

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/calificari COR/grupă de bază ESCO	Kinetoterapie și Motricitate Specială 226405/2264 Kinetoterapeut 226406/2264 Profesor cultură fizică medicală

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Management și marketing în kinetoterapie			2.2. Cod disciplină		KMS III 7.1				
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
a. Studii după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					15
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
d. Tutoriat					0
e. Examinări					2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte, etc.)					0

3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)	47
3.8 Total ore activități universitare (d+e+f+3.4)	28
3.9 Total ore pe semestru (3.7+3.8)	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 si ecran de proiectie. Pentru sistemul de predare omlne se va utiliza platforma TEAMS.
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Necesarul de mijloace și materiale

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	C6 - Utilizarea elementelor de management și marketing specifice domeniului.
Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea capacității de cunoaștere și înțelegere a noțiunilor de bază legate de dezvoltarea si conducerea unui cabinet de kinetoterapie.
7.2 Obiectivele specifice	Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, și metodelor de bază ale managementului Cunoașterea si intelegerea conceptelor de baza ale marketingului serviciilor; Utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională de marketing

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. <i>Managementul concepere. Funcțiile managementului</i> 2. <i>Metode de management</i> 3. <i>Managementul resurselor umane</i> 4. <i>Marketing concepte fundamentale. Micromediul de marketing si macromediul de marketing</i> 5. <i>Piața</i> 6. <i>Particularitati ale marketingului in servicii</i> 7. <i>Politica de produs in servicii</i> 8. <i>Politica de pret in servicii</i> 9. <i>Politica de distributie</i> 10. <i>Politica de promovare</i> 11. <i>Studiul comportamentului consumatorului</i> 12. <i>Cercetarea de marketing</i> 13. <i>Managementul si calitatea serviciilor</i> 14. <i>Gestionarea relatiei cu clientii</i>	<i>Prelegere, discuții.</i>	<i>1 oră fizică / curs</i>
Bibliografie Balaure V., (coord.) Marketing, Ed. Uranus, București, 2004 Cetină I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor, Editura Uranus, București, 2006 Denis L., Marketing des services, Editura Dunod, Paris, 2005 Kotler Ph., Managementul marketingului, Ed. Teora, București, 2004 Kotler Ph., Gary, A. Principiile marketingului, Ed. Teora, București, 2004 Kotler Ph., Nancy L. Marketing în sectorul public, Editura Meteor Press, București, 2008 Olteanu V., Marketing în servicii, Ed. Ecomar, București, 2003 Paștiu Carmen - Simulări în afaceri . Seria Didactica, 2017 Paștiu Carmen, Andreea Muntean, Silvia Maican, Mălina Dârja, Larisa Dragolea, Claudia Moisă. Primii pași spre afacerea ta Editura Aeternitas, 2019 Paștiu Carmen , Mălina Dârja, Claudia Moisă Ghid de antreprenoriat Editura Aeternitas, 2019 Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), Abordări moderne în managementul și economia organizației. Editura Economică, București 2003 Nicolescu, O., Verboncu, I. - Management, Editura Economică, Bucuresti, 1995		
8.2. Seminar-laborator		
1. <i>Utilizarea funcțiilor managementului</i> 2. <i>Studiu de caz Managementul prin obiective</i> 3. <i>Studiu de caz Managementul prin proiecte</i> 4. <i>Studiu de caz Managementul prin bugete</i> 5. <i>Aplicații : Selectia , recrutarea si motivarea personalului</i> 6. <i>Aplicație: Analizarea mediului extern si intern al unei firme prestatoare de servicii</i> 7. <i>Studiu de caz Inseparabilitatea, intangibilitatea , variabilitatea serviciilor</i> 8. <i>Aplicatie produsul , pretul distributia in servicii de kinetoterapie</i> 9. <i>Studiu de caz tehnici promotionale utilizate in kinetoterapie</i> 10. <i>Studiu de caz studiul comportamentului consumatorului</i> 11. <i>Cercetarea cantitativa</i> 12. <i>Cercetarea calitativa</i> 13. <i>Studiu de caz relatia cu clientii</i> 14. <i>Elemente priviind infiintarea si organizarea activitatii in cabinetul de kinetoterapie</i>	<i>Exemplificari practice însoțite de discuții</i>	<i>1 oră fizică / seminar</i>
Bibliografie Balaure V., (coord.) Marketing, Ed. Uranus, București, 2004 Cetină I., Brandabur R., Constantinescu M., Marketingul serviciilor, Editura Uranus, București, 2006 Denis L., Marketing des services, Editura Dunod, Paris, 2005 Kotler Ph., Managementul marketingului, Ed. Teora, București, 2004 Kotler Ph., Gary, A. Principiile marketingului, Ed. Teora, București, 2004 Kotler Ph., Nancy L. Marketing în sectorul public, Editura Meteor Press, București, 2008 Olteanu V., Marketing în servicii, Ed. Ecomar, București, 2003 Paștiu Carmen - Simulări în afaceri . Seria Didactica, 2017 Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), Abordări moderne în managementul și economia organizației. Editura Economică, București 2003 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. Necesitatea 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-și 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	<i>Evaluare finală.</i>	<i>Examen scris tip grilă.</i>	40%
10.5 Seminar/laborator	<i>Elaborarea proiectului după criteriile cerute. Respectarea ritmicității de realizare</i>	<i>Susținere proiect.</i>	60%
10.6 Standard minim de performanță: <i>Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională;</i> <i>Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului.</i> <i>Cerințe pentru promovare</i> a) <i>Prezenta:</i> - <i>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;</i> - <i>la seminarii/laborator este obligatorie, studentul trebuie să aibă cel puțin 10 prezențe. În vederea recuperării absențelor se vor elabora teme în plus care vor fi indicate de cadrul didactic.</i> b) <i>Nota finală:</i> - <i>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)</i> c) <i>Examenul:</i> - <i>examenul scris este de tip grilă.</i> NOTA MINIMA PENTRU PROMOVARE ESTE 5			

Data completării
30.09.2024

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament