

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	MANAGEMENT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	MANAGEMENT
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2025- 2026

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei		TEHNICI DE VANZARE							
2.2 Codul disciplinei		0221AS2106.2							
2.3 Titularul activităților de curs			Conf. Univ. Dr. MELINCEANU ANCA-MIHAELA						
2.4 Titularul activităților de seminar			Conf. Univ. Dr. MELINCEANU ANCA-MIHAELA						
2.5 Anul de studiu	2	2.6 Semestrul	1	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)	V	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F- facultativă)	A	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 ¹	56	din care: 3.6 curs	28	3.7 seminar / laborator	28
3.8 Studiu individual, din care ² :					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					15
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire pentru prezentări sau verificări					10
Pregătire pentru examinarea finală					10
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					
3.9 Total ore studiu individual					69
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore)					125

¹ Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

² Distribuția fondului de timp este responsabilitatea cadrului didactic

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	• 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	• Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminarii 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	C3 Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocarea și realocarea de resurse și activități) (2 puncte de credit) C3.2. Explicarea conceptelor de bază și a metodelor specifice sistemului managerial și a subsistemelor sale (1 punct de credit) C3.3. Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru eficientizarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (1 punct de credit) C4. Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare (1 punct de credit) C4.3. Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare în organizații (1 punct de credit) C6 Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehnicilor și procedurilor manageriale (2 puncte de credit) C6.3. Aplicarea de metode, tehnici și proceduri pentru utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în procesul managerial (1 punct de credit) C6.4. Selectarea metodelor, tehnicilor și procedurilor pentru utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în procesul managerial (1 punct de credit)
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dobândirea de cunoștințe cu privire la tehnicile de vânzare și la instrumentele specifice de comunicare necesare rezolvării concrete a problemelor din sfera economică.	
7.2 Obiectivele specifice	Cunoștințe:	R.1.1: Studentul/Absolventul demonstrează înțelegerea conceptelor privind utilizarea proceselor de vânzare, de management al relațiilor cu clienții R.1.2: Studentul/Absolventul asimilează cunoștințe avansate cu privire la nevoile clienților, strategiile de fidelizare, previziunea cererii și proiectarea rețelelor de distribuție.

	Aptitudini:	R.î.1: Studentul/Absolventul folosește adecvat tehnici de negociere și de gestionare a proceselor de vânzări, pentru a gestiona eficient interacțiunile cu clienții. R.î.2: Studentul/Absolventul aplică adecvat metodele de previziune a vânzărilor, R.î.3: Studentul/Absolventul dezvoltă abilități avansate de negociere și finalizare a proceselor de vânzare.
	Responsabilitate și autonomie	R.î.1: Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a fundamenta decizii riguroase științifice cu privire la tehnicile de vânzare și planul de vânzări pentru un produs sau serviciu specific, cu accent pe abordarea clientului și tehnicile de închidere.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
1. Forta de vanzare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 1
2. Organizarea activității forței de vânzare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 2
3. Formarea profesională a agenților comerciali	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 3
4. Remunerarea forțelor de vânzare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 4
5. Tipologia vânzărilor	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 5
6. Etapele procesului de vanzare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 6
7. Metode de vânzare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 7
8. Tipuri de întrebări folosite în vânzări	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 8
9. Tehnici de stabilire a unei întâlniri prin telefon	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 9
10. Tehnici de prezentare in vanzari	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 10

11. Tehnici de argumentare	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 11
12. Tehnici de combatere a obiecțiilor	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 12
13. Tehnici de încheiere a unei vânzări	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 13
14. Tehnici de negociere	Prezentare interactiva, expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 14
TOTAL		28 ore	
Bibliografie obligatorie: 1. Anca Teau, <i>Tehnici de vânzare</i> , Editura Pro Universitaria, Bucuresti, 2009 Bibliografie suplimentară: 1. Jim Blythe, <i>Managementul vanzarilor si al clientilor cheie</i> , Editura Codecs, Bucuresti, 2005. 2. Marc Corcos, <i>Tehnici de vanzare eficiente</i> , Editura Polirom, Bucuresti, 2008. 3. Razvan Zaharia, Anca Cruceru, <i>Gestiunea fortelor de vanzare</i> , Editura Uranus, Bucuresti, 2002. 4. George Butunoiu, <i>Tehnici de vanzare</i> . Curs pentru agentii de vanzari, Editura All, Bucuresti, 1998. 5. Philip Kotler, <i>Principiile marketingului</i> , Editura Teora, Bucuresti, 1998. 6. Nido R. Qubein, <i>Profesionist in vanzari</i> , Editura Curtea Veche, Bucuresti, 2006.			
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referinte bibliografice
1. Stabilirea calendarului si itinerariilor vizitelor efectuate de agentii comerciali	Studiile de caz, discuțiile de grup, realizarea de teme, referate, eseuri.	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 2
2. Planul de vanzare adaptata	Jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 5
3. Planul de vanzare persuasiva	Exercițiul, demonstrația, simulările.	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 5
4. Crearea unui climat de incredere	Exercițiul, demonstrația, realizarea de teme, referate, eseuri.	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 7
5. Arta de a pune intrebari – jocuri de rol	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 8
6. Tehnici de prezentare a pretului – jocuri de rol	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri,	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 10

		simulările, demonstrațiile		
7. Cele șase condiții necesare pentru a încheia o vânzare		Studiile de caz, realizarea de teme, referate, eseuri.	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 13
TOTAL			28 ore	
Bibliografie obligatorie: 1. Anca Teau, <i>Tehnici de vânzare</i> , Editura Pro Universitaria, București, 2009 Bibliografie suplimentară: 1. Jim Blythe, <i>Managementul vanzarilor si al clientilor cheie</i> , Editura Codecs, București, 2005. 2. Marc Corcos, <i>Tehnici de vanzare eficiente</i> , Editura Polirom, București, 2008. 3. Razvan Zaharia, Anca Cruceru, <i>Gestiunea fortelor de vanzare</i> , Editura Uranus, București, 2002. 4. George Butunoiu, <i>Tehnici de vanzare</i> . Curs pentru agentii de vanzari, Editura All, București, 1998. 5. Philip Kotler, <i>Principiile marketingului</i> , Editura Teora, București, 1998. 6. Nido R. Qubein, <i>Profesionist in vanzari</i> , Editura Curtea Veche, București, 2006.				

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 Mestesugărești – 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	• cunoașterea terminologiei de specialitate, a sistemului conceptual cu care operează disciplina Tehnici de vânzare; • 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 contextuale ale procesului de vânzare; • coerența logică în analiză și argumentare; • 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;	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %

	• aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.		
10.5 Seminar/laborator	• 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 contextuale ale procesului de vanzare; • coerența logică în analiză și argumentare; • capacitatea de aplicare a aspectelor teoretice în practică; • 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.	Testarea continuă pe parcursul semestrului	20 %
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	20%
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 examenul final.			

Data completării: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,

Semnătura titularului de seminar,

Conf. univ.dr. Anca Mihaela Melinceanu

Conf. univ.dr. Anca Mihaela Melinceanu

.....

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

Semnătura directorului de departament,

Responsabil program de studii,

Conf. univ.dr. Aurelian Diaconu

Conf. univ.dr. Sorin Gresoi

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2025

Semnătura Decan,

Conf. univ.dr. Anca Mihaela Melinceanu