



Facultatea de Științe Economice

Teme licență

MARKETING

Prof. univ. dr. POPA MARIA
Domeniul: Logistica mărfurilor

1. Studiu privind organizarea activității logistice în firma x
2. Rolul logisticii integrate- studiu de caz firma x
3. Locul și rolul comerțului electronic în sistemul logistic;
4. Cercetări privind importanța aplicării noilor tehnologii în sistemul logistic;
5. Studiu privind rolul și importanța transportului în sistemul logistic;
6. Studiu privind rolul și importanța depozitării în sistemul logistic;
7. Studiu privind implementarea și menținerea standardelor de calitate în firma x
8. Sistemul logistic în economia circulară
9. Studiu privind legătura dintre sistemul logistic și marketing

Notă: Temele pot fi modificate cu acordul îndrumătorului, în funcție de locul de muncă al studentului sau de domeniul de activitate al firmei în care studentul și-a realizat practica de specialitate

Conf. univ. dr. DAN DĂNULEȚIU

1. Plasamente administrate pe piața de capital din România
2. Analiza activității Bursei de Valori din București
3. Societățile de servicii de investiții financiare și rolul lor pe piața de capital din România
4. Studiu comparativ privind asigurările auto la
5. Asigurările de clădiri la
6. Evoluții în sistemul pensiilor private
7. Piața obligațiunilor corporative în România
8. Piața obligațiunilor municipale în România
9. Securizarea obligațiunilor ipotecare. Perspective pentru România
10. Studiu privind finanțarea și alocarea bugetului local al

Conf. univ. dr. IUGA IULIA

Tehnici și operațiuni bancare

1. Performanțele băncilor comerciale din România.
2. Studiu privind creditarea societăților comerciale de către banca.....
3. Riscurile În activitatea e retail banking și gestionarea lor
4. Riscurile În procesul creditării și gestionarea lor de către banca.....
5. Implicațiile Basel II asupra gestionării riscurilor bancare



Facultatea de Științe Economice

6. Ratingul- instrument de consolidare al supravegherii prudenți ale
7. Supravegherea bancară și rolul acesteia În asigurarea stabilității financiare
8. Metode și tehnici de gestionare a riscurilor bancare
9. Analiza activității bancare pe baza bilanțului și a contului de profit și pierdere
10. Managementul depozitelor bancare și modalități de asigurare și reasigurare a acestora la banca.....
11. Managementul riscurilor asociate activităților bancare cu carduri și bani electronici la banca.....
12. Gestiunea eficientă a operațiunilor active la banca.....
13. Previzionarea și gestionarea crizelor bancare
14. Managementul riscurilor asociate relațiilor interbancare
15. Gestiunea instrumentelor și modalităților de plată
16. Riscurile În procesul creditării. Căi de prevenire și acoperire a acestora
17. Sistemul electronic de transfer al fondurilor 18. Analiza riscului operațional la banca.....
19. Analiza riscului de piață la banca.....
20. Analiza profitabilității la banca.....
21. Instrumente și mijloace de plată utilizate În comerțul internațional
22. Managementul riscului de credit la banca.....
23. Riscurile în sistemele de plăți și compensări
24. Elemente diminuatore a riscului de credit - garanțiile
25. Analiza riscurilor și prudența bancară la banca...
26. Tipologia operațiunilor bancare și influența lor asupra profitabilității bancare la banca.....
27. Rolul băncilor centrale În managementul crizelor bancare
28. Influența prudențialității asupra performanțelor bancare

Marketingul micilor afaceri

1. Analiza IMM-urilor pe piață românească
2. Rolul IMM-urilor în economia românească
3. Rolul IMM-urilor în uniunea europeană
4. Evoluții și tendințe în politica comercială europeană
5. Studiul de fezabilitate
6. Strategii de piață a micilor afaceri
7. Strategii de produs pentru micile afaceri
8. Strategii de preț pentru micile afaceri
9. Strategii de distribuție pentru micile afaceri
10. Strategii de promovare pentru micile afaceri

Prof.univ. dr. BREAZ NICOLETA
Domeniul: Statistică economică

1. Metode statistice în analiza cererii și ofertei turistice într-o anumită zonă
2. Regresia prețului de vânzare a unui imobil pe diverse caracteristici tehnice
3. Previziunea volumului vânzărilor unui produs



