

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 ¹	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea ²	ECONOMIA COMERTULUI, TURISMULUI SI SERVICIILOR
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2025-2026

2. Date despre disciplină³

2.1 Denumirea disciplinei		COMERT							
2.2 Codul disciplinei		0251OS1205							
2.3 Titularul activităților de curs			Lect.univ.dr.Ionescu Alexandru Cosmin						
2.4 Titularul activităților de seminar			Lect.univ.dr.Ionescu Alexandru Cosmin						
2.5 Anul de studiu	I	2.6 Semestrul	II	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: 3.2 curs	2	3.3 seminar / laborator	2
3.4 Numărul de săptămâni	14				
3.5 Total ore didactice din planul de învățământ ⁴	56	din care: 3.6 curs	28	3.7 seminar / laborator	28
3.8 Studiu individual, din care ⁵ :					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					23
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					22
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					6
Pregătire pentru prezentări sau verificări					8
Pregătire pentru examinarea finală					6
Examinări					2
Consultații					2

¹ Management/Marketing/Administrarea afacerilor/Finanțe/Contabilitate

² Management/Marketing/Economia comerțului, turismului și serviciilor/Finanțe și bănci/Contabilitate și informatică de gestiune/Management organizațional/Marketing și comunicare în afaceri/Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii/Management financiar-bancar și de asigurări/Managementul sistemului informațional financiar-contabil

³ Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

⁴ Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

⁵ Distribuția fondului de timp este responsabilitatea cadrului didactic

Alte activități:	
3.9 Total ore studiu individual	69
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore) ⁶	125

4. Precondiții⁷ (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Fundamentele științei mărfurilor, Marketing
4.2 de competențe	Studentii vor câștiga cunoșterea în înțelegerea conceptelor fundamentale despre mărfuri, clasificarea și caracteristicile acestora, înțelegerea conceptelor de bază ale marketingului (piață, segmentare, poziționare)

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	• Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studentii se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	• Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studentii se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studentii vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate⁸

Competențe profesionale	Aplicarea tehnicilor de vânzare directă și asistată Întocmirea și verificarea documentelor comerciale (facturi, avize, contracte) Inventarierea stocurilor Monitorizarea indicatorilor economici (cifra de afaceri, profit, rentabilitate) Aplicarea tehnicilor de merchandising
Competențe transversale	Rezolvarea reclamațiilor și gestionarea conflictelor Colaborare cu colegii din diferite departamente Identificarea și anticiparea nevoilor clienților Ajustarea la schimbările din piață și tendințele comerciale Operarea sistemelor informatice de gestiune (POS, ERP)

⁶ Totalul orelor pe semestru trebuie să fie egal cu numărul total de ore didactice din planul de învățământ (3.5) la care se adaugă numărul de ore de studiu individual (3.9)

⁷ Se menționează, acolo unde este cazul, disciplinele necesare a fi fost parcurse anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurării a procesului educațional în cadrul disciplinei, precum și competențele pe care studentul trebuie să și le fi însușit anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurării a procesului educațional în cadrul disciplinei de față

⁸ Se vor prelua informațiile din Anexa nr. 2 la planul de învățământ - Corelarea disciplinelor cu competențele profesionale și transversale.

7. Obiectivele disciplinei (în strânsă legătură cu competențele profesionale și transversale)

7.1 Obiectivul general al disciplinei⁹	Formarea competențelor fundamentale teoretice și practice necesare desfășurării activităților comerciale, prin înțelegerea mecanismelor și proceselor specifice comerțului modern, în vederea pregătirii unor specialiști capabili să organizeze, să coordoneze și să gestioneze eficient operațiunile comerciale într-un mediu economic dinamic și competitiv. specialiști capabili să organizeze, să coordoneze și să gestioneze eficient operațiunile comerciale într-un mediu economic dinamic și competitiv.		
7.2 Rezultatele învățării (obiectivele specifice)¹⁰	Cunoștințe:	R.1.1 Definirea și explicarea conceptelor de bază din domeniul comerțului (comerț, tranzacție comercială, circuit comercial, intermediari) R.1.2 Cunoașterea legislației comerciale de bază R.1.3 Identificarea tipurilor de documente comerciale și a circuitului acestora	
	Aptitudini:	R.1.1 Să organizeze și să execute procesul de aprovizionare R.1.2 Să eticheteze și să etaleze produsele conform normelor R.1.3 Să identifice nevoile clienților prin tehnici de comunicare adecvate	
	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Să își asume responsabilitatea pentru corectitudinea operațiunilor comerciale efectuate R.1.2 Să prioritizeze sarcinile în funcție de urgență și importanță R.1.3 Să coordoneze activități simple în cadrul echipei de vânzări	

