

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Automatică și Calculatoare
1.3 Departamentul	Calculatoare
1.4 Domeniul de studii	Calculatoare și Tehnologia Informației
1.5 Ciclu de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Calculatoare română / Inginer
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	49.1

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Marketing				
2.2 Titularul de curs	Conf.dr.ec. Constantinescu-Dobra Anca - Anca.constantinescu@enm.utcluj.ro				
2.3 Titularul / Titularii activităților de seminar / laborator / proiect	-				
2.4 Anul de studiu	IV	2.5 Semestrul	7	2.6 Tipul de evaluare (E – examen, C – colocviu, V – verificare)	C
2.7 Regimul disciplinei	DF – fundamentală, DID – în domeniu, DS – de specialitate, DC – complementară				DC
	DOB – obligatorie, DOP – opțională, FAC – facultativă				DOP

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	Curs	2	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	-
3.2 Număr de ore pe semestru	28	din care:	Curs	28	Seminar	-	Laborator	-	Proiect	-
3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										8
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										8
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										2
(d) Tutoriat										2
(e) Examinări										2
(f) Alte activități:										
3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a))...3.7(f)))				22						
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)				50						
3.10 Numărul de credite				2						

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	Existenta tehnologiilor multimedia
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	-

6. Competențele specifice acumulate

6.1 Competențe profesionale	C6. Aplicarea de cunoștințe de legislație, economie, marketing, afaceri și asigurare a calității, în contexte economice și manageriale. C6.1 Identificarea metodelor și tehnicilor de analiză și evaluare a produselor, a elementelor de design, precum și a principiilor de management, marketing și de inginerie a calității, aplicabile în activități ingineresti.
6.2 Competențe transversale	Capacitatea de a lucra în echipe inter și pluri-disciplinare. Capacitatea de a comunica în mod eficient și de a înțelege responsabilitățile profesionale și de etică.

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Întelegerea, asimilarea și utilizarea conceptelor, principiilor, tehnicilor de baza ale marketingului
7.2 Obiectivele specifice	Întelegerea și însușirea orientării de marketing, elaborarea strategiilor specifice mixului de marketing, aplicarea metodelor și tehnicilor de culegere și prelucrare a datelor de marketing, realizarea analizei strategice și de determinare a avantajului concurențial, cunoașterea și aplicarea tehnicilor de segmentare a pieței și a criteriilor deciziei de cumpărare. Elaborarea unui plan de marketing în care să fie corelate strategiile de produs, pret, distribuție și promovare.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Nr.ore	Metode de predare	Observații
Rolul marketingului în firmele mari, mijlocii și mici, precum și în societate: valoarea oferită clienților, oferta unică de vânzare, întreaga societate și față de mediu. Activitățile specifice marketingului.	2	Expunere - mijloace multimedia, interactivitate prin problematizarea conceptelor analizate în timpul cursului, sinectica, joc strategic tematic, exemplificare, problematizare, exercițiu didactic, studiul de caz, film didactic, evaluare formativă	
Lantul valorii și satisfacția clientului.	2		
Cercetarea de marketing tehnici de colectare a datelor; metode cantitative și calitative de analiză a datelor; metode de experimentare; raportul asupra cercetării.	2		
Analiza mediului de marketing al firmei. Micromediul și macromediul de marketing: furnizori, grupuri de interes, clienți, mediul economic, demografic, tehnologic, ecologic, legislativ, cultural.	2		
Planificarea strategică de marketing: crearea și menținerea echilibrului între obiective, resurse și oportunitățile de piață ale firmei. Metode de analiză strategică a activității firmei.	2		
Elaborarea planului de marketing al firmei	2		
Segmentarea pieței. Criterii și metode de segmentare a pieței	2		
Analiza comportamentului clientului: modelul persona	2		
Politica produsului. Harta de poziționare. Ciclul de viață al produsului.	2		
Cercetarea și dezvoltarea noului produs. Metode de dezvoltare a inovativității.	2		
Strategii de produs în funcție de etapele ciclului vieții. Strategii de poziționare a produsului pe piață.	2		
Prețul. Obiectivele politicii de preț. Politici de preț: politica de penetrare și politica de smântânire.	2		
Distribuția produselor. Alegerea canalelor de distribuție. Managementul și controlul canalelor de distribuție.	2		
Comunicarea integrată de marketing. Mecanismele procesului de comunicare. Mixul comunicării de marketing: reclama, promovarea vânzărilor, forța de vânzare, marketing direct, relațiile publice.	2		

Bibliografie:*În biblioteca UTC-N*

1. D. Catana, Gh. A. Catana, Fundamentals of Marketing, ed. UTPRES, 2009 – 30 exemplare
2. McDonald, The Marketing Book: A Marketing Plan for Your Business Made Easy Via Think / Do / Measure, 2019 Edition, *Stanford Continuing Studies, Ed JM Internet*
3. Constantinescu –Dobra Anca, Marketingul produselor cosmetice, 2015, Ed Alma Mater, Cluj-Napoca
4. Mark Green, Linda Hoffman, Marketing principles, Lightning Source, 2023
5. Donald Miller, J. J. Peterson, Marketingul simplificat, ACT SI POLITON, 2023
6. Kotler Ph., Armstrong G., Saunders J., Wong V. - Principles of Marketing (17th Edition), Pearson, 2018
7. Jason McDonald, MARKETING MADE EASY - Step by Step to a Marketing Plan for Your Business, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2018
8. Nedelea A. M. , Cercetarea de marketing, 2017, Ed. Economica
9. David Meerman Scott -How to Use Content Marketing, Podcasting, Social Media, AI, Live Video, and Newsjacking to Reach Buyers Directly, 7-th edition, 2020, Ed John Wiley & Sons Inc
10. D. OGILVY, Confesiunile unui om de publicitate, 2009, ed Humnaitas
11. D. Miller, Building a StoryBrand: Clarify Your Message So Customers Will Listen, 2017,
12. Harper Collins Leadership;
13. S. Godin, This is Marketing: You Can't Be Seen Until You Learn To See, 2018, Penguin

Materiale didactice virtuale:Constantinescu Anca, Marketing, 2023 www.marketing.utcluj.ro**Se vor preciza, după caz: tematica seminariilor, lucrările de laborator, tematica și etapele proiectului.*
9. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Cursul va ține cont de cerințele și așteptările mediului de afaceri

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Studentii au oportunitatea de a alege între realizarea și prezentarea unui plan de marketing pentru o firmă fictivă sau reală - în echipă (max 5 studenți) cu o structură dată sau un test cu întrebări închise și deschise.	Oral / Scris	100%
Seminar	-	-	-
Laborator	-	-	-
Proiect	-	-	-

Standard minim de performanță:

Nota C.>5

Pentru nota 5 trebuie să cunoască următoarele: descrierea mixului de marketing, descrierea mixului de comunicare, cum se aplică analiza SWOT, BCG, analiza concurenței, realizarea unei hărți de poziționare pentru un produs/aplicație, stabilirea pretului pe baza metodei cost plus și metoda marjei.

Data completării: 26.02.2025	Titulari	Titlu, prenume / NUME	Semnătura
	Curs	Conf.dr.ec. Anca CONSTANTINESCU-DOBRA	
	Aplicații	-	

Data avizării în Consiliul Departamentului de Calculatoare

Director Departament,
Prof.dr.ing. Rodica Potolea

Data aprobării în Consiliul Facultății de Automatică și Calculatoare

Decan,
Prof.dr.ing. Vlad Mureșan