



TEMATICA DE CONCURS
Pentru ocuparea postului de lector, poziția 64

Discipline:

- Managementul aprovizionării și vânzării (engleză)
- Analiza strategică a mediului concurențial (engleză)
- Competitivitatea organizațiilor sanitare
- Managementul aprovizionării și vânzării

1. Managementul aprovizionării și vânzării – concept, conținut, trăsături;
2. Analiza strategică a mediului concurențial în condițiile economiei actuale;
3. Activitatea de vânzare și rolul ei strategic într-o organizație;
4. Analiza strategică a pieței de vânzare;
5. Comportamentul clienților – componente, factori de influență, tipuri de comportamente;
6. Activitatea de asigurare și gestiune a resurselor materiale și rolul ei strategic într-o organizație;
7. Analiza strategică a pieței furnizorilor;
8. Caracterizarea, evaluarea și selecția furnizorilor;
9. Instrumente de analiză strategică a mediului concurențial;
10. Sursele și dimensiunile avantajului competitiv.

Bibliografie

1. **Bășanu, G., Pricop, M.** – Managementul aprovizionării și desfacerii - vânzării, Ediția a IV-a, Editura Economică, București, 2012;
2. **Blythe, J.** – Managementul vânzării și al clienților cheie, Editura CODECS, București, 2005;
3. **Cârstea, G. (coord.)** – Analiza strategică a mediului concurențial, Editura Economică, București, 2002;
4. **Cârstea, G.** – Asigurarea și gestiunea resurselor materiale – Marketingul aprovizionării, Editura Economică, București, 2000;
5. **Daffy, C.** – Client o dată, client mereu, Editura Publica, București, 2009;
6. **Donaldson, B.** – Managementul vânzării, Editura CODECS, București, 2001;
7. **Grant, R. M.** - Contemporary Strategy Analysis: Text and Cases Edition, 9th Edition, Editura Wiley, 2016;



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE BUCUREȘTI

DEPARTAMENT MANAGEMENT

Clădirea Mihai Eminescu, B-dul.Dacia nr.41, sector 1, etaj 3,
sala 1303, tel.021 219 19 00, int.165



8. **Măgretta, J.** – Să-l înțelegem pe Michael Porter. Ghid esențial despre concurență și strategie, Editura BMI Publishing, București, 2013;
9. **Pink, D.** – A vinde e omeneste, Editura Publica, București, 2013;
10. **Porter, M.** – Strategie concurențială, Manual de supraviețuire și creștere a firmelor în condițiile economiei de piață, Editura Teora, București, 2001;
11. **Sewell, C., Brown, P.** – Clienți pe viață, Editura Publica, București, 2015;
12. **W. Chan Kim, Mauborgne, R.** – Trecerea la oceanul albastru - Dincolo de concurență: pași demonstrați pentru a inspira încredere și a determina progresul, Editura Publica, București, 2018.

DIRECTOR DEPARTAMENT,
Prof. univ. dr. Cosmin Dobrin

