information systems specific to the accommodation activity.*
- C33. The graduate demonstrates in-depth knowledge of etiquette and protocol specific to the organization of events.*
- C34. The graduate demonstrates knowledge of the behaviors and consumer needs of travel or hospitality customers.*
- C35. The graduate demonstrates knowledge of national and international sales management.*
- C36. The graduate demonstrates knowledge of legislation specific to health, hygiene and safety at work.*
- C37. The graduate demonstrates knowledge of ethics and ethical behavior in tourism and hospitality companies.*
- C38. The graduate demonstrates advanced knowledge of communication and negotiation techniques used in tourism and hospitality.*
- C39. The graduate demonstrates knowledge of sales methods related to increasing tourism or hospitality company revenues.*
- C40. The graduate demonstrates advanced knowledge in management and leadership.*
- C41. The graduate demonstrates in-depth knowledge of interdepartmental communication and collaboration.*
- C42. The graduate demonstrates in-depth knowledge of the use of digital technologies and software specific to tourism and hospitality companies.*
- C43. The graduate demonstrates knowledge of innovation of tourism and hospitality company processes and products.*
- C44. The graduate demonstrates knowledge in the use of e-tourism platforms to manage travel and hospitality customer reviews and increase customer satisfaction.*
- C45. The graduate demonstrates knowledge of the typology of e-tourism platforms.*

- C46. The graduate demonstrates knowledge of managing and administering the financial activities of the tourism and hospitality company.
- C47. The graduate demonstrates knowledge in determining how to calculate indicators specific to the financial activities of the tourism and hospitality company.
- C48. The graduate demonstrates knowledge in analyzing and interpreting data that supports the decision-making process in the tourism and hospitality company.
- C49. The graduate applies advanced knowledge of calculation methods and numerical concepts.
- C50. The graduate demonstrates in-depth knowledge of the business environment in which the tourism and hospitality company operates.
- C51. The graduate demonstrates knowledge of analyzing business dynamics.
- C52. The graduate demonstrates knowledge in communicating effectively and appropriately with the company's customers.
- C53. The graduate demonstrates in-depth knowledge in the use of methods and techniques to stimulate creativity and creative thinking.
- C54. The graduate demonstrates advanced knowledge of tourism offer, consumption and consumer behavior.
- C55. The graduate demonstrates knowledge of conducting and analyzing market research.
- C56. The graduate demonstrates knowledge of statistical processing of financial data.
- C57. The graduate demonstrates knowledge of analyzing company financial data.
- C58. The graduate demonstrates knowledge of strategic business planning.
- C59. The graduate demonstrates knowledge of strategic business development.
- C60. The graduate demonstrates knowledge of business management.
- C61. The graduate applies communication techniques adapted to the context.

Abilități:

- A1. Absolventul are abilități în verificarea și evaluarea îndeplinirii obiectivelor strategice și a activităților aferente planului de afaceri.
- A2. Absolventul are abilități în identificarea nevoilor și a problemelor unei firme, precum și determinarea soluțiilor care ar atenua sau ar împiedica buna funcționare a acesteia.
- A3. Absolventul are abilități în analiza și interpretarea informațiilor și a rezultatelor obținute în sondajele de opinie.
- A4. Absolventul are abilități în evaluarea modelelor și tiparelor comportamentale ale consumatorilor de servicii de turism și ospitalitate.
- A5. Absolventul are abilități în analiza situației rezervărilor la nivelul firmelor de turism și ospitalitate.
- A6. Absolventul are abilități în valorificarea avantajelor competitive care generează beneficii economice pentru firmă.
- A7. Absolventul are abilități în formularea, analizarea și selectarea alternativelor strategice care contribuie la dezvoltarea afacerii, pe termen lung.
- A8. Absolventul are abilități de analiză a dinamicii prețurilor practicate pe piața de referință.
- A9. Absolventul are abilități de lucru în echipă.
- A10. Absolventul are abilități de comunicare care facilitează cooperarea și munca în echipă.
- A11. Absolventul are abilități de planificare, organizare, coordonare, control și evaluare a resurselor, a proiectelor din firmă, precum și a bugetelor alocate acestor proiecte.
- A12. Absolventul are abilități de elaborare a strategiilor de marketing și a analizelor de piață.
- A13. Absolventul are abilități de gândire creativă pentru a dezvolta experiențe inedite clienților firmei de turism și ospitalitate.
- A14. Absolventul are abilități ridicate de negociere și relaționare interumană.
- A15. Absolventul are abilități de elaborare a strategiilor de vânzare aplicate în cadrul firmelor de turism și ospitalitate.
- A16. Absolventul are abilități în colectarea informațiilor necesare pentru a analiza rentabilitatea proiectelor sau a firmelor de turism și ospitalitate.
- A17. Absolventul are abilități în calcularea și interpretarea indicatorilor care stau la baza analizelor privind situația financiară și rentabilitatea firmei de turism și ospitalitate.
- A18. Absolventul are abilități de anticipare și particularizare a serviciilor prestate, aferente nevoilor clienților.
- A19. Absolventul are abilități de a gestiona și coordona echipe de lucru.
- A20. Absolventul are abilități de planificare a activităților derulate de către echipele de lucru coordonate.
- A21. Absolventul are abilități în înțelegerea și monitorizarea comportamentului de consum în sensul creșterii veniturilor hoteliere.
- A22. Absolventul are abilități în monitorizarea centrelor de profit ale firmei de turism sau ospitalitate.
- A23. Absolventul are abilități în identificarea și colectarea indicatorilor cheie de performanță ai firmei de turism sau ospitalitate.
- A24. Absolventul are abilități în monitorizarea indicatorilor cheie de performanță ai firmei de turism sau ospitalitate.
- A25. Absolventul are abilități de adresare a întrebărilor adecvate contextului profesional, precum și abilități de ascultare activă.
- A26. Absolventul are abilități în identificarea cerințelor și așteptărilor clienților firmei de turism și ospitalitate.
- A27. Absolventul are abilități de identificare a clientelei potențiale și a oportunităților de inovare a produselor firmei de turism sau ospitalitate.
- A28. Absolventul are abilități în aplicarea strategiilor de promovare a produselor sau serviciilor firmei de turism și ospitalitate.
- A29. Absolventul are abilități de identificare a poziției firmei de turism și ospitalitate pe piață.
- A30. Absolventul are abilități de identificare și valorificare a avantajelor concurențiale.
- A31. Absolventul are abilități în relaționarea cu clienții firmei de turism și ospitalitate.

