

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

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificari COR/grupă de bază ESCO*	Economia Comerțului, Turismului și Servicilor/ 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice/ Cod ESCO: 2421 - Management and organisation analysts

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Management comercial	2.2. Cod disciplină	ECTS 326.2
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. Dârja Mălina		
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Dârja Mălina		
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	II
		2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E
		2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	Op

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
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					5
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Tutoriat					-
Examinări					2
Alte activități					-

3.7 Total ore studiu individual	19
3.8 Total ore activități universitare	58
3.9 Total ore pe semestru	75
3.10 Numărul de credite	3

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	- pentru susținerea cursului: slide-uri, materiale informative - pentru studenți: suport de curs în format editat - echipamente tehnice: laptop, videoproiector
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	- pentru susținerea seminarului: materiale informative - echipamente tehnice: laptop, videoproiector

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	-
------------------------------------	---

Competențe transversale	-
-------------------------	---

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității studentului de a utiliza concetele specifice de management comercial în practica economică
7.2 Obiectivele specifice	asigurarea unui volum minim de cunoștințe studenților în domeniul managementului comercial; formarea gândirii de management comercial; însușirea sistemelor, metodelor și tehnicilor specifice managemntului comercial.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Curs 1 MANAGEMENTUL ȘI CONDUCEREA MODERNĂ. Conceptul de management. Funcțiile managementului. Managerii. Atribuții și rol - 2 ore	Prelegere Conversație	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 2 Managementul strategic al firmei . Funcțiunile firmei și interdependențele între ele - 2 ore	Prelegere Conversație	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 3 MANAGEMENTUL UNITĂȚILOR DE COMERȚ – COMPONENTĂ A MANAGEMENTULUI SERVICIILOR. Conținutul, obiectivele și factorii de influență a managementului unităților de comerț - 2 ore	Prelegere Conversație Suporturi video. Analize, studii de caz.	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 4 Funcțiile și principiile managementului activității unităților de comerț. Particularitățile sistemelor economice din activitatea de comerț. Elementele de bază ale sistemelor economice din activitatea de comerț - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Expunerea cu oponent	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 5 3. MANAGEMENTUL ACTIVITĂȚILOR DE BAZĂ ÎN UNITĂȚILE DE COMERȚ. Managementul activităților de bază din unitățile de comerț cu amănuntul. Structura activităților din unitățile de comerț cu amănuntul și fundamentarea programelor de activitate - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 6 Elaborarea și fundamentarea programelor privind vânzarea mărfurilor cu amănuntul - 2 ore	Prelegere Conversație Analize, studii de caz.	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 7 Stabilirea sortimentului de mărfuri- 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 8 Managementul activității de aprovizionare cu mărfuri a unităților de comerț cu amănuntul - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 9 Managementul magazinului pentru vânzarea cu amănuntul - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 10 Managementul desfacerii sau vânzării mărfurilor cu amănuntul - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 11 Managementul activităților de bază în unitățile de comerț cu ridicata. Structura activităților din unitățile de comerț cu ridicata; Elaborarea și fundamentarea programelor privind vânzarea mărfurilor cu ridicata - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 12 Managementul activității de achiziționare a mărfurilor la furnizori, Managementul activităților de primire, păstrare și livrare a mărfurilor; Managementul	Expunerea, Problematizarea	<i>Studenții pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

sau organizarea depozitelor de mărfuri din comerțul cu ridicata - 2 ore		
Curs 13. MANAGEMENTUL ACTIVITĂȚILOR AUXILIARE ÎN UNITĂȚILE DE COMERȚ. Managementul activităților de producție - 2 ore	Expunerea, Problematizarea	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 14 Managementul activităților de întreținere și reparații a utilajelor și instalațiilor - 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

Bibliografie

1. A. Hinescu, M. I. Achim, C. Moisă, M. Cordoș, *Managementul unităților de comerț, turism și servicii*, Seria Didactica, Universitatea „1 Decembrie 1918” Alba Iulia, 2006
2. A. Hinescu, N. Fleșer, *Management în comerț*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2005
3. R. Emilian, *Managementul serviciilor*, Editura Expert, București, 2000
4. R. Emilian, G. Țigu, *Managementul operațiunilor în întreprinderile de serviciu*, Editura ASE, București, 2003
5. Ghe. Bășanu, M. Pricop, *Managementul aprovizionării și desfacerii*, Ediția a 3-a, Editura Economică, București, 2004
6. D. Patriche, *Economie comercială*, Editura Economică, București, 2002
7. O. Nicolescu, *Strategii manageriale de firmă*, Editura Economică, București 1998
8. O. Nicolescu, G. Căprărescu, *Fundamentele managementului organizației*, Editura Economică, București, 1999
9. O. Nicolescu, I. Verboncu, *Management*, Editura Economică, București, 2003
10. T. Zorlean, E. Burduș, G. Căprărescu, *Managementul organizației*, Editura Economică, București, 1998

