

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA "ARTIFEX" DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea	MANAGEMENT-MARKETING
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	MARKETING
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	MARKETING
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2022-2023

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	MANAGEMENT VANZARILOR								
2.2 Codul disciplinei	0231OS2201								
2.3 Titularul activităților de curs	Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa								
2.4 Titularul activităților de seminar	Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa								
2.5 Anul de studiu	2	2.6 Semestrul	2	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	E	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F- facultativă)	O	2.9 Numărul de credite ECTS	5

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care:	2	3.3 seminar / laborator	2
		3.2 curs			
3.4 Numărul de săptămâni	11				
3.5 Total ore din planul de învățământ	44	din care:	22	3.7 seminar / laborator	22
		3.6 curs			
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					25
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutoriat					4
Examinări					5
Alte activități:consultatii					2
3.7 Total ore studiu individual				81	
3.8 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)				125	

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	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminariile cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 UTILIZAREA ADECVATA A CONCEPTELOR, METODELOR, TEHNICILOR SI INSTRUMENTELOR DE MARKETING (1/5 punct de credit)</p> <p>C1.3 Aplicarea metodelor, tehnicilor si a instrumentelor specifice activității de marketing (1 punct de credit)</p> <p>C4 FUNDAMENTAREA SI ELBORAREA MIX-ULUI DE MARKETING (1/5 punct de credit)</p> <p>C4.1 Definirea conceptelor si descrierea politicilor mix-ului de marketing (0,5 puncte de credit)</p> <p>C4.2 Explicarea mix-ului de marketing (0,5 puncte de credit)</p> <p>C5 UTILIZAREA TEHNICILOR DE VANZARE (3/5 puncte de credit)</p> <p>C5.1 Definirea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare (0,5 puncte de credit)</p> <p>C5.2 Explicarea tehnicilor de vânzare si a utilizarii instrumentelor specifice de comunicare (0,5 puncte de credit)</p> <p>C5.3 Aplicarea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare (1 punct de credit)</p> <p>C5.4 Analiza si evaluarea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare (0,5 puncte de credit)</p> <p>C5.5 Proiectarea programului de comunicare in vanzari (0,5 puncte de credit)</p>
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studentilor si dobandirea de cunostinte cu privire la conceptele specifice managementului vanzarilor.	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	<p>R.î.1 Absolventul cunoaste concepte si metode specifice referitoare la managementului vanzarilor.</p> <p>R.î.2 Absolventul este capabil sa identifice incadrarea managementului vanzarilor in activitatea de marketing a firmei.</p> <p>R.î.3 Absolventul este capabil sa aplice si sa opereze metode, tehnici si instrumente specifice activității de vanzare.</p>
	Aptitudini:	<p>R.î.1 Absolventul utilizeaza intreaga gama de instrumente cu privire la recrutarea si selectia personalului din vanzari.</p> <p>R.î.2 Absolventul identifica factorii care influențează performanta procesului de vanzare.</p> <p>R.î.3 Absolventul evalueaza un proces de vanzare si efectele comunicarii eficiente in cadrul acestuia.</p>

	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Absolventul formulează tehnici de eficientizare a procesului de vânzare. R.1.2 Absolventul utilizează metodele ce aparțin managementului vanzarilor. R.1.3 Absolventul descoperă importanța utilizării eficiente a strategiilor de conducere și supervizare a echipei de vânzari.
--	-------------------------------	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1 - Privire de ansamblu asupra managementului vanzarilor	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Cap.1
Tema 2 - Conceptul și necesitatea managementului vanzarilor, parte integrantă din managementul firmei.	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 3- Cap.1
Tema 3 - Metode de vânzare	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Cap 4
Tema 4 - Mediul ambiant al vânzării și managementului vânzării.	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Cap 6
Tema 5 - Crearea, menținerea și consolidarea relațiilor cu clienți	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, Cap 7
Tema 6 - Managementul echipei de vânzări – parteneriatul cu clientul	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie suplimentară 1, cap 8
Tema 7 - Rolul agentului de vânzări în lupta concurențială	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 17
Tema 8 - Remunerarea forțelor de vânzare	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 15
Tema 9 - Marketing versus vânzări	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 6 Bibliografie obligatorie 2, cap 2
Tema 10 - Tehnici de vânzare pe piețele internaționale	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 11
Tema 11 - Etica procesului de vânzare	Curs interactiv Expunere-dezbatere	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 18
TOTAL		22 ore	
Bibliografie obligatorie:			