- A32. Absolventul are abilități în planificarea, coordonarea și supervizarea activităților asociate evenimentelor.
- A33. Absolventul are abilități în negocierea ofertelor și încheierea contractelor care aduc beneficii firmei de turism și ospitalitate.
- A34. Absolventul are abilități de elaborare a obiectivelor pe termen scurt, mediu și lung ale firmei de turism și ospitalitate.
- A35. Absolventul are abilități în gestionarea rezervărilor.
- A36. Absolventul are abilități în previzionarea necesarului de camere ce vor fi ocupate în cadrul hotelului.
- A37. Absolventul are abilități în planificarea evenimentelor profesionale.
- A38. Absolventul are abilități în analiza obiceiurilor de consum și conceperea noilor strategii de marketing pentru a crește vânzările firme de turism sau ospitalitate.
- A39. Absolventul are abilități în analiza rapoartelor de vânzări ale firmei de turism și ospitalitate.
- A40. Absolventul are abilități în anticiparea situațiilor neprevăzute privind vânzările.
- A41. Absolventul are abilități în aplicarea prevederilor legale privind sănătatea, igiena și siguranța în muncă.
- A42. Absolventul are abilități în respectarea modului de derulare a operațiunilor specifice manipulării produselor alimentare.
- A43. Absolventul are abilități în respectarea standardelor și a codului de conduită etică al firmei de turism și ospitalitate.
- A44. Absolventul are abilități în crearea și menținerea relațiilor firmei de turism și ospitalitate cu stakeholderii acesteia.
- A45. Absolventul are abilități de negociere a avantajelor pe termen lung pentru firmă ce rezultă din relațiile acesteia cu stakeholderii.
- A46. Absolventul are abilități de analiză a nivelului vânzărilor produselor sau serviciilor firmei de turism și ospitalitate.
- A47. Absolventul are abilități în relaționarea cu persoane superioare ierarhic, dovedind un comportament proactiv și colaborativ.
- A48. Absolventul are abilități în soluționarea problemelor și a situațiilor legate de mediul digital.
- A49. Absolventul are abilități în crearea și promovarea informațiilor și conținutului digital privind firma de turism și ospitalitate.
- A50. Absolventul are abilități în calcularea corectă a indicatorilor specifici activităților financiare ale firmei de turism și ospitalitate.
- A51. Absolventul are abilități în modelarea datelor.
- A52. Absolventul are abilități în descoperirea de informații utile în luarea deciziilor.
- A53. Absolventul are abilități în aplicarea raționamentelor de calcul numeric.
- A54. Absolventul are abilități în luarea măsurilor adecvate pentru a maximiza rezultatele în raport cu situații și contexte specifice.
- A55. Absolventul are abilități în relaționarea și comunicarea interumană.
- A56. Absolventul are abilități în crearea unui mediu care favorizează comunicarea cu clienții.
- A57. Absolventul este capabil să genereze idei și concepte noi și creative.
- A58. Absolventul are abilități în conducerea sau coordonarea unui proces de gândire creativă.
- A59. Absolventul este capabil să identifice, să colecteze și să evalueze date referitoare la piața turistică.
- A60. Absolventul este capabil să elaboreze rapoarte financiare.
- A61. Absolventul este capabil să examineze și să interpreteze date financiare.
- A62. Absolventul este capabil să elaboreze rapoarte și înregistrări statistice.
- A63. Absolventul are abilități în dezvoltarea strategiilor și a oportunităților de expansiune teritorială a firmei.
- A64. Absolventul are abilități în identificarea cheltuielilor necesare funcționării firmei.
- A65. Absolventul are abilități în transmiterea clară, completă și corectă a mesajelor.
- A66. Absolventul are abilități în aplicarea tehnicilor de comunicare.

