



CECCAR

*Contați pe Noi. Contați, cu Noi.
Întotdeauna!*

Comunicare și Dezvoltare profesională

Stagiul CECCAR
Anul I

Întâlnirea III

Conf. Univ. Dr. Carmen Acatrinei

Negociere

Stiluri de negociere





CECCAR

*Contați pe Noi. Contați, cu Noi.
Întotdeauna!*



Pentru a te cunoaște mai bine și a afla ce **stil de negociere** adopți de cele mai multe ori în situațiile în care te afli, îți propun să accesezi acest test:

https://drive.google.com/file/d/1l4gwSEV_a9uN7UhrVtihD16_vvbc11ks/view?usp=sharing

Va trebui să te gândești per ansamblu la negocierile pe care le-ai făcut și *pentru fiecare pereche de comportamente*, din cele **30** de mai jos, să acorzi punctaje, astfel încât o pereche (A-B) să totalizeze maxim **5 puncte alocate**.



Alocă cele 5 puncte direct în fișierul Excel pentru că la întâlnirea III va fi nevoie să îmi spui cele **5 sume** (calculate automat și scrise cu albastru) din Excel.

Folosiți acest fișier .XLSX când acordați punctajele: 

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1FTe5wZ5m4Al6Jol8YNVVhcG45TkVQsO5PhPiKXyxSs0/edit?usp=sharing>

La Întâlnirea III veți avea nevoie de cele **5 sume**
(*cu albastru, din dreapta – în .XLSX*)



0		0		0		0		0
---	--	---	--	---	--	---	--	---



Temă de încărcat aici:



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.

Întotdeauna!



<https://forms.gle/XncEw9eoomJmjVpV8>



Ce este negocierea?



Negociere

Negocierea este un *proces* de comunicare și schimb de informații între două sau mai multe părți (fiecare parte având propriile obiective, nevoi și puncte de vedere), prin care se caută descoperirea unui teren comun și atingerea unui consens pentru a rezolva un conflict sau un interes comun.

Acest proces are ca scop găsirea unor soluții sau compromisuri acceptabile pentru toate părțile implicate, prin utilizarea de strategii și tehnici de negociere adecvate.



Importanța negocierii

- Reprezintă o modalitate de a ajunge la un acord sau la o soluție acceptabilă pentru toate părțile implicate într-un conflict, problemă sau situație de interes comun;
- Conflictele nerezolvate duc la tensiune și stări de anxietate pe termen lung;
- Problemele nu trebuie prelungite fără a fi necesar și trebuie făcute eforturi pentru a ajunge la un consens;
- Negocierea e importantă atât în viața personală, cât și în mediul profesional.



Situații de negociere în plan profesional

- Negocierea unui contract cu un furnizor de materiale sau servicii pentru compania dumneavoastră.
- Negocierea salariului sau a beneficiilor la angajare sau în cadrul unei revizuii salariale.
- Negocierea prețului pentru vânzarea unui produs sau serviciu către un client sau o companie.
- Negocierea condițiilor de plată cu un client sau un furnizor.
- Amplasarea biroului – negocierea cu colegii tăi;
- Aerul condiționat – motiv permanent de discuții între adepții aerului răcoros și cei mai sensibili;



Etape ale negocierii

Pregătirea: Aceasta este etapa în care fiecare parte implicată în negociere își pregătește strategia și își stabilește obiectivele.

Deschiderea: Aceasta este prima etapă a negocierii, în care fiecare parte face o prezentare inițială și încearcă să stabilească o relație de lucru cu partenerul de negocieri.

Schimbul de informații: În această etapă, părțile își împărtășesc punctele de vedere, interesele și prioritățile cu privire la subiectul negocierii.

Propunerea și contra-propunerea: În această etapă, fiecare parte prezintă propuneri concrete și începe să negocieze termenii acordului.

Concesiile: În această etapă, părțile încep să se apropie de un acord și să facă concesiuni în vederea încheierii negocierii.

Încheierea: Aceasta este etapa finală a negocierii, în care părțile ajung la un acord și își finalizează înțelegerea.

Implementarea: După încheierea negocierii, părțile trebuie să pună în aplicare acordul și să îl monitorizeze pentru a se asigura că este respectat.





CECCAR

*Contați pe Noi. Contați, cu Noi.
Întotdeauna!*



Mă poate ajuta AI în comunicare / negociere?





CECCAR

*Voi. ContaTi, eu Voi.
totdeauna!*



<https://chatgpt.com/g/g-68173e7410508191b2964236c9cbd796-accounting-negotiating-expert>



Exemplu discuție tensionată cu un inspector fiscal. 👁👁

<https://chatgpt.com/share/681747f0-7ef8-800f-b1be-e7fae43b25aa>



Pregătirea negocierii



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.

Întotdeauna!

Stabilirea **BATNA**-ului – Best Alternative to a Negotiated Agreement;



Enumerați toate **problemele cheie** ce trebuie dezbătute (tangibile, cât și intangibile), dar și lucruri care pot fi aruncate deoparte...cu cât mai multe, cu atât mai bine!



Stabiliți **prioritățile** pentru problemele cheie - *Esențiale, Importante, Dorite, Neglijabile*;



Elaborați **argumente** de susținere bazate pe informații, fapte, logică.



Cunoașterea partenerului:

Pentru că orice negociere presupune abordarea nevoilor specifice ale partenerului/părții cu care negociem;

Pentru că mesajul/oferta pe care o transmitem trebuie să prezinte interes pentru partea cu care negociem;

Pentru că ne creștem semnificativ șansele de reușită în negociere.



Etape în cunoașterea partenerului

- Documentare prealabilă:
 - Nevoi;
 - Puncte comune de legătură;
 - Modul în care negociază de obicei;
 - Situații similare în care a negociat;
 - Pasiuni;
- Conștientizarea raporturilor de putere
 - Două părți nu sunt niciodată egale într-o negociere!



Tehnici de îmbunătățire a comunicării și negocierii

- Atenție la mesajele transmise interlocutorilor;
- Atenție la mesajele primite de la interlocutori;
- Dezvoltarea comunicării asertive;
- Descifrarea limbajului nonverbal;
- Ascultarea activă;
- Oferirea/primirea feedback-ului.



Ce înseamnă ascultare activă?

- A asculta cu întregul corp;
 - A privi (contact vizual);
- A demonstra atenție binevoitoare (încredere);
- A fi empatic;
 - „Ce încearcă să îmi spună?”
 - „Ce înseamnă acest lucru pentru el?”
 - „Cum vede el problema?”
 - „Cum îl face să se simtă?”
- A te feri de interpretări;
- A înțelege semnificația din spatele cuvintelor.



Tehnici pentru a asculta activ

- **Tăcerea**

- Oferă spațiu de desfășurare vorbitorului;
- Oferă timp ascultătorului pentru o bună înțelegere.



Tehnici pentru a asculta activ

- Interogarea
 - Se adresează întrebări pentru a dezvolta/aprofunda subiectul;
 - Permite dirijarea discuțiilor pe nișa de interes pentru ascultător;
 - Demonstrează interes și curiozitate pentru subiect.



Tehnici pentru a asculta activ

Întrebări deschise:

- "Ce idei aveți pentru a îmbunătăți colaborarea noastră?"
- "Care sunt obiectivele pe care le aveți pentru această afacere?"
- "Cum vedeți că această colaborare ar putea aduce beneficii ambelor părți?"
- "Cum ați descrie relația pe care doriți să o avem în cadrul acestei colaborări?"
- "Ce aspecte considerați că ar fi mai important de dezbătut pentru a obține succesul acestei afaceri?"
- "Ce probleme sau obstacole ați întâmpinat în trecut în ceea ce privește colaborarea cu alte companii?"
- "Cum ați descrie punctul de vedere al companiei dumneavoastră asupra acestei situații?"
- "Ce opțiuni vedeți pentru a ajunge la o soluție care să satisfacă ambele părți?"
- "Cum veți măsura succesul acestei colaborări?"
- "Ce așteptări aveți de la noi în ceea ce privește această afacere?"

În general, întrebările deschise sunt cele care încep cu "Ce", "Cum", "Când", "Unde", "De ce" și încurajează interlocutorul să ofere mai multe informații și detalii.



Tehnici pentru a asculta activ

Întrebări de clarificare:

- "Ați putea să fiți mai specific cu privire la această afirmație?"
- "Vă rog să-mi explicați mai detaliat această idee?"
- "Ați putea să-mi oferiți exemple concrete despre ceea ce ați menționat anterior?"
- "Mă puteți ajuta să înțeleg mai bine cum ați ajuns la această concluzie?"
- "Ați putea să-mi spuneți mai multe despre modul în care ați calculat această cifră?"
- "Mă puteți ajuta să înțeleg mai bine ce înseamnă exact această clauză din contractul nostru?"
- "V-ați referit la mai multe opțiuni, puteți să le detaliați?"
- "Îmi puteți da mai multe informații despre modul în care ați abordat această problemă în trecut?"
- "M-ați putea ajuta să înțeleg mai bine cum acest lucru se potrivește cu obiectivele noastre?"
- "Ați putea să-mi spuneți mai multe despre resursele pe care le-ați alocat pentru a realiza acest proiect?"



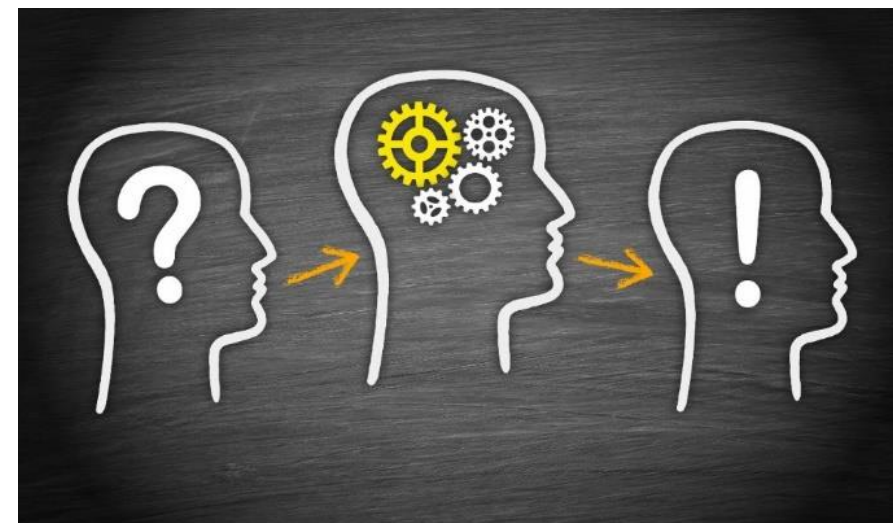
Tehnici pentru a asculta activ

Reformularea/Parafrizarea

- Rol de clarificare a înțelesului;
- Este o oglindă a discursului, văzută din perspectiva ascultătorului;
- Similaritatea discurs-parafrizare demonstrează eficiența discursului.

Exemple:

1. "Deci, ceea ce spuneți este că ..."
2. "Înțeleg că vă faceți griji cu privire la ..."
3. "Așadar, sunteți interesat de ..."
4. "Aș dori să clarific: ați spus că ..."
5. "Dacă v-am înțeles bine, sunteți în căutarea ..."
6. "Părerea mea este că sunteți îngrijorat cu privire la ..."
7. "Doresc să mă asigur că am înțeles corect, când afirmați că ..."
8. "Deci, intenția dvs. este să ..."
9. "Aș dori să repet ceea ce am înțeles până acum ..."
10. "Dacă v-am înțeles bine, credeți că ..."



Tehnici pentru a asculta activ



Stiluri de Negociere

Competiție / Autoritate

Acomodare / Conciliere

Colaborare

Evitare

Compromis



Stiluri de Negociere

Competiție / Autoritate

Acomodare / Conciliere

Colaborare

Evitare

Compromis



Stiluri de negociere – Competiție / Autoritate – C1

Competiție / Autoritate:

- stil folosit de persoanele care dețin puterea, care utilizează metode în forță, cum ar fi deciziile rapide sau măsuri în forță.
- poziția obținută este cea de **“câștig – pierdere”**.
- poate include:
 - a persista pentru a obține ceea ce se dorește;
 - asigurarea că nevoile personale sunt îndeplinite;
 - încercarea de a fi mai deștept și de a domina discuția față de cealaltă parte;
 - utilizarea puterii pentru a influența rezultatul unei negocieri;
 - încercarea de a convinge cealaltă parte;
 - ascunderea unor informații care ar putea oferi celeilalte părți un avantaj;
 - exploatarea punctelor slabe ale celuilalt partener într-o negociere.



Stiluri de negociere – Acomodare / Conciliere – C2

Acomodare / Conciliere:

- poziția urmărită este cea de “**pierdere - câștig**”, urmărindu-se o pierdere minimă și menținerea relațiilor cu partenerul de negociere.
- poate include:
 - concentrare pe preocupările celeilalte părți mai mult decât pe cele personale;
 - acceptarea sugestiilor celeilalte părți;
 - încercarea de a ajuta cealaltă parte, chiar dacă înseamnă renunțarea la propriile nevoi;
 - încercarea de a păstra relația cu orice preț;
 - permiterea celeilalte părți de a dicta termenii acordului;
 - încercarea de a satisface cealaltă parte;
 - încercarea de a nu răni sentimentele celeilalte părți;
 - concentrarea pe problemele asupra cărora există un acord cu cealaltă parte, mai degrabă decât pe cele aflate în dezacord.



