

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
1.2 Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei										Managementul aprovizionării și vânzărilor																	
2.2 Titularul activităților de curs																											
2.3 Titularul activităților de seminar																											
2.4 Anul de studiu					II		2.5 Semestrul					II		2.6 Tipul de evaluare					Ex		2.7 Regimul disciplinei					Ob	

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	44	din care: 3.5 curs	22	3.6 seminar/laborator	22
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					10
Examinări					10
Alte activități.....					1
3.7 Total ore studiu individual	81				
3.8 Total ore pe semestru	125				
3.9 Numărul de credite	5				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Microeconomie, Management, Marketing, Matematică/Cercetări operaționale, Informatică, Limba engleza
4.2 de competențe	Însușirea cunoștințelor și abilităților cerute de disciplinele menționate la preconditionii legate de curriculum.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	



6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	- Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru eficientizarea sistemului managerial și a subsistemelor sale - Descrierea conceptelor de bază și a metodelor specifice sistemului managerial și a subsistemelor sale - Evaluarea critic-constructivă a funcționării a sistemului managerial și a subsistemelor sale - Explicarea conceptelor de bază și a metodelor specifice sistemului managerial și a subsistemelor sale - Aplicarea principiilor și metodelor de bază pentru previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare în organizații - Evaluarea aplicării modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare - Interpretarea fenomenelor, situațiilor și proceselor organizaționale din perspectiva funcțiilor manageriale - Realizarea de studii/lucrări de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare în organizații - Realizarea de studii/lucrări privind funcționarea sistemului managerial și a subsistemelor sale
Competențe transversale	• Aplicarea, în mod responsabil, a principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în realizarea sarcinilor profesionale și identificarea obiectivelor de realizat, a resurselor disponibile, a etapelor de lucru, a duratelor de execuție, a termenelor de realizare și a riscurilor aferente; • Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă pluridisciplinară și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficiente în cadrul echipei; • Identificarea oportunităților de formare continuă și utilizarea eficientă, pentru propria dezvoltare, a surselor informaționale și a resurselor de comunicare și formare profesională asistată (portaluri Internet, aplicații software de specialitate, baze de date, cursuri on-line etc.) atât în limba română, cât și într-o limbă de circulație internațională; • Competențe digitale

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Pregătirea viitorilor absolvenți ai specializării pentru preluarea responsabilităților manageriale de proiectare a proceselor manageriale în domeniul de modelare a alocării resurselor materiale.
7.2 Obiectivele specifice	- factorii de influență în dezvoltarea capacității de răspuns a managementului la dinamica piețelor de furnizare și valorificare - importanța strategică și tactică a poziționării organizației în spațiul de interacțiune cu piețele de furnizare și valorificare - cunoașterea instrumentarului de analiză specific explorării piețelor implicate; - utilizarea coerentă a conceptelor MAV - aplicarea instrumentelor manageriale de demarcare a ariilor de competență

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Prezentarea problematicei generale 1.1. Sistemul de relații producție-aprovizionare-vânzări - Sistemul de gestiune a producției industriale- planul director de fabricație-planificarea producției - Elaborarea planului director; aprovizionarea critică - Sistemul comercial și relațiile cu celelalte funcțiuni 1.2. Piețele de achiziții și piețele de valorificare; Piața industrială/Piața bunurilor de consum: produse și servicii ;operatorii pieței ;cererea derivată, cererea combinată. Modelarea interacțiunilor de afaceri specifice B2B/B2C;caracteristici, analiza comparativă; segmentarea și modele de poziționare/ proiectarea modelelor de valorificare a experienței clientului 2. Strategia aprovizionării și vânzărilor: managementul lanțului de cereri ; filiera produsului; lanțul valoric; analiza secvențială a valorii oferite /monitorizarea decalajelor de	Prelegere, dezbateri, problematizare	



percepție a valorii clientului; conflict și cooperare în
Aprovizionare și vânzări

2.1. Organizarea și conducerea aprovizionării și vânzărilor
- Organizarea structurală; Sistemul informațional comercial;
metode și tehnici de organizare și conducere automatizată;
Configurații organizaționale specifice AV

2.2. Metodologia aprovizionării materiale
Nomenclatorul de materiale și echipamente tehnice; Structura
planului strategic de aprovizionare; Indicatorii de evaluare a
strategiei în aprovizionare; Metode de calcul al necesarului de
materiale; Stabilirea surselor de acoperire a necesităților
materiale; Previziunea cererii de resurse și sistemul cererilor
materiale (Metoda MRP I, II).

3. Teoria și practica stocurilor
- Rolul, funcțiile și natura economică a stocurilor.
- Tipologia stocurilor.
- Modalități de exprimare a stocurilor.
- Obiective în conducerea proceselor de stocare.
- Gestiunea stocurilor.
- Modelarea proceselor de stocare

4. Agile Supply Chain Management ; Proiectarea transformării
agile ; abordarea procesuală a transformării agile în Sustainable
Supply Chain Management

5. Strategii adaptate piețelor de valorificare
- Instrumente de supraveghere sistematică a piețelor de
valorificare
- Modelarea alocării resurselor și monitorizarea conflictelor pe
canalul de distribuție
- Planul strategic de valorificare și organizarea vânzărilor
; indicatorii specifici de evaluare. Anticipare vs estimare a
gradului de acoperire a piețelor țintă.
- Vânzările complexe și serviciile post vânzare;
- Managementul categoriei

**6. Configurații organizaționale de implementare a strategiei
de valorificare**
- valoarea adăugată a distribuției – distribuția flexibilă; proiectarea
structurii canalului de distribuție; selectarea canalului de
distribuție ; criterii , variante, decizii, indicatori cheie de
performanță
- Alianțe strategice pe canalul de distribuție
- Comunicarea integrată pe canal; mix-ul comunicațional, co-
responsabilitatea, parteneriate în aval și în amonte ; modelarea
afacerilor B2B vs B2C.