Skills:

- A1. *The graduate has skills in verifying and evaluating the fulfillment of strategic objectives and business plan activities.*
- A2. *The graduate has skills in identifying a company's needs and problems, and determining solutions that would alleviate or impede its smooth functioning.*
- A3. *The graduate has skills in analyzing and interpreting information and survey results.*
- A4. *The graduate has skills in assessing models and behavioral patterns of consumers of tourism and hospitality services.*
- A5. *The graduate has skills in analyzing the booking situation in tourism and hospitality companies.*
- A6. *The graduate has skills in capitalizing on competitive advantages that generate economic benefits for the company.*
- A7. *The graduate has skills in formulating, analyzing and selecting strategic alternatives that contribute to long-term business development.*
- A8. *The graduate has skills in analyzing the dynamics of prices practiced in the reference market.*
- A9. *The graduate has teamwork skills.*
- A10. *The graduate has communication skills that facilitate cooperation and teamwork.*
- A11. *The graduate has skills in planning, organizing, coordinating, controlling and evaluating resources, projects in the company and the budgets allocated to these projects.*
- A12. *The graduate has skills in developing marketing strategies and market analysis.*
- A13. *The graduate has creative thinking skills to develop unique customer experiences for the travel and hospitality company.*
- A14. *The graduate has high negotiation and interpersonal skills.*
- A15. *The graduate has skills in developing sales strategies applied in tourism and hospitality companies.*

- A16. The graduate has skills in gathering the information needed to analyze the profitability of tourism and hospitality projects or companies.
- A17. The graduate has skills in calculating and interpreting the indicators underlying the analysis of the financial situation and profitability of the tourism and hospitality company.
- A18. The graduate has skills in anticipating and customizing the services rendered, related to customer needs.
- A19. The graduate has skills in managing and coordinating work teams.
- A20. The graduate has planning skills for activities carried out by coordinated work teams.
- A21. The graduate has skills in understanding and monitoring consumer behavior to increase hotel revenues.
- A22. The graduate has skills in monitoring profit centers of the tourism or hospitality company.
- A23. The graduate has skills in identifying and collecting key performance indicators of the tourism or hospitality company.
- A24. The graduate has skills in monitoring key performance indicators of the tourism or hospitality company.
- A25. The graduate has questioning skills appropriate to the professional context and active listening skills.
- A26. The graduate has skills in identifying the requirements and expectations of travel and hospitality company customers.
- A27. The graduate has skills in identifying potential clientele and opportunities for product innovation in the tourism and hospitality company.
- A28. The graduate has skills in applying promotional strategies for tourism and hospitality products or services.
- A29. The graduate has skills in identifying the position of the tourism and hospitality company in the market.
- A30. The graduate has skills to identify and capitalize on competitive advantages.
- A31. The graduate has skills in dealing with the customers of the tourism and hospitality company.
- A32. The graduate has skills in planning, coordinating and supervising event-related activities.
- A33. The graduate has skills in negotiating bids and concluding contracts that benefit the tourism and hospitality company.
- A34. The graduate has skills in developing the short, medium and long term objectives of the tourism and hospitality company.
- A35. The graduate has skills in booking management.
- A36. The graduate has skills in forecasting room occupancy requirements for the hotel.
- A37. The graduate has skills in planning professional events.
- A38. The graduate has skills in analyzing consumption habits and devising new marketing strategies to increase the sales of tourism or hospitality companies.
- A39. The graduate has skills in analyzing tourism and hospitality company sales reports.
- A40. The graduate has skills in anticipating sales contingencies.
- A41. The graduate has skills in applying the legal provisions on health, hygiene and safety at work.
- A42. The graduate has skills in following how to carry out specific food handling operations.
- A43. The graduate has skills in complying with the standards and code of ethical conduct of the tourism and hospitality company.
- A44. The graduate has skills in building and maintaining the tourism and hospitality organization's relationships with its stakeholders.
- A45. The graduate has skills in negotiating the long-term benefits to the company resulting from its relationships with stakeholders.
- A46. The graduate has skills in analyzing the level of sales of the tourism and hospitality company's products or services.
- A47. The graduate has good interpersonal skills, demonstrating proactive and collaborative behavior.
- A48. The graduate has skills in solving problems and situations related to the digital environment.
- A49. The graduate has skills in creating and promoting digital information and content related to the tourism and hospitality company.
- A50. The graduate has skills in the correct calculation of indicators specific to the financial activities of the tourism and hospitality company.
- A51. The graduate has skills in data modeling.
- A52. The graduate has skills in discovering information useful in decision making.
- A53. The graduate has skills in applying numerical reasoning.
- A54. The graduate has skills in taking appropriate action to maximize outcomes in relation to specific situations and contexts.
- A55. The graduate has interpersonal communication skills.
- A56. The graduate has skills in creating an environment that fosters communication with clients.
- A57. The graduate is able to generate new and creative ideas and concepts.
- A58. The graduate has skills in leading or coordinating a creative thinking process.
- A59. The graduate is able to identify, collect and evaluate tourism market data.
- A60. The graduate is able to prepare financial reports.
- A61. The graduate is able to examine and interpret financial data.
- A62. The graduate is able to prepare statistical reports and records.
- A63. The graduate has skills in developing strategies and opportunities for territorial expansion of the company.