Facultatea de Științe Economice

Conf. univ. dr. MUNTEAN ANDREEA

Domenii: Marketing, Cercetări de marketing, Comportamentul consumatorului, Marketing internațional

1. Impactul comerțului electronic asupra deciziei de cumpărare. Studiu de caz
2. Impactul rețelelor de socializare asupra deciziei de cumpărare. Studiu de caz
3. Aplicații ale inteligenței artificiale în marketing
4. Studierea satisfacției consumatorului cu produsul/serviciul...
5. Studierea obiceiurilor de cumpărare și consum la produsul/serviciul...
6. Studierea imaginii produsului/magazinului în rândul consumatorilor din...
7. Componenta emoțională a brandurilor. Studiu de caz.
8. Segmentarea pieței în cazul produsului/brandului...
9. Strategia de marketing internațional a companiei...
10. Analiza procesului decizional de cumpărare în cazul produsului/serviciului...
11. Comunicarea integrată de marketing în cazul companiei...
12. Analiza concurenței pe piața comerțului cu amănuntul în localitatea...
13. Planul de marketing internațional la compania...
14. Analiza comportamentului de cumpărare în cazul produselor noi lansate pe piață. Studiu de caz.
15. Analiza factorilor care influențează decizia de cumpărare în cazul produsului/brandului...
16. Cercetarea motivelor de cumpărare și necumpărare pentru produsul/serviciul....
17. Cercetarea preferințelor consumatorilor pentru produsul/serviciul....
18. Analiza mixului de marketing la întreprinderea / organizația socială / ...
19. Analiza politicii de produs la întreprinderea...
20. Analiza portofoliului de produse și mărci al firmei...

Notă: Cu acordul îndrumătorului, se poate stabili și un alt titlu al lucrării de licență, în afară de cele cuprinse în tematica de mai sus

Conf.univ.dr. GAVRILĂ-PAVEN IONELA

Domeniul: Economie

Economie europeană

1. Investițiile străine directe – formă de manifestare a globalizării (studiu de caz pe o societate cu capital străin)
2. Trăsături ale mediului de afaceri din România în contextul spațiului unic European (studiu de caz la nivel de județ sau regiune)



Facultatea de Științe Economice

3. Rolul întreprinderilor mici și mijlocii în dezvoltarea activității economice (studiu de caz la nivel de județ sau regiune)
4. Dezvoltarea activității Societății (numele organizației) prin implementarea de proiecte cu finanțare nerambursabilă
5. Sprijinirea inițiativelor antreprenoriale prin accesarea fondurilor nerambursabile (studiu de caz)

Comunicare și relații publice

1. Eficientizarea sistemului de comunicare la nivelul organizației/societății
2. Rolul comunicării în dinamica grupurilor de muncă. Studiu de caz: Societatea
3. Relațiile publice în cadrul instituțiilor administrației publice
4. Strategii și modalități de comunicare în relațiile publice în cadrul instituțiilor publice
5. Eficientizarea comunicării externe – identificarea dificultăților de comunicare și a soluțiilor aferente

Conf.univ.dr. LARISA DRAGOLEA

Managementul Calității

1. Posibilități de implementare (perfecționare) a sistemului de management al calității la S.C. X
2. Relația dintre calitatea produselor și serviciilor și protecția consumatorilor
3. Urmărirea calității serviciilor la firma..
4. Cultura organizațională – premisă în succesul asigurării calității
5. Metode și tehnici utilizate în îmbunătățirea satisfacției clienților în cadrul sistemului de management al calității la firma ..
6. Rolul motivării și implicării personalului în îmbunătățirea calității.
7. Studiu privind informatizarea managementului calității
8. Managementul calității în servicii.
9. Studiu privind corelația dintre satisfacția angajaților și nivelul calității la S.C. X
10. Controlul produsului neconform și îmbunătățirea calității la SC..
11. Studiu privind costurile calității la SC ..
12. Benchmarking-ul și influența sa în asigurarea calității. Studiu de caz la
13. Diagnosticul calității la SC
14. Managementul calității totale - tehnici și instrumente
15. Avantaje și dezavantaje ale implementării standardului ISO...
16. Standardele internaționale și europene ISO și CEN
17. Viziune asupra benchmarking-ului: strategie sau model al managementului calității
18. Calitatea produselor și serviciilor – problemă a tuturor angajaților
19. Noncalitatea și costurile ei la
20. Certificarea sistemului de management al calității la.....
21. Controlul calității loturilor de produse
22. Auditarea sistemului de management al calității la.....