Colaborare:

- stil utilizat atunci când importanța problemelor nu permit compromisuri, când relațiile dintre părți trebuie menținute.
- acest stil presupune o perioadă mai lungă de timp necesară negocierii, iar poziția la care trebuie să se ajungă este cea de “**câștig - câștig**”.
- colaborarea implică explorarea intereselor individuale și reciproce în încercarea de a satisface nevoile tuturor.
- poate include:
 - aducerea în discuție a problemelor sau preocupărilor;
 - abordarea problemelor importante pentru ambele părți;
 - căutarea de soluții creative care fac câștigători ambii părți;
 - ascultarea celuilalt înainte de a-ți exprima propriile opinii;
 - căutarea de a construi încrederea reciprocă;
 - căutarea de a satisface nevoile ambelor părți;
 - schimbul liber de informații și idei.



Stiluri de negociere – Evitarea – C4

Evitarea:

- stil utilizat atunci nu se dorește negocierea, se evită contactul cu negociatori dificili, retragerea din negociere, chiar dacă sunt șanse de câștig, amânarea negocierii.
- poziția obținută este cea de “**pierdere - pierdere**”, valabilă pentru ambele părți.
- poate include:
 - evitarea contactului cu negocieri / negociatori dificile/I;
 - evitarea controverselor;
 - evitarea situațiilor care ar putea crea tensiune;
 - evitarea discuțiilor deschise despre probleme și preocupări;
 - retragerea din negocieri, chiar și atunci când ai putea câștiga;
 - amânarea negocierilor dificile.



Stiluri de negociere – Compromisul – C5

Compromisul:

- are în vedere o soluție acceptată de ambele părți, mai ales atunci când nu există timp suficient sau rezolvarea este doar temporară.
- poziția obținută este cea de **“câștig minim - pierdere minimă”**, valabilă pentru ambele părți.
- compromisul este o abordare în care există câștiguri și pierderi parțiale, unde obții unele dintre lucrurile pe care le dorești, dar nu totul, și la fel și pentru cealaltă parte.
- poate include:
 - împărțirea diferenței / distanței dintre părți;
 - renunțarea la unele cereri;
 - oferirea unui lucru pentru a primi altceva în schimb;
 - adoptarea unei poziții intermediare;
 - participarea la târguieli.



Ultimele calcule... promit! 😄

Interesul propriu (Rezultatul Substanțial):

= Colaborare (C3) + Competiție (C1) – Acomodare (C2) – Evitare (C4)



Interesul pentru cealaltă parte (Rezultatul Relațional):

= Colaborare (C3) + Acomodare (C2) – Competiție (C1) – Evitare (C4)



Let's connect!



<https://www.linkedin.com/in/carmenacatrinei>



<https://www.facebook.com/carmenacatrinei.ro>



<https://www.instagram.com/carmenacatrinei.ro>





CECCAR

*Conțați pe Noi. Conțați, cu Noi.
Întoldeauna!*

Comunicare și Dezvoltare profesională

Stagiul CECCAR
Anul I

Întâlnirea III
Partea II

Conf. univ. Dr. Moise Daniel

www.ceccar.ro

Copyright © CECCAR 2026

Cuprins:

- *Organizarea de evenimente fizice și online*
- *Generarea invitațiilor folosind AI-ul*
- *Crearea de documente PDF*
- *Dezvoltare Profesională vs Dezvoltare Personală*
- *Cunoașterea conceptelor de Gândire Critică*
- *Google, Google Maps și WAZE*
- *Utilizarea platformele de social media: LinkedIn, Facebook, Youtube, etc*



Comunicarea cu stakeholderii organizației
prin organizarea de evenimente fizice și
online

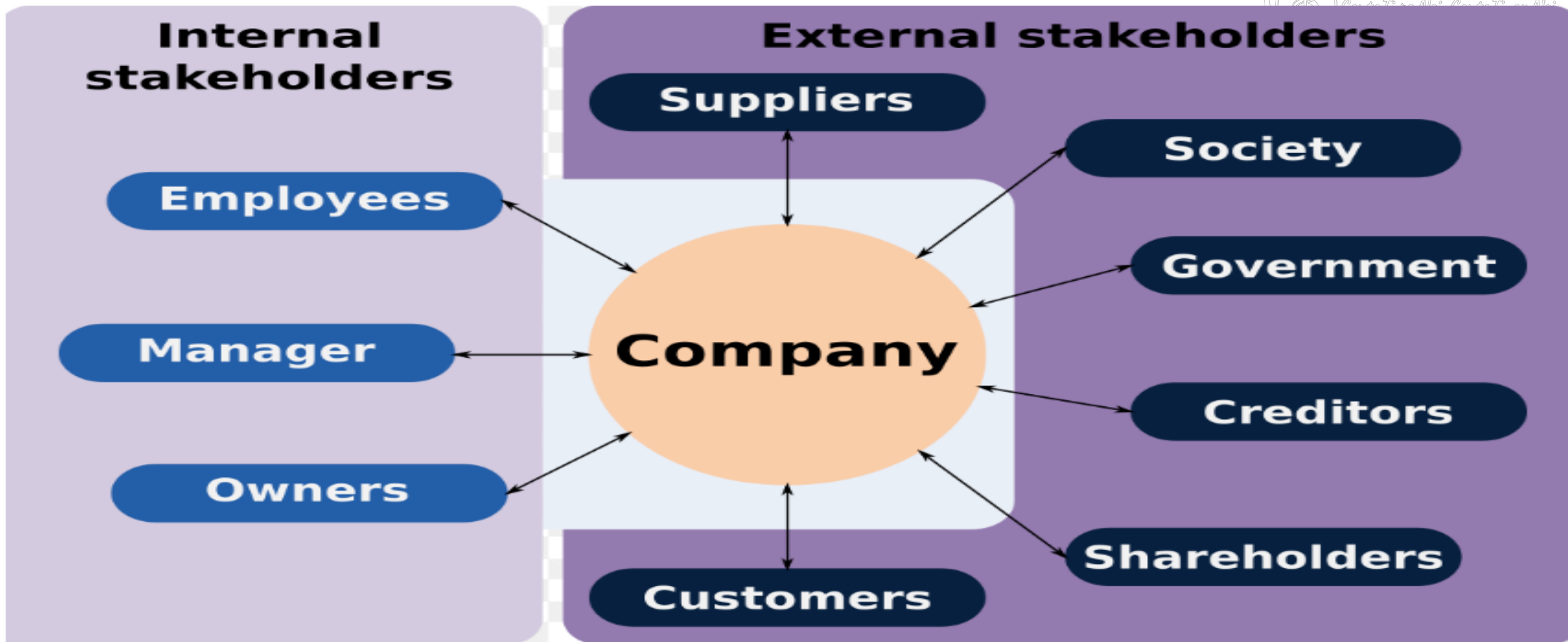


CINE SUNT STAKEHOLDERII?

Cum se pot clasifica?



STAKEHOLDERII Organizației



Tipuri de Clienți



CECCAR

Tipologia clienților și tipologia strategiilor adecvate

Profitabilitate mare	<u>Fluturii</u> • concordanță între oferta companiei și nevoile clientului • potențial mare de profit <i>Acțiuni</i> • urmărirea obiectivului de a asigura satisfacția tranzacțională, nu loialitatea atitudinală • valorificarea numai pe perioada în care clienții sunt activi • provocarea majoră constă în încetarea investiției suficient de curând	<u>Prieteni adevărați</u> • concordanță între oferta companiei și nevoile clientului • cel mai mare potențial de profit <i>Acțiuni</i> • comunicarea constantă, dar nu foarte frecventă • dezvoltarea loialității atitudinale și comportamentale • încântarea clienților, pentru a-i proteja și menține
	<u>Străinii</u> • corespondență limitată între oferta companiei și nevoile clientului • cel mai mic potențial de profit <i>Acțiuni</i> • evitarea investițiilor în aceste relații • obținerea de profit din orice tranzacție	<u>Lipitorile</u> • corespondență limitată între oferta companiei și nevoile clientului • potențial mic de profit <i>Acțiuni</i> • cuantificarea mărimii și ponderii în cumpărările efectuate de client • în cazul unei ponderi mici în cumpărările clientului, se va urmări diversificarea produselor oferite clientului și promovarea de produse cu valoare adăugată și preț mai mari • în cazul în care mărimea cumpărărilor este mică, se va impune un control strict al costurilor
Profitabilitate mică	Clienți pe termen scurt	Clienți pe termen lung



Programarea evenimentelor de marketing



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.

Întotdeauna!

Înainte de a se comunica cu ajutorul evenimentelor de marketing, orice organizație trebuie să răspundă mai întâi la cei cinci W:

De ce? - Why?;

Cine? – Who?;

Când? - When?;

Unde? – Where?;

Ce? - What?.

Răspunsul la aceste întrebări determină dacă evenimentul este fezabil, viabil și sustenabil și se află în concordanță cu obiectivele și planul general de marketing al organizației.



Există trei elemente esențiale pentru succesul unui eveniment.



Cele trei E-uri ale Marketingului Evenimentelor sunt:

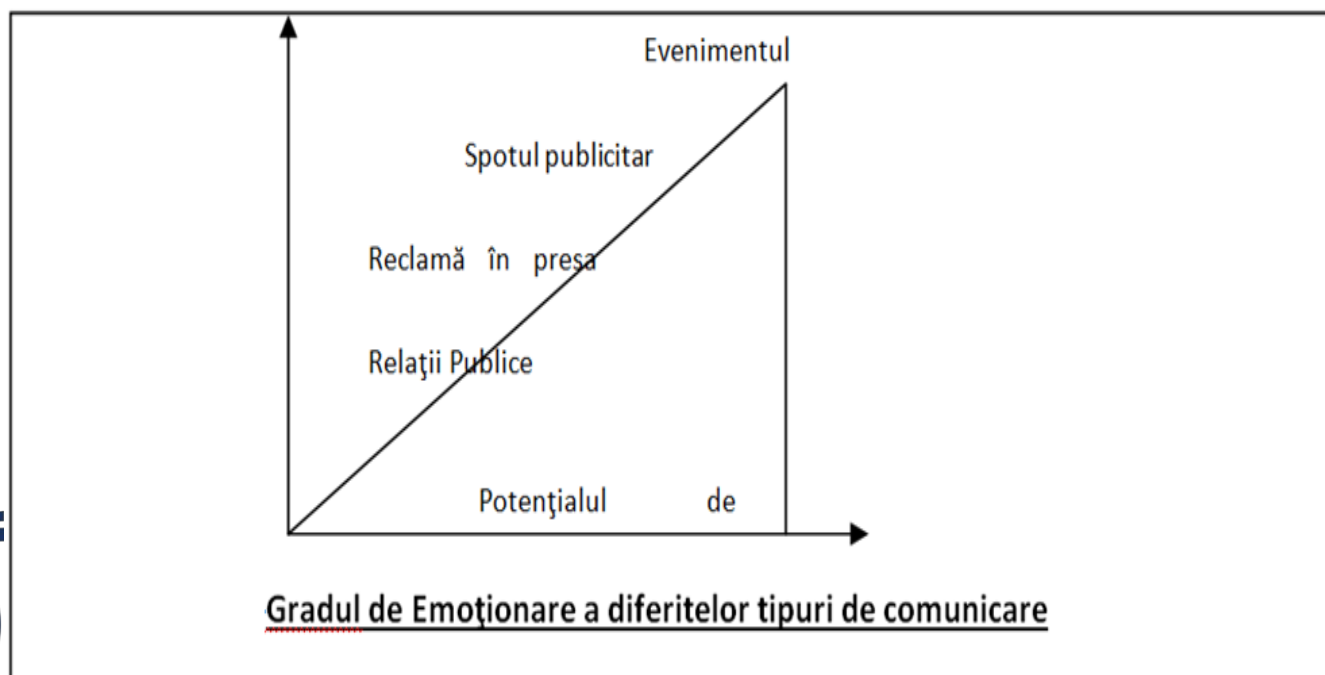
- **Enterprise** – (întreprinzător), persoană ce este “pregătită să-și asume riscuri sau să încerce ceva unic, care are energie și inițiativă”, pentru realizarea de evenimente surprinzătoare, atât pentru stakeholderii din mediul extern și intern.
- **Entertainment** – (distracția), este în prezent disponibilă peste tot în societatea noastră. Cu câțiva ani în urmă, oamenii trebuiau să depună un efort mai mare ca să participe la competiții sportive, teatre, cinematografe, trebuind să se deplaseze de acasă pentru a lua parte la evenimentul respectiv. În prezent sunt saturați de modalitățile convenționale de distracție pe care le dețin în casă, precum: televiziunea, internetul, radioul. Pentru a avea succes trebuie ca evenimentul să fie diferit, să fie unic și să se adreseze segmentului de țintă vizat, astfel încât acesta să fie motivat să se deplaseze de acasă.
- **Excitement** – (încântarea), poate părea a fi intangibilă, dar este reală, fiind un element cheie pentru a face un eveniment memorabil. Încântarea poate fi generată de către elementul principal de atracție al evenimentului respectiv. Mulți marketeri ratează oportunitatea de a promite încântarea pentru respectivul eveniment pentru promovarea acestuia. Încântarea poate semnifica lansarea unui nou brand și a unui nou logo la un târg de vânzare sau la aniversarea asociației.



<https://www.youtube.com/watch?v=NBsCzN-jfvA>
<https://www.youtube.com/watch?v=wYeFAIVC8qU>

Gradul de Emoționare

În cadrul evenimentelor se utilizează ca tehnică specifică dramaturgia. Aceasta determină audiența directă și indirectă să abordeze comportamentul dorit de către organizatori sau de către organizația ce a comandat respectivul eveniment, pentru a crește gradul de notorietate al produselor / serviciilor sau al companiei. Dramaturgia folosită în cadrul evenimentelor trebuie să țină cont în primul rând de factorii și elementele față de care audiența este sensibilă, cum ar fi prețul, calitatea și beneficiile pe care cred că le vor obține achiziționând respectivul produs/ serviciu.