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice¹¹
Tema 1 - Comerțul – domeniu complex al economiei 1.1 Abordări asupra conceptului de „comerț” 1.2 Principalele forme de comerț. 2.3 Importanța comerțului în economie	Curs interactiv Expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie Cap.1- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 2 - Comerțul cu ridicata 2.1 Delimitări conceptuale 2.2 Tipologie 2.3 Funcții 2.4 Tendințe	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.2- Saseanu Andreea Simona et al

⁹ Va fi derivat din obiectivele programului de studii în al cărui plan de învățământ se regăsește disciplina

¹⁰ Se preiau integral sau parțial (daca sunt mai multe discipline care răspund aceluiași rezultat ale învățării) din Anexa nr. 1 la planul de învățământ – Corelarea disciplinelor cu rezultatele învățării

¹¹ Pentru fiecare temă a cursului se vor indica capitolele/capitolele din lucrarea indicată în bibliografie unde se regăsește tema propusă

			(2021)
Tema 3 - Comerțul cu amănuntul 3.1 Definiție și delimitări conceptuale 3.2 Principalele funcții și activitățile asociate 3.3 Structura comerțului cu amănuntul – clasificări și tipologii 3.4 Tendințe în comerțul cu amănuntul	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.3- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 4 - Comerțul online 4.1 Comerțul prin Internet – formă de vânzare la distanță 4.2 Principalele modele de comerț electronic 4.3 Comerț electronic versus comerț clasic	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.4- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 5 - Modalități de organizare a comercianților 5.1 Comerț independent 5.2 Comerț integrat 5.3 Comerț asociat	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.5- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 6 - Repere ale negocierii comerciale 6.1 Ce este negocierea comercială? 6.2 Forme de negociere și tipuri de negociatori 6.3 Etapele procesului de negociere 6.4 Tehnici și tactici de negociere	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie Cap.6- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 7 - Personalul comercial 7.1 Agentul de vânzări 7.2 Managerul de vânzări 7.3 Abordarea strategică a clienților	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.7- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 8 - Profesionalism în comerț 8.1 Amatori vs profesioniști în comerț 8.2 Fii un consultant pentru client 8.3 Tipologia clienților. Valoarea unui client 8.4 Învăță să comunici eficient cu clienții 8.5 Transformă obiecțiile clienților în oportunități	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie Cap.8- Saseanu Andreea Simona et al (2021)

Tema 9 - Succesul în comerț: orientarea către client 9.1. Identificarea clienților potențiali 9.2. Câștigarea încrederii noilor clienți 9.3. Relația vânzător-client	Curs interactiv Expunere-dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.9- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
TOTAL		ore	
Bibliografie obligatorie¹²: 1. Andreea Simona Saseanu, Raluca Mariana Grosu,Irina Albastroiu (2021) – <i>Comerț noțiuni fundamentale</i> , Editura ASE, București Bibliografie suplimentară: 1.Ion Popa, Simona Moise (2020) - Tehnici de vânzare și negociere în comerț, Editura ASE,București			
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1 - Comerțul cu ridicata 2.1 Delimitări conceptuale 2.2 Tipologie 2.3Funcții 2.4Tendințe	Exemplificare,dezbateri	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.2- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 2 - Comerțul cu amănuntul 3.1 Definiție și delimitări conceptuale 3.2 Principalele funcții și activitățile asociate 3.3 Structura comerțului cu amănuntul – clasificări și tipologii 3.4 Tendințe în comerțul cu amănuntul	Exemplificare,dezbateri	5 ore	Bibliografie obligatorie Cap.3- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 3 - Comerțul online 4.1 Comerțul prin Internet – formă de vânzare la distanță 4.2 Principalele modele de comerț electronic 4.3 Comerț electronic versus comerț clasic	Exemplificare,dezbateri	5 ore	Bibliografie obligatorie Cap.4- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 4 - Repere ale negocierii comerciale	Exemplificare,dezbateri	5 ore	Bibliografie obligatorie

¹² Toate lucrările indicate în bibliografie fac parte din fondul de carte al UAB sau se regăsesc în biblioteci virtuale ce pot fi accesate de către studenți/masteranzi, fără restricții. Bibliografia va conține cel puțin o lucrare de referință din domeniul disciplinei și o lucrare a titularului de curs (suport de curs cu ISBN).

