

# FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	<i>Universitatea „Petre Andrei” din Iași</i>
1.2 Facultatea	<i>Economie</i>
1.3 Departamentul	<i>Științe Economice</i>
1.4 Domeniul de studii	<i>Marketing</i>
1.5 Ciclul de studii	<i>Licență</i>
1.6 Programul de studii / Calificarea	<i>Marketing</i>

## 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<i>Managementul vânzărilor</i>						
<i>Managementul vânzărilor</i>		<i>Prof. univ. dr. STOICA Cristina Maria</i>					
2.3 Titularul activităților de seminar	<i>Prof. univ. dr. STOICA Cristina Maria</i>						
2.4 Anul de studiu	<b>III</b>	2.5 Semestrul	<b>V</b>	2.6 Tipul de evaluare	<b>E.</b>	2.7 Regimul disciplinei	<b>OPT.</b>

## 3. Timpul total estimat (ore pe semestru) al activităților didactice

3.1 Număr de ore pe săptămână	<b>4</b>	din care: 3.2 curs	<b>2</b>	3.3 seminar / laborator	<b>2</b>
3.4 Total ore din planul de învățământ	<b>56</b>	din care: 3.5 curs	<b>28</b>	3.6 seminar / laborator	<b>28</b>
3.7 Distribuția fondului de timp					ore
Participare la orele de curs și seminar					<b>56</b>
Studiul după manual / suport de curs, bibliografie și notițe					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					-
3.8 Total ore studiu individual					<b>44</b>
3.9 Total ore pe semestru					<b>100</b>
3.10 Numărul de credite					<b>4</b>

## 4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	Management comercial
4.2 De competențe	

## 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Prelegerile se desfășoară fizic și online
5.2. de desfășurare a seminarului	Prelegerile se desfășoară fizic, în sistem clasic utilizându-se bibliografia aferentă, precum și o documentare anterioară din suportul de curs pentru cursul prezentat și online, folosindu-se fișiere de lucru elaborate în Word, Excel sau PowerPoint

## 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<b>C3.5</b> Elaborarea unui proiect de analiza a mediului de marketing al organizației, în funcție de specificul pieței <b>C4.3</b> Aplicarea cunoștințelor specifice <i>mix-ului de marketing</i> pentru elaborarea unui program de marketing
--------------------------------	---

<b>Competențe transversale</b>	<b>CT1</b> Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă
--------------------------------	---

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea cu principalele noțiuni privind conceptul de managementul vânzărilor și înțelegerea metodelor, tehnicilor și strategiilor de management al vânzărilor
7.2 Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificarea problematicii managementului vânzărilor;</li> <li>2. Construirea și utilizarea unui sistem de management al performanțelor în vânzări;</li> <li>3. Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea componentelor strategiei manageriale de vânzări;</li> <li>4. Capacitatea de exercitare a funcțiilor managementului vânzărilor;</li> <li>5. Capacitatea de a elabora strategii generale și parțiale de dezvoltare a vânzărilor;</li> <li>6. Capacitatea de a aplica metodele și tehnicile generale și specifice activității de management al vânzărilor.</li> </ol>

### 8. Conținuturi

8. 1 Curs (teme, număr de ore, bibliografie) – 28 ore	Metode de predare
<b>1. Sistemul de management al vânzărilor – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezbatere tematică</li> <li>• Expunere</li> </ul>
<b>2. Îmbunătățirea proceselor de vânzare – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Dezbatere tematică</li> </ul>
<b>3. Managementul performanței vânzărilor – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Exemple</li> </ul>
<b>4. Managementul complet al stimulentei și bonusurilor de vânzări - 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>5. Strategia de gestionare a vânzărilor – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>6. Bugetul activității de vânzare – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>7. Managementul resurselor umane în vânzări – 4 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> <li>• Exemple</li> </ul>
7.1. Criterii de performanță pentru evaluarea managerului de vânzări – 1 oră 7.2. Instruirea, formarea și perfecționarea profesională a forțelor de vânzare – 1 oră 7.3. Programarea procesului de formare a forței de vânzare – 1 oră 7.4. Strategii motivaționale – 1 oră	
<b>8. Managerul de vânzări – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>10. Controlul activității de vânzare – 2 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>11. Managementul echipei de vânzări – 3 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactiv</li> </ul>
<b>11. Organizarea Departamentului de customer service – 3 ore</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prelegere</li> <li>• Curs interactive</li> <li>• Exemple</li> </ul>
11.1. Tipuri de organizare a compartimentului forțelor de vânzare – 1 oră 11.2. Modalități de creștere a eficienței departamentului de vânzări – 2 ore - online	
<b>12. Etica în managementul vânzărilor – 2 ore - online</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curs interactiv</li> <li>• Exemple</li> </ul>
<b>Bibliografie:</b>	