A64. The graduate has skills in identifying expenses necessary to operate the company.

A65. The graduate has skills in conveying messages clearly, completely and accurately.

A66. The graduate has skills in applying communication techniques.

Responsabilitate și autonomie:

RA1. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în configurarea adecvată a unui proces decizional privind implementarea planului de afaceri.

RA2. Absolventul demonstrează responsabilitate în prezentarea clară și exactă a informațiilor colectate și furnizate.

RA3. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în formularea obiectivelor asociate situațiilor analizate în cadrul firmelor de turism și ospitalitate.

RA4. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în generarea și implementarea strategiilor care aduc beneficii economice firmei.

RA5. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în stabilirea competitivă a prețurilor în contextul mediului concurențial.

RA6. Absolventul demonstrează autonomie în implementarea strategiilor de competitivitate a prețurilor.

RA7. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în manifestarea unui comportament organizațional de cooperare.

RA8. Absolventul demonstrează autonomie și responsabilitate în desfășurarea optimă a activităților specifice proiectelor din firmele de turism și ospitalitate.

RA9. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în monitorizarea progreselor proiectelor din cadrul firmelor de turism și ospitalitate, precum și în atingerea obiectivelor acestora.

RA10. Absolventul demonstrează autonomie în crearea strategiilor de marketing, în concordanță cu obiectivele firmei din sectorul de turism și ospitalitate.

RA11. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în conceperea, implementarea și evaluarea experienței clienților firmei de turism și ospitalitate.

RA12. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în menținerea relațiilor profesionale.

RA13. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în dezvoltarea strategiilor financiare în firmele de turism și ospitalitate.

RA14. Absolventul demonstrează responsabilitate în monitorizarea implementării strategiilor generatoare de venituri în firmele de turism și ospitalitate.

RA15. Absolventul demonstrează responsabilitate în analizarea și elaborarea situațiilor economico-financiare ale proiectelor sau a firmelor de turism și ospitalitate.

RA16. Absolventul demonstrează responsabilitate în asigurarea satisfacției clienților și fidelizarea lor.

RA17. Absolventul demonstrează autonomie în gestionarea așteptărilor clienților într-o manieră profesională.

RA18. Absolventul demonstrează autonomie în monitorizarea și evaluarea îndeplinirii calitative a responsabilităților la locul de muncă de către angajați.

RA19. Absolventul demonstrează responsabilitate în formularea sugestiilor de îmbunătățire a performanței angajaților.

RA20. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în supravegherea și analizarea încasărilor firmei de turism sau ospitalitate.

RA21. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în supervizarea și analizarea indicatorilor cheie de performanță ai firmei de turism sau ospitalitate.

RA22. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în analizarea și identificarea nevoilor clienților firmei de turism și ospitalitate.

RA23. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în dezvoltarea și valorificarea oportunităților de afaceri noi și inovatoare.

RA24. Absolventul are capacitatea de a implementa strategiile de marketing privind promovarea produselor sau serviciilor firmei de turism și ospitalitate.

RA25. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în implementarea planurilor de vânzări.

RA26. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în luarea măsurilor de creștere a satisfacției și fidelității clienților firmei de turism și ospitalitate.

RA27. Absolventul demonstrează autonomie în oferirea de consiliere și asistență, inclusiv post-vânzare, pentru clienții firmei de turism și ospitalitate.

RA28. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în monitorizarea evenimentelor și respectarea normelor și a legislației aferente.

RA29. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în aplicarea și respectarea prevederilor contractuale.

RA30. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în aplicarea cerințelor tehnice și a celor legate de procesul de achiziționare și livrare.

RA31. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în planificarea eficace a obiectivelor firmei de turism și ospitalitate.

RA32. Absolventul demonstrează responsabilitate în monitorizarea implementării obiectivelor firmei de turism și ospitalitate.

RA33. Absolventul demonstrează responsabilitate în urmărirea situației ocupării camerelor din cadrul hotelului.

RA34. Absolventul are capacitatea de a stabili întâlniri sau reuniuni.

RA35. Absolventul demonstrează autonomie în desfășurarea reuniunilor organizate.

RA36. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în analizarea nevoilor consumatorilor.

RA37. Absolventul demonstrează responsabilitate în eficientizarea comercializării produselor și serviciilor firmei de turism și ospitalitate.

RA38. Absolventul demonstrează responsabilitate în realizarea situațiilor privind produsele și serviciile care nu s-au vândut bine.

RA39. Absolventul demonstrează responsabilitate în respectarea și aplicarea legislației privind sănătatea, siguranța, igiena și a altor norme referitoare la produsele alimentare.