Comunicarea în timpul evenimentului



Audiența directă

Comunicarea Pre și Post dar și în timpul evenimentului, pentru cele Live / Online



Audiența indirectă



Beneficiile utilizării Evenimentelor Online



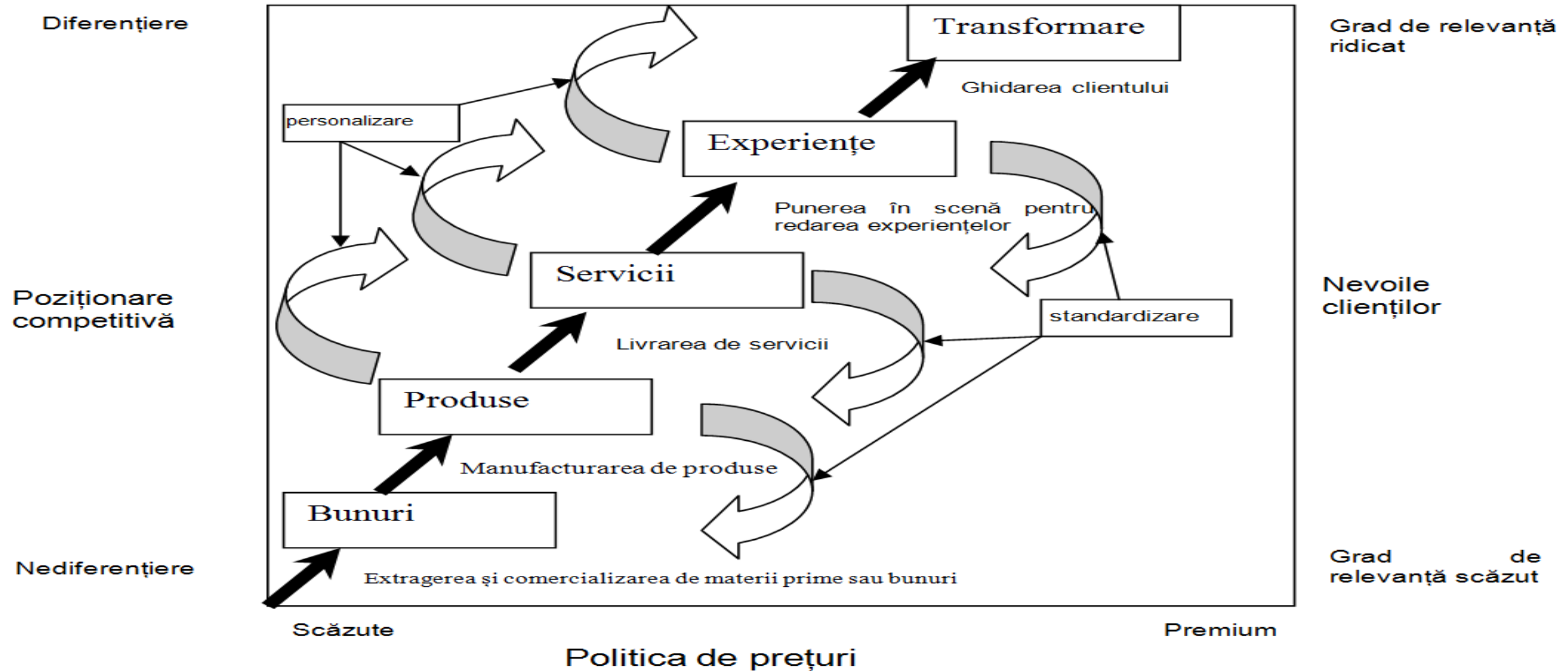
- **1. Strategii de marketing eficiente și durabile:** internetul a devenit principalul centru de informare pentru publicul stakeholderi.
- **2. Pătrunderea pe piața: cu milioane de utilizatori** care folosesc internetul pentru căutarea de produse și servicii, micii antreprenori pot penetra noi piețe, la o fracțiune din costul metodelor tradiționale de marketing. Site-urile reprezintă vitrine virtuale care sunt deschise 24 h /zi, 7 zile/ săptămână.
- **3. Costuri mici, comunicare instant:** e-mailul face posibilă comunicarea instant, chiar dacă clientul se afla peste drum sau la mii de km distantă; ușurează păstrarea legăturii cu clientul și facilitează repetarea achizițiilor, ajutând la fidelizarea clienților.
- **4. Promovare de durată:** participarea la un târg de comerț sau la o prezentare de afaceri își pierde impactul după ce aceasta ia sfârșit; o reclamă într-un ziar sau într-o revistă de afaceri își pierde puterea de a genera vânzări îndată ce apare un număr nou; promovarea pe internet, în schimb, este atemporală.
- **6. Economisirea timpului:** unul dintre avantajele semnificative ale promovării online îl constituie economisirea timpului necesar pentru consilierea clienților în legătură cu utilizările și beneficiile produselor / serviciilor. Vizitatorii pot accesa o pagina cu întrebări frecvente, ajutându-se singuri, sau pot cumpăra online, fără implicarea personalului.



Evoluția Valorii Economice a experienței: trecut, prezent și viitor



CECCAR



Generarea invitațiilor folosind AI-ul



Comunicare eficientă cu ajutorul AI

1. Introducere

În activitatea unui expert contabil, organizarea de evenimente (seminarii, webinarii, întâlniri cu clienții) este esențială pentru comunicarea noutăților legislative și consolidarea relațiilor profesionale.

2. Avantajele utilizării AI pentru generarea de invitații

- economisești timp în redactare
- obții texte clare, corecte și profesioniste
- adaptezi ușor mesajul pentru diferite tipuri de public
- crești rata de participare prin mesaje mai atractive
- menții o comunicare modernă și coerentă

3. Tipuri de evenimente organizate de contabili

- seminarii privind modificări fiscale
- webinarii tematice (TVA, impozit pe profit etc.)
- întâlniri cu clienții
- workshop-uri pentru antreprenori
- sesiuni interne pentru colegi, etc

4. Structura unei invitații eficiente

- titlu clar și atractiv
- scopul evenimentului
- publicul țintă
- data, ora și locația / link-ul
- beneficiile participării
- apel la acțiune (confirmare participare)



Comunicare eficientă cu ajutorul AI

5. Cum utilizăm AI-ul – formularea promptului

- Elemente esențiale:
- tipul evenimentului
- publicul (clienți, colaboratori, colegi)
- tonul (formal, prietenos, profesional)
- detalii concrete (dată, temă, obiectiv)

Exemplu prompt:

„Scrie o invitație profesională pentru un webinar despre modificările fiscale 2026, adresată clienților, ton formal, clar și concis.”

6. Exemple practice generate cu AI

Exemplul 1 – invitație pentru clienți

- Stimată doamnă / Stimate domn,
Vă invităm să participați la webinarul dedicat modificărilor fiscale recente, unde vom analiza impactul acestora asupra activității dumneavoastră.
Evenimentul va avea loc în data de ...
Participarea vă va oferi informații esențiale pentru adaptarea rapidă la noile reglementări.

Exemplul 2 – invitație pentru colaboratori

- Dragi parteneri,
Vă invităm la un eveniment profesional dedicat celor mai recente schimbări legislative în domeniul contabil și fiscal.
Ne dorim să împărtășim perspective utile și să consolidăm colaborarea noastră.

Exemplul 3 – invitație internă (colegi)

- Dragi colegi,
Vă invităm la o sesiune internă privind noile reglementări fiscale, în care vom discuta implicațiile practice și modul de aplicare.



Comunicare eficientă cu ajutorul AI

7. Personalizarea invitațiilor

- adaptarea limbajului în funcție de public
- introducerea elementelor de branding
- ajustarea lungimii textului
- evidențierea beneficiilor

8. Greșeli frecvente

- mesaje prea generale
- lipsa detaliilor esențiale
- ton nepotrivit
- neadaptarea la public
- nevalidarea textului generat de AI

9. Concluzii

- Utilizarea AI în redactarea invitațiilor:
- simplifică procesul de comunicare
- crește eficiența
- îmbunătățește imaginea profesională
- permite personalizare rapidă



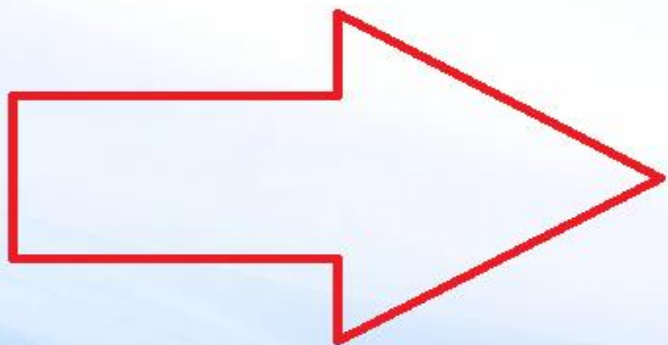
Etape în generarea invitațiilor cu ajutorul AI-ului

deepseek.com/en/

🔔 Launching DeepSeek-V3.2 — Reasoning-first models built for agents. Now available on web, app & API. Click for details.

deepseek

Into the unknown



Start Now

Free access to DeepSeek.
Experience the intelligent model.

Access API

Build with the latest DeepSeek models.
Powerful models, smooth experience.



Etape în generarea invitațiilor cu ajutorul AI-ului



Phone number / email address

Password 

By signing up or logging in, you consent to DeepSeek's [Terms of Use](#) and [Privacy Policy](#).

[Forgot password?](#) [Sign up](#)

Log in

Sign in with Google

 **Instant mode**

 **Instant**

 **Expert**

Scrie o invitație profesională pentru un webinar despre modificările fiscale 2026, adresată clientilor, ton formal, clar și concis.

 Deep thinking

 Smart Search



Etape în generarea invitațiilor cu ajutorul AI-ului



CECCAR

Subiect: Invitație la webinar: Modificări fiscale 2026 – Implicații și pregătire

Stimați clienți,

Vă invităm să participați la webinarul nostru exclusiv, dedicat analizei modificărilor fiscale care intră în vigoare în anul 2026. Evenimentul are ca scop să vă ofere o înțelegere clară a noilor reglementări și a impactului acestora asupra activității dumneavoastră.

Detalii eveniment:

- **Data:** [data]
- **Ora:** [ora]
- **Durată:** [durata, ex. 90 minute]
- **Platformă:** [link/platformă]

Teme principale:

1. Principalele modificări legislative în domeniul impozitării în 2026;
2. Etapele de implementare și termenele cheie;
3. Măsuri practice de conformare și optimizare fiscală;
4. Sesiune de întrebări și răspunsuri.

Înscriere:

Pentru confirmarea participării, vă rugăm să accesați link-ul următor până la data de [data limită]:
[link înscriere]

Participarea este gratuită, iar materialele suport vor fi transmise după eveniment tuturor înscrișilor.

Vă mulțumim pentru încredere și rămânem la dispoziție pentru orice informații suplimentare.

Cu stimă,

[Prenume Nume]

[Funcția]

[Compania]

[Telefon de contact]

[Website]



Crearea de documente în format PDF



Ce reprezintă PDF-ul



- **Portable Document Format (PDF)**, este un format de fișier dezvoltat de Adobe în 1992 pentru a prezenta documente, inclusiv formatarea textului și imaginile, într-o manieră independentă de software-ul aplicației, hardware-ul și sistemele de operare.
- **Fișierele PDF** pot conține o varietate de conținut, în afară de text plat și grafică, inclusiv elemente de structurare logică, elemente interactive, cum ar fi adnotări și câmpuri de formulare, conținut video, obiecte tridimensionale și diverse altele. PDF oferă posibilitatea de criptare și adăugarea de semnături digitale, fișiere atașate și metadate pentru a permite fluxurile de lucru care necesită aceste caracteristici.



Printre AVANTAJELE utilizării documentelor PDF, regăsim:



1. **Portabilitate**: pot fi deschise pe diferite dispozitive cu softuri compatibile, fără a afecta aspectul, forma sau conținutul lor.
2. **Securitate**: creșterea gradului de protecție prin utilizarea de parole și permisiuni de acces, privind drepturi de: vizualizare, printare și / sau editare.
3. **Integritatea datelor**: se păstrează formatarea și structura originală a documentelor, menținând claritatea și precizia informațiilor financiare.
4. **Economisirea spațiului de stocare**: prin comprimare nu se pierde calitatea textelor, imaginilor sau figurilor.
6. **Arhivare și auditabilitate**: oferă capacitatea de a păstra informația într-un format standardizat și durabil în timp.
6. **Compatibilitate cu diferite software-uri contabile**: Multe softuri, platforme și aplicații de contabilitate permit exportul și importul de date în format PDF, ceea ce face mai ușor partajarea și comunicarea de informații financiare cu stakeholderii.



RISCURILE utilizării documentelor PDF:



- 1. **Vulnerabilități de securitate:** pot fi hackuite sau utilizate în scop de malware, cu preponderență când sunt transmise prin intermediul internetului sau al rețelelor necriptate.
- 2. **Compatibilitate și interoperabilitate:** documentele de tip PDF pot întâmpina probleme de compatibilitate cu anumite software-uri, platforme sau aplicații de contabilitate, ceea ce poate duce la dificultăți în procesul de import și export al datelor.
- 3. **Modificări neautorizate:** pot fi editate cu diferite softwaruri adecvate, și astfel pot fi efectuate modificări neautorizate ale informațiilor financiare. Este impetuos să se aplice măsuri de securitate, prin utilizarea de parole de vizualizare a documentului și diferite permisiuni de acces în funcție de cui este destinat documentul: vizualizare, printare și / sau editare.
- 4. **Pierderea formularului original:** utilizarea documentelor PDF poate fi dificil identificarea documentului original de contabilitate, dar și identificarea persoanelor ce au adus modificări versiunilor ulterioare, iar copiile PDF pot fi distribuite și salvate fără a se salva un registrul clar al versiunilor.
- 6. **Dependența de tehnologie:** Utilizarea excesivă a documentelor în format electronic poate deveni o vulnerabilitate majoră în cazul unor defecțiuni hardware, software sau cloudware. Este recomandabil să se mențină o copie de rezervă a documentelor într-un format fizic și / sau într-un alt format electronic, care să nu fie conectat la internet, precum un HDD extern, iar backup-ul să se efectueze lunar sau trimestrial.



