

FIȘA DISCIPLINEI
Managementul aprovizionării și vânzării, anul universitar: 2017 - 2018

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Management
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Management / Economist
1.7	Forma de învățământ	IFR

2. Date despre disciplină

2.1	Denumirea disciplinei	Managementul aprovizionării și vânzării									
2.2	Titular de disciplină (coordonator disciplină)	Conf. univ. dr. Daniela MIHAI									
2.3	Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. Daniela MIHAI									
2.4	Anul de studii	II	2.5	Semestrul	2	2.6	Tipul de evaluare	E	2.7	Regimul disciplinei	O

3. Timpul total estimat

3.1	Total ore din planul de învăț.	44	3.2	Din care S.I.	22	3.3	SF / ST / L / P	22
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								
44								
<i>din care:</i>								
- Echivalent ore curs forma IF								
22								
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								
30								
Pregătire seminarii, teme, referate, portofolii, eseuri								
22								
Tutorat								
3								
Examinări								
2								
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								
2								
3.4	Total ore studiu individual	103						
3.5	Total ore pe semestru	125						
3.6	Număr de credite	5						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de Management, Marketing, Economia întreprinderii
4.2	De competențe	Capacități de analiză, sinteză, gândire divergentă

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	► Materialul de studiu este realizat în tehnologie ID/IFR
5.2	De desfășurare a seminarului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Participarea studenților la seminarii - Susținerea testelor de verificare - Respectarea termenelor de predare a temelor de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.2. Elaborarea și implementarea de strategii și politici ale organizației – 2 PC C.4. Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare – 1 PC C.5. Fundamentarea, adoptarea și implementarea deciziilor pentru organizații de mică complexitate (în ansamblu sau pe o componentă) – 2 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Familiarizarea studenților cu fundamentele teoretice și metodologice ale aprovizionării și vânzării de mărfuri și formarea deprinderilor practice necesare realizării ciclului aprovizionării cu resurse materiale a producției și vânzării acesteia, în cele mai bune condiții, de maximă rentabilitate, cu cheltuieli minim posibile.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive 1. Definirea corectă a obiectului de studiu al managementului aprovizionării și vânzării și corelarea cu celelalte discipline; 2. Cunoașterea particularităților diferitelor modalități de organizare, coordonare și conducere a activităților specifice de asigurare cu resurse materiale și respectiv de vânzare a produselor/serviciilor întreprinderii; 3. Cunoașterea, fundamentarea și interpretarea indicatorilor care definesc conținutul planului de aprovizionare și respectiv vânzare;