8.2. Seminar-laborator	Metode de predare	Observații
Seminar 1. Conceptul de management. Definiții. Evoluția conceptului 2 ore	Dezbateri.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 2. Managementul modern. Managementul strategic. Definiții. bStrategia firmei 2 ore	Dezbateri. Aplicații practice.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 3. Funcțiunile firmelor de comerț, turism și servicii 2 ore	Dezbateri. Aplicații practice.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 4. Principiile managementului în servicii; Caracterul serviciilor ca determinant al unui management particular; Definiția managementului în servicii; Conținutul, obiectivele și factorii de influență a managementului unităților de comerț, turism și servicii 2 ore	Aplicație.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 5. Funcțiile și principiile managementului activității unităților de comerț, turism și servicii 2 ore	Dezbateri.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 6. Modele de organizare și conducere a firmelor de comerț, turism și servicii: Principalele instrumente manageriale; Metode moderne de conducere a firmelor de comerț, turism și servicii; 2 ore	Discuții. Aplicații.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 7. Modele de organizare și conducere a firmelor de comerț, turism și servicii	Aplicații.	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau alte materiale puse la</i>

2 ore		dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 8. Managementul activităților de bază din unitățile de comerț cu amănuntul 2 ore	Aplicație.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 9. Managementul activităților de bază din unitățile de comerț cu amănuntul 2 ore	Aplicație.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 10. Managementul activităților de bază în unitățile de comerț cu ridicata 2 ore	Dezbateri.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 11. Managementul activităților de bază în unitățile de comerț cu ridicata 2 ore	Aplicații.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 12. Managementul activităților de bază din unitățile de turism 2 ore	Aplicație.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 13. Managementul activităților de producție 2 ore	Discuții.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 14. Managementul activităților de întreținere și reparații a utilajelor și instalațiilor 2 ore	Discuții.	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau alte materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar

Bibliografie

1. A. Hinescu, M. I. Achim, C. Moisă, M. Cordoș, *Managementul unităților de comerț, turism și servicii*, Seria Didactica, Universitatea „1 Decembrie 1918” Alba Iulia, 2006
2. A. Hinescu, N. Fleșer, *Management în comerț*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2005
3. R. Emilian, *Managementul serviciilor*, Editura Expert, București, 2000
4. R. Emilian, G. Țigu, *Managementul operațiunilor în întreprinderile de serviciu*, Editura ASE, București, 2003
5. Ghe. Bășanu, M.Pricop, *Managementul aprovizionării și desfacerii*, Ediția a 3-a, Editura Economică, București, 2004
6. D. Patriche, *Economie comercială*, Editura Economică, București, 2002
7. O. Nicolescu, *Strategii manageriale de firmă*, Editura Economică, București 1998
8. O.Nicolescu, G. Căprărescu, *Fundamentele managementului organizației*, Editura Economică, București, 1999
9. O. Nicolescu, I.Verboncu, *Management*, Editura Economică, București, 2003
10. T. Zorlențan, E.Burduș, G. Căprărescu, *Managementul organizației*, Editura Economică, București, 199

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

Conținutul prezentei fișe și implicit al cursului este rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului de afaceri, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții mediului de afaceri în cadrul comisiilor CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.

Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaționalizarea principalelor activități specifice organizațiilor este în acord cu cerințele comunității economice contemporane.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluare finală</i>	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	<i>- Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice - Conținutul științific al referatelor - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor</i>	Verificare pe parcurs <i>Existența unui portofoliu de lucrări practice care să cuprindă:</i> <i>1. Intocmirea unui proiect</i>	30%
10.6 Standard minim de performanță: <i>- obținerea notei minime 5 - să aibă complet portofoliul de lucrări practice de la seminar - să definească principalii termeni utilizați în merchandising - să identifice și să descrie corect modul în care se realizează alocarea suprafeței și rafturilor pe categorii - să identifice și să descrie corect modul în care se realizează construirea și analiza sortimentelor - să identifice și să descrie corect modul în care se realizează aranjarea produselor pe raft</i>			

Data completării
16.09.2024

Semnătura titularului de curs
Lect.univ.dr. Dârja Mălina

Semnătura titularului de seminar
Lect.univ.dr. Dârja Mălina

Data avizării în departament
16.09.2024

Semnătura directorului de departament
Conf.univ.dr. Maican Silvia Ștefania