

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	MANAGEMENT
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea ²	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 disciplină³

2.1 Denumirea disciplinei				MANAGEMENT COMERCIAL										
2.2 Codul disciplinei				0221AS3207.1										
2.3 Titularul activităților de curs				Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa										
2.4 Titularul activităților de seminar				Lector univ. dr. Andrei Ion										
2.5 Anul de studiu		3	2.6 Semestrul		2	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		4

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	48	din care: 3.6 curs	24	3.7 seminar / laborator	24
3.8 Studiu individual, din care ⁵ :					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					16
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					13
Pregătire pentru prezentări sau verificări					2
Pregătire pentru examinarea finală					2
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					

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

3.9 Total ore studiu individual	52
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore) ⁶	100

4. Precondiții⁷ (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 acumulate⁸

Competențe profesionale	C3. ELABORAREA SI IMPLEMENTAREA SISTEMULUI MANAGERIAL SI A SUBSISTEMELOR SALE (ALOCAREA SI REALOCAREA DE RESURSE SI ACTIVITATI) (2 puncte de credit) C3.1.Descrierea conceptelor de baza si a metodelor specifice sistemului managerial si a subsistemelor sale (0,5 puncte de credit) C3.2.Explicarea conceptelor de bază și a metodelor specifice sistemului managerial și a subsistemelor sale (0,5 puncte de credit) C3.3.Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru eficientizarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (0,5 puncte de credit) C3.4. Realizarea de studii/lucrări privind functionarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (0,5 puncte de credit) C5. FUNDAMENTAREA, ADAPTAREA SI IMPLEMENTAREA DECIZIILOR PENTRU ORGANIZATII DE MICA COMPLEXITATE(IN ANSAMBLU SAU PE O COMPONENTA) (2 puncte de credit) C5.1. Definirea conceptelor, conceptelor si metodelor manageriale de baza necesare in procesul decizional pentru organizatii de mica complexitate (in ansamblu sau pe o componenta) (0,5 puncte de credit) C5.2. Interpretarea conceptelor, conceptelor și metodelor manageriale de bază necesare în procesul decizional pentru organizatii de mică complexitate (in ansamblu sau pe o componentă) (0,5 puncte de credit) C5.3. Aplicarea principiilor și metodelor manageriale de bază necesare în procesul decizional pentru organizatii de mică complexitate (in ansamblu sau pe o componentă) (0,5 puncte de credit) C5.4. Utilizarea de criterii si metode standard de evaluare a procesului decizional in organizatii (0,5 puncte de credit)
Competențe transversale	

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 desfășurări a procesului educațional în cadrul disciplinei, precum și competențele pe care studentul trebuie să și le fi însușit anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurări 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	Însusirea de către studenți a cunoștințelor care au relevanță pentru profesionalizarea în domeniul managementului comercial, domeniu de activitate cunoscut mai mult pentru efectele sale și mai puțin prin aspectul științific al problematicei abordate.	
7.2 Rezultatele învățării (obiectivele specifice)¹⁰	Cunoștințe:	R.1.1 Absolventul cunoaște concepte și metode specifice teoriei managementului comercial. R.1.2 Absolventul este capabil să aplice principiile de bază ce fac parte din sistemul managerial. R.1.3 Absolventul este capabil să aplice și să opereze metode, tehnici și instrumente specifice activității de marketing.
	Aptitudini:	R.1.1 Absolventul utilizează întreaga gamă de concepte, principii și teorii în domeniul managementului comercial. R.1.2 Absolventul identifică factorii care influențează funcționarea organizației. R.1.3 Absolventul evaluează impactul variabilelor de mediu asupra activității organizației.
	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Absolventul formulează viziuni de ansamblu asupra managementului comercial și sistemului managerial al organizației. R.1.2 Absolventul utilizează metodele ce aparțin managementului comercial. R.1.3 Absolventul descoperă importanța utilizării eficiente a resurselor materiale, umane, financiare și informaționale în cadrul organizațiilor;

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice¹¹
Tema 1 Privire de ansamblu asupra managementului comercial	Curs interactiv Expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 1-Cap.1
Tema 2 Conceptul și necesitatea managementului strategic.	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie 3-Cap.1
Tema 3 Analiza mediului intern și extern al organizației - structura sistemică a cadrului managerial din comerț	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie 1-Cap 2

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

¹⁰ Se preiau integral sau parțial (dacă 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

Tema 4 • Specificitatea managementului in IMM-uri	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie 4 – Cap 4
Tema 5 • Elaborarea strategiei societăților comerciale	Curs interactiv Expunere-dezbateri	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, Cap 3
Tema 6 • Strategii de performanță	Curs interactiv Expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie suplimentara 3, cap 5
Tema 7 • Strategii de business	Curs interactiv Expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 6
Tema 8 • Strategii de competiție	Curs interactiv Expunere-dezbateri	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 7
TOTAL		24 ore	

Bibliografie obligatorie¹²:

1. Tampu D. L. – Management Comercial. Suport de curs, Platforma ARTIFEX <https://catalog.artifex.org.ro/>
2. Mihaela-Mirela Dogaru, Robert Chira (2015), Management comercial si politici de marketing, Ed. Universitara
3. Oprescu C. (2016) – *Rolul managementului resurselor umane în condițiile implementării sistemului integrat de management asupra îmbunătățirii performanțelor organizaționale*, Editura Artifex
4. Dogaru M. (2015) – *Management comercial si politici de marketing*, Editura Universitara

Bibliografie suplimentară:

