



FACULTATEA DE RELATII ECONOMICE INTERNATIONALE

*Pentru sesiunea de
examene Iulie 2021
Programul de Comerț
Exterior*



Exemple de întrebări pentru interviul de specialitate

Admitere la programul de masterat Comerț Exterior al facultății de Relații Economice Internaționale



Exemple de întrebări pentru interviul de specialitate

Admitere la programul de masterat Comerț Exterior al facultății de Relații Economice Internaționale

Pentru lista bibliografică, consultați www.rei.ase.ro. Tot de aici puteți descărca paginile din bibliografie pe care sunt bazate aceste întrebări.

Aceste întrebări grilă sunt bazate exclusiv pe bibliografia cod REI3, pentru admiterea la programul de masterat Comerț Exterior al Facultății de Relații Economice Internaționale.

Pentru exemple de întrebări grilă aferente admiterii la programele în limba engleză sau română, vizitați www.rei.ase.ro

Dacă sunteți interesați și de programele în limba română și de programele în limba engleză, va trebui să susțineți două examene: cu grile în limba română și cu grile în limba engleză, pe lângă interviul de specialitate de la Comerț Exterior.

1. Negocierea comercială internațională: elemente defnitorii
2. Obiectul negocierii (scurtă prezentare)
3. Spațiul de negociere (exemplu, negocierea prețului)
4. Mediul de negociere (scurtă prezentare)
5. Rezultatul negocierii (scurtă prezentare)
6. Părțile în negociere (scurtă prezentare)
7. Strategia de negociere: defnire, tipuri
8. Tehnici vs tactici de negociere
9. Tactici vs stratageme de negociere
10. Negociere conflictuală: caracteristici
11. Negocierea cooperativă: caracteristici
12. Ce este BATNA?
13. Tehnica negocierii secvențiale
14. Tehnica negocierii integrate
15. Tactici de persuasiune utilizate în negocierea cooperativă
16. Tactici de persuasiune utilizate în negocierea conflictuală
17. Tactici de influențare utilizate în negocierea cooperativă
18. Tactici de influențare utilizate în negocierea conflictuală
19. Dați trei exemple de stratageme utilizate în negociere
20. Ce înseamnă succes în negocieri ?
21. Uzanțele internaționale : defnire, exemple

-
22. *Enumerați etapele contractării prin negociere*
 23. *Activități necesare în faza de redactare a contractului de vânzare internațională*
 24. *Clauzele esențiale ale contractului de vânzare internațională*
 25. *Clauze de determinare a calității mărfii*
 26. *Incoterms 2000 vs. Incoterms 2010*
 27. *Preț determinat vs. Preț determinabil*
 28. *Determinarea prețului total la export*
 29. *Determinarea prețului total la import*
 30. *Documentele de livrare care atestă autorizarea exportului, certificarea cantității și a calității mărfurilor: enumerare*
 31. *Regimurile vamale speciale: caracteristici, prezentare succintă*
 32. *Valoarea în vamă la import: rol, mod de calcul*
 33. *Incasso documentar : definiție, mecanism de derulare, tipuri*
 34. *Acreditivul: definiție, mecanism de derulare, caracteristici*
 35. *Aranjamentul privind comercializarea produselor textile cunoscut și sub denumirea de „Aranjamentul Multifibre„*
 36. *Barierile din zona gri a protecționismului*
 37. *Barierile netarifare*
 38. *Barierile tarifare*
 39. *Contingentele tarifare*
 40. *Interdicțiile sau prohibirile de importuri*
 41. *Licențele de import*
 42. *Limitările voluntare la export*
 43. *Normele sanitare și fitosanitare*
 44. *Normele tehnice divergente*
 45. *Prevederile Acordului cu privire la barierele tehnice din calea comerțului încheiat în cadrul negocierilor Runderi Tokyo a GATT*