Facultatea de Științe Economice

Tehnica negocierii afacerilor

1. Implicațiile stilului personal de comunicare și negociere asupra performanței S.C. X. S.A./S.R.L.
2. Comunicarea în procesul negocierilor comerciale internaționale
3. Dimensiunea culturală a negocierilor comerciale internaționale
4. Tehnici și tactici utilizate în negocierea afacerilor internaționale
5. Negocierea cumpărării la firma
6. Negocierea vânzării la firma

Gestiunea forțelor de vânzare

1. Forta de vânzare la S.C...
2. Planul de vânzări , rol și construire la SC...
3. Creșterea eficienței forțelor de vânzare în cadrul organizației X
4. Animarea forțelor de vânzare în cadrul organizației X
5. Organizarea forțelor de vânzare în cadrul organizației X
6. Analiza reclamațiilor clienților
7. Analiza și perspectiva forțelor de vânzare în cadrul organizației X
8. Optimizarea managementului forțelor de vânzare în cadrul organizației X

Management/ Managementul resurselor umane

1. Lider și leadership. Studiu de caz la...
2. Colaborarea eficientă între angajați
3. Managementul situațiilor de criză
4. Managementul timpului
5. Reproiectarea structurii organizatorice la sc.....
6. Analiza sistemelor de evaluare a performanțelor profesionale
7. Elemente definitorii ale strategiei antreprenoriale
8. Managementul recompenselor în cadrul s.c.....
9. Aspecte ale managementului resurselor umane la
10. Perfectionarea sistemului informational la s.c.....
11. Perfectionarea sistemului decizional la sc....
12. Aspecte socio-economice ale managementului carierei în cadrul.....
13. Evoluția funcțiilor întreprinderii
14. Structuri organizatorice moderne
15. Metode și tehnici decizionale
16. Metode și tehnici de stimulare a creativității personalului
17. Cariera și îmbunătățirea managementului acesteia
18. Managementul participativ
19. Managementul structurilor de agrement turistic în zona.....pe exemplul.....



Facultatea de Științe Economice

20. Managementul activitatilor de promovare a serviciilor turistice in România
21. Managementului calității serviciilor turistice în industria hotelieră
22. Managementul structurilor de cazare turistică
23. Studiu privind comercializarea serviciilor turistice
24. Studiu privind caracteristicile muncii și profesiunilor în turism
25. Căi de sporire a eficienței activității turistice la SC....
26. Analiza pieței turistice în zona.....
27. Analiza sezonality activității turistice în regiunea.....
28. Dezvoltarea turismului rural în regiunea....

Lect.univ. dr. MĂLINA DĂRJA

Management

Studiul și analiza influenței culturii organizaționale asupra performanțelor S.C
Analiza stilului de conducere și influența acestuia asupra performanțelor S.C...

Merchandising

Merchandising-ul produselor bio. Studiu de caz la
Managementul relațiilor cu clienții în servicii. Studiu de caz la
Strategii în relațiile cu clienții. Studiu de caz la
Vitrina unui magazin – Studiu de caz la
Merchandising la târguri și expoziții. Studiu de caz la
Merchandisingul și particularitățile sale în amenajarea spațiilor comerciale. Studiu de caz la ..
Merchandising-ul și consumatorul român
Îmbunătățirea merchandising-ului în rețeaua de magazine
Tehnici de promovare în spații de vânzare de mari dimensiuni. Studiu de caz la
Acțiuni de implantare a unor produse la rafturile unui magazin. Studiu de caz ...

Notă: Cu acordul îndrumătorului se pot stabili și alte teme în afară de cele de mai sus.