RA40. Absolventul demonstrează responsabilitate în procesul de conducere etică a firmei de turism și ospitalitate.

RA41. Absolventul demonstrează autonomie în respectarea standardelor companiei.

RA42. Absolventul demonstrează autonomie și responsabilitate în relaționarea cu stakeholderii firmei de turism și ospitalitate, și informarea acestora privind obiectivele firmei.

RA43. Absolventul demonstrează responsabilitate în evitarea pierderilor.

RA44. Absolventul demonstrează autonomie în luarea deciziilor privind creșterea sau reducerea volumului de vânzări.

RA45. Absolventul demonstrează responsabilitate în transmiterea eficace și eficientă a informațiilor utile managerilor.

RA46. Absolventul demonstrează autonomie în utilizarea tehnologiilor digitale și dezvoltarea creativă a produselor și proceselor firmei de turism și ospitalitate.

RA47. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în gestionarea recenziilor clienților firmei de turism și ospitalitate.

RA48. Absolventul demonstrează responsabilitate în verificarea corectitudinii informațiilor, a evidenței documentelor și a luării deciziilor adecvate.

RA49. Absolventul demonstrează responsabilitate în analizarea, prelucrarea și interpretarea datelor care sprijină procesul de decizie.

RA50. Absolventul demonstrează responsabilitate în determinarea rezultatelor financiare și economice ale firmei.

RA51. Absolventul demonstrează autonomie și responsabilitate în utilizarea competentă a metodelor de calcul.

RA52. Absolventul demonstrează autonomie în aplicarea măsurilor care contribuie la dezvoltarea afacerii.

RA53. Absolventul demonstrează responsabilitate în gestionarea relațiilor de comunicare cu clienții.

RA54. Absolventul demonstrează autonomie în generarea și dezvoltarea ideilor creative.

RA55. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în analiza tendințelor pieței turistice.

RA56. Absolventul demonstrează responsabilitate în comunicarea rezultatelor din rapoartele financiare și statistice, managementului firmei.

RA57. Absolventul demonstrează autonomie în elaborarea rapoartelor financiare.

RA58. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în elaborarea statisticilor financiare ale firmei.

RA59. Absolventul demonstrează autonomie în identificarea oportunităților strategice de dezvoltare a afacerii.

RA60. Absolventul demonstrează responsabilitate în gestionarea cheltuielilor și veniturilor firmei.

RA61. Absolventul demonstrează autonomie în monitorizarea conturilor financiare ale firmei.

RA62. Absolventul demonstrează responsabilitate și autonomie în comunicarea cu interlocutorii.

Responsibility and autonomy:

RA1. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in appropriately configuring a decision-making process regarding the implementation of the business plan.

RA2. The graduate demonstrates responsibility in the clear and accurate presentation of information collected and provided.

RA3. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in the formulation of objectives associated with the analyzed situations in the tourism and hospitality companies.

RA4. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in generating and implementing strategies that bring economic benefits to the company.

RA5. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in competitive pricing in the competitive environment.

RA6. The graduate demonstrates autonomy in implementing competitive pricing strategies.

RA7. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in exhibiting cooperative organizational behavior.

RA8. The graduate demonstrates autonomy and responsibility in optimizing the performance of project-specific activities in tourism and hospitality companies.

RA9. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in monitoring the progress of projects in tourism and hospitality companies and in achieving their objectives.

RA10. The graduate demonstrates autonomy in creating marketing strategies in line with the objectives of the tourism and hospitality company.

RA11. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in designing, implementing and evaluating the customer experience of the travel and hospitality company.

RA12. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in maintaining professional relationships.

RA13. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in developing financial strategies in tourism and hospitality companies.

RA14. The graduate demonstrates responsibility in monitoring the implementation of revenue-generating strategies in tourism and hospitality companies.

RA15. The graduate demonstrates responsibility in analyzing and preparing financial statements of tourism and hospitality projects or companies.

RA16. The graduate demonstrates responsibility in ensuring customer satisfaction and customer loyalty.

RA17. The graduate demonstrates autonomy in managing customer expectations in a professional manner.

RA18. The graduate demonstrates autonomy in monitoring and evaluating the qualitative fulfillment of job responsibilities by employees.

RA19. The graduate demonstrates responsibility in making suggestions to improve employee performance.

RA20. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in overseeing and analyzing the travel or hospitality company's receipts.

RA21. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in supervising and analyzing key performance indicators of the tourism or hospitality company.

RA22. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in analyzing and identifying the needs of the travel and hospitality company's customers.

RA23. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in developing and capitalizing on new and innovative business opportunities.

RA24. The graduate has the ability to implement marketing strategies to promote the products or services of the tourism and hospitality company.

RA25. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in implementing sales plans.

RA26. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in taking measures to increase customer satisfaction and loyalty of the tourism and hospitality company.

RA27. The graduate demonstrates autonomy in providing advice and assistance, including after-sales, to the customers of the tourism and hospitality company.

RA28. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in monitoring events and complying with related rules and legislation.

RA29. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in applying and complying with contractual provisions.

RA30. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in applying the technical requirements and those related to the procurement and delivery process.