Modalități de Creare de documente PDF:

document word => PDF



Save As

OneDrive

This PC

Add a Place

Browse

Current Folder

Desktop

Last Week

CONTRACTdeINCHIRIERE

Desktop > CONTRACTdeINCHIRIERE

Older

ORARsemi

Desktop > ASE > AN2023_2024 > SEMI_2023_2024 > C...

CREATIVITATE

Desktop > SUBIECTE2024 > CREATIVITATE

Semii. 2022-2023

review

Desktop > review

NOTefinaleMKEVengleza

Desktop > NOTefinaleMKEVengleza

File name: Situati-financiare-2011_Bilant-si-Note2

Save as type: PDF

Word Document

Word Macro-Enabled Document

Word 97-2003 Document

Word Template

Word Macro-Enabled Template

Word 97-2003 Template

PDF

XPS Document

Single File Web Page

Web Page

Web Page, Filtered

Rich Text Format

Plain Text

Word XML Document

Word 2003 XML Document

Strict Open XML Document

OpenDocument Text

Page 2 of 51 10370 words English (United States)

BILANT
la data de 31.12.2023

Formular 10 - lei -

Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:	
		01.01.2023	31.12.2023
A	B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE			
1. Cheltuieli de <u>constituire</u> (ct.201-2801)	01		
2. Cheltuielile de <u>dezvoltare</u> (ct.203-2803-2903)	02		
3. <u>Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte imobilizări necorporale</u> (ct. 205 + 208 - 2805 - 2808 - 2905 - 2908)	03	1.441.512	1.729.159
4. Fond <u>comercial</u> (ct.2071-2807-2907)	04		
5. <u>Avansuri și imobilizări necorporale în curs de executie</u> (ct.233+234-2933)	05		
TOTAL (rd.01 la 05)	06	1.441.512	1.729.159
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE			
1. <u>Terenuri și construcții</u> (ct. 211 + 212 - 2811 - 2812 - 2911 - 2912)	07	229.848.716	227.145.304
2. <u>Instalații tehnice și mașini</u> (ct. 213 + 223 - 2813 - 2913)	08	83.403.259	75.885.726



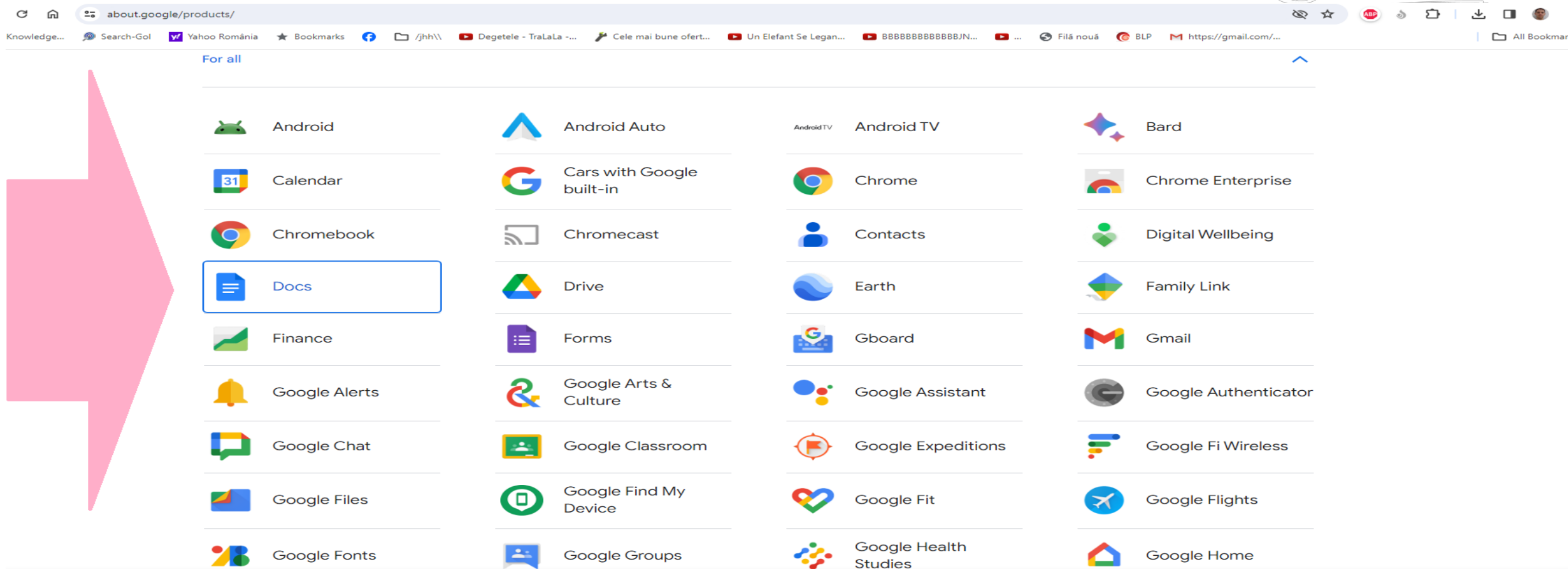
Modalități de Creare documente PDF:

docs Google => PDF



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.
Întotdeauna!



google uses cookies from Google to deliver and enhance the quality of its services and to analyze traffic. [Learn more.](#)

[google.com/docs/about?utm_source=gaboutepane&utm_medium=docslink&utm_campaign=gabout](#)

OK, got it



Modalități de Creare documente PDF:

docs Google => PDF



CECCAR

ContaȚi pe Noi. ContaȚi, cu Noi.
Întotdeauna!

The image shows a Google Docs document titled "brochure" with the File menu open. The "Download" option is highlighted in the main menu, and a pink arrow points to it. A submenu is open for "Download", showing various file formats. The "PDF Document (.pdf)" option is highlighted in the submenu, and another pink arrow points to it. The document content includes a header "Your Company", a section "Product Overview", and two paragraphs of Lorem ipsum text. There is also an image of a smartphone displaying a red screen with a white geometric shape.



Modalități de Creare documente PDF:

document word => platformă => PDF

The screenshot shows the Zamzar website interface. At the top, there's a navigation bar with links for API, FORMATS, MY FILES, CONVERTERS, PRICING, and HELP. A large yellow arrow points down to the '1' step of the conversion process, which is 'Choose Files'. A dropdown menu is open under 'Choose Files', listing options: 'From my computer', 'From URL', 'From Box', 'From Dropbox', 'From Google Drive', and 'From OneDrive'. The background features various file format icons like PNG, JPG, PS, CAD, EPS, and AVI. The bottom of the page includes logos for Netflix and Discovery, and social media sharing options for Like and Follow.



Modalități de Creare documente PDF:

document word => platformă => PDF

zamzar.com/#

Download our new Desktop Application for even easier file conversions

ZAMZAR
Online file conversion

API FORMATS MY FILES CONVERTERS PRICING HELP LOG IN SIGN UP

1 2 3

Choose Files

Drag & drop files

How are my files protected?

Convert Now

(And agree to our Terms)

Email when done?

Files to Convert

FILE NAME

Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note.docx

pdf

Convert To

Document Formats

- doc
- md
- odt
- pages
- pages09
- pdf**
- ps
- txt

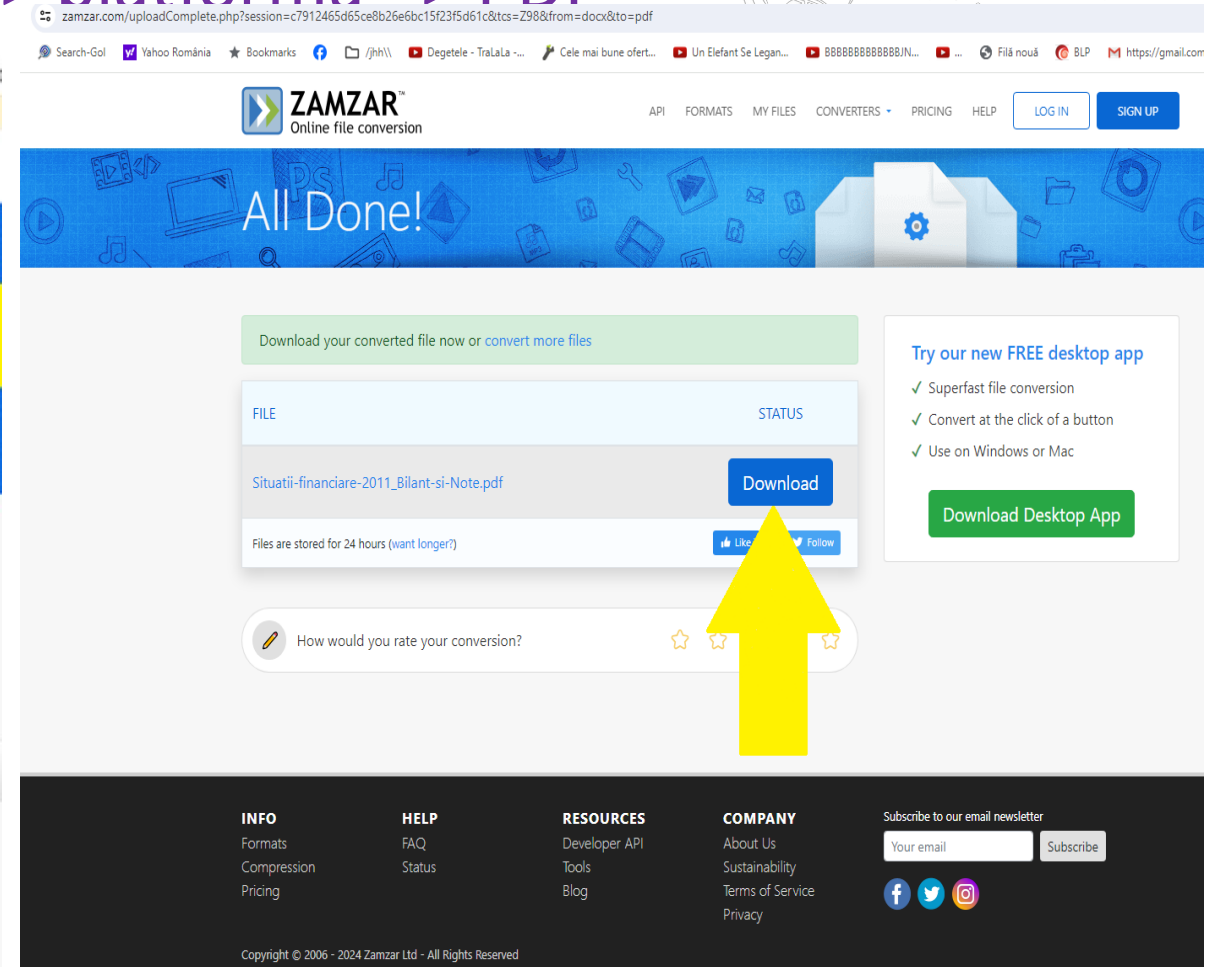
eBook Formats

- azw3
- epub
- fb2
- lit
- lrf
- mobi
- oeb
- pml

Used by: BBC PRINCETON UNIVERSITY

Share Zamzar: Like 77k Follow





Modalități de Creare documente PDF:

document word => PDF



zamzar.com/uploadComplete.php?session=c7912465d65ce8b26e6bc15f23f5d61c&tcs=Z98&from=docx&to=pdf

Search-Gol Yahoo România Bookmarks /jhh\ Degetele - TraLaLa -... Cele mai bune ofert... Un Elefant Se Legan... BBBB BBBB BBBB BJN... Filă nouă BLP https://gmail.com/...

ZAMZAR
Online file conversion

API FORMATS MY FILES CONVERTERS PRICING HELP LOG IN SIGN UP

All Done!

Download your converted file now or [convert more files](#)

FILE	STATUS
Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note.pdf	Downloaded
Files are stored for 24 hours (want longer?)	

Like 7 Follow

How would you rate your conversion?

Download Desktop App

- ✓ Superfast file conversion
- ✓ Convert at the click of a button
- ✓ Use on Windows or Mac



Editare documente PDF:

Word doc

Adobe Acrobat

The screenshot displays a Windows desktop with a context menu open for a PDF file named 'Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).rar'. The menu options include 'Open with Adobe Acrobat DC', 'Print', 'Share with Skype', 'Edit with Adobe Acrobat', 'Combine files in Acrobat...', 'Share using Adobe Acrobat', 'Scan selected items for viruses', 'Share', 'Open with', 'Give access to', 'Add to archive...', 'Add to "Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).rar"', 'Compress and email...', 'Compress to "Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).rar" and email', 'Restore previous versions', 'Send to', 'Cut', 'Copy', 'Create shortcut', 'Delete', 'Rename', and 'Properties'. The 'Open with' submenu is expanded, showing various applications like Adobe Acrobat DC, Avast Secure Browser, Firefox, Google Chrome, Microsoft Edge, Opera GX Internet Browser, Torch, WhatsApp, WhatsApp Beta, Word 2016, and a search option for the Microsoft Store.