Se recomandă ca bibliografia să conțină lucrări științifice apărute, preponderent, în ultimii 5 ani. Se pot include și articole științifice ale titularului de curs/seminar, în domeniul disciplinelor predate.

6.1 Ce este negocierea comercială? 6.2 Forme de negociere și tipuri de negociatori 6.3 Etapele procesului de negociere 6.4 Tehnici și tactici de negociere			Cap.6- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 5 - Profesionalism în comerț 8.1 Amatori vs profesioniști în comerț 8.2 Fii un consultant pentru client 8.3 Tipologia clienților. Valoarea unui client 8.4 Învăță să comunici eficient cu clienții 8.5 Transformă obiecțiile clienților în oportunități	Exemplificare,dezbatare	5 ore	Bibliografie obligatorie Cap.8- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 6 - Personalul comercial 7.1 Agentul de vânzări 7.2 Managerul de vânzări 7.3 Abordarea strategică a clienților	Exemplificare,dezbatare	2 ore	Bibliografie obligatorie Cap.7- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
Tema 7 - Succesul în comerț: orientarea către client 9.1. Identificarea clienților potențiali 9.2. Câștigarea încrederii noilor clienți 9.3. Relația vânzător-client	Exemplificare,dezbatare	3 ore	Bibliografie obligatorie Cap.9- Saseanu Andreea Simona et al (2021)
TOTAL		ore	
Bibliografie obligatorie: 1. Andreea Simona Saseanu, Raluca Mariana Grosu,Irina Albastroiu – <i>Comerț noțiuni fundamentale</i> , Editura ASE, București Bibliografie suplimentară: 1. Ion Popa, Simona Moise (2020) - Tehnici de vânzare și negociere în comerț, Editura ASE,București			

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

- Standarde de calitate în servicii comerciale
- Managementul operațiunilor retail
- Transparența informațiilor comerciale
- Protecția datelor personale (GDPR)

- Monitorizarea absolvenților
- Identificarea tendințelor în recrutare

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală ¹³
10.4 Curs ¹⁴	• 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 specifice disciplinei; • însușirea și aplicarea formulelor, procedeele și tehnicilor de culegere și prelucrare a datelor statistice în vederea obținerii indicatorilor cu care operează disciplina; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării firmelor; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații tip „dilemă” în dezvoltarea economico-socială asimetrică (diminuarea disparităților economico-sociale); • 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.	50 %
10.5 Seminar/laborator ¹⁵	• 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 specifice disciplinei;	Testarea continuă pe parcursul semestrului Participarea activă la seminar și	50%

¹³ La programele de studii universitare de licență, pentru disciplinele finalizate cu examen, este recomandat ca 40% din nota finală (nota înscrisă în catalog) să provină din evaluarea cunoștințelor pe parcursul semestrului. La programele de studii universitare de masterat, pentru disciplinele finalizate cu examen, este recomandat ca 50% din nota finală (nota înscrisă în catalog) să provină din evaluarea cunoștințelor pe parcursul semestrului (<https://www.artifex.org.ro/wp-content/uploads/2025/02/Regulament-examinare-studenti-2024.pdf>).

¹⁴ Criteriile de evaluare se vor formula ținând seama de specificul disciplinei și al tematicii, precum și de rezultatele învățării

¹⁵ Criteriile de evaluare se vor formula ținând seama de specificul disciplinei și al tematicii

	• însușirea și aplicarea formulelor, procedeele și tehnicilor de culegere și prelucrare a datelor statistice în vederea obținerii indicatorilor cu care operează disciplina; • capacitatea de a utiliza metodele de analiză și de a interpreta adecvat rezultatele; • coerența logică în analiză și argumentare; • înțelegerea principiilor care trebuie urmate pe parcursul dezvoltării țărilor / firmelor; • abilitățile de gândire analitică și critică în evaluarea unor situații specifice disciplinei; • 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.	realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	
10.6 Standard minim de performanță			
• Identifică principalele tipuri de comerț (en-gros, en-detail) • Identifică principalele documente comerciale (factură, bon fiscal, aviz) • Finalizarea sarcinilor de bază atribuite • obținerea notei 5 la examenul final.			

Data completării: 27.09.2025

Semnătura titularului de curs,
Lect.univ.dr.Ionescu Alexandru Cosmin

Semnătura titularului de seminar,
Lect.univ.dr.Ionescu Alexandru Cosmin

.....

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

Semnătura directorului de departament,

Responsabil program de studii,

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății

Semnătura Decan,

.....

