

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
Anul de studiu III / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Drept și Științe Sociale
1.3. Departamentul	Educație Fizică și Sport
1.4. Domeniul de studii	Kinetoterapie și motricitate specială
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Kinetoterapie și motricitate specială - kinetoterapeut cod COR 226405 - profesor cultură fizică medicală cod COR 226406 - fiziokinetoterapeut cod COR 226401

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Management și marketing în kinetoterapie	2.2. Cod disciplină	KMS III 71
2.3. Titularul activității de curs	Conf.univ.dr. Pastiu Carmen Adina		
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Conf.univ.dr. Pastiu Carmen Adina		
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	I
		2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	C
			2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)
			Op

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	2	din care: 3.2. curs	1	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5. curs	14	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					10
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
Tutoriat					0
Examinări					2
Alte activități					0
3.7 Total ore studiu individual			47		
3.8 Total ore din planul de învățământ*			28		
3.9 Total ore pe semestru			75		
3.10 Numărul de credite**			3		

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul
4.2. de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- Necesarul de mijloace și materiale: sala dotata cu proiector și ecran de proiecție. Pentru sistemul de predare online se va utiliza platforma TEAMS.
5.2. de desfășurarea a lucrărilor practice	- Necesarul de mijloace și materiale: -

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	Competențe explicite prin descriptorii de nivel
C6 Utilizarea elementelor de management și marketing specifice domeniului.	C6.1 Descrierea structurii și a modului în care funcționează organizațiile care oferă servicii de kinetoterapie, în relația lor dinamică cu piața C6.2 Descrierea și explicarea proceselor organizaționale ce constituie contextul serviciilor kinetoterapeutice; explicarea relației dintre cerere și ofertă pe piața serviciilor de kinetoterapie. C6.3 Identificarea schimbărilor care se produc în organizațiile care oferă servicii de kinetoterapie, a necesității implementării în practică a diferitelor particularități organizaționale și a standardelor ocupaționale. C6.4 Identificarea criteriilor relevante în evaluarea calității proceselor de management în organizațiile ofertante de servicii de kinetoterapie. C6.5 Identificarea factorilor care influențează managementul activităților proprii și al altor persoane din echipa multidisciplinară de intervenție.
Competențe transversale	Nu este cazul

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<i>Dezvoltarea capacității de cunoaștere și înțelegere a noțiunilor de bază legate de dezvoltarea și conducerea unui cabinet de kinetoterapie</i>
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	<i>Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, și metodelor de bază ale managementului</i> <i>Cunoașterea și înțelegerea conceptelor de bază ale marketingului serviciilor; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională de marketing</i>
---------------------------	---

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Managementul concepere. Funcțiile managementului – 1 ora	Prelegere, discuții	-
2. Metode de management – 1 ore	Prelegere, discuții	-
3. Managementul resurselor umane – 1 ora	Prelegere, discuții	-
4. Marketing concepte fundamentale. Micromediul de marketing și macromediul de marketing – 1 ora	Prelegere, discuții	-
5. Piața -1 ora	Prelegere, discuții	-
6. Particularități ale marketingului în servicii – 1 ora	Prelegere, discuții	-
7. Politica de produs în servicii – 1 ora	Prelegere, discuții	-
8. Politica de pret în servicii – 1 ora	Prelegere, discuții	-
9. Politica de distribuție – 1 ora	Prelegere, discuții	-
10. Politica de promovare – 1 ora	Prelegere, discuții	-
11. Studiul comportamentului consumatorului – 1 ora	Prelegere, discuții	-
12. Cercetarea de marketing – 1 ora	Prelegere, discuții	-
13. Managementul și calitatea serviciilor – 1 ora	Prelegere, discuții	-
14. Gestionarea relației cu clienții – 1 ora	Prelegere, discuții	-

