

Tematica și bibliografia probelor de concurs pentru posturile propuse a se scoate la concurs
în semestrul I anul universitar 2023-2024

Postul nr. 36 LECTOR.

Discipline: Marketing, Marketing (engleză), Tehnici de vânzare

Tematica

MARKETING (română și engleză)

A1. Marketing

1. Strategii de piață și mixul de marketing: definiții, termeni, tipologii, conținut.
2. Politica de produs: obiective, concepte, strategii, relațiile cu celelalte variabile ale marketingului mix.
3. Politica de preț: abordări de marketing în domeniul politicilor de preț, la nivel micro și macroeconomic, strategii de marketing în orientarea și stabilirea prețurilor, activități de marketing în cadrul politicii de preț a organizației, relațiile dintre politica de preț și celelalte variabile ale mixului de marketing, în cadrul politicii de marketing a organizației.
4. Politica de distribuție: definiții, funcții, activități, canale de marketing, sistemul logistic, strategii în cadrul politicii de distribuție, operaționalizarea strategiilor de distribuție și relațiile dintre politica de distribuție și celelalte variabile ale mixului de marketing.
5. Politica promoțională: concepte, analiza sistemelor de comunicații ale organizației, obiective, activități, strategii promoționale operaționalizarea politicii promoționale și relația acestora cu celelalte variabile ale mixului de marketing în cadrul politicii de marketing a acesteia.

A2. Marketing (engleză)

1. Marketing strategies and marketing mix: definitions, terms, typologies, content.
2. Product policy.
3. Pricing.
4. Distribution policy.
5. Promotional policy.

TEHNICI DE VÂNZARE

1. Activitatea de marketing și vânzări. Poziția forțelor de vânzare în raport cu activitatea de marketing din cadrul companiei.
2. Etica în vânzări. Construirea relației cu clienții.
3. Elemente de marketing și comunicare necesare în activitatea de vânzări. Obiective generale și specifice, sarcini și atribuții ale forței de vânzare.
4. Motivarea forței de vânzare ca proces managerial
5. Evaluarea activității forței de vânzare ca proces managerial

Bibliografia

Marketing și Marketing (engleză)	
1.	Armstrong, G., Kotler, Ph., Introducere în marketing, Pearson, București, 2016, România
2.	Armstrong G, Kotler Ph., - Marketing - An Introduction, 15e Global Edition, Pearson, 2022, UK
3.	Balaure, V. (coordonator), Marketing, ediția a II-a revăzută și adăugită, Editura Uranus, București, 2002, România
4.	Kotler, Ph., Keller, K. L., Managementul Marketingului, ediția a V-a, Editura Teora, București, 2008, România
5.	Kotler Ph., Armstrong G., Balasubramanian S., Principles of Marketing, 19e, Global Edition, Pearson, 2023, UK.
6.	Ries, Al, Trout, Poziționarea – lupta pentru un loc în mintea ta, Editura Curier Marketing, București, 2004, România
Tehnici de vânzare	
7.	Armstrong, G., Kotler, Ph., Introducere în marketing, Pearson, București, 2016, România
8.	Cruceru Anca Francisca, Strategii de vanzare, ASE Bucuresti, Bucuresti, 2017
9.	Kotler Ph., Armstrong G., Balasubramanian S., Principles of Marketing, 19e, Global Edition, Pearson, 2023, UK.
10.	Zaharia Razvan, Cruceanu Anca Francisca, Gestiunea forțelor de vânzare, Uranus, București, 2002