FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea „Dunărea de Jos" din Galaţi**
1.2 Facultatea	**Economie şi Administrarea Afacerilor**
1.3 Departamentul	**Economie**
1.4 Domeniul de studii	**Administrarea Afacerilor**
1.5 Ciclul de studii	**Licenţă**
1.6 Programul de studii	**Economia comerțului, turismului şi serviciilor**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	**TEHNICI COMERCIALE**						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	**III**	2.5 Semestrul	**I**	2.6 Tipul de evaluare	**V**	2.7 Regimul disciplinei	**Ob.**

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14

Distribuția fondului de timp	ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren	5
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	15
Tutoriat	10
Examinări	8
Alte activități	-

3.7 Total ore studiu individual	**58**
3.8 Total ore pe semestru	**100**
3. 9 Numărul de credite	**4**

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Economie
4.2 de competenţe	• Cunoaşterea noţiunilor de bază utilizate în comerț şi servii; • Stăpânirea limbajului specific domeniului comercial.

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	• Prezenţa obligatorie la curs şi seminar. • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs și seminar/laborator.
5.2. de desfăşurare a seminarului/laboratorului	• Termenul predării lucrării de seminar este stabilit de titular de comun acord cu studenții. Nu se acceptă cererile de amânare decât pe motive obiectiv întemeiate

6. Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	• Explicarea şi interpretarea de date si informații din punct de vedere cantitativ şi calitativ, pentru formularea de argumente şi decizii concrete asociate comerțului, turismului şi serviciilor; • Explicarea şi interpretarea fluxurilor şi a tehnicilor de comercializare diferențiat după natura produselor şi serviciilor; • Fundamentarea de studii şi analize, organizatorice şi de eficiență a activității firmelor în vederea acordării de consiliere şi asistență; • Explicarea şi interpretarea de situații/procese concrete din domeniul comerțului, turismului şi serviciilor pe baza conceptelor şi principiilor evidenței contabile şi a utilizării indicatorilor pentru explicarea şi interpretarea situațiilor analizate; • Evaluarea şi particularizarea metodelor şi modelelor de asigurare a calității la specificul organizațiilor de comerț, turism şi servicii; • Rezolvarea de probleme, situații, studii de caz specifice resurselor umane: recrutare, selecție, motivare, salarizare, orarul de muncă, formare.
Competenţe transversale	• Aplicarea principiilor, normelor şi valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă şi responsabilă; • Identificarea rolurilor şi responsabilităţilor într-o echipă pluridisciplinară şi aplicarea de tehnici de relaţionare şi munca eficiente în cadrul echipei; • Identificarea oportunităţilor de formare continuă şi valorificarea eficientă a resurselor şi tehnicilor de învăţare pentru propria dezvoltare.

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• Disciplină fundamentală care oferă studenţilor economişti cunoştinţele şi informaţiile necesare înţelegerii şi aprofundării fenomenelor şi proceselor comerciale care stau la baza formării lor profesionale iniţiale.
7.2 Obiectivele specifice	• Cunoaşterea şi înţelegerea noţiunilor de bază utilizate în domeniul comercial şi cel al alimentaţiei publice; • Înţelegerea şi însuşirea limbajului specific comercial; • Învăţarea deprinderilor de utilizare a metodelor şi tehnicilor de studiu a fenomenelor comerciale.

8. Conţinuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Obs.
Concepte moderne privind activităţile comerciale	Prelegere	
Posibilităţi de organizare a activităţii comerciale		
Tendințe strategice actuale în activitatea comercială		
Politici comerciale noi în comerţul cu amănuntul		
Sisteme de organizare a aparatului comercial		
Sfera relaţiilor comerciale		
Distribuția mărfurilor		
Comerţul electronic		
Retailing şi merchandising în „economia distribuţiei"		

Bibliografie

1. Adăscăliţei V. - *Tehnici comerciale moderne – marketingul spaţiilor de vânzare*, Editura Uranus, Bucureşti, 2006;
2. Buturoiu G. - *Tehnici de vânzări*, Editura ALL, Bucureşti, 1998;
3. Costea C. - *Afaceri comerciale – abordări moderne*, Editura All Beck, Bucureşti, 2005;
4. Florescu C. - *Cererea de mărfuri a populaţiei*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1967;
5. Fota C. - *Politici comerciale*, Editura Arta Grafică, Bucureşti, 1993;
6. Mouton D, Paris G. - *Practica merchandisingului*, Editura Polirom, Bucureşti, 2009.
7. Munteanu V.A. - *Marketing*, vol. II, Editura Fundaţiei Chemarea, Iaşi, 1997;
8. Pekar V., Smadici C. - *Marketing – modelarea matematică a fenomenelor de piaţă*, Editura Universităţii „Al. I. Cuza"

Iaşi, 1995; *** Buletin Economia Legislativ, *Marketingul agenţilor economici*, nr. 8/1994, Editura Tribuna Economică, Bucureşti.		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Obs.
Tipologia activității comerciale cu amănuntul	Studii de caz	
Strategii de comercializare în sectorul detailist		
Analiza sistemelor de organizare a aparatului comercial	Referate	
Relațiile comerțului cu consumatorii		
Alternative în alegerea sistemelor de distribuție	Studii de caz	
Impactul comerțului electronic asupra afacerilor comerciale	Referate	
Economia digitală	Analize statistice	
Retailing şi merchandising	Studii de caz	
Probleme specifice „economiei distribuției"	Referate şi studii de caz	
Bibliografie 1. Adăscăliţei V. - *Tehnici comerciale moderne – marketingul spaţiilor de vânzare*, Editura Uranus, Bucureşti, 2006; 2. Buturoiu G. - *Tehnici de vânzări*, Editura ALL, Bucureşti, 1998; 3. Costea C. - *Afaceri comerciale – abordări moderne*, Editura All Beck, Bucureşti, 2005; 4. Mouton D., Paris G. - *Practica merchandisingului*, Editura Polirom, Bucureşti, 2009.		

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- Nu este cazul.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Răspunsurile la examen	Examen scris, accesul la examen fiind condiţionat de prezentarea la penultimul seminar/laborator a portofoliului de lucrări.	70%
10.5 Seminar/laborator	Capacitatea de a explica şi utiliza corect tehnici şi modele comerciale	Activităţi gen: referate, proiecte, studii de caz.	30%
10.6 Standard minim de performanță			
• Cunoaşterea noţiunilor de bază utilizate în domeniul comercial; • Stăpânirea limbajului specific activităţilor comerciale şi de alimentaţie publică.			