Bibliografie

1. Balaure V., (coord.) **Marketing**, Ed. Uranus, București, 2004
2. Cetină I., Brandabur R., Constantinescu M., **Marketingul serviciilor**, Editura Uranus, București, 2006
3. Denis L., **Marketing des services**, Editura Dunod, Paris, 2005
4. Kotler Ph., **Managementul marketingului**, Ed. Teora, București, 2004
5. Kotler Ph., Gary, A. **Principiile marketingului**, Ed. Teora, București, 2004
6. Kotler Ph., Nancy L. **Marketing în sectorul public**, Editura Meteor Press, București, 2008
7. Olteanu V., **Marketing în servicii**, Ed. Ecomar, București, 2003
8. Paștiu Carmen - **Simulari în afaceri** . Seria Didactica, 2017
9. Paștiu Carmen, Andreea Muntean, Silvia Maican, Mălina Dârja, Larisa Dragolea, Claudia Moisă. **Primii pași spre afacerea ta** Editura Aeternitas, 2019
10. Paștiu Carmen , Mălina Dârja, Claudia Moisă **Ghid de antreprenoriat** Editura Aeternitas, 2019
11. Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), **Abordări moderne în managementul și economia organizației**. Editura Economică, București 2003
12. Nicolescu, O., Verboncu, I. - **Management**, Editura Economică, București, 1995

8.2. Seminar-laborator		
1. Utilizarea funcțiilor managementului. – 1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-
2. Studiu de caz Managementul prin obiective. –1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-
3. Studiu de caz Managementul prin proiecte – 1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-
4. Studiu de caz Managementul prin bugete – 1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-
5. Aplicații : Selecția , recrutarea și motivarea personalului – 1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-
6. Aplicație: Analizarea mediului extern și intern al unei firme prestatoare de servicii -1 ora	Exemplificări practice însoțite de discuții	-

7. Studiu de caz Inseparabilitatea, intangibilitatea , variabilitatea serviciilor- 1ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
8.Aplicatie produsul , pretul distributia in servicii de kinetoterapie -1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
9.Studiu de caz tehnici promotionale utilizate in kinetoterapie1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
10.Studiu de caz studiul comportamentului consumatorului -1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
11 Cercetarea cantitativa – 1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
12. Cercetarea calitativa – 1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
13 Studiu de caz relatia cu clientii- 1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-
14. Elemente priviind infiintarea si organizarea activitatii in cabinetul de kinetoterapie – 1 ora	Exemplificari practice însoțite de discuții	-

Bibliografie

1. Balaure V., (coord.) Marketing, Ed. Uranus, București, 2004
2. Cetină I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor,Editura Uranus, București, 2006
3. Denis L., Marketing des services, Editura Dunod, Paris, 2005
4. Kotler Ph., Managementul marketingului, Ed. Teora, București, 2004
5. Kotler Ph., Gary, A. Principiile marketingului, Ed. Teora, București, 2004
6. Kotler Ph., Nancy L. Marketing în sectorul public, Editura Meteor Press, București, 2008
7. Olteanu V., Marketing în servicii, Ed. Ecomar, București, 2003
8. Pastiu Carmen - Simulari in afaceri . Seria Didactica, 2017
9. Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), Abordări moderne în managementul și economia organizației. Editura Economică, București 2003
10. Nicolescu, O., Verboncu, I. - Management, Editura Economică, Bucuresti, 1995

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

În vederea schițării conținuturilor și alegerii metodelor de predare/învățare, titularul disciplinei a purtat discuții, atât cu reprezentanți ai instituțiilor publice, cât și cu cei din mediul privat. Discuțiile au vizat identificarea nevoilor și așteptărilor angajatorilor din domeniu și coordonarea cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior. Necesitate existenței unei asemenea discipline în planul de învățământ rezida în faptul că este esențială pentru viitorii specialiști din domeniul educației fizice și a sportului ca să se poată desfășura în condiții optime atât activitatea de predare cât și cea de cercetare.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs		Examen scris tip grila	40%
10.5 Lucrari practice	Elaborarea proiectului dupa criteriile cerute. Respectarea ritmicitatii de realizare	Sustinere proiect	60%

10.6 Standard minim de performanță:

- Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională;
- Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului.
- Cerințe pentru promovare
 - a) **Prezenta:**
 - la curs este obligatorie în proporție de 60% și se acordă un punct în plus la nota finală celor care au frecventat toate cele 14 cursuri;
 - b) la seminarii/laborator este obligatorie, studentul trebuie să aibă cel puțin 10 prezente. În vederea recuperării absentelor se vor elabora teme în plus care vor fi indicate de cadrul didactic.
 - c) **Nota finală:**
 - este compusă din 40% examenul scris (la care studentul trebuie să obțină minim nota 5) și 60% susținerea proiectului (la care studentul trebuie să obțină minim nota 5)
 - d) **Examenul:**
 - examenul scris este de tip grila.

NOTA MINIMA PENTRU PROMOVARE ESTE 5

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

01.10.2024

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament