

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea / Departamentul	Facultatea de Drept
1.3 Departamentul	Departamentul de Drept Privat
1.4 Domeniul de studii	Drept
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Drept

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Dreptul comerțului internațional						
2.2 Titularul activităților de coordonare	Lect.dr. Dan A. Căramidariu						
2.3 Titularul activităților de seminar SF și ST	Lect. dr. Dan A. Căramidariu						
2.4 Anul de studiu	IV	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	DO

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 AI	2	3.3 seminar SF și ST	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 AI	28	3.6 seminar SF și ST	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					19
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					7
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					7
Tutoriat					7
Examinări					10
Alte activități					-
3.7 Total ore studiu individual		33			
3.8 Total ore pe semestru		75			
3.9 Numărul de credite		3			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• -
4.2 de competențe	• -

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	• Minim 50% prezență la curs
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	• -

6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> • dobândirea de către studenți a cunoștințelor specifice disciplinei de Drept civil. Partea generală și însușirea de către aceștia a termenilor de specialitate și a dispozițiilor legale în materie, precum și deprinderea de către aceștia a metodelor de cercetare și a paradigmatelor de lucru din acest domeniu; • însușirea de către studenți a limbajului juridic și a termenilor de specialitate proprii disciplinei de Drept civil. Partea generală; • însușirea de către studenți a principiilor, conceptelor și a teoriilor proprii disciplinei de Drept civil. Partea generală, precum și a metodelor specifice acesteia;
Abilități	<ul style="list-style-type: none"> • utilizarea adecvată a termenilor juridici proprii disciplinei de Drept civil. Partea generală; • utilizarea adecvată a principiilor și regulilor instituțiilor juridice proprii disciplinei de Drept civil. Partea generală; • studierea textelor din legislație, doctrină și jurisprudență, având ca punct de pornire o problemă de drept concretă, cu implicarea instituțiilor din Dreptul civil. Partea generală; • prezentarea, interpretarea, analizarea și compararea instituțiilor juridice din dreptul național precum și corelarea acestora cu instituțiile corespunzătoare din alte sisteme de drept, în materia Dreptului civil. Partea generală;
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> • elaborarea unui studiu și / sau proiect profesional privind încadrarea juridică a unei situații de fapt utilizând principiile și metodele consacrate în cadrul Dreptului civil. Partea generală și având ca suport legislația, doctrina și jurisprudența referitoare la o problemă concretă de drept civil; • realizarea obligațiilor profesionale în mod eficient și responsabil; • aplicarea tehnicilor de muncă în echipă cu abordarea unor spețe cu elemente de interdisciplinaritate; • utilizarea eficientă a resurselor de comunicare, precum și a resurselor de informare și de formare profesională asistată; • valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice, autoevaluarea periodică a performanțelor; • angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane - instituții cu responsabilități similare;

7. Conținuturi

7.1 AI	Metode de predare	Observații
1. Noțiunea de drept al comerțului internațional. Obiect specific Importanța comerțului internațional în epoca contemporană Noțiunea de drept al comerțului internațional Normele juridice de drept al comerțului internațional Delimitarea dreptului comerțului internațional de alte discipline juridice Autonomia dreptului comerțului internațional	Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică	2 ore

<p>2. RAPORTUL JURIDIC DE COMERȚ INTERNAȚIONAL</p> <p>Concept. Caracteristici</p> <p>Participanții la raporturile comerciale internaționale. Societățile comerciale de naționalitate străină</p> <p>Armonizarea legislației Uniunii Europene privind societățile comerciale.</p> <p>Prezentarea Directivelor Uniunii Europene privind legea societăților comerciale</p> <p>Legea aplicabilă societăților comerciale</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>3. IZVOARELE DREPTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL</p> <p>Izvoarele interne ale dreptului comerțului internațional</p> <p>Izvoarele internaționale ale dreptului comercial internațional. Convențiile internaționale</p> <p>Uzanțele comerciale internaționale</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>4. CONTRACTE COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Definiție. Caracteristici generale. Drept aplicabil</p> <p>Formarea contractelor comerciale internaționale</p> <p>Încheierea contractelor pe bază de clauze prestabilite</p> <p>Încheierea contractelor prin mijloace electronice</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>5. CONȚINUTUL CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Clauze generale cuprinse în contractele comerciale internaționale</p> <p>Clauze specifice, comune tuturor contractelor comerciale internaționale</p> <p>Clauze specifice contractelor comerciale internaționale pe termen lung</p> <p>Clauze asiguratorii împotriva riscurilor valutare</p> <p>Tehnică juridică a adaptării contractelor comerciale internaționale de lungă durată</p> <p>Clauza de hardship</p> <p>Clauza de forță majoră</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>6. EFECTELE CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Interpretarea contractelor comerciale internaționale. Concept juridic</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>

<p>Principalele reguli de interpretare a contractelor comerciale internaționale</p> <p>Executarea contractelor de comerț internațional. Noțiune și particularități.</p> <p>Executarea directă (sau voluntară)</p> <p>Executarea indirectă (prin echivalent)</p> <p>Convențiile limitative de răspundere în contractele de comerț internațional</p> <p>Evaluarea despăgubirilor (daunele interese) în comerțul internațional</p> <p>Aspecte generale privind transformarea și stingerea obligațiilor in comerțul internațional</p>		
<p>7. VÂNZAREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ. CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980)</p> <p>Istoricul legislativ al convenției</p> <p>Domeniul de aplicare al convenției în spațiu, temporal și material</p> <p>Aspectele contractului de vânzare reglementate de Convenție</p> <p>Caracterul supletiv al dispozițiilor convenției de la Viena</p> <p>Dispoziții generale privind interpretarea, forma și proba contractului</p> <p>Formarea contractului. Oferta de a contracta, definiție, efecte, retragerea și revocarea ofertei. Acceptarea ofertei.</p> <p>Obligațiile vânzătorului în contractele de vânzare internațională de mărfuri. Obligația de conformitate a mărfurilor</p> <p>Obligațiile cumpărătorului în contractele de vânzare internațională de mărfuri</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>4 ore</p>
<p>8. RĂSPUNDEREA CONTRACTUALĂ CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980) I</p> <p>Răspunderea contractuală a vânzătorului. Enumerarea mijloacelor. Interdicția acordării unui termen de grație. Posibilitatea acordării unui termen suplimentar de către cumpărător.</p> <p>Analiza mijloacelor de care dispune cumpărătorul în caz de contravenție la contract de către vânzător</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>4 ore</p>

<p>Răspunderea contractuală a cumpărătorului. Enumerarea mijloacelor. Interdicția acordării unui termen de grație. Posibilitatea acordării unui termen suplimentar de către vânzător.</p> <p>Analiza mijloacelor de care dispune vânzătorul în caz de contravenție la contract din partea cumpărătorului</p>		
<p>9. RĂSPUNDEREA CONTRACTUALĂ CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980) II</p> <p>Rezoluțiunea contractelor de vânzare internațională de mărfuri</p> <p>Excepția de neexecutare a contractelor de vânzare internațională de mărfuri</p> <p>Daunele-interese în reglementarea Convenției Națiunilor Unite de la Viena</p> <p>Noțiunea de risc în contractele de vânzare internațională de mărfuri. Momentul și consecințele juridice ale transferului riscurilor</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>10. PRESCRIȚIA ȘI REGULILE INCOTERMS ÎN VÂNZAREA INTERNAȚIONALĂ</p> <p><i>10.1. Prescripția în materia vânzării internaționale conform Convenției de la New York (1974)</i></p> <p>Domeniul de aplicare temporal, personal și material al convenției</p> <p>Reglementări privind termenul de prescripție. Durata și calculul termenului</p> <p>Încetarea curgerii termenului de prescripție</p> <p>Prelungirea termenului de prescripție</p> <p>Efectele expirării termenului de prescripție</p> <p><i>10.2. Regulile INCOTERMS</i></p> <p>Prezentarea generală a regulilor INCOTERMS și scurt istoric al acestora</p> <p>Obiectul de reglementare și clasificarea Regulilor INCOTERMS</p> <p>Natura juridică a Regulilor INCOTERMS</p> <p>Conținutul Regulilor INCOTERMS</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
<p>11. TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE ȘI CONTRACTELE DE INTERMEDIERE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL</p> <p><i>11.1. Transferul de tehnologie în comerțul internațional</i></p> <p>Noțiuni generale</p> <p>Contractul de licență</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>