	<ol style="list-style-type: none"> 4. Cunoașterea, înțelegerea și interpretarea diferitelor tipuri de stocuri utilizate în practica aprovizionării și vânzării din întreprinderi și a metodelor de dimensionare a acestora; 5. Cunoașterea operațiunilor clasice care compun procesele de primire, depozitare și eliberare din gestiune a mărfurilor; 6. Însușirea teoriilor privind cele mai recente metode, tehnici și sisteme moderne în managementul aprovizionării și vânzării de mărfuri. <p>B. Obiective procedurale</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formarea gândirii, atitudinii și spiritul economic orientat cu rigurozitate spre gospodărirea cu maximum de eficiență a resurselor materiale destinate susținerii producției agentului economic, precum și a tehnicilor destinate procesului vânzării de mărfuri; 2. Identificarea oportunităților de aplicare a diferitelor modalități de organizare, coordonare și conducere a activităților specifice de asigurare cu resurse materiale și respectiv de vânzare a produselor/serviciilor întreprinderii; 3. Formarea abilităților necesare derulării unei riguroase și amănunțite cercetări asupra pieței resurselor și a consumului final; 4. Formarea abilităților necesare fundamentării și operaționalizării planului și programelor de aprovizionare și vânzare la nivelul întreprinderii; 5. Însușirea de către studenți a abilităților necesare coordonării și operaționalizării centrelor de comercializare și service; 6. Dezvoltarea capacității studentului de a percepe rolul și importanța analizei eficienței proceselor specifice aprovizionării și vânzării. <p>C. Obiective atitudinale</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitatea de a lucra în echipă; 2. Respectarea normelor de deontologie ale profesiei de manager; 3. Cultivarea unor atitudini constructive în contexte organizaționale variate.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Studiu individual echivalent ore curs de la forma I.F. (unități de învățare)		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	<p>Tema nr. 1 ORGANIZAREA ȘI CONDUCEREA APROVIZIONĂRII</p> <p>Unitatea de învățare 1.1. Locul, importanța și organizarea <i>Aprovizionării</i> în structura întreprinderii (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 1.2. Atribuții și responsabilități ale compartimentului <i>Aprovizionare</i>. Sistemul relațiilor funcționale (1 oră)</p>	2	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizare facilități platformă e-learning (chat, forum) • E-mail • Consultații 	Materialului didactic este divizat în unități de studiu, care facilitează învățarea graduală și structurată
2	<p>Tema nr. 2 FUNDAMENTAREA ȘI OPERAȚIONALIZAREA PLANULUI DE CUMPĂRĂRI</p> <p>Unitatea de învățare 2.1. Organizarea, conducerea și funcționarea activității Plan – Cumpărări; atribuții și responsabilități; sistemul relațiilor funcționale (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 2.2. Fundamentarea planului de cumpărări; negocierea, încheierea, evidența și urmărirea derulării contractelor; strategii prețuri cumpărări și plăți furnizori (1 oră)</p>	2		
3	<p>Tema nr. 3 GESTIUNEA STOCURILOR</p> <p>Unitatea de învățare 3.1. Organizarea, conducerea și funcționarea activității Stocuri; atribuții și responsabilități. Sistemul relațiilor funcționale (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 3.2. Considerente generale privind gestiunea stocurilor (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 3.3. Particularități ale procesului stocării resurselor materiale (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 3.4. Fundamentarea stocurilor de materiale și echipamente pentru producție (1 oră)</p>	4		
4	<p>Tema nr. 4 ORGANIZAREA ȘI CONDUCEREA ACTIVITĂȚII VÂNZĂRI</p> <p>Unitatea de învățare 4.1. Locul, importanța și organizarea sistemului <i>Vânzări</i> în structura întreprinderii (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 4.2. Atribuții și responsabilități ale compartimentului <i>Vânzări</i>. Sistemul relațiilor funcționale (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 4.3. Factorii mediului de lucru și componentele procesuale ale compartimentului <i>Vânzări</i> (1 oră)</p>	3		

5	<p>Tema nr. 5 ACTIVITATEA MARKETING – VÂNZĂRI</p> <p>Unitatea de învățare 5.1. Organizarea și conducerea activității <i>Marketing – vânzări</i> (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 5.2. Atribuții și responsabilități ale Compartimentului <i>Marketing – vânzări</i>. Sistemul relațiilor funcționale (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 5.3. Procesul cercetării pieței consumului; programul <i>marketing – vânzări</i> (1 oră)</p>	3		
6	<p>Tema nr. 6 FUNDAMENTAREA ȘI OPERATIONALIZAREA PLANULUI ȘI PROGRAMELOR DE VÂNZĂRI</p> <p>Unitatea de învățare 6.1. Organizarea și conducerea activității <i>Plan – Vânzări</i> (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 6.2. Fundamentarea planului și a programelor de vânzări – procesul urmăririi realizării și derulării acestora (1 oră)</p>	2		
7	<p>Tema nr. 7 NEGOCIEREA ȘI ÎNCHEIEREA CONTRACTELOR ECONOMICE ÎN PROCESUL VÂNZĂRII</p> <p>Unitatea de învățare 7.1. Organizarea și conducerea Compartimentului <i>Negociere – încheiere contracte</i> (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 7.2. Particularități ale procesului <i>negocierii și încheierii contractelor economice în domeniul vânzării</i> (1 oră)</p>	2		
8	<p>Tema nr. 8 EVIDENȚA ȘI URMĂRIREA DERULĂRII CONTRACTELOR; ANALIZA EFECTELOR ȘI EFICIENȚEI PROCESULUI VÂNZĂRII</p> <p>Unitatea de învățare 8.1. Organizarea, conducerea și desfășurarea activității Compartimentului <i>Evidență, urmărire – derulare contracte, analiză efecte comerciale – eficiență</i> (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 8.2. Analiza efectelor și eficienței procesului vânzării (1 oră)</p>	2		
9	<p>Tema nr. 9 PROCESUL DEPOZITĂRII MĂRFURILOR, PREGĂTIRII PENTRU VÂNZARE – LIVRARE, COLECTĂRII ȘI VALORIFICĂRII AMBALAJELOR ȘI RESURSELOR SECUNDARE</p> <p>Unitatea de învățare 9.1. Organizarea și conducerea sistemului <i>depozitării mărfurilor, pregătirii pentru vânzare – livrare, colectării și valorificării ambalajelor și resurselor secundare</i> (1 oră)</p> <p>Unitatea de învățare 9.2. Particularități ale procesului <i>depozitării mărfurilor, pregătirii pentru vânzare – livrare, colectării și valorificării ambalajelor și resurselor secundare, distribuției fondului de marfă</i> (1 oră)</p>	2		