RA31. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in the effective planning of tourism and hospitality company's objectives.

RA32. The graduate demonstrates responsibility in monitoring the implementation of the tourism and hospitality company's objectives.

RA33. The graduate demonstrates responsibility in monitoring the hotel room occupancy situation.

RA34. The graduate has the ability to arrange meetings.

RA35. The graduate demonstrates autonomy in conducting organized meetings.

RA36. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in analyzing consumer needs.

RA37. The graduate demonstrates responsibility in the effective marketing of the products and services of the tourism and hospitality company.

RA38. The graduate demonstrates responsibility in providing situations regarding products and services that have not sold well.

RA39. The graduate demonstrates responsibility in complying with and enforcing health, safety, hygiene and other food legislation.

RA40. The graduate demonstrates responsibility in the process of ethical management of the tourism and hospitality company.

RA41. The graduate demonstrates autonomy in meeting company standards.

RA42. The graduate demonstrates autonomy and responsibility in dealing with tourism and hospitality stakeholders and informing them of the company's objectives.

RA43. The graduate demonstrates responsibility in avoiding losses.

RA44. The graduate demonstrates autonomy in making decisions to increase or decrease sales volume.

RA45. The graduate demonstrates responsibility in effectively and efficiently conveying useful information to managers.

RA46. The graduate demonstrates autonomy in the use of digital technologies and creative development of products and processes of the tourism and hospitality company.

RA47. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in managing customer reviews of the tourism and hospitality company.

RA48. The graduate demonstrates responsibility in verifying the accuracy of information, record keeping and making appropriate decisions.

RA49. The graduate demonstrates responsibility in analyzing, processing and interpreting data to support decision making.

RA50. The graduate demonstrates responsibility in determining the company's financial and economic outcomes.

RA51. The graduate demonstrates autonomy and responsibility in the competent use of calculation methods.

RA52. The graduate demonstrates autonomy in applying measures that contribute to business development.

RA53. The graduate demonstrates responsibility in managing communication relationships with clients.

RA54. The graduate demonstrates autonomy in generating and developing creative ideas.

RA55. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in analyzing tourism market trends.

RA56. The graduate demonstrates responsibility in communicating the results of financial and statistical reports to the company management.
 RA57. The graduate demonstrates autonomy in preparing financial reports.
 RA58. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in compiling company financial statistics.
 RA59. The graduate demonstrates autonomy in identifying strategic business development opportunities.
 RA60. The graduate demonstrates responsibility in managing the company's expenses and revenues.
 RA61. The graduate demonstrates autonomy in monitoring the company's financial accounts.
 RA62. The graduate demonstrates responsibility and autonomy in communicating with interlocutors.

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

4.3	Nr.	Denumirea disciplinei <i>Subject</i>	3)Total ore <i>Number of hours</i>				Nota <i>Grade</i>		Nr. credite <i>Number of ECTS/SECT credits</i>	
	No.		C	S	LP	P	Sem I <i>1st sem</i>	Sem II <i>2nd sem</i>	Sem I <i>1st sem</i>	Sem II <i>2nd sem</i>
Anul I (anul universitar 2025-2026) <i>1st year of study (2025-2026 academic year)</i>										
1	Administrarea și dezvoltarea întreprinderii de turism <i>Administration and development of tourism enterprises</i>		28	28					8	
2	Leadership în industria ospitalității <i>Leadership in the hospitality industry</i>		14	28					6	
3	Turismul și serviciile internaționale <i>International tourism and services</i>		28	14					6	
4	Managementul ospitalității <i>Hospitality management</i>		28	28					8	
5	Etica cercetării <i>Research ethics</i>		14						2	
6	Managementul inovării în turism <i>Innovation Management in Tourism</i>		28	28						8
7	Managementul resurselor umane în industria ospitalității <i>Human resource management for hospitality industry</i>		14	28						6
8	Tehnici de negociere în industria ospitalității <i>Negotiation techniques in hospitality industry</i>		14	28						6
	Managementul relațiilor cu clienții în industria ospitalității <i>Customer relationship management in hospitality industry</i>		14	14						5
9	Diagnosticul întreprinderii de turism <i>Tourism enterprise diagnosis</i>		14	14						5
	Managementul turismului durabil <i>Sustainable tourism management</i>									
10	Engleză/franceză/germană pentru afaceri în turism I <i>English/french/german for business in tourism I</i>		28	28					2	
11	Voluntariat I <i>Volunteering I</i>			60					2	
12	Academic writing		14	14						2
13	Engleză/franceză/germană pentru afaceri în turism II <i>English/french/german for business in tourism II</i>		28	28						2
14	Voluntariat II <i>Volunteering II</i>			60						2
Promovat cu media ⁴⁾ : <i>Pass, average grade per academic year:</i>			Total credite: <i>Total ECTS/SECT credits:</i>				70			