<p>Contractul de know-how</p> <p>Contractul consulting-engineering</p> <p><i>11.2. Contractele de intermediere în comerțul internațional</i></p> <p>Conceptul de intermediere în dreptul comerțului internațional</p> <p>Convenția asupra reprezentării în domeniul vânzării internaționale de mărfuri</p> <p>Contractul mandat comercial</p> <p>Contractul de comision</p> <p>Contractul comercial de agent</p>		
<p>12. CONTRACTELE DE FINANȚARE A OPERAȚIUNILOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE ȘI CONTRACTELE DE DISTRIBUȚIE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL</p> <p><i>12.1. Contractele de finanțare în comerțul internațional</i></p> <p>Contractul de leasing. Definiție, clasificarea și natura juridică</p> <p>Varietăți ale contractului de leasing</p> <p>Dreptul aplicabil contractului de leasing</p> <p>Contractul de factoring. Noțiuni, natura juridică, conținutul contractului</p> <p>Dreptul aplicabil contractului internațional de factoring</p> <p><i>12.2. Contractele de distribuție în comerțul internațional</i></p> <p>Contractele de distribuție. Noțiuni, varietăți ale contractelor.</p> <p>Efectele contractelor de distribuție</p> <p>Dreptul aplicabil contractelor de distribuție</p> <p>Contractul de franciză</p> <p>Definiție și tipuri ale contractului de franciză</p> <p>Conținutul și efectele contractului de franchising</p> <p>Dreptul aplicabil contractelor de franciză</p>	<p>Expunerea, dialog interactiv cu studenții, problematizarea, demonstrația logică</p>	<p>2 ore</p>
7.2 Seminar SF și ST	Metode de predare	Observații
<p>1. Noțiunea de drept al comerțului internațional. Obiect specific</p> <p>Importanța comerțului internațional în epoca contemporană</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>

<p>Noțiunea de drept al comerțului internațional</p> <p>Normele juridice de drept al comerțului internațional</p> <p>Delimitarea dreptului comerțului internațional de alte discipline juridice</p> <p>Autonomia dreptului comerțului internațional</p>		
<p>2. RAPORTUL JURIDIC DE COMERȚ INTERNAȚIONAL</p> <p>Concept. Caracteristici</p> <p>Participanții la raporturile comerciale internaționale. Societățile comerciale de naționalitate străină</p> <p>Armonizarea legislației Uniunii Europene privind societățile comerciale.</p> <p>Prezentarea Directivelor Uniunii Europene privind legea societăților comerciale</p> <p>Legea aplicabilă societăților comerciale</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>
<p>3. IZVOARELE DREPTULUI COMERCIAL INTERNAȚIONAL</p> <p>Izvoarele interne ale dreptului comerțului internațional</p> <p>Izvoarele internaționale ale dreptului comercial internațional. Convențiile internaționale</p> <p>Uzanțele comerciale internaționale</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>
<p>4. CONTRACTE COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Definiție. Caracteristici generale. Drept aplicabil</p> <p>Formarea contractelor comerciale internaționale</p> <p>Încheierea contractelor pe bază de clauze prestabilite</p> <p>Încheierea contractelor prin mijloace electronice</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>
<p>5. CONȚINUTUL CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Clauze generale cuprinse în contractele comerciale internaționale</p> <p>Clauze specifice, comune tuturor contractelor comerciale internaționale</p> <p>Clauze specifice contractelor comerciale internaționale pe termen lung</p> <p>Clauze asiguratorii împotriva riscurilor valutare</p> <p>Tehnică juridică a adaptării contractelor comerciale internaționale de lungă durată</p> <p>Clauza de hardship</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>2 ore</p>