1. Donaldson B. (2001), *Managementul vanzarilor*, Editura Codecs
2. Teau A. (2009), *Tehnici de vânzare*, Editura Pro Universitaria

Bibliografie suplimentară:

1. Neagu C. (2015) - *Management General*, Editura Artifex
2. Moldoveanu G. (2015) - *Management operational*, Editura Pro Universitaria
3. Popescu D. (2010) - *Managementul General Al Firmei Editia a II-a*, Editura ASE
4. Corcos M. (2008), *Tehnici de vanzare eficiente*, Editura Polirom, Bucuresti,.
5. Zaharia R., Cruceru A., (2002), *Gestiunea fortelor de vanzare*, Editura Uranus, Bucuresti

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1 - Primii pași in vânzarea eficienta/ Definirea unei strategii personale de vânzări	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 1- Cap 3
Tema 2 - Psihologia vânzării, a cumparatorului și a vânzătorului	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 3
Tema 3 - Procesul de comunicare eficientă în vânzări	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 2, cap 2
Tema 4 - Procesul post vânzare	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 2, cap 2
Tema 5 - Globalizarea vânzării	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 2, cap 2
Tema 6 - Vanzarea de produse vs vanzarea de servicii, aplicatie practica	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 4
Tema 7 - Managmentul timpului	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 9
Tema 8 - Tehnici de negociere	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 2, cap 5
TOTAL		22 ore	

Bibliografie obligatorie:

1. Donaldson B. (2001), *Managementul vanzarilor*, Editura Codecs
2. Teau A. (2009), *Tehnici de vânzare*, Editura Pro Universitaria

Bibliografie suplimentară:

1. Neagu C. (2015) - *Management General*, Editura Artifex
2. Moldoveanu G. (2015) - *Management operational*, Editura Pro Universitaria
3. Popescu D. (2010) - *Managementul General Al Firmei* Editia a II-a, Editura ASE
4. Corcos M. (2008), *Tehnici de vanzare eficiente*, Editura Polirom, Bucuresti,.
5. Zaharia R., Cruceru A., (2002), *Gestiunea fortelor de vanzare*, Editura Uranus, Bucuresti

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

Pe parcursul derulării disciplinei pot fi invitați practicieni pentru prelegeri punctuale. Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist - Uniunea Națională a Cooperăției Mesteșugărești – UCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și procedeele de operare specifice impuse de disciplină; • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în cadrul unei companii; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării carierei • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> • cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina; • capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, principiilor, normelor, metodelor și 	Prezentare referat	30 %
		Participarea activă la seminar	10%

	<p>procedeele de operare specifice impuse de disciplină;</p> <ul style="list-style-type: none"> • demonstrarea capacității de analiză, sinteză și interpretare a unor situații problematice în cadrul unei companii; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării carierei • capacitatea de corelare a aspectelor teoretice cu cele practice; • formarea unui mod propriu de gândire economică care să asigure evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse; • aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică. 		
--	--	--	--

10.6 Standard minim de performanță

- însușirea vocabularului specific disciplinei;
- recunoașterea principiilor, legilor și a teoriilor aferente disciplinei de studiu;
- înțelegerea și explicarea conceptelor fundamentale;
- însușirea corectă a noțiunilor teoretice de bază;
- evaluarea corectă a oportunităților și riscurilor în acțiunile întreprinse;
- realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte;
- participarea la 1/2 din seminarii;
- obținerea notei 5 la proba de examen.

Data completării: 22.09.2022

Semnătura titularului de curs,
Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa

Semnătura titularului de seminar,
Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa

.....

.....

Data avizării în departament: 30.09.2022

Avizat,

Semnătura directorului de departament,
Conf.univ.dr. Sorin Gabriel GRESOI

Responsabil program de studii,
Conf.univ.dr. Andrei BUIGA

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2022

Semnătura Decan,
Conf.univ.dr. Anca Mihaela MELINCEANU

.....