

The Bucharest University of Economic Studies
Faculty of Business Administration in foreign languages
UNESCO Department for Business Administration
Position 25, Associate Professor
Subjects: Business Communication and Media (in French), Online Business Administration (in French), Consumer and Organisational Behaviour (in French)
Field: Business Administration

Topics and references

Academic year 2017- 2018

Business Communication and Media (in French)

Topics:

1. Communication plan (Le plan de communication)
2. Communication through image (Communiquer par l'image)
3. Written communication (Communiquer par l'écrit)
4. Communication through web (Communiquer par le web)
5. Press relationships (Les relations avec la presse)
6. Public relations' development (Développer les relations publiques)
7. Communication in a crisis period (Communiquer en période de crise)
8. Stimulating internal communication (Dynamiser la communication interne)
9. Working with an advertising agency (Travailler avec une agence)

Bibliography:

- Armstrong, G., Kotler, Ph. (2007). *Principes de marketing, 8e édition*, Paris : Pearson Education ;
- Budelmann, K., Kim, Y., Wozniak, C. (2013). *100 principes fondamentaux de l'identité visuelle des marques*, Paris : Dunod ;
- Jézéquel, B., Gérard, Ph. (2012). *La boîte à outils du Responsable communication, 2e édition*, Paris : Dunod ;
- Kotler, Ph., Keller, K., Manceau, D., Dubois B. (2012). *Marketing Management, 13e édition*, Paris : Pearson Education ;
- Malaval, Ph., Décaudin, J.-M., avec la collaboration de Bénaroya, C. (2005). *Pentacom. Communication : théorie et pratique*, Paris : Pearson Education ;
- March, V. (2015). *Comment développer votre activité grâce aux médias sociaux, 2e édition*, Paris : Dunod ;

Online Business Administration (in French)

Topics:

1. Solutions for setting-up an online business (Les solutions pour créer la boutique en ligne)
2. Setting-up an efficient business (Construire une boutique efficace)
3. Organising the products' catalogue (Organiser le catalogue de produits)
4. Delivery costs (Les frais de port)
5. Security of online payments (Sécuriser les paiements en ligne)
6. Follow-up of the orders (Le suivi des commandes)
7. Multiplying the sales through promotions (Multiplier les ventes avec des promotions)
8. Generate traffic within the online store (Générer du trafic dans la boutique en ligne)
9. Keeping in touch with visitors: newsletters, blogs and social networks (Garder le contact avec les visiteurs : lettres d'information, blogs et réseaux sociaux)
10. Mobile internet (L'internet mobile)

Bibliography:

- Armstrong, G., Kotler, Ph. (2007). *Principes de marketing, 8e édition*, Paris : Pearson Education ;
- Gérard, Ph., Hellarart, J. (2011). *La boîte à outils du web en entreprise*, Paris : Dunod ;
- Gibon, B. (2012). *La boîte à outils de la Stratégie*, Paris : Dunod ;
- Scillaci, M. (2012). *Réussir sa boutique en ligne, 2e édition*, Paris : 2ditions First-Gründ ;
- Kotler, Ph., Keller, K., Manceau, D., Dubois B. (2012). *Marketing Management, 13e édition*, Paris : Pearson Education ;
- March, V. (2015). *Comment développer votre activité grâce aux médias sociaux, 2e édition*, Paris : Dunod ;
- Van Laethem, N., Lebon, Y., Durqnd-Mégret, B. (2007). *La boîte à outils du Responsable Marketing*, Paris : Dunod ;

Consumer and organisational behaviour (in French)

Topics:

1. Relationship marketing- a new approach of events and processes (Le marketing relationnel- une nouvelle approche des phénomènes et processus du marché)
2. Customer relationship management (La gestion de la relation client)
3. Internal marketing- a key element in customer relation management (Le marketing interne- élément clé dans la gestion des relations avec les employés)
4. The market- the consumer arena (Le marché- l'arène des consommateurs)
5. Customer focus- a major direction of modern organisation (L'orientation client- la direction majeure d'action de l'organisation moderne)
6. Understanding consumer behaviour (Comprendre le comportement du consommateur)
7. Clients' satisfaction (La satisfaction du client)
8. Customer loyalty (La fidélisation du client)
9. Managing complaints (La gestion des plaintes et des réclamations)
10. Marketing research (La recherche de marketing)

Bibliography:

- Armstrong, G., Kotler, Ph. (2007). *Principes de marketing, 8e édition*, Paris : Pearson Education ;
- Chabry, L., Gillet-Goinard, F., Jourdan, R. (2014). *La boîte à outils de la Relation client*, Paris : Dunod ;
- Churchill, I. (2010). *Marketing research methodological foundations, 10th edition*, Canada : South-Western Cengage Learning ;
- D'Astous, A. (2011). *Le projet de recherche en marketing, 4e édition*, Quebec : Chenelière Éducation inc. ;
- Gates McD. (2010). *Marketing research essentials, 7th edition*, New York : John Wiley & Sons;
- Kotler, Ph., Keller, K., Manceau, D., Dubois B. (2012). *Marketing Management, 13e édition*, Paris : Pearson Education ;
- Pop, N. Al., Petrescu, E.-C. (2008). *Marketing et gestion de la relation client*, Bucharest: Editura Uranus;