5. Burdus E. (2016) – *Reproiectarea Managementului Organizatiei*, Editura Pro Universitaria
6. Neagu C. (2015) - *Management General*, Editura Artifex
7. Nicolescu O. (2017) - *Studii de Caz relevante privind managementul organizatiilor din Romania*, Editura Pro Universitaria
8. Moldoveanu G. (2015) - *Management operational*, Editura Pro Universitaria

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1 • Metode și tehnici specifice de management comercial	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 1- Cap 1
Tema 2 • Proiectarea planului de afaceri:	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările,	2 ore	Bibliografie obligatorie 4, cap 3

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.

etape	demonstrațiile		
Tema 3 Evaluarea eficienței manageriale	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 5
Tema 4 Adoptarea deciziilor în condiții de risc	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie suplimentara 2
Tema 5 Modelul celor 5 forte ale concurenței	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 4
Tema 6 Avantajul concurențial și strategiile generice	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie obligatorie 3, cap 4
Tema 7 Analiza lanțului valoric în activitățile comerciale	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie suplimentara 1
Tema 8 Strategii de negociere comercială și managementul relațiilor B2B	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie suplimentara 1
Tema 9 Politici comerciale în era digitală	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	2 ore	Bibliografie suplimentara 1
Tema 10 Responsabilitatea socială și sustenabilitatea în strategiile comerciale	Studiile de caz, discuțiile de grup, jocul de roluri, simulările, demonstrațiile	4 ore	Bibliografie obligatorie 1, cap 5
TOTAL		24 ore	

Bibliografie obligatorie:

9. Tampu D. L. – Management Comercial. Suport de curs, Platforma ARTIFEX <https://catalog.artifex.org.ro/>
10. Mihaela-Mirela Dogaru, Robert Chira (2015), Management comercial și politici de marketing, Ed. Universitară
11. Oprescu C. (2016) – *Rolul managementului resurselor umane în condițiile implementării sistemului integrat de management asupra îmbunătățirii performanțelor organizaționale*, Editura Artifex
12. Dogaru M. (2015) – *Management comercial și politici de marketing*, Editura Universitară

Bibliografie suplimentară:

13. Burdus E. (2016) – *Reproiectarea Managementului Organizației*, Editura Pro Universitară

14. Neagu C. (2015) - *Management General*, Editura Artifex
 15. Nicolescu O. (2017) - *Studii de Caz relevante privind managementul organizatiilor din Romania*, Editura Pro Universitaria
 16. Moldoveanu G. (2015) - *Management operational*, Editura Pro Universitaria

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

- Pe parcursul disciplinei sunt invitați specialiști și practicieni din domeniul comercial pentru a oferi studenților perspective aplicate. Anual, conținutul disciplinei este analizat și corelat cu așteptările mediului academic, ale organizațiilor profesionale și ale angajatorilor din domeniu, pentru a asigura relevanța și actualitatea acestuia..

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	- Stăpânirea terminologiei de specialitate și a principalelor concepte, principii și instrumente specifice managementului comercial. - Capacitatea de a utiliza corect conceptele, metodele și tehnicile specifice în analiza și rezolvarea situațiilor comerciale. - Demonstrarea competențelor de analiză, sinteză și interpretare a unor contexte problematice relevante pentru domeniul comercial. - Aplicarea corectă a metodelor de colectare și prelucrare a datelor necesare calculării indicatorilor utilizați în managementul comercial. - Coerență logică în argumentare și în prezentarea rezultatelor analizelor. - Înțelegerea principiilor care guvernează dezvoltarea și funcționarea organizațiilor comerciale. - Dezvoltarea abilităților de gândire critică și analitică în evaluarea oportunităților și riscurilor din mediul comercial, inclusiv în contexte economico-sociale complexe. - Capacitatea de a corela cunoștințele teoretice cu situații practice concrete din domeniul comercial. - Formarea unei gândiri economice proprii, orientate spre evaluarea realistă a deciziilor comerciale și strategice. - Manifestarea unei atitudini responsabile: seriozitate, implicare activă în procesul de învățare și interes pentru cercetarea aplicată.	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %
10.5 Seminar/laborator ¹⁵	Cunoașterea terminologiei de specialitate și a principalelor concepte utilizate în managementul comercial.	Testarea continuă pe	30 %

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

	• Capacitatea de aplicare corectă a conceptelor, principiilor, metodelor și procedurilor specifice disciplinei în activitățile de seminar. • Demonstrarea abilităților de analiză, sinteză și interpretare a situațiilor problematice din domeniul comercial. • Utilizarea corectă a formulelor, metodelor și tehnicilor de colectare și prelucrare a datelor pentru obținerea indicatorilor specifici. • Aplicarea adecvată a metodelor de analiză și interpretarea corectă a rezultatelor obținute. • Coerență logică în argumentare și prezentarea analizelor. • Înțelegerea principiilor fundamentale privind dezvoltarea organizațiilor și a mediului economic în care acestea activează.	parcursul semestrului	
		Participarea activă la seminar și realizarea de activități gen teme / referate / eseuri / traduceri / proiecte	10%

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 și a indicatorilor și aplicarea acestora;
- 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,

Lector univ. dr. Ionel Țâmpu Diana Larisa

.....

Semnătura titularului de seminar,

Lector univ. dr. Andrei Ion

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

Semnătura directorului de departament,
Conf. univ. dr. Aurelian Diaconu

Responsabil program de studii,
Conf. univ. dr. Sorin Gabriel Gresoi

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2025

Semnătura Decan,
Conf. univ. dr. Anca-Mihaela Melinceanu

.....