In the background, the Adobe Acrobat Pro DC interface is visible, showing a PDF document titled 'Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).pdf'. The document content includes a table with the following data:

BILANT la data de 31.12.2023			
Formular 10		F10 - pag. 1	
Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:	
		01.01.2023	31.12.2023
A	B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE			
1. Cheltuieli de constituire (ct.201-2801)	01		
2. Cheltuielile de dezvoltare (ct.203-2803-2903)	02		
3. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte imobilizări necorporale (ct. 205 + 208 - 2805 - 2808 - 2905 - 2908)	03	1.441.512	1.729.159
4. Fond comercial (ct.2071-2807-2907)	04		
5. Avansuri și imobilizări necorporale în curs de executie (ct.233+234-2933)	05		
TOTAL (rd.01 la 05)	06	1.441.512	1.729.159



INSERARE SEMNATURA

Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).pdf - Adobe Acrobat Pro DC

File Edit View Window Help

Home Tools Situatii-financiare-2... x

2 / 50

Sign In

Share

Fill & Sign

Ab X ✓ ○ — • ●

Sign yourself Request Signatures

Next Close

4. Avansuri și imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 2	0	4.828.720	17.001.445
TOTAL (rd. 07 la 10)	1	318.552.030	320.497.425
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE			
1. Acțiuni deținute la entitățile afiliate (ct. 261 - 2961)	12	6.115.325	6.115.325
2. Împrumuturi acordate entităților afiliate (ct. 2671 + 2672 - 2964)	13		
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE			
1. Acțiuni deținute la entitățile afiliate (ct. 261 - 2961)	12	6.115.325	6.115.325
2. Împrumuturi acordate entităților afiliate (ct. 2671 + 2672 - 2964)	13		
3. Interese de participare (ct. 263 - 2962)	14		
4. Împrumuturi acordate entităților de care compania este legată în virtutea intereselor de participare (ct. 2673 + 2674 - 2965)	15		
5. Investiții deținute ca imobilizări (ct. 265 - 2963)	16	8.341.631	815.148
6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2677 + 2678* + 2679* - 2966* - 2968*)	17	24.154	24.154
TOTAL (rd. 12 la 17)	18	14.481.110	6.954.627

A A [] [] ...

MD

MD

270 213nv 100%



INSERARE SEMNATURA



Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).pdf - Adobe Acrobat Pro DC

File Edit View Window Help

HomeTools

Situatii-financiare-2...

Fill & Sign

Ab

X

✓

O

—

•

●

Sign yourself

Request Signatures

4. Avansuri și imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231 + 232 - 2931)	10	4.828.720	17.001.445
TOTAL (rd. 07 la 10)		318.552.030	320.497.425
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE			
1. Acțiuni deținute la entitățile afi		6.115.325	6.115.325
2. Împrumuturi acordate entităților			
3. Interese de participare (ct. 263			
4. Împrumuturi acordate entităților			
intereselor de participare (ct. 2673 + 267			
5. Investiții deținute ca imobiliză		8.341.631	815.148
6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2968*)		24.154	24.154
TOTAL (rd. 12 la 17)		14.481.110	6.954.627

ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 06 + 11 + 18)

19

334.474.652

329.181.211

POWERED BY
Adobe Sign

Get documents signed fast with Adobe Sign

Add signers, specify where to sign, send and track progress. [Learn more](#)

Add signers Add CC

POPOESCU@GMAIL.COM

IONESCU@GMAIL.COM

CC | Hide

Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1)

Please review and sign this document.

File(s) Add Files

More Options

Cancel

Specify Where to Sign



Desenarea unui Specimen Semnătură



Situatii-financiare-2011_Bilant-si-Note (1).pdf - Adobe Acrobat Pro DC

File Edit View Window Help

HomeTools

Situatii-financiare-2... ✕

2 / 50

Fill & Sign

[Ab X ✓ ○ — • ●]

Sign yourselfRequest Signatures

4. Avansuri și imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231 + 232 - 2931)	10	4.828.720	17.001.445
TOTAL (rd. 07 la 10)	11	318.552.030	320.497.425
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE			
1. Acțiuni deținute la entitățile afiliate (ct. 261 - 2961)	12	6.115.325	6.115.325
2. Împrumuturi acordate entităților afiliate			
3. Interese de participare (ct. 263 - 2962)			
4. Împrumuturi acordate entităților de care interesele de participare (ct. 2673 + 2674 - 2965)			
5. Investiții deținute ca imobilizări (ct. 265		8.341.631	815.148
6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2968*)		24.154	24.154
TOTAL (rd. 12 la 17)		14.481.110	6.954.627

TypeDrawImage

Clear

☒ Save initials

Cancel

Apply



Exercițiu Practic / Temă

- 1. Creați un document PDF, fie dintr-un document în format WORD sau Google Docs.
- 2. Editați documentul, inserând următorul text:
“Conțați pe Noi. Conțați, cu Noi. Întotdeauna!”
- 3. Semnați documentul PDF! **(ATENȚIE NU cu semnătura DVS DIGITALĂ OFICIALĂ!)**



Dezvoltare Profesională

VS

Dezvoltare Personală



Dezvoltarea personală

vs

Dezvoltarea profesională



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.

Întotdeauna!

- managementul timpului;
- stabilirea obiectivelor;
- identificarea valorilor și a convingerilor;
- schimbarea obiceiurilor;
- motivarea;
- îmbunătățirea cunoașterii de sine;
- dezvoltarea talentelor;
- îmbunătățirea sănătății.

- obținerea unei vederi de ansamblu asupra tuturor sarcinilor;
- obținerea mai multor rezultate într-un timp mai scurt;
- păstrarea unui echilibru între viața personală și profesională;
- globalizarea competiției
- schimbările majore în tehnologie
- uzura morală a cunoștințelor
- schimbările majore ale forței de muncă.



Cunoașterea conceptelor de Gândire Critică



Definiție și aspecte ale gândirii critice:



“Gândirea critică este chestionarea sau investigarea pe care le realizăm atunci când urmărim să înțelegem, să evaluăm sau să realizăm.”(Victor Maiorana)

Aspecte ale gândirii critice:

- Gândind critic devii independent.
- Informarea din cel puțin trei surse diferite reprezintă punctul de pornire al gândirii critice.
- Trebuie să se adreseze întrebări la problemele cu care se confruntă organizația.
- Se apelează la argumente raționale.
- Gândirea critică trebuie să îmbrace un aspect social, prin dezbateri, discuții, argumentări cu alți specialiști din domeniu.



Dezvoltarea capacităților de gândire critică presupune:



- Identificarea și realizarea de conexiuni logice între idei.
- Detectarea de erori de logică și raționament.
- Înțelegerea relevanței și importanței unor idei sau concepte.
- Identificarea contextului și implicațiile acestuia.
- Înțelegerea justificărilor pe care se bazează anumite opinii sau argumente.
- Distingerea și realizarea diferențelor dintre fapte, opinii prin emiterea unor judecăți de valoare.



Modalități de dezvoltare a gândirii critice:

- 1. Identificarea situației***
- 2. Cercetarea***
- 3. Identificarea prejudecăților***
- 4. Abilitatea de a trage concluzii***
- 5. Determinarea relevanței***

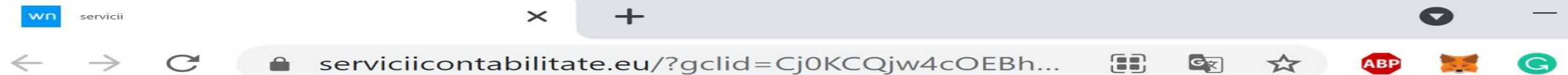


Google, Google Maps și WAZE



WEBSITE

<https://www.serviciicontabilitate.eu/?gclid=Cj0KCQjw4cOEBhDMARIsAA3X>



SERVICII DE CONTABILITATE
SERVICII DE RESURSE UMANE ȘI
SALARIZARE
CONSULTANȚĂ FISCALĂ ȘI



WEBSITE

<https://www.contabilicesc.ro/servicii-firma-contabilitate->



CECCAR

ContaTi pe Noi. ContaTi, cu Noi.

Întotdeauna!



Tel: 0726.383.953



CONTA
bilicesc.ro

Meniu

Servicii

Avand o experienta de 10 ani CONTAbilicesc.ro s-a specializat in :

EXPERTIZA CONTABILA:



WEBSITE

<https://preturicontabilitate.ro/>



CECCAR

ContaTi pe Noi. ContaTi, cu Noi.



Preturi Contabilitate de la 200 lei lunar - preturicontabilitate.ro



preturicontabilitate.ro



Preturi Contabilitate

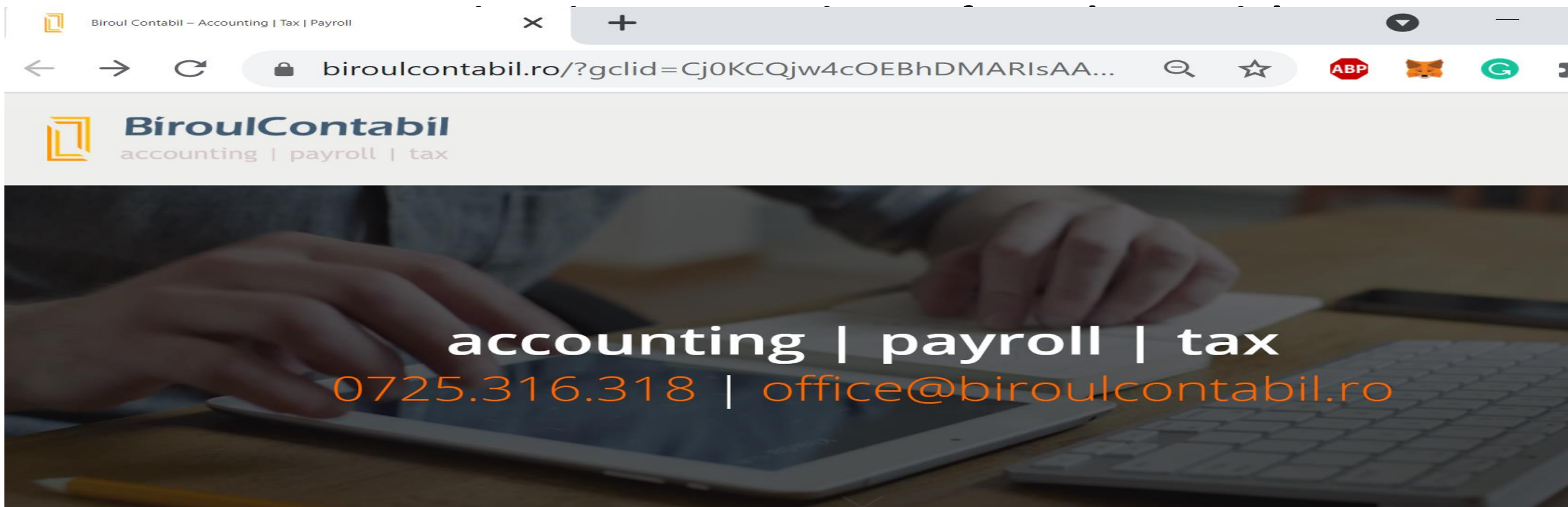
Preturi Contabilitate pentru SRL, PFA, II, ONG si cu orice tip de activitate (servicii, comert, productie).

Suntem o echipa tanara de **experti contabili** si oferim **servicii de contabilitate la**



WEBSITE

<https://biroulcontabil.ro/?gclid=Cj0KCQjw4cOEBhDMARIsAA3XDRjrrLQmfS>



Google Search



firma de contabilitate - Google Search



google.com/search?q=firma+de+contabilitate&sxsrf...



firma de contabilitate



All

Maps

Images

News

Videos

More

Settings

Tools

About 13,100,000 results (0.70 seconds)

Ad · <https://www.keeze.ro/contabilitate/completa> ▼ 0771 460 229

Firma De Contabilitate - Prețuri de la 39 €/lună

Contabilitate financiară, bilanță, registre contabile obligatorii, bilanț. Rapoarte financiare în timp real, venituri, cheltuieli, profit, neîncasate, facturi plată. **Contabilitate** Completă.

Ad · <https://www.grama-accounting.ro/firmă/contabilitate> ▼ 0720 630 356

Firmă de contabilitate - Grama Accounting

Oferim consiliere financiar-contabilă specifică tuturor tipurilor de societăți comerciale. Firmă de **contabilitate** Grama Accounting cu servicii ce se ridică la standarde superioare.



Google Ads

← → ↻ 🔒 google.com/search?q=firma+de+contabilitate&sxsrf...

Google firma de contabilitate × 🔍



Rating ▾ Hours ▾ Your past visits ▾

Servicii contabilitate
No reviews · Accountant
Bulevardul 1 Mai · 0722 518 746

Expert Accountant / Accounting firm ALEXCONTA
5.0 ★★★★★ (4) · Accounting firm
TD11, Drumul Taberei nr 95 · 0763 471 668
Open · Closes 7PM

SC EXCELSIOR CONSULTING SRL
No reviews · Accounting firm
Strada Valea Roșie Nr. 7 · 0727 322 003

Website Directions Website Directions

→ View all





Dezvoltați-vă compania cu Google Ads

Adresați-vă clienților când aceștia caută companii ca a dvs. în Căutarea Google și pe Google Maps. Plătiți numai pentru rezultate, cum ar fi clicuri pe site-ul dvs. sau apeluri către companie.