4.3

Nr. <i>No.</i>	Denumirea disciplinei <i>Subject</i>	3)Total ore <i>Number of hours</i>				Nota <i>Grade</i>		Nr. credite <i>Number of ECTS/SECT credits</i>	
		C	S	LP	P	Sem I <i>1st sem</i>	Sem II <i>2nd sem</i>	Sem I <i>1st sem</i>	Sem II <i>2nd sem</i>
Anul II (anul universitar 2025-2026)									
2 nd year of study (2025-2026 academic year)									
1	Comunicare și bune practici de inteligență emoțională <i>Communication and best practices of emotional intelligence</i>	28	14					7	
2	Strategii de marketing pentru turism și industria ospitalității <i>Marketing strategies for tourism and hospitality industry</i>	28	14					7	
3	Managementul proiectelor în turism <i>Project management in turism</i>	14	14					5	
4	Sisteme și tehnologii informaționale avansate în turism <i>Advanced information systems and technologies in tourism</i>	28	14					6	
5	Managementul financiar în turism și industria ospitalității <i>Financial management in tourism and hospitality industry</i>	24	24						8
6	Simulare antreprenorială <i>Entrepreneurial simulation</i>	24	24						8
7	Cercetare științifică <i>Scientific research</i>		24						6
8	Practică <i>Internship</i>		84						3
9	Stagiu pentru elaborarea lucrării de disertație <i>Thesis work</i>		24						5
10	Comunicare corporatistă în turism și industria ospitalității <i>Corporate communications in tourism and hospitality industry</i>	14	14					5	
	Etichetă și protocol în afaceri <i>Business etiquette and protocol</i>								
11	Engleză/ franceză/germană pentru afaceri în turism III <i>English/french/german for business in tourism III</i>	28	28					2	
12	Voluntariat III Volunteering <i>III</i>		60					2	
13	Engleză/ franceză/germană pentru afaceri în turism IV <i>English/french/german for business in tourism IV</i>	24	24						2
14	Voluntariat IV Volunteering <i>IV</i>		60						2
Promovat cu media ⁴⁾ : <i>Pass, average grade per academic year:</i>		Total credite: <i>Total ECTS/SECT credits:</i>			68				
Promovat: <i>Pass:</i>		Media aritmetică a anilor de studii ⁵⁾ : <i>The arithmetic mean of the study years:</i>		Total credite: <i>Total ECTS/SECT credits:</i>			138		

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 2027, domeniul de studii Administrarea afacerilor, programul de studii ADMINISTRAREA AFACERILOR ÎN TURISM ȘI INDUSTRIA OSPITALITĂȚII este ..., iar media maximă este ..., titularul fiind clasat pe locul ... dintr-un total de ... absolvenți.

Grades are integer numbers and are given on a scale 10 (the highest grade) to 1 (the lowest grade). The lowest passing grade is 5 and the highest grade is 10. The passing overall average grades from the class of 2027, field of study Business administration, study programme in Business administration in tourism and hospitality industry, 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

5.1

Alte surse pentru obținerea mai multor informații

Further information sources

5.2

Universitatea de Vest din Timișoara
Bd. Vasile Pârvan nr. 4,
Timișoara, 300223, județul Timiș, România
+40 256 592 111
secretariat@e-uvt.ro
www.uvt.ro

6. INFORMAȚII PRIVIND DREPTURILE CONFERITE DE CALIFICARE ȘI 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 doctorat
PhD studies

Statutul profesional (dacă este cazul)

Professional status (if applicable)

6.2

Dreptul de a ocupa posturi care necesită studii superioare de licență/masterat în organizații publice și private
The Holder of the Bachelor's/ / Master's Degree Has The Right to Occupy Positions within State and Private Organizations

7. LEGALITATEA SUPLIMENTULUI CERTIFICATION OF THE SUPPLEMENT

Funcția

Position

Semnătura

Signature

7.1

Rector Rector Prof. univ. dr. Marilen Gabriel PIRTEA	
Decan Dean Conf. univ. dr. Claudiu BOȚOC	

7.2

Funcția

Position

Semnătura

Signature

Secretar șef universitate University Registrar Ramona-Maria PUIU	
Secretar șef facultate Faculty Registrar Sabina VÎLCEANU	

⁶⁾Nr. și data eliberării

No., and dated.

7.5

/

Acest document conține un număr de 19 pagini.
This document contains a number of 19 pages.

Ștampila sau sigiliul oficial

Official stamp or seal

7.6

L. S.

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

1) Name of ministry and 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 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 aritmetică a anilor de studii, cu două zecimale, fără rotunjire.