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Blyte Jim, <i>Managementul vânzărilor și al clienților cheie</i>, Editura Codecs, București, 2015</li> <li>2. Găvrus Cristina, <i>Managementul vânzărilor</i>, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2015</li> <li>3. Maftei Marius, <i>Activitatea de vânzare de la A la Z</i>, Editura Napoca Star, Cluj Napoca, 2015</li> <li>4. Stoica Cristina Maria, <i>Managementul vânzărilor</i>, suport curs în format electronic, 2023, Universitatea Petre Andrei din Iași</li> </ol>	
<b>8.2 Seminar / laborator (teme, număr de ore, bibliografie) – 14 ore</b>	Metode de predare
1. Exemple privind sistemul de management al vânzărilor – 2 ore	• Exemple
2. Aplicații privind managementul performanței vânzărilor – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
3. Aplicații privind managementul complet al stimulentei și bonusurilor de vânzări – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
4. Aplicații privind strategia de gestionare a vânzărilor – 3 ore	• Exemple • Studiu de caz
5. Aplicații bugetul activității de vânzare – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
6. Aplicații privind managementul resurselor umane în vânzări – 7 ore Exemple de criterii de performanță pentru evaluarea managerului de vânzări – 1 oră Exemple de metode de instruire, formare și perfecționare profesională a forțelor de vânzare – 2 ore Exemple de metode și softuri utilizate în programarea procesului de formare a forței de vânzare – 2 ore Exemple de strategii motivaționale – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
Aplicații privind modalități de realizare a activității de control a activității de vânzare – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
Aplicații privind Managementul echipei de vânzări – 2 ore	• Exemple • Studiu de caz
Aplicații privind Organizarea Departamentului de customer service – 4 ore Tipuri de organizare a compartimentului forțelor de vânzare – 2 ore Modalități de creștere a eficienței departamentului de vânzări – 2 ore - online	• Exemple • Studiu de caz
Aplicații privind Etica în managementul vânzărilor - 2 ore – online	• Exemple • Studiu de caz
<b>Bibliografie:</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stoica Cristina Maria, <i>Managementul resurselor umane</i>, Editura Tehnopress, Iași, 2011</li> <li>2. Stoica Cristina Maria, <i>Dezvoltarea resurselor umane</i>, Editura Tehnopress, Iași, 2012</li> <li>3. Stoica Cristina Maria, <i>Managementul vânzărilor</i>, suport curs în format electronic, 2023, Universitatea Petre Andrei din Iași</li> </ol>	

### 9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Având în vedere conținutul descriptiv al disciplinei, aceasta este absolut necesară în formarea oricărui profesionist în domeniul managementului în vânzări. S-a avut în vedere aici și o corespondență cu conținutul materialelor educaționale editate de organisme profesionale din domeniu.

### 10. Evaluare

Tip de activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală
10.4 Curs	• Note întregi de la 1 la 10	• Examen scris	70%

10.5 Seminar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implicarea în pregătirea și desfășurarea activităților de seminar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frecvență, calitatea interacțiunii, studiu de caz, proiecte</li> </ul>	30%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obținerea <b>notei de minim 5 (cinci)</b> la examenul scris și a <b>mediei finale de minim 5 (cinci)</b> care rezultă prin adunarea notei de la examenul scris (ponderată cu 70%) cu nota de la seminar (ponderată cu 30%).</li> </ul>			

Data completării: 21.09.2023

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar




Data avizării în Departament: 28.09.2023

Semnătura Directorului de Departament