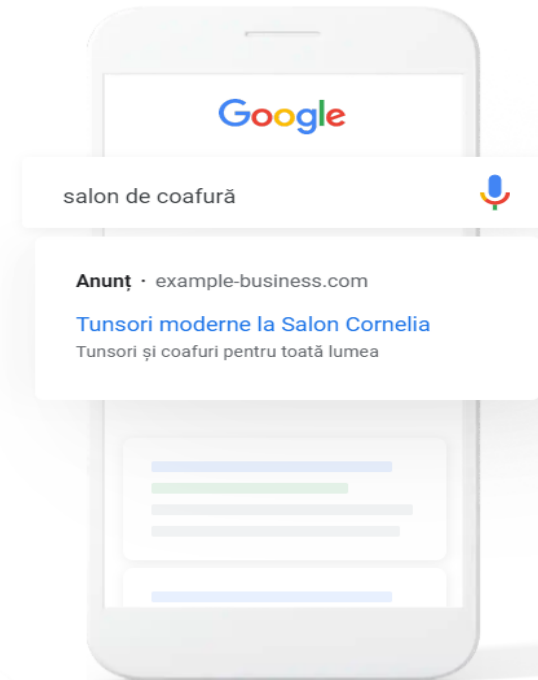
[Pentru a vă ajuta să începeți să folosiți Google Ads, vă vom oferi un credit publicitar fără costuri în valoare de 1500 RON când cheltuiți 1500 RON](#)

[Începeți acum](#)

Beneficiați de asistență personalizată gratuită. Creați un plan de publicitate cu ajutorul unui expert.

0800 896 736*

* Luni – vineri, 09:00 – 17:00



Începeți cu asistență personalizată gratuită:

- Primiți sfaturi de la expert pentru vânzări, clienți potențiali, trafic
- Creați o campanie publicitară pentru obiectivele comerciale/de marketing
- Identificați bugetul, publicul, și cuvintele cheie optime

0800 896 736*

* Luni – vineri, 09:00 – 17:00



 More filters

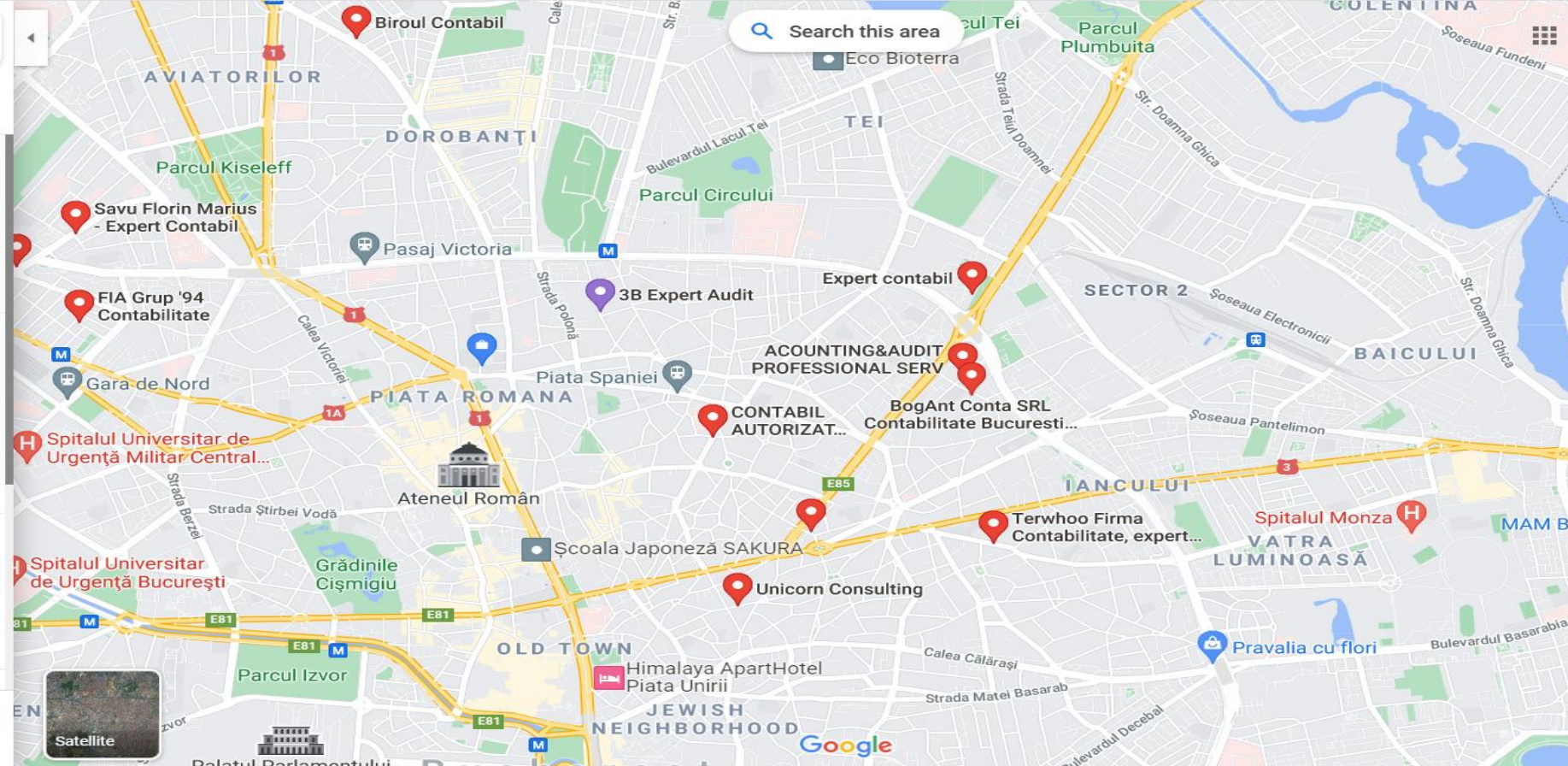
Directions

Directions

Directions

Accounting firm · Șoseaua
Colentina nr.1
021 242 8169

>

☐ Update results when map moves

Google Maps

← → ↺ 🏠 google.com/maps/@44.4470576,26.0597095,11.82z

Google Maps

- 🔖 Salvate
- 🕒 Recente
- 📊 Contribuțiile tale
- 👤 Afișarea locației
- 📈 Cronologia ta
- 🛡️ Datele tale în Maps

- 🔗 Distribuie sau încorporează o hartă
- 🖨️ Printează

Adaugă o locație lipsă

[Adaugă-ți compania](#)

Editează harta

Sfaturi și sugestii

Primește ajutor

Voluntari

Restaurante Hoteluri Activități

București

BUCUREȘTI SECTORUL 1 BUCUREȘTI SECTORUL 2 BUCUREȘTI SECTORUL 3 BUCUREȘTI SECTORUL 4 BUCUREȘTI SECTORUL 6

Roșu Dobroești Pantelimon Cătelu

Google



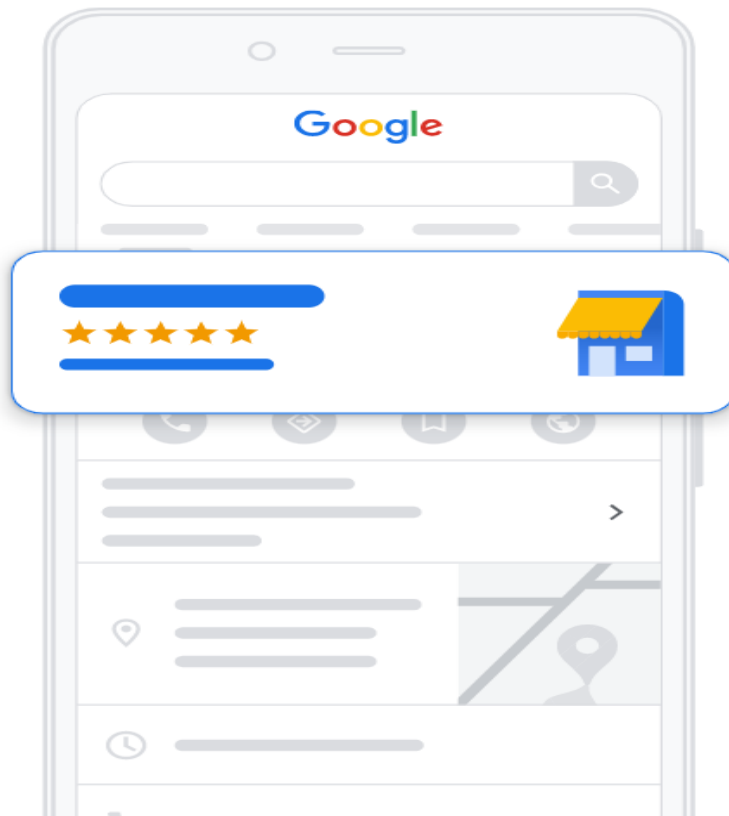
Setări Google Maps



CECCAR

business.google.com/create?hl=ro&gmbsrc=ro-ro-et-ip-z-gmb-s-z-l~mrc%7Cayb%7Cps&skiplp=1&omec=EMLbkhcYASIBATIBATopZ21ic3JpPXJvLXJvLWV0LWlwLXotZ21iLXMtei1sf...

gerul Profilului companiei



Creează un profil

Începe să-ți creezi Profilul companiei

Astfel, clienții te vor descoperi în Căutarea Google și pe Maps

Numele companiei*

SUPER CONTABILUL

Categorie comercială*

Contabil autorizat

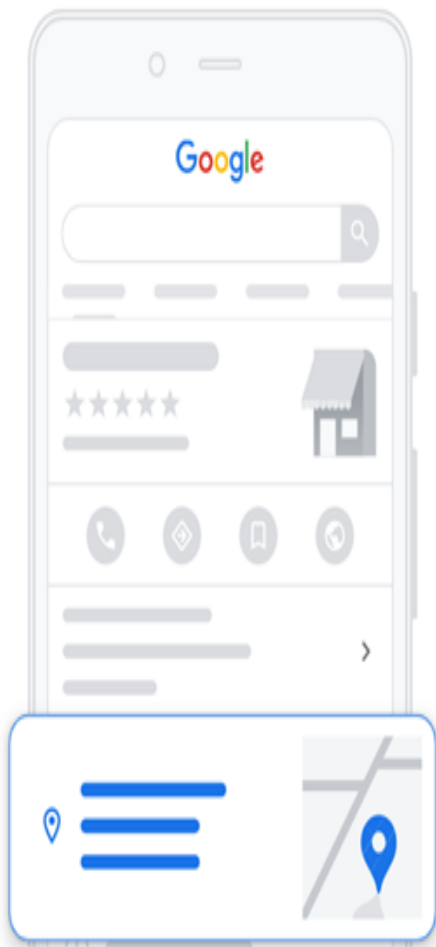
Poți să faci modificări și să adaugi mai multe mai târziu

Dacă alegi să continui, ești de acord cu [Termeni și condiții](#) și [Politică de confidențialitate](#)

Înainte



Setări Google Maps



Creează un profil

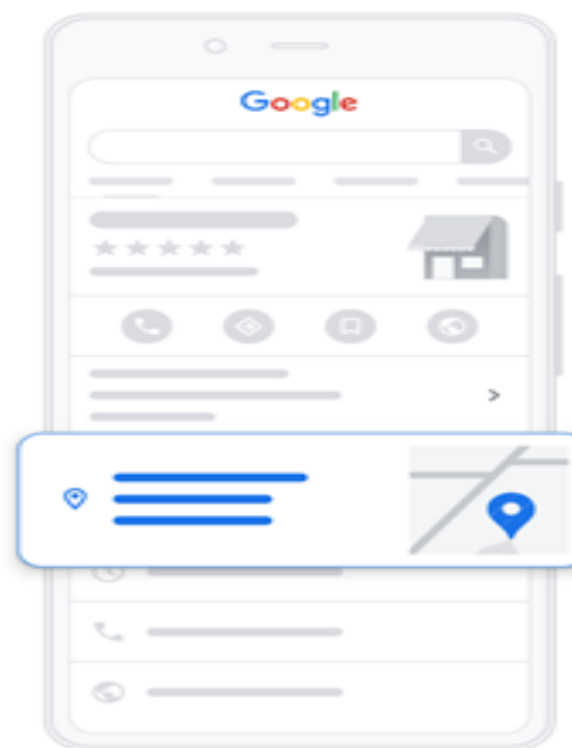
Dorești să adaugi o locație pe care o pot vizita clienții, de exemplu, un magazin sau un birou?

Această locație se va afișa pe Google Maps și în Căutarea Google atunci când clienții îți caută compania

☒ Da

☐ Nu

Înainte



Creează un profil

Care este adresa?

România

Adresa

Piața Romană

Rândul 2 din adresa fizică

Cod poștal

Municipiu/oraș/comună

BUCUREȘTI

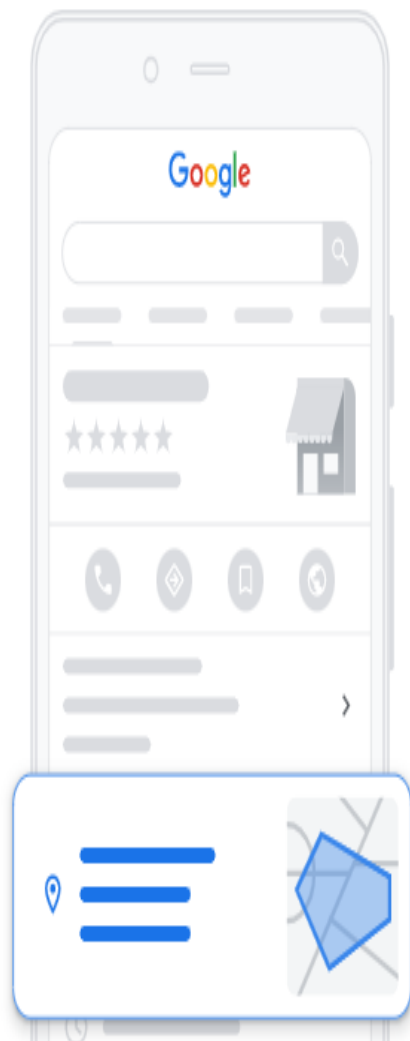
Județe/sectoare

București

Înainte



Setări Google Maps



Creează un profil

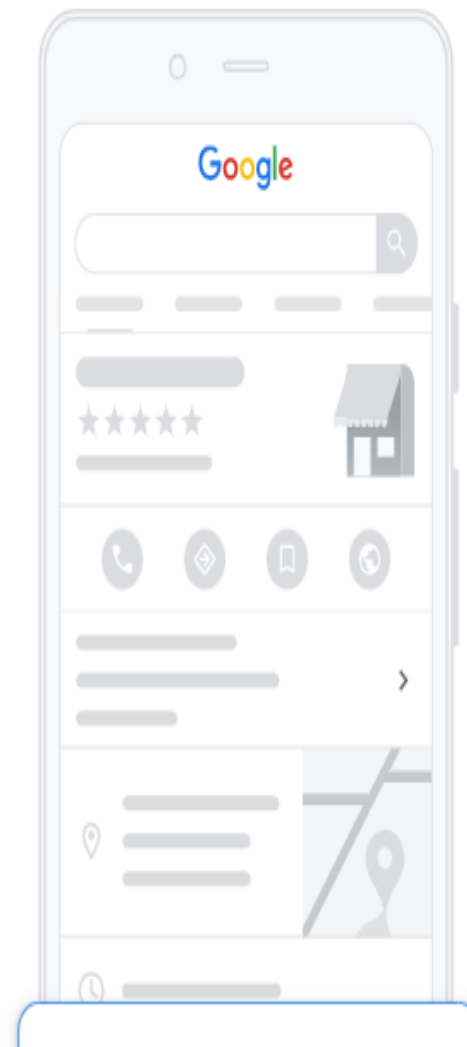
Oferi livrare sau vizite la domiciliu
ori la locul de muncă?