5) *The arithmetic mean of the study years 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.*

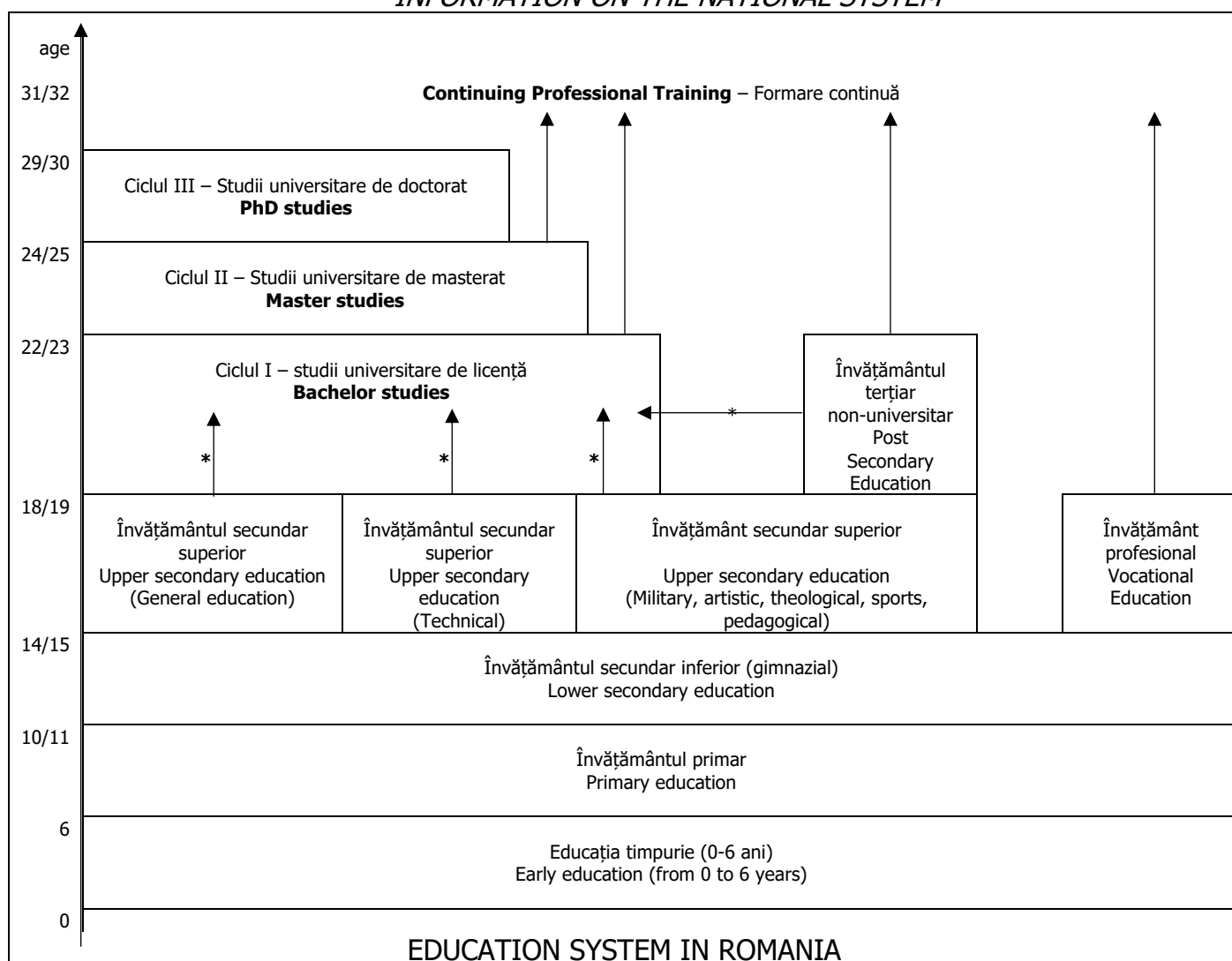
Suplimentul la diplomă se va redacta pe format A4 (față/verso), se va numerota și se va ștampila pe fiecare pagină, pe colțul din dreapta jos (L.S.), cu același specimen de la 7.6.

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.

Punctul 4.3 „Detalii privind programul absolvit (conform registrului matricol al facultății, volumul nr. .../...)” va fi completat cu durata corespunzătoare.

The point 4.3 'Programme details and the individual grades/marks/ECTS/SECT credits obtained (according to Faculty Student Records, volume no. .../...)' will be completed with the appropriate duration of university master's program or with the duration of regulated professions.

8. INFORMAȚII PRIVIND SISTEMUL NAȚIONAL DE ÎNVĂȚĂMÂNT INFORMATION ON THE NATIONAL 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 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 the upper secondary education) and access the master programmes is based on the bachelor degree (BA/BSc/BEng).

Studiile universitare de licență (BA/BSc/BEng) presupun 180-240 de credite, 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 credits, calculated in accordance with the European Credit Transfer System (ECTS/SECT), and ends with the level 6 from the European Qualifications Framework for lifelong learning (EQF/CEC).

Studiile universitare de masterat (MA/MSc/MEng) presupun 60-120 de credite, 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 credits, calculated in accordance with European Credit Transfer System (ECTS/SECT), 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, Medicină dentară – 360 de ECTS/SECT, Farmacie – 300 de ECTS/SECT, Medicină veterinară – 360 de ECTS/SECT, Arhitectură – 360 de ECTS/SECT, Arhitectură de interior – 300 de ECTS/SECT, Design de produs – 300 de 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 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 of inside - 360 ECTS/SECT and Design of product - 300 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 modificările introduse în sistemul de învățământ superior de Legea nr. 1/2011
According to the changes brought to the higher education system by Law no. 1/2011*