



## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management, Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Economia comerțului, turismului și serviciilor

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Administrarea afacerilor în comerț						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. Dr. Gabriela Boldureanu						
2.3 Titularul activităților de seminar	Prof. Dr. Gabriela Boldureanu/Ec. Manolache Codruța						
2.4 An de studiu	2	2.5 Semestru	2	2.6 Tip de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei*	OB

\* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități 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	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					24
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					32
Tutoriat					4
Examinări					4
Alte activități .....					
3.7 Total ore studiu individual					94
3.8 Total ore pe semestru					150
3.9 Număr de credite					6

### 4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	Nu este cazul
4.2 De competențe	Nu este cazul

### 5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	- în cazul desfășurării unor activități online, acestea se vor organiza conform reglementărilor în vigoare.
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	- în cazul desfășurării unor activități online, acestea se vor organiza conform reglementărilor în vigoare..



## 6. Competențe specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	C2/D5 Studiul pieței C5/D5 Metode și modele de asigurare a calității C6/D10 Managementul resurselor umane în serviciile specifice
<b>Competențe transversale</b>	CT2/D6 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei

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

<b>7.1 Obiectivul general</b>	Dezvoltarea capacității de fundamentare a deciziilor, asumării responsabilității și înțelegerii consecințelor pentru deciziile luate.
<b>7.2 Obiectivele specifice</b>	La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să: <ul style="list-style-type: none"><li>Utilizeze abilități de gestionare a activității dintr-o firmă de comerț, de conducere a unei echipe comerciale sau a unei firme cu profil comercial.</li><li>Descrie factorii de influență asupra comerțului, a modelelor strategice elaborate de rețele, a elementelor esențiale de management al unităților comerciale.</li></ul>

## 8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Comerțul – activitate economico socială	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	2 ore (cap 1 din suportul de curs)
2.	Cadrul organizatoric al firmelor de comerț	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	2 ore (cap 2 din suportul de curs)
3.	Politica de personal în firmele de comerț	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	4 ore (cap 3 din suportul de curs)
4.	Organizarea și gestionarea aprovizionării cu mărfuri în firmele de comerț	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	2 ore (cap 4 din suportul de curs)
5.	Distribuția mărfurilor	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	4 ore (cap 5 din suportul de curs)
6.	Comerțul cu ridicata/ en gros	Curs interactiv, conversație euristică, metoda	4 ore (cap 6 din suportul de curs)



		problematizării	
7.	Comerțul cu amănuntul/ en detail	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	4 ore (cap 7 din suportul de curs)
8.	Procesul de negociere-vânzare-cumpărare în firmele de comerț	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	3 ore (cap 8 din suportul de curs)
9.	Strategia comercială a rețelelor de distribuție	Curs interactiv, conversație euristică, metoda problematizării	3 ore (cap 9 din suportul de curs)

**Bibliografie****Referințe principale:**

- *Obligatorie*: Boldureanu Gabriela, Ruxandra Ciulu, *Managementul comerțului*, Iași, 2018 Ed. Performantica, Iași, 2020

- *Facultative*:

Gabriela Boldureanu, *Elemente de economie și managementul comerțului*, Ed. Performantica, Iași, 2007  
Emil Ferent, Gina Butnaru, Ruxandra Ciulu, *Comerțul. Economie și management*, Ed. Tehnopress, Iași, 2006

**Referințe suplimentare:**

1. Asandei, M., *Strategii de management și marketing în comerțul contemporan*, Editura Independența Economică, Pitești, 2000
2. Dumitraș, C., *Bazele comerțului*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2010
3. Combes-Lebourg, A., *Management des opérations de commerce international*, Editions ESKA, Paris, 1997
4. Fernandez, F. et al., *Management des unités commerciales*, 2<sup>e</sup> édition, Dunod, Paris, 2007
5. Legrand, G., H. Martini, *Les techniques du commerce international*, Gualino éditeur, Paris, 1998
6. Meyer, V., C. Rolin, *Techniques du commerce international*, Armand Colin, 2005
7. Patriche Dumitru-coord., *Bazele comerțului*, Editura Economică, București, 1999
8. Stegorean R., *Management in comerț și turism*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2006

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Aplicații de gestiune a activității comerciale	Predare interactivă, aplicații practice	12 ore
2.	Proiect de semestru – simularea administrării unei afaceri în comerț.	Predare interactivă, metoda problematizării, discuții libere	8 ore
3.	Prezentarea proiectelor de semestru (în echipă)	Metode interactive	8 ore

**Bibliografie**

Aplicații practice prezentate la seminar și postate pe portal.  
La alegere, site-uri ale companiilor, ale firmelor de comerț.

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

Conținutul disciplinei este discutat anual cu reprezentanții mediului de afaceri care angajează sau ar putea angaja absolvenții acestei specializări, iar studenții sunt invitați să ofere feedback cu privire la structura cursului, modalități de predare și puncte tari/slabe ale disciplinei imediat după evaluarea finală din cadrul fiecărui semestru.

**10. Evaluare**

<b>Tip activitate</b>	<b>10.1 Criterii de evaluare</b>	<b>10.2 Metode de evaluare</b>	<b>10.3 Pondere în nota finală (%)</b>
<b>10.4</b> Curs	Acumularea cunoștințelor teoretice	Examen -activitate curs (10%) -examen sesiune (50%)	60%
<b>10.5</b> Seminar/ Laborator	Acumularea cunoștințelor aplicate	- realizare și prezentare proiect de semestru (40%)	40%
<b>10.6</b> Standard minim de performanță			
Promovarea disciplinei se face cu condiția obținerii notei minime 5 la examen și a notei minime 5 din reunirea notei la examen cu nota de la EVP.			

Data completării  
20 septembrie 2022

Titular de curs  
Prof. Dr. Gabriela Boldureanu

Titular de seminar  
Prof. Dr. Gabriela Boldureanu  
Ec. Manolache Codruța

Data avizării în departament  
22 septembrie 2022

Director de departament  
Prof. dr. Ștefan Andrei Neșțian