De exemplu, dacă prestezi servicii pentru clienți la domiciliu sau oferi
livrări, îi poți informa în ce zone te deplasezi

☐ Da

☒ Nu

Înainte



Creează un profil

Adaugă informații de contact

Adaugă un număr de telefon, un site sau pe ambele în Profilul
companiei Google



Număr de telefon de contact

0721530980

Adresa URL actuală a site-ului



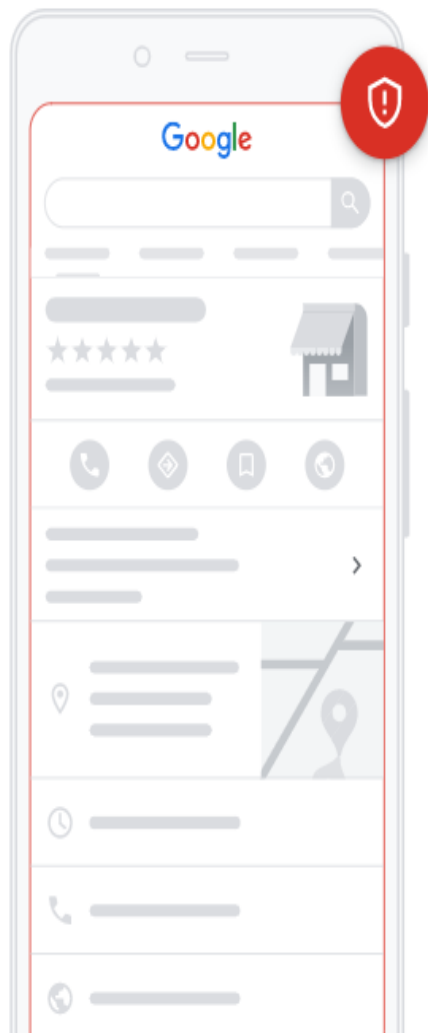
Nu am un site

Omite

Înainte



Setări Google Maps



Confirmă

Selectează un mod de confirmare

Google trebuie să confirme că gestionezi această companie. Selectează modul în care dorești să primești codul de verificare. [Află mai multe despre confirmare](#)

☎ 0721 530 980

Primește codul la acest număr acum, prin apel automat sau mesaj text.
Se aplică tarifele standard.

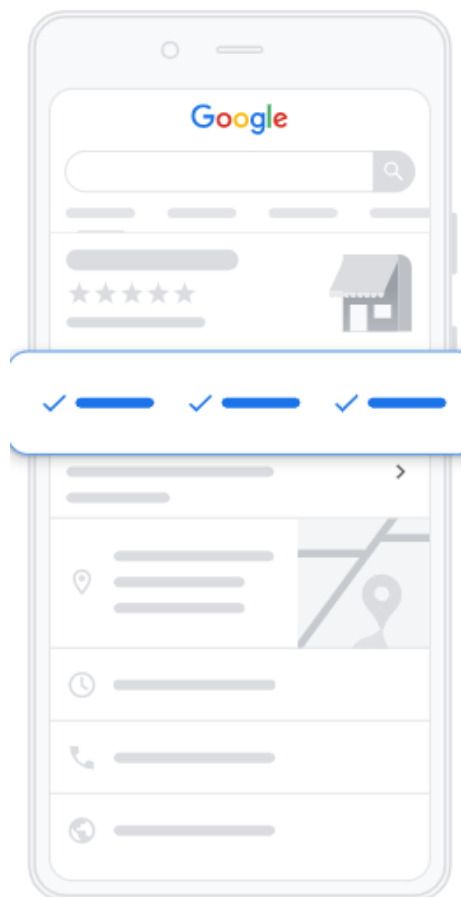
Limba

română ▼

Apelează

Text

[Mai multe opțiuni](#)



CECCAR

Personalizează profilul

Adăugați serviciile

Selectează serviciile pe care le oferă compania ta și găsește clienții potriviți

Contabil autorizat

+ Asistență scutiri de datorii

✓ Calculare impozit pe venit individual

+ Consultanță financiară

+ Consultanță în afaceri

✓ Contabilitate acte fiduciare și moșteniri

✓ Contabilitate generală

✓ Contabilitate state de plată

[Afișează mai multe](#)

Nu vezi un serviciu pe care îl oferi? Creează unul propriu.

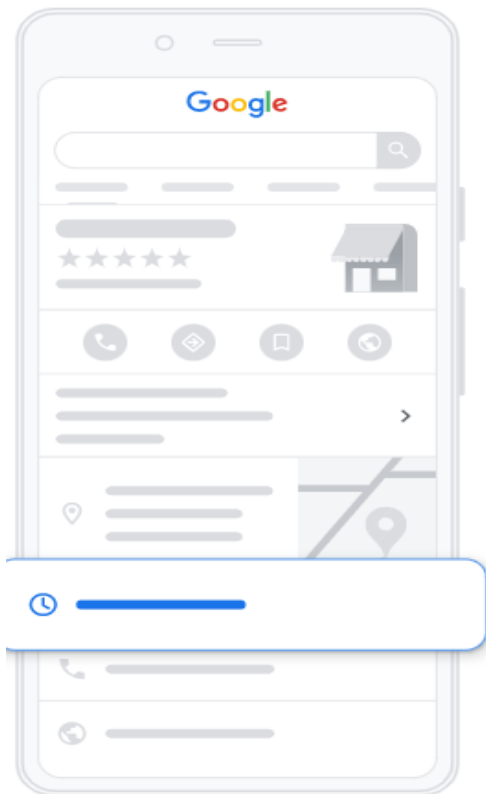
+ Adaugă un serviciu personalizat

Omite

Înainte



Setări Google Maps



Personalizează profilul

Adaugă programul de lucru

Afișează clienților programul de lucru al companiei tale

[Află mai multe](#)

duminică ☐ Închis

luni ☒ Deschis
08:30 — 17:30

[Adaugă ore de lucru](#)

marți ☒ Deschis
Deschide la — Închide la

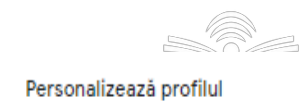
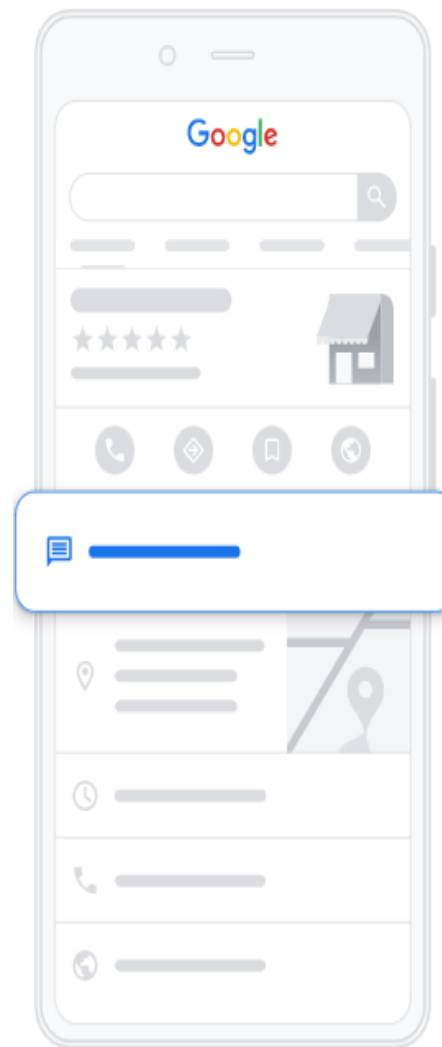
miercuri ☒ Deschis
Deschide la — Închide la

joi ☒ Deschis
Deschide la — Închide la

vineri ☒ Deschis
Deschide la — Închide la

sâmbătă ☐ Închis

[Omite](#) [Înainte](#)



Adaugă mesageria

Oferă-le clienților opțiunea de a trimite gratuit mesaje companiei tale pe Google

[Află mai multe](#)

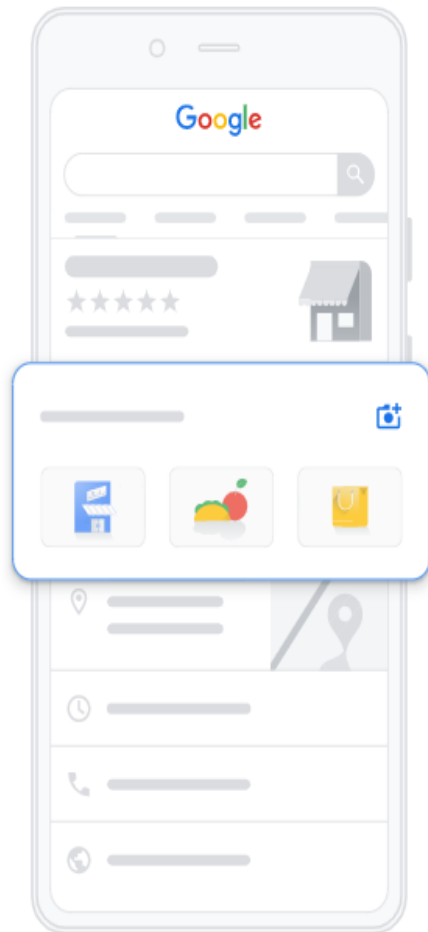
☒ Acceptă mesaje

[Omite](#)

[Înainte](#)



Setări Google Maps

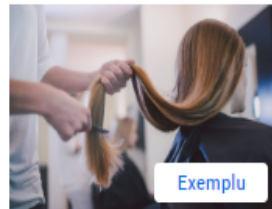
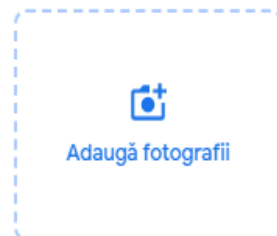


Personalizează profilul

Adaugă fotografiile cu compania

Prezintă-ți produsele sau serviciile și arată-le clienților interiorul companiei tale

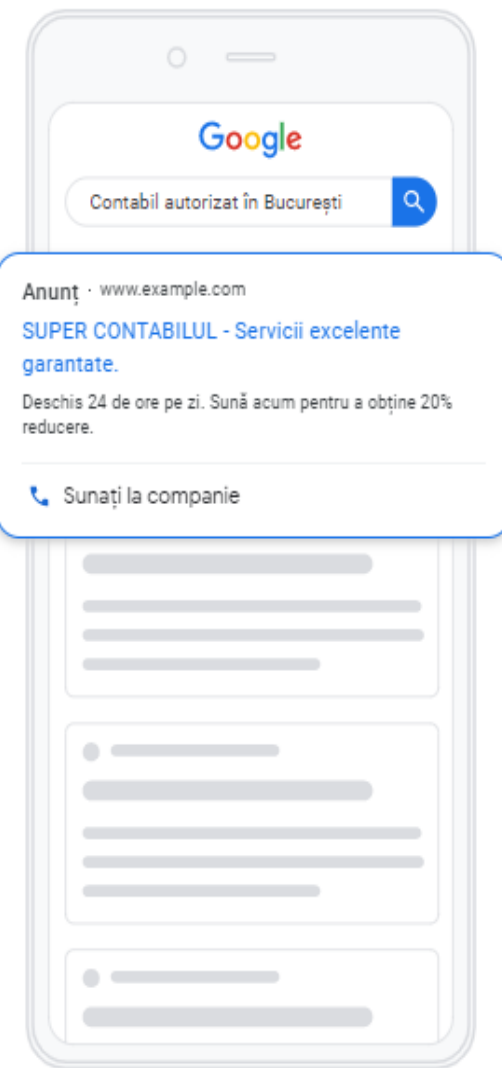
[Află mai multe](#)



Fotografiile se pot afișa în Căutare, pe Maps și în alte servicii Google

[Omite](#)

[Înainte](#)



Personalizează profilul

Fă-ți publicitate ușor și rapid

Începe să îți promovezi compania cu Google Ads

[Omite](#)

[Începe acum](#)



Setări Google Maps



CECCAR

Compania nu este vizibilă pentru clienți



Editați profilul



Citește rece...



Mesaje



Adaugă o fot...



Performanță



Promovează



Modifică pro...



Modifică ser...



Rezervări



Întrebări



Adaugă nout...



Vezi fotografi...