Bibliografie

1. Bălan, C. – *Logistica*, Editura Uranus, București, 2006
2. Bășanu, Gh., Pricop, M. – *Managementul aprovizionării și desfacerii*, ediția a 3-a, Editura Economică, București, 2006
3. Blythe, J. – *Managementul vânzărilor și al clienților cheie*, Editura Codecs, București, 2005
4. Brutu M., *Tehnici de vânzări*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
5. Brutu, M. – *Managementul vânzărilor*, Editura Sitech, Craiova, 2009
6. Chira Robert, *Logistica marfurilor*, Vol. I □i Vol. II, Editura Pro Universitaria, 2016.
7. Drăghici, C., *Managementul relațiilor cu clienții*, Editura Sitech, Craiova, 2008
8. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul aprovizionării și vânzării – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
9. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul aprovizionării*, Editura Universitaria, Craiova, 2004
10. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
11. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul relațiilor cu furnizorii*, Editura Sitech, Craiova, 2008
12. Drăghici, C., Mihai, D., Micu, C. – *Curs de managementul relațiilor cu clienții – destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
13. Duncan Todd – *Excelența în vânzări*, Editura Amaltea, București, 2015
14. Gallo Carmine – *Experiența APPLE - Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amaltea, București, 2015

15. Kotler Philip, Pfoertsch Waldemar – *Business-to-business Brand Management*, Ed. Brandbuilders, București, 2016
 16. Mihai Daniela, Brutu Mădălina, *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
 17. Patriche Iulian, *Canale de distribuție și logistică*, Editura Prouniversitaria, București, 2012
 18. Udrescu M., Popescu-Cruceanu A., *Logistica și subsistemele logistice*, Editura Triatonic, București, 2011
 19. Van Weele, A. J., *Purchasing & Supply Chain Management*, 5th edition, Cengage Learning EMEA, 2010
 20. Waters, C. D. J., *Logistics: An Introduction To Supply Chain Management*, Palgrave Macmillan, 2012

8.2. Aplicații: Seminar		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei și a competențelor vizate; prezentarea generală a structurii proiectului ce trebuie elaborat și distribuirea temelor	1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dialogul ▪ Lucrul în grup ▪ Exercițiul ▪ Conversația euristică ▪ dezbateră cu oponent imaginar 	<p>În cadrul primei ședințe se stabilesc obligațiile de seminar ale studenților și se precizează criteriile ce vor fi utilizate în evaluarea rezultatelor învățării</p> <p><i>Resurse folosite:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Scurte prezentări în power-point pentru descrierea studiilor de caz □ i stimularea exercițiilor ▪ Studii de caz ▪ Simulări pe computer
2	Fundamentarea și operaționalizarea planului de aprovizionare	6		
3	Dimensionarea și gestiunea optimă a stocurilor de resurse materiale	6		
4	Fundamentarea și operaționalizarea planului de vânzări	4		
5	Dimensionarea și gestiunea optimă a stocurilor de produse finite	4		
6	Evaluare periodică	1		