7. Logistica integrată și crearea avantajului competitiv
Analiza proceselor logistice; organizarea pe centre de costuri
- Previziunea și managementul activității de stocare
- Previziunea și managementul activității de distribuție- Sistemul
DRP
- Adaptarea punctului de control și schimbările tehnologice
- Schimbarea sistemului de transport în sistem tranzacțional

8. Optimizarea proceselor în logistica
- Re-engineering și logistică- integrare procesuala
- Îmbunătățirea comunicării interne-cheia coordonării
operaționale în logistică (SOPM)
- Coordonarea funcțională și procesuală între furnizori-



producători-clienți		
Bibliografie: Gianita Bleoju : Managementul aprovizionării și desfacerii (2017);Suport de curs Ingram,N.H., LaFroge,R.W., Avila,R.A., Schwepker Jr,Ch. H., Williams, M.R., Sales Management: Analysis and Decision Making 9th Edition , 2015, Taylor&Francis, ISBN-13: 978-0765644510 , ISBN-10: 9780765644510 Johnston, M W, Marshall, G.W., Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology 12th Edition, Routledge 2016, ISBN-13: 978-1138951723 ,ISBN-10: 1138951722 New S.J., Westbrook R. 2004, Understanding Supply Chains: Concepts, Critiques and Futures, Oxford University Press, Oxford. Williamson, O. E. (2008). "Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management." Journal of Supply Chain Management 44(2): 5-16. Zuckerman A., 2002, Supply Chain Management, Capstone Publishing/John Willey. Freytag, P. V., Clarke, A. H. (2001). Business to business market segmentation. Industrial Marketing Management, 30, 473-486. Lesca, N., Caron-Fasan, M.-L., Loza Aguire, E., Chalus-Sauvannet, M.-C., Drivers and barriers to pre-adoption of strategic scanning information system in the context of sustainable supply chain, Systèmes d'Information et Management (French Journal of Management Information Systems) (SIM), vol.20, n°3, septembre 2015, 9-46		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
1. Planul director al fabricației; concept, indicatori, grad de precizie, conținut, mod de calcul. 2. Organizarea activității logistice pe subsisteme. Auditul proceselor de aprovizionare 3. Calculul necesarului de materiale, metoda MRP. 4. Metoda de calcul a costurilor pe activități (ABC). 5. Lanțul valoric; activități de bază și auxiliare. Calibrarea marjei optime 6. Alegerea furnizorilor; putere de negociere, contracte si tranzacții comerciale 7. Valoarea percepută de client și personalizarea ofertei pe lanțul logistic. 8. Tehnici și instrumente de vânzări în contextul de interacțiune digitală cu clienții 9. Proiectarea, selectarea și implementarea campaniilor de promovare a vânzărilor 10. Adoptarea de bune practici în managementul vânzărilor prin valorificarea rapoartelor din comunitățile de expertiză	Dezbatare, studii de caz, proiect	
Bibliografie: Gianita Bleoju : Managementul aprovizionării și vânzărilor (2017);Suport de curs Ingram,N.H., LaFroge,R.W., Avila,R.A., Schwepker Jr,Ch. H., Williams, M.R., Sales Management: Analysis and Decision Making 9th Edition , 2015, Taylor&Francis, ISBN-13: 978-0765644510 , ISBN-10: 9780765644510 Johnston, M W, Marshall, G.W., Sales Force Management: Leadership, Innovation, Technology 12th Edition, Routledge 2016, ISBN-13: 978-1138951723 ,ISBN-10: 1138951722 New S.J., Westbrook R. 2004, Understanding Supply Chains: Concepts, Critiques and Futures, Oxford University		



Press, Oxford.

Williamson, O. E. (2008). "Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management." Journal of Supply Chain Management 44(2): 5-16.

Zuckerman A., 2002, Supply Chain Management, Capstone Publishing/John Wiley.

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

- Disciplina reprezintă baza de acumulare a unor cunoștințe complementare necesare desăvârșirii formării profesionale în toate domeniile de calificare, prin adaptare și integrare rapidă și eficientă la cerințele angajatorilor.
- Disciplina contribuie și la înlesnirea accesului absolvenților la cercetare aplicativă prin cultivarea muncii în echipe interdisciplinare, rețele de proiectare și consultanță, prin aportul la formarea competențelor profesionale și transversale apreciate pe piața muncii de către angajatori.
- Angajatori: mediul instituțional public și privat local, național și european.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Însușirea conceptelor fundamentale MAV și a condiționalităților interdisciplinare	Interactiv / Dezbateri orale pe teme de lucru predefinite sau la alegerea studentului Test grilă	50%
	Abordări metodologice comparate specifice MAV		
	Proiectarea soluțiilor aplicabile MAV		
10.5 Seminar/laborator	Prezentarea proiectului și evaluarea continuă a progresului în demersul personalizat de acumulare a cunoștințelor	Implicare proactivă în grupele de proiect; monitorizarea progresului de achiziție de cunoștințe Prezentarea proiectului și evaluarea aplicabilității soluției de MAV	50%
	Asumarea rolului în echipa de proiect și evaluarea contribuției individuale		
10.6 Standard minim de performanță			
• Test grilă, sinteza evaluării continue și susținerea publică a proiectului			