Clauza de forță majoră		
<p>6. EFECTELE CONTRACTELOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE</p> <p>Interpretarea contractelor comerciale internaționale. Concept juridic</p> <p>Principalele reguli de interpretare a contractelor comerciale internaționale</p> <p>Executarea contractelor de comerț internațional. Noțiune și particularități.</p> <p>Executarea directă (sau voluntară)</p> <p>Executarea indirectă (prin echivalent)</p> <p>Convențiile limitative de răspundere în contractele de comerț internațional</p> <p>Evaluarea despăgubirilor (daunele interese) în comerțul internațional</p> <p>Aspecte generale privind transformarea și stingerea obligațiilor în comerțul internațional</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>2 ore</p>
<p>7. VÂNZAREA COMERCIALĂ INTERNAȚIONALĂ. CONTRACTUL DE VÂNZARE INTERNAȚIONALĂ DE MĂRFURI CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980)</p> <p>Istoricul legislativ al convenției</p> <p>Domeniul de aplicare al convenției în spațiu, temporal și material</p> <p>Aspectele contractului de vânzare reglementate de Convenție</p> <p>Caracterul supletiv al dispozițiilor convenției de la Viena</p> <p>Dispoziții generale privind interpretarea, forma și proba contractului</p> <p>Formarea contractului. Oferta de a contracta, definiție, efecte, retragerea și revocarea ofertei. Acceptarea ofertei.</p> <p>Obligațiile vânzătorului în contractele de vânzare internațională de mărfuri. Obligația de conformitate a mărfurilor</p> <p>Obligațiile cumpărătorului în contractele de vânzare internațională de mărfuri</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>
<p>8. RĂSPUNDEREA CONTRACTUALĂ CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980) I</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>

<p>Răspunderea contractuală a vânzătorului. Enumerarea mijloacelor. Interdicția acordării unui termen de grație. Posibilitatea acordării unui termen suplimentar de către cumpărător.</p> <p>Analiza mijloacelor de care dispune cumpărătorul în caz de contravenție la contract de către vânzător</p> <p>Răspunderea contractuală a cumpărătorului. Enumerarea mijloacelor. Interdicția acordării unui termen de grație. Posibilitatea acordării unui termen suplimentar de către vânzător.</p> <p>Analiza mijloacelor de care dispune vânzătorul în caz de contravenție la contract din partea cumpărătorului</p>		
<p>9. RĂSPUNDEREA CONTRACTUALĂ CONFORM CONVENȚIEI NAȚIUNILOR UNITE DE LA VIENA (1980) II</p> <p>Rezoluțiunea contractelor de vânzare internațională de mărfuri</p> <p>Excepția de neexecutare a contractelor de vânzare internațională de mărfuri</p> <p>Daunele-interese în reglementarea Convenției Națiunilor Unite de la Viena</p> <p>Noțiunea de risc în contractele de vânzare internațională de mărfuri. Momentul și consecințele juridice ale transferului riscurilor</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială</p>	<p>1 oră</p>
<p>10. PRESCRIȚIA ȘI REGULILE INCOTERMS ÎN VÂNZAREA INTERNAȚIONALĂ</p> <p><i>10.1. Prescripția în materia vânzării internaționale conform Convenției de la New York (1974)</i></p> <p>Domeniul de aplicare temporal, personal și material al convenției</p> <p>Reglementări privind termenul de prescripție. Durata și calculul termenului</p> <p>Încetarea curgerii termenului de prescripție</p> <p>Prelungirea termenului de prescripție</p> <p>Efectele expirării termenului de prescripție</p> <p><i>10.2. Regulile INCOTERMS</i></p> <p>Prezentarea generală a regulilor INCOTERMS și scurt istoric al acestora</p> <p>Obiectul de reglementare și clasificarea Regulilor INCOTERMS</p> <p>Natura juridică a Regulilor INCOTERMS</p> <p>Conținutul Regulilor INCOTERMS</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială,</p>	<p>1 oră</p>