Bibliografie

1. Bășanu, Gh., Pricop, M., Gluvcov A. – *Managementul aprovizionării și desfacerii – Culegere de aplicații practice, teste grilă, studii de caz*, Editura Economică, București, 2011
2. Blythe, J. – *Managementul vânzării și al clienților cheie*, Editura Codecs, București, 2005
3. Brutu M., *Tehnici de vânzări*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
4. Brutu, M. – *Managementul vânzării*, Editura Sitech, Craiova, 2009
5. Chira Robert, *Logistica marfurilor*, Vol. I □ i Vol. II, Editura Pro Universitaria, București, 2016
6. Donaldson B. – *Managementul vânzării*, Editura Codecs, București
7. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul aprovizionării și vânzării – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
8. Drăghici, C., Mihai, D., *Managementul relațiilor cu furnizorii – Curs destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
9. Drăghici, C., Mihai, D., Micu, C. – *Curs de managementul relațiilor cu clienții – destinat studenților IFR*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010
10. Ghiani, G., Laporte, G., Musmano, R. – *Introduction to Logistics Systems Planning and Control*, John Wiley & Sons, 2010
11. Heiman, S.E., Sanchez, D. – *The new strategic selling*, London: Kogan Page, 2012
12. Mihai Daniela, Brutu Mădălina, *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014
13. Patriche Iulian, *Canale de distribuție și logistică*, Editura Prouniversitaria, 2012
14. Udrescu M., Popescu-Cruceanu A., *Logistica și subsistemele logistice*, Editura Triatonic, București, 2011
15. Waters, C. D. J. – *Logistics: An Introduction To Supply Chain Management*, Palgrave Macmillan, 2013

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

- corectitudinea și acuratețea folosirii conceptelor și metodelor specifice managementului aprovizionării și vânzării vor satisface așteptările reprezentanților angajatorilor din domeniul economic;
- competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările reprezentanților mediului de afaceri.

Notă: Universitatea din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Studiu individual, echivalent curs de la forma I/F.	<ul style="list-style-type: none"> - corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate. 	Evaluarea finală - probă scrisă (2 ore): calitatea și coerența tratării celor 2 subiecte abordabile în manieră explicativ – argumentativă (20%) + un subiect de analiză și interpretare (30%)	50 %
10.5 Seminar / Laborator / Proiect	<ul style="list-style-type: none"> • Activitate seminar - evaluarea răspunsurilor la întrebările formulate de către cadrul didactic și a participării active a fiecărui student la rezolvarea studiilor de caz la seminar. • Test de verificare - rezolvarea unor aplicații asemănătoare celor de la seminarii. • Temă de casă - se va evalua gradul de încadrare în cerințele impuse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expunerea liberă a studentului și chestionare orală sub formă de dialog. • Testare • Evaluarea lucrărilor individuale și chestionare orală 	<p>10%</p> <p>20%</p> <p>20%</p>
10.6 Standard minim de performanță	<ul style="list-style-type: none"> - cunoașterea <i>organizării structurale și a principalelor componente procesuale ale activităților de aprovizionare și vânzare</i> dintr-o firmă; - capacitatea de <i>fundamentare, elaborare și operaționalizare a planului de aprovizionare și vânzare</i>; - cunoașterea principalelor <i>metode utilizate în fundamentarea și gestiunea stocurilor de materiale și produse finite</i>. 		

Data completării
29 septembrie 2017

Titular de disciplină,
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Titular de seminar,
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Data aprobării în Consiliul departamentului,
03 octombrie 2017

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela MIHAI

Director Centru IFR,
Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU