



**MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE**  
**ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE**  
**FACULTATEA DE MANAGEMENT**

Bd. Expoziției nr. 30A, Sector 1, 012104, București, România, Tel. 037 217 7141  
 edu@facultateademanagement.ro, www.facultateademanagement.ro

## 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. Ciclul de studii	Licență, IF
1.6. Programul de studii/Calificarea	Management

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>Tehnici de vânzare</b>						
2.2. Titularul activităților de curs	<b>Lector univ.dr. Costin Dămășaru</b>						
2.3. Titularul activităților de seminar	<b>Lector univ.dr. Costin Dămășaru</b>						
2.4. Anul de studiu:	2	2.5. Semestrul	2	2.6. Tipul de evaluare	Ec.	2.7. Regimul disciplinei	Ob.

### 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
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminarii/laboratoare, teme referate, portofolii și eseuri					30
Tutoriat					6
Examinări					2
Alte activități....					
3.7. Total ore studiu individual	108				
3.8. Total ore din planul de învățământ	42				
3.9. Total ore pe semestru	150				
3.10. Numărul de credite	6				

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

4.1. de curriculum	
4.2. de competențe	

### 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. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cunoaștere și înțelegere ( cunoașterea și utilizarea adecvata a notiunilor specifice disciplinei )           <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 Strategii 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> </li> </ul>
Competențe transversale	

	<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. Obiective 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
Curs 1: Procesul de vânzare ca și componentă de bază a activității economice.	Expunere, aplicații, discuții.	
Curs 2: Vânzarea consultativă și vânzarea tranzacțională		
Curs 3 : Sistemul de vânzări SEMA- sell efficiently manage accordingly		
Curs 4 : Caracteristici și beneficii. Secretul construirii unei cariere de succes in Vanzari		
Curs 5: Decizia de cumpărare. Analiza psihologică a efectelor impulsului de achiziție.		
Curs 6: Obiecția ca și oportunitate.		
Curs 7: Orator de succes= vânzător de succes. Sau invers?		
Curs 8: Stiinta persuasiunii și a manipulării. Magia din spatele rezultatelor excepționale.		
Curs 9: Tehnici de detectare a comportamentului disimulat în vânzări.		
Curs 10: Maximizarea vânzării prin reguli de etică. Mit sau realitate?		
Curs 11: “Arta războiului “ în Vanzari.		
Curs 12: Always be closing.		
Curs 13. Procesul post vânzare și importanța sa.		
Curs 14: Concluzii		
<b>Bibliografie</b>		
Aguilar Michael - <i>Vanzatorul de elita</i> , Editura Polirom, 2008		
Bishop Bill - <i>Cum sa vinzi un homar</i> , Editura ALL ,2014		
Carnegie Dale - <i>Tehnici de a vinde</i> , Editura Curtea Veche ,2014		
Gitomer Jeffrey - <i>Biblia vanzarilor</i> , Editura Brandbuilders , 2006		
Mandino Og - <i>Cel mai vestit vanzator din lume</i> , Editura Curtea Veche, 2008		
Pink Daniel - <i>A vinde este omeneste</i> ,Editura Publica ,2013.		
Tracy Brian - <i>Psihologia vanzarilor</i> , Editura BusinessTech , 2014		
Ziglar Zig - <i>Arta vanzarii</i> , Editura Amaltea ,2010		
Ziglar Zig - <i>Curs de vanzari. Cum sa vinzi orice oricui</i> ,Editura Curtea Veche ,2010		
8.2. Seminar/laborator		
Seminar 1 –Din Antichitate până azi.....	Discuții, studii de caz	
Seminar 2 – Motivația din spatele procesului de vânzare.		
Seminar 3 – Limitless....		
Seminar 4 – Vânzări + psihologie = o relație născută în Rai ....?		
Seminar 5- Vanzator de succes....vanzator slab.		
Seminar 6 – Asculta....asculta .....asculta .....intreaba ..intreaba...intreaba...		
Seminar 7 – Așa nu se mai poate....		
Seminar 8 – Sus pe culmi ...încotro...?		
Seminar 9 – Procesul de vânzare ca parte a ființei umane		
Seminar 10- Cercul de aur al lui Sinek		
Seminar 11- Limbajul corpului.Ce ne spun clientii cand nu ne vorbesc.		



**MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE**  
**ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE**  
**FACULTATEA DE MANAGEMENT**

Bd. Expoziției nr. 30A, Sector 1, 012104, București, România, Tel. 037 217 7141  
 edu@facultateademanagement.ro, www.facultateademanagement.ro

Seminar 12- Oricat ? Oricum ? Oriunde? Mic tratat de etica in vanzari.		
Seminar 13 – „Platform Sales” . Doar pentru elite.		
Seminar 14 – Concluzii.		

**Bibliografie**

Aguilar Michael -*Vanzatorul de elita*, Editura Polirom, 2008  
 Bishop Bill - *Cum sa vinzi un homar*, Editura ALL ,2014  
 Carnegie Dale -*Tehnici de a vinde*, Editura Curtea Veche ,2014  
 Gitomer Jeffrey - *Biblia vanzarilor*, Editura Brandbuilders , 2006  
 Mandino Og - *Cel mai vestit vanzator din lume*, Editura Curtea Veche, 2008  
 Pink Daniel - *A vinde este omeneste* ,Editura Publica ,2013.  
 Tracy Brian - *Psihologia vanzarilor*, Editura BusinessTech , 2014  
 Ziglar Zig - *Arta vanzarii*, Editura Amaltea ,2010  
 Ziglar Zig -*Curs de vanzari. Cum sa vinzi orice oricui* ,Editura Curtea Veche ,2010

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

- Studentul va putea intelege pasii vanzarii si va putea descoperi nevoile clientilor, putand astfel sa le satisfaca intr-un mod profesionist printr-o vanzare eficienta.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
Curs /Examen	Capacitatea de a înțelege, de a explica în mod aprofundat și de a aplica în mod practic cunoștințele dobândite de-a lungul semestrului.	Examen final cu întrebări deschise din bibliografia de examen.	60%
Seminar	Implicarea în activitățile de curs și de seminar.	Proiect de echipă, prezentat la seminar conform programării.	40%

10.6. Standard minim de performanță:

- Îndeplinirea condițiilor de participare
- Susținerea proiectului de echipă la seminar.
- Obținerea notei cinci la proiectul de echipă susținut la seminar și obținerea notei cinci la examenul final.

*Condiții de participare*

- Maxim trei absențe la curs din doisprezece prezențe posibile și maxim două absențe la seminar din șase prezențe posibile..

Data completării:

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**MINISTERUL EDUCAȚIEI NAȚIONALE**  
**ȘCOALA NAȚIONALĂ DE STUDII POLITICE ȘI ADMINISTRATIVE**  
**FACULTATEA DE MANAGEMENT**

Bd. Expoziției nr. 30A, Sector 1, 012104, București, România, Tel. 037 217 7141  
edu@facultateademanagement.ro, www.facultateademanagement.ro

---

Data avizării în catedră:

Semnătura directorului de departament

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_