Lector univ. dr. IULIAN BOGDAN DOBRA

Concurență și prețuri

1. Reglementarea protecției concurenței economice în România și adaptarea ei la acquis-ul comunitar;
2. Evoluții în domeniul ajutorului de stat. Studiul de caz –*abordarea unui sector la alegere, din România sau alte țări comunitare;*
3. Ajutorul de stat și strategiile concurențiale. Studiu de caz investigațiile Consiliului Concurenței din România și/ sau Directoratului General pentru Concurență al Comisiei Europene;
4. Practicile anticoncurențiale în România. Studiul de caz -*tratarea unui caz la alegere din România sau alte țări comunitare;*



Facultatea de Științe Economice

5. Operațiuni de concentrări economice. Studiul de caz –*abordarea unui caz la alegere*, din România sau alte țări comunitare;
6. Politici anti-monopol. Studiu de caz investigațiile Consiliului Concurenței din România și/ sau Directoratului General pentru Concurență al Comisiei Europene;
7. Reglementări anti-trust. Studiu de caz investigațiile Consiliului Concurenței din România și/ sau Directoratului General pentru Concurență al Comisiei Europene;
8. Formarea prețurilor produselor agricole. Studiul de caz la S.C. „*Produce agricole*” S.A.;
9. Formarea prețurilor în construcții-montaj. Studiul de caz la S.C. „*Construcții-montaj*” S.A.;
10. Formarea tarifelor serviciilor. Studiul de caz la S.C. „*Prestări servicii*” S.R.L. -tratarea unui tarif la alegere;
11. Metode de stabilire a prețurilor pornind de la prețurile concurenței. Studiul de caz – abordarea unei metode la alegere;
12. Metode de stabilire a prețurilor bazate pe costuri. Studiul de caz –abordarea unei metode la alegere;
13. Formarea prețurilor de ofertă la societățile comerciale. Studiul de caz strategia prețurilor de ofertă la S.C. „*Societatea*” S.A.;
14. Strategia de fundamentare a prețului noilor produse. Studiul de caz – tratarea unei metode la alegere;
15. Reglementări evoluții și tendințe privind prețul pe piața ...(e.g. imobiliară, cimentului, mobilei, auto, construcții, produse agricole, terenurilor agricole –se va alege o singură piață);

Conf. univ. dr. PASTIU CARMEN ADINA

Domeniul : Marketing agroalimentar, Tehnici promoționale

1. Studiul politicii de produs în cazul produselor agroalimentare
2. Analiza politicii de preț în cazul produselor agroalimentare
3. Studiul politicii promoționale în cazul produselor agroalimentare
4. Strategii de promovare utilizate în întreprinderile agroalimentare
5. Analiza politicii de distribuție în cazul produselor agroalimentare
6. Politica de promovare în cazul produselor ecologice
7. Strategii de comunicație în cazul produselor agroalimentare
8. Evaluarea eficienței acțiunilor promoționale
9. Evaluarea eficienței acțiunilor de relații publice
10. Analiza tehnicilor promoționale utilizate la SC...

Lect. univ. dr. MAICAN SILVIA

Marketing social-politic

1. Marketingul social / politic și rețelele de socializare
2. Marketingul social / politic la nivel internațional

**UNIVERSITATEA „1 DECEMBRIE 1918”
DIN ALBA IULIA**



UNIVERSITATEA
1 DECEMBRIE 1918
DIN ALBA IULIA

Facultatea de Științe Economice

3. Analiză comparativă marketing social / politic în țara și marketing social / politic în România
 4. Strategii de comunicare politică utilizate în marketingul electoral din România
 5. Strategii de comunicare aplicate în marketingul social din România
 6. Analiza elementelor de identitate și imagine în campaniile sociale / politice din România / din țara.....
 7. Strategii de marketing urban – conceptul de smart city
 8. Utilizarea tehnicilor de guerrilla marketing pe piața din România
 9. Metode neconvenționale de publicitate utilizate în campaniile sociale / politice din România / străinătate
 10. Modele de antreprenoriat social
 11. Proiectarea unei campanii sociale. Studiu de caz.....
- Temele sunt orientative. Studentul poate propune și alte teme din domeniu.

Etică în afaceri

1. Analiza problemelor de etică pe piața românească
 2. Influența subliminalului în luarea deciziilor de cumpărare în retail
 3. Actualele dimensiuni etice ale activității de marketing
 4. Etica și responsabilitatea socială a firmelor în contextul actual
 5. Etica în marketingul internațional
 6. Responsabilitatea socială corporativă în România
 7. Modele etice în luarea deciziilor în afaceri
 8. Dimensiunea etică a publicității
- Temele sunt orientative. Studentul poate propune și alte teme din domeniu.

**Director Departament,
Lect. univ. dr. Maican Silvia**