



## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Școala Națională de Studii Politice și Administrative
1.2 Facultatea	Facultatea de Management
1.3 Departamentul	Management
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclu de studii	Masterat, IF
1.6 Programul de studii/Calificarea	Antreprenoriat și Management Strategic

### 2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	<b>Strategii și tehnici de vânzare</b>						
2.2 Titularul activităților de curs	<b>Lect. univ. dr. Costin Dămășaru</b>						
2.3 Titularul activităților de seminar	<b>Lect. univ. dr. Costin Dămășaru</b>						
2.4 Anul de studiu	<b>2</b>	2.5 Semestrul	<b>1</b>	2.6 Tipul de evaluare	<b>V1</b>	2.7 Regimul disciplinei	<b>Ob/DA</b>

### 3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
<b>Distribuția fondului de timp</b>					<b>ore</b>
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					12
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					30
Tutoriat					0
Examinări					1
Alte activități.....					0
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	<b>82</b>				
<b>3.9 Total ore pe semestru</b>	<b>125</b>				
<b>3.10 Numărul de credite</b>	<b>5</b>				

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"><li>Nu este cazul.</li></ul>
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"><li>Nu este cazul.</li></ul>

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"><li>Sală de curs cu proiector și computer.</li></ul>
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"><li>Sală de seminar cu proiector și computer.</li></ul>



## 6. Competențele specifice acumulate

<b>Competențe profesionale</b>	<p>Cunoaștere și înțelegere ( cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Operaționalizarea unor concepte teoretice ce constituie esența domeniului;</li> <li>• Capacitatea de a opera cu teoriile și conceptele de lucru și modelele relevante ale domeniului strategiilor de vânzări în afaceri;</li> <li>• Identificarea tipologiilor procesului de vânzare;</li> <li>• Cunoașterea și înțelegerea mecanismelor de optimizare a implementării procesului de vânzare.</li> </ul>
<b>Competențe transversale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participarea la realizarea unui proiect în echipă cu asumarea de roluri specifice;</li> <li>• Identificarea nevoii de formare profesională și realizarea unui plan de dezvoltare în acest sens, prin utilizarea eficientă a surselor și resurselor de comunicare și formare profesională (Internet, baze de date, cursuri on-line, biblioteci, etc).</li> </ul>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Familiarizarea cu teoria, istoria și practica procesului de vânzare.</li> </ul>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dezvoltarea abilităților de vânzare</li> <li>• Identificarea corectă a nevoilor clientului</li> <li>• Capacitatea de a satisface nevoile clientului într-un mod profesionist și eficient</li> </ul>

## 8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
Procesul de vânzare – componentă de bază a activității economice	Expunere, aplicații, discuții.	-
Vânzarea consultativă și vânzarea tranzacțională		-
Sistemul de vânzări SEMA – sell efficiently manage accordingly		-
Caracteristici și beneficii. Secretul construirii unei cariere de succes in vânzari		-
Decizia de cumpărare. Analiza psihologică a efectelor impulsului de achiziție		-
Obiecția ca oportunitate		-
Orator de succes = vânzător de succes. Sau invers?		-
Știința persuasiunii și a manipularii. Magia din spatele rezultatelor excepționale		-
Tehnici de detectare a comportamentului disimulat în vânzări		-
Maximizarea vânzarilor prin reguli de etică. Mit sau realitate?		-
“Arta războiului “ în vânzari		-
Always be closing		-
Procesul post vânzare și importanța sa.		-
Concluzii		-

### Bibliografie

#### Suport de curs

Dămășaru, C. (2018). *Strategii și tehnici de vânzare* – note de curs disponibile în google classroom

#### Alte lucrări recomandate

Aguilar, M. (2008). *Vânzătorul de elită*. Iași: Editura Polirom.

Bishop, B. (2014). *Cum să vinzi un homar*. București: Editura ALL.

Carnegie, D. (2014). *Tehnici de a vinde*. București: Editura Curtea Veche.

Gitomer, J. (2006). *Biblia vânzătorilor*. București: Editura Brandbuilders.



Mandino, O. (2008). *Cel mai vestit vânzător din lume*. București: Editura Curtea Veche.  
Pink, D. (2013). *A vinde este omeneste*. București: Editura Publica.  
Tracy, B. (2014). *Psihologia vânzătorilor*. București: Editura BusinessTech.  
Ziglar, Z. (2010). *Arta vânzării*. București: Editura Amaltea.  
Ziglar, Z. (2010). *Curs de vânzări. Cum să vinzi orice oricui*. București: Editura Curtea Veche.

8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Din Antichitate până azi... Motivația din spatele procesului de vânzare	Discuții, studii de caz	-
Limitless.... Vânzări + psihologie = o relație născută în Rai?		-
Vânzător de succes... vânzător slab Ascultă... ascultă... ascultă... întreabă... întreabă... întreabă...		-
Așa nu se mai poate! Sus pe culmi... încotro?		-
Procesul de vânzare ca parte a ființei umane Cercul de aur al lui Sinek		-
Limbajul corpului. Ce ne spun clienții când nu ne vorbesc Oricât? Oricum? Oriunde? Mic tratat de etică în vânzări		-
„Platform Sales” . Doar pentru elite Concluzii		-
<b>Bibliografie</b>		
<i>Aceeași ca la curs.</i>		

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

Studentul va putea înțelege pașii vânzării și va putea descoperi nevoile clienților, putând astfel să le satisfacă într-un mod profesionist, printr-o vânzare eficientă. Conținuturile sunt actuale și au fost actualizate în urma unor discuții cu reprezentanți ai mediului de afaceri.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
<b>10.4 Curs</b>	Capacitatea de a înțelege, de a explica în mod aprofundat și de a aplica în mod practic cunoștințele dobândite de-a lungul semestrului.	Examen parțial, cu întrebări deschise din bibliografia de examen.	60%
<b>10.5 Seminar/laborator</b>	Implicarea în activitățile de curs și de seminar.	Proiect de echipă, prezentat la seminar conform programării.	40%
<b>10.6 Standard minim de performanță</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Îndeplinirea condițiilor de participare</li> <li>• Susținerea proiectului de echipă la seminar.</li> <li>• Obținerea notei cinci la proiectul de echipă susținut la seminar și obținerea notei cinci la examenul parțial.</li> </ul>			



*Condiții de participare*

- Prezența la minim 50% din activitățile de curs și seminar.

**Evaluare restanță și reexaminare**

Examen scris și predarea unui proiect individual, realizat conform cerințelor pentru realizarea proiectului de echipă în cursul semestrului.

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

.....

.....

.....

Data avizării în departament

Semnătura directorului departamentului

.....

.....