

ORARUL
PROGRAMULUI DE FORMARE PROFESIONALĂ CONTINUĂ – FPC 2018
(compus din 10 webinarii cu durata de 2 ore fiecare)

Ziua	Nr. ore	Interval orar	Cod webinar	Tema sesiunii științifice cu caracter profesional susținute în sistem online (webinar)	Lectori
I	2	13.00 – 15.00	FPC-W1	Prevederile Legii nr. 126/2018 privind piețele de instrumente financiare referitoare la: competențele ASF, sancțiuni și măsuri administrative; măsuri de administrare specială, lichidarea și insolvența a SSIF	Roxana Negru – lector autorizat, avocat asociat SCP Tripșa și Negru
	2	15.30 – 17.30	FPC-W2	Implementarea cerințelor MiFID II privind evaluarea caracterului adecvat/corespunzător al serviciilor de investiții și al instrumentelor financiare oferite clienților	Lucian Isac - lector autorizat, Director General SSIF Estinvest S.A.
II	2	13.00 – 15.00	FPC-W3	Implementarea cerințelor MiFID II privind guvernanta de produs și documentele cu informații esențiale referitoare la PRIIPs	Manuel - Victoraș Stănilă – lector autorizat, avocat
	2	15.30 – 17.30	FPC-W4	Emitenții de instrumente financiare și operațiuni de piață	Nicolae Gherguș – lector autorizat, Președinte – Director General SSIF Confident Invest S.A.
III	2	13.00 – 15.00	FPC-W5	Abuzul de piață	Narcisa Oprea – lector autorizat, avocat partener Schoenherr și Asociații

Ziua	Nr. ore	Interval orar	Cod webinar	Tema sesiunii științifice cu caracter profesional susținute în sistem online (webinar)	Lectori
	2	15.30 – 17.30	FPC-W6	Finanțe Comportamentale - Basics	Bogdan Tudosie - lector autorizat, CFA, Head of Sales BRD Asset Management
IV	2	13.00 – 15.00	FPC-W7	Ciclul economic și evaluarea acțiunilor - piețele internaționale și Bursa de Valori București. Perspective 2019	Cristian Tudorescu - lector autorizat, consultant de investiții
	2	15.30 – 17.30	FPC-W8	Obligații privind arhivarea documentelor	Otilia Bulacu - lector al Școlii Naționale de Arhivistică
V	2	13.00 – 15.00	FPC-W9	Cum atragem clienții?	Cristian Marian Radu - lector autorizat, MBA, Managing Director EURITMA Training & Development
	2	15.30 – 17.30	FPC-W10	Relația cu clienții, vânzarea către clienți și comunicarea cu aceștia. Influențare și inteligența emoțională în relația cu clienții	Octavian Baltac - trainer certificat de Achieve Global în negociere și vânzări; MBA în finanțe, strategie, marketing, economie; formator autorizat