<p>11. TRANSFERUL DE TEHNOLOGIE ȘI CONTRACTELE DE INTERMEDIERE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL</p> <p><i>11.1. Transferul de tehnologie în comerțul internațional</i></p> <p>Noțiuni generale</p> <p>Contractul de licență</p> <p>Contractul de know-how</p> <p>Contractul consulting-engineering</p> <p><i>11.2. Contractele de intermediere în comerțul internațional</i></p> <p>Conceptul de intermediere în dreptul comerțului internațional</p> <p>Convenția asupra reprezentării în domeniul vânzării internaționale de mărfuri</p> <p>Contractul mandat comercial</p> <p>Contractul de comision</p> <p>Contractul comercial de agent</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială,</p>	<p>1 oră</p>
<p>12. CONTRACTELE DE FINANȚARE A OPERAȚIUNILOR COMERCIALE INTERNAȚIONALE ȘI CONTRACTELE DE DISTRIBUȚIE ÎN COMERȚUL INTERNAȚIONAL</p> <p><i>12.1. Contractele de finanțare în comerțul internațional</i></p> <p>Contractul de leasing. Definiție, clasificarea și natura juridică</p> <p>Varietăți ale contractului de leasing</p> <p>Dreptul aplicabil contractului de leasing</p> <p>Contractul de factoring. Noțiune, natura juridică, conținutul contractului</p> <p>Dreptul aplicabil contractului internațional de factoring</p> <p><i>12.2. Contractele de distribuție în comerțul internațional</i></p> <p>Contractele de distribuție. Noțiune, varietăți ale contractelor.</p> <p>Efectele contractelor de distribuție</p> <p>Dreptul aplicabil contractelor de distribuție</p> <p>Contractul de franciză</p> <p>Definiție și tipuri ale contractului de franciză</p> <p>Conținutul și efectele contractului de franchising</p> <p>Dreptul aplicabil contractelor de franciză</p>	<p>Analiză aprofundată a conceptelor expuse la curs, studiul de practică arbitrală și jurisprudențială,</p>	<p>1 oră</p>

Bibliografie

1. Șerban-Alexandru Stănescu, Dragoș-Alexandru Sitaru, *Dreptul comerțului internațional. Tratat - Partea generala și Partea speciala* Editia a II-a, revizuita și adăugită – Editura Universul Juridic 2017 (obligatorie)
2. Mihaela GALANTON, *Dreptul comerțului internațional*, - ediție actualizată (alternativă)

8. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Întreaga activitate didactică aferentă disciplinei de Drept al comerțului internațional este îndreptată spre dobândirea de către studenți a unor competențe profesionale care să le asigure, la finalul studiilor ciclului de licență, integrarea cât mai facilă pe piața muncii, în toate domeniile de activitate specifice.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 AI	Se verifică îndeplinirea de către fiecare student a standardelor minime de performanță	Examenul oral constă în două subiecte teoretice și o aplicație practică.	70%
9.5 Seminar	Se verifică îndeplinirea de către fiecare student a standardelor minime de performanță	Evaluarea cu notă, obținută prin chestionare orală continuă	30%

10.6 Standarde minime de performanță

1. definirea și utilizarea adecvată a terminologiei juridice specifice disciplinei de drept al comerțului internațional;
2. elaborarea unui referat profesional utilizând principiile și metodele consacrate în comerțul internațional, având drept premisă convențiile și uzanțele existente în comerțul internațional;
3. analiza comparativă a instituțiilor din dreptul intern în raport cu instituțiile juridice conturate de *Principiile UNIDROIT* și *Principiile Dreptului European al contractelor*.

11 .Desfășurarea activității didactice și de evaluare în mediul online

Platforma de e-learning utilizată	Aplicația de video-conferință ce va fi utilizată	Condițiile tehnice necesare pentru participarea la procesul educațional și la procesul de evaluare	Modalitatea/platforma prin care suportul de curs poate fi consultat în format electronic și în care pot fi accesate alte resurse de învățare / bibliografice în format digital
Moodle / Google Classroom			
Platforma e-learning uvt https://elearning.e-uvt.ro/	https://meet.google.com/	Studentul are nevoie de acces la mijloace tehnice specifice, în vederea participării	Platforma e-learning uvt https://elearning.e-uvt.ro/

		<p>la procesul educațional și la cel de evaluare: desktop / laptop / tabletă / smartphone conectate la internet, care permit accesul pe platforma de e-learning utilizată, precum și instalarea aplicației de video-conferință folosite. În vederea desfășurării optime a procesului de învățământ, logarea studentului pe platforma de e-learning utilizată se va face exclusiv de pe contul instituțional (prenume.numeanul.nasterii@e-uvt.ro).</p>	
--	--	---	--

Data completării
15.09.2022

Semnătura titularului
activității de coordonare
lect. dr. Dan A.
Cărămidariu

Semnătura titularului de
seminar
lect. dr. Dan A.
Cărămidariu

Data avizării în departament
23.09.2022

Semnătura directorului departamentului
conf. dr. Florin I. Mangu