Google procesează confirmarea. De obicei, durează câteva minute. [Află mai multe](#)

SUPER CONTABILUL

NU ESTE VIZIBIL PENTRU PUBLIC

Contabil autorizat

Adresă: Piața Romană,

București 010372

Program: 08:00-16:00

Telefon: 0721 530 980



Adaugă un site



Vezi fotografiile



Nu uitați de WAZE!



Utilizarea platformele de social media:

LinkedIn, Facebook, Youtube, etc



Înființată în 2003, rețeaua de socializare este focusată exclusiv pe zona de dezvoltare a carierei dar și pe caracterul de business. Este deținută în momentul de față de compania Microsoft. Permite celor în căutarea unui job mai bun, să își posteze CV-urile, iar organizațiilor să posteze pozițiile libere din cadrul organizației.

Are peste 900 milioane de utilizatori din peste 200 de țări. Printre opțiunile puse la dispoziție utilizatorilor, se poate aminti: crearea de grupuri, scrierea de articole, postarea de filmulete, fotografii dar și anunțarea unor evenimente ce vor avea loc în format hibrid, online sau fizic.

- **Avantaje:**

- îmbunătățirea reputației profesionale, și mai exact a brandului personal sau a afacerii personale;
- sunt prezentate în format standard experiența profesională, nivelul educațional, dar și instituțiile de învățământ absolvite;
- pot fi expuse și realizările profesionale, gen descoperiri;
- participarea la diferite cursuri și seminarii de formare, cu abonamentul Premium.



LinkedIn



linkedin.com/search/results/people/?keywords=firma...



Search



Home



17

My Network



Jobs



Messaging



38

Notifications



Me



Work

Try Premium Free
for 1 Month

People

Connections

Locations

Current company

All filters



LinkedIn Member

Economist at Firma de contabilitate
Romania



Alina Lazarescu • 3rd+

Economist la firma de contabilitate
Romania
Current: Economist at firma de contabilitate

Connect



Fabian Pana • 3rd+

Director firma de contabilitate
Covasna, Romania
Current: Executive Director at firma de contabilitate

Connect



Messaging



LinkedIn

Discover

People

Learning

Jobs

Join now

Sign in

Welcome to your professional community

Email or phone

Password

Show

Forgot password?

Sign in

or



Sign in with Google

New to LinkedIn? Join now



Explore topics you are interested in

CONTENT TOPICS

See All Topics

Workplace

Job Search

Careers

Interviewing

Salary and Compensation

Internships

Employee Benefits



Welcome, DAN!

Let's start your profile, connect to people you know, and engage with them on topics you care about.

Country/Region *

Romania

City/District *

Bucharest, Romania

Next

Your profile helps you discover new people and opportunities

Most recent job title *

Assistant Professor



There are 458 people on LinkedIn with similar job titles in your location.

Employment type

Full-time



Most recent company *

The Bucharest University of Economic Studies



There are 736 members at your company on LinkedIn.

I'm a student

Continue





Crearea contului LinkedIn



CECCAR

Are you looking for a job?

Your response is private to you.

☒ Yes, I'm actively looking for a new job

☐ Not really, but would consider the right opportunity

☐ No, I'm not interested in any job opportunity

Next

What kind of job are you looking for?

You can select up to 5 titles and locations.

Job titles *

Ex: Sales Manager

Job locations *

Ex: Portland, Oregon

☒ I'm open to remote work

Next



Crearea contului LinkedIn



CECCAR

Let recruiters know you're open to new jobs



Share with recruiters

This will show people using LinkedIn Recruiter that you're looking for a new job.



We take steps to not show recruiters at your current company, though we can't guarantee complete privacy. [Learn more about your privacy.](#)

Next

Follow companies, people, and hashtags to stay updated on the things you care about

To get you started



LinkedIn News Europe
2.5M followers

Follow

Updates from LinkedIn News

We'll show you news and insights from our team of editors. Unfollow at any time.

Popular courses for Assistant Professor at The Bucharest University of Economic Studies



Speaking Confidently and Effectively

704.5K views

Save course



Career Wellness Nano Tips with Shadé Zahrai

654K views

Save course



Nano Tips for Negotiating Your Salary with Sho Dewan

529K views

Save course



Get Ready for Generative AI

15.7K views

Save course



Nano Tips to Foster a Growth Mindset and Mental Agility...

218.3K views

Save course

Because you live in Romania



Ana-Maria Udriste



Andra Pintican



Cristina Dumitru



ReactJobs



eJobs Romania

We recommend following 5 sources to find content you care about.

Next



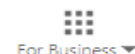
Crearea contului LinkedIn



CECCAR



Search by title, skill, or company



Try Premium for
free

- My jobs
- Job alerts
- Demonstrate skills
- Interview prep
- Resume Builder
- Job seeker guidance
- Application settings

Post a free job

Prepare for your job search

1/4 complete



Add your work experience and skills to show your strengths to recruiters.

Update profile

Suggested job searches

- Assistant Professor
- Associate Professor
- Assistant Associate Professor
- Full Professor
- Professor
- Adjunct Assistant Professor
- Professor Emeritus



See the full list of jobs where you'd be a top applicant

Millions of members use Premium

Try Premium for free

Job seeker guidance

Recommended based on your activity

I want to improve my resume



Explore our curated guide of expert-led courses, such as how to improve your resume and grow your network, to help you land your next opportunity.

Show more

About Accessibility Help Center
Privacy & Terms Ad Choices
Advertising Business Services
Get the LinkedIn app More

LinkedIn Corporation © 2023

Messaging

Your connections can now see your active status by default. You can also see who is online or reachable. [Learn more](#)

Manage settings

Got it

Keep in touch with your network

Start a conversation with your connections or find new people to grow your network.

Find new connections



Message members outside your network

Directly message potential connections, even if you're not connected.

Try Premium for free



Crearea contului LinkedIn



CECCAR

linkedin.com/jobs/search/?currentJobId=3559913779&geoid=106670623&keywords=CONTABIL&location=Romania&refresh=true



CONTABIL

Romania

Search



Try Premium for free

Jobs

Date posted

Experience level

Company

Job type

On-site/remote

Easy Apply

All filters

CONTABIL in Romania
1,546 results

Set alert



Contabil senior

UTI

Bucharest Metropolitan Area (On-site)

Actively recruiting

Promoted · 6 applicants · Easy Apply



IFRS Reporting Specialist

MagnaPharm Marketing & Sales Romania

Bucharest, Romania (On-site)

Actively recruiting

Promoted · Easy Apply



Accountant

TMF Group

Craiova, Dolj, Romania (On-site)

Actively recruiting

Promoted · 9 applicants



Senior accountant

Danfoss

Tâșnad, Satu Mare, Romania (On-site)

Actively recruiting

Promoted · 9 applicants



Contabil Senior/Team Leader (SAP)

Contexpert

Bucharest, Bucharest, Romania (On-site)

2 weeks ago · 1 applicant



Jr Accounting Analyst

Molson Coors GBS

Bucharest, Bucharest, Romania (Hybrid)

Actively recruiting

Promoted



Accounting Analyst (French)

Societe Generale Global Solution Centre Romania

Bucharest, Romania (Hybrid)

3 company alumni work here

Contabil senior

UTI · Bucharest Metropolitan Area (On-site) 1 week ago · 6 applicants

Full-time · Mid-Senior level

1,001-5,000 employees · IT Services and IT Consulting

See how you compare to 12 applicants. [Try Premium for free](#)

Skills: Microsoft Excel, Accounts Payable, +4 more

Easy Apply

Save

Meet the hiring team



Irina Popa · 3rd+

HRBP

Job poster

Message

About the job

Candidatul Ideal:

- Studii superioare de profil economic – contabilitate;
- Experiență de minimum 3 ani într-o poziție similară;
- Cursuri/atestări specifice postului - reprezintă un avantaj CECCAR;
- Foarte bună cunoaștere a legislației financiar-contabile actuale și preocupare pentru studiu;
- Experiență de lucru într-un sistem ERP (SAP/Navision/Oracle/Peoplesoft/Charisma) - Oracle constituie un avantaj;
- MS Office- Excel – avansat;
- Engleză - nivel mediu;
- Bune abilități de comunicare, planificare și organizare, consecvență, atenție la detalii, adaptabilitate, flexibilitate, spirit de echipă, capacitate de a procesa informații din tabele și rapoarte în timp rapid, autonomie, corectitudine, confidențialitate, loialitate, capacitate decizională și autonomie, abilități de prezentare, preocupare pentru rezultate și calitate, conștiinciozitate, abilități de leader.

Descrierea jobului:

- Contabilizează documentele financiar-contabile ale societății: facturi primite, facturi emise, deconturi de cheltuieli în conformitate cu prevederile Codului Fiscal, Legii Contabilității și procedurilor interne;
- Se asigură de existența documentelor suport necesare înregistrării costurilor și veniturilor în contabilitate : contracte, situații de lucrări, comenzi, avize, etc.

Messaging

Search messages



Keep in touch with your network

Start a conversation with your connections or find new people to grow your network.

Find new connections



Message members outside your network

Directly message potential connections, even if you're not connected.

Try Premium for free

e used to improve what we
rch results. [View settings](#)



Setările contului LinkedIn



CECCAR



Setările contului LinkedIn



CECCAR

→ ↻ 🏠 linkedin.com/feed/

in 🔍 Search

Home My Network Jobs Messaging Notifications Me For Business Try Premium free

Daniel Moise
PhD Lecturer

Who's viewed your profile 45
Connections 2,557
Manage your network

Access exclusive tools & insights
📌 Try Premium for free

🔖 My items

Recent

- 👤 Small Industry Online Marketi...
- 👤 Web Solution Partners
- 👤 Sales Community Romania *p...

Start a post

🖼️ Photo 🎥 Video 📅 Event 📄 Write article

Sort by: Top

Andra Matresu • 1st
Creating the Travel Agency of the Future
20h • 🌐

#ai #tools #opportunities

Generative AI
663,394 followers
1d • 🌐

+ Follow

AI will create so many new opportunities in 2023, make sure you are leveraging them to maximize your efficiency! ...see more

Text ChatGPT GPT-4 Notion AI

Add to your feed

Gautami Mathakar
Recruitment Consultant at CIEL HR Services Private limited
+ Follow

Dr. Travis Hearne, EdD
Speaker | Author | Leadership Coach | Organizational Consultant | Marine...
+ Follow

View all recommendations →

See who's hiring on LinkedIn

👤 Messaging



Exercițiu Practic / Temă

- 1. Creați / accesați contul, în cazul în care nu aveți un cont activ pe platforma LinkedIn.com
- 2. Căutați o persoană pe care nu o aveți în lista dumneavoastră de contacte pe LinkedIn, dar pe care o stimați / apreciați, un specialist, expert din țară sau străinătate.
- 3. Conectați-vă cu persoana respectivă.



Facebook!

 facebook.com

facebook

Connect with friends and the world around you on Facebook.

Log In

[Forgot Password?](#)

Create New Account

Create a Page for a celebrity, band or business.



Grupuri pe Facebook!



CECCAR



facebook.com/search/top?q=contabil



contabil



Dan

Rezultatele căutării

Filtre



Tot



Postări



Persoane



Fotografii



Clipuri video



Marketplace



Pagini

Grupuri



Contabili pe Facebook

Grup privat · 30 K membri

Resurse utile folositoare oricarui contabil roman. #contabilitate #contabili #fis...
20 de postări pe zi



Întreabă un Contabil

Grup privat · 19 K membri

Întreabă un contabil este un spațiu virtual unde poți afla orice informație din d...
4 postări pe zi



Solutii finantare fonduri nerambursabile

Grup privat · 1,6 K membri

Acest grup a fost creat pentru a afla informatii/noutati despre fondurile neram...
7 postări necitite



Vezi tot



Realizați Propriul canal pe Youtube



CECCAR

youtube.com/watch?v=UQa46oDYMuw

specialist accountant

20 TOP ACCOUNTANT INTERVIEW QUESTIONS & ANSWERS



Modalități de accesare a Canalului Youtube



CECCAR

Contați pe Noi. Contați, cu Noi.
Întotdeauna!



Conținutul Canalului Youtube



CECCAR

→ ↺ 🏠 🔒 studio.youtube.com/channel/UCOePui6EEABQm-7BZiRGLnQ/videos/upload?filter=%5B%5D&sort=%7B"columnType"%3A"date"%2C"sortOrder"%3A"DESCENDING"%7D

🔔 Your account is at greater risk of attack because you don't have 2-Step Verification. Turn it on now for extra security

☰  **Studio**

🔍 Search across your channel

Channel content

Videos Live Playlists Podcasts

☰ Filter

☐ Video Visibility Restrictions Date ↓

📄 Dashboard

📺 **Content**

📊 Analytics

💬 Comments

📄 Subtitles

🔒 Copyright

💰 Earn

⚙️ Customization

🎧 Audio library



No content available

UPLOAD VIDEOS



Copyright © 2026 CECCAR

Tabloul de comandă a Canalului de Youtube

← → ↺ 🏠 studio.youtube.com/channel/UCOePui6EEABQm-7BZiRGLnQ

Studio Search across your channel



Your channel
Daniel Moise

Dashboard

- Content
- Analytics
- Comments
- Subtitles
- Copyright
- Earn
- Customization
- Audio library

Channel dashboard



Want to see metrics on your recent video?
Upload and publish a video to get started.

UPLOAD VIDEOS

Channel analytics

Current subscribers

0

Summary
Last 28 days

Views	0	—
Watch time (hours)	0.0	—

Top videos
Last 48 hours · Views

[GO TO CHANNEL ANALYTICS](#)



Vă MULȚUMIM pentru ATENȚIE!

**În caz că aveți nevoie de SFATURI, TIPS and TRICKS
legate de Comunicare, Dezvoltare Personală,
Marketing, Evenimente:**

MOISEDANIEL@MK.ASE.RO

0721530980

