

# PROGRAM DE STUDIU: MANAGEMENT

## TEMATICA

### pentru proba scrisă a examenului de licență DISCIPLINA FUNDAMENTALĂ – MANAGEMENT

1. Fundamentele teoretice ale managementului firmei
  - 1.1 Definirea managementului
  - 1.2 Funcțiile managementului
  - 1.3 Principiile generale ale managementului
  - 1.4 Componentele sistemului de management
  - 1.5 Școlile de management
2. Managerii
  - 2.1 Definirea și rolurile managerilor. Aptitudinile (abilitățile) manageriale
  - 2.2 Tipuri de manageri și stiluri de management
  - 2.3 Modalități de creștere a eficacității muncii managerilor
  - 2.4 Leadership
3. Sistemul decizional al firmei
  - 3.1 Conceptul de decizie managerială
  - 3.2 Metode și tehnici de fundamentare a deciziilor. Optimizarea deciziilor în condiții de certitudine, incertitudine și risc
4. Strategia firmei
  - 4.1 Conceptul de strategie. Componentele strategiei
  - 4.2 Delimitarea strategiei de managementul strategic, alianțele strategice și politicile de firmă
  - 4.3 Formularea strategiilor firmei
5. Managementul schimbărilor organizaționale
  - 5.1 Conceptul și tipologia schimbărilor organizaționale
  - 5.2 Conceptul de management al schimbărilor
  - 5.3 Metodologia schimbărilor organizaționale
6. Sistemul organizatoric al firmei
  - 6.1 Organizarea procesuală
  - 6.2 Organizarea structurală. Metode utilizate în creșterea flexibilității structurii organizatorice
7. Sistemul informațional al firmei
  - 7.1 Conceptul de sistem informațional - componente, funcții, deficiențe. Tehnici de reprezentare grafică folosite în analiza și proiectarea sistemului informațional
  - 7.2 Metode utilizate în creșterea funcționalității organizării informațional
8. Managementul resurselor umane și motivarea
  - 8.1 Gestiunea previzională a resurselor umane
  - 8.2 Metode de stimulare a creativității personalului
  - 8.3 Metode și tehnici utilizate în stimularea motivației

#### Bibliografie obligatorie

1. Nicolescu, Ov., Verboncu, I.- *Management. Ediția a III-a revizuită*, Editura Economică, București, 1999, pag. 37-38, 43-50, 65-67, 131-145, 204-205, 221-223, 227-231, 241-253, 278-282, 299-310, 344-356, 359-361, 373-387, 505-518, 522-525

2. Grădinaru, P.- *Management. Manual universitar pentru Învățământul Frecvență Redusă*, Editura Universității din Pitești, 2010, pag. 8-26, 27-30, 57-66, 71-82, 89-104, 105-111, 117-124, 126-129, 133-143, 144-149, 170-172, 176-191

3. Hobeau, T. (coord.) - *700 teste de verificare pentru examenul de licență la specializarea Management*, Editura Sitech, Craiova, 2007.

#### Bibliografie facultativă

1. Verboncu, I. – *Cum conducem? Ghid metodologic pentru manageri*, Editura Tehnică, București, 1999

2. Zorlențan, T., Burduș, E., Căprărescu, Gh. – *Managementul organizației*, Editura Economică, București, 1998

3. Stăncioiu, I., Militaru, Gh.- *Management. Elemente fundamentale*, Editura Teora, București, 1998

## TEMATICA

pentru proba scrisă a examenului de licență

### Disciplina de specialitate – MANAGEMENTUL APROVIZIONĂRII ȘI VÂNZĂRII

1. Tipologia stocurilor
2. Modalități de exprimare a stocurilor și semnificații specifice
3. Elemente de fundamentare tehnico – economică a principalelor tipuri de stocuri
4. Fundamentarea planului de asigurare materială și reflectarea lui în programe de cumpărări care să asigure minimizarea cheltuielilor specifice
5. Principalii indicatori care definesc conținutul planului și al programelor de cumpărări
6. Importanța, locul și rolul Departamentului *Relații cu clienții* în structura sistemului funcțional al întreprinderii
7. Organizarea structurală și procesuală a Departamentului *Relații cu clienții*
8. Conducerea activităților Departamentului *Relații cu clienții*
9. Atribuții și responsabilități ale Departamentului *Relații cu clienții*; sistemul relațiilor funcționale
10. Factorii mediului de lucru și influențe asupra sistemului *Relații cu clienții*; componentele procesuale
11. Organizarea și conducerea activității *Marketing – vânzări*
12. Atribuții și responsabilități ale Compartimentului *Marketing – vânzări*; sistemul relațiilor funcționale
13. Procesul cercetării pieței consumului; programul *marketing – vânzări*
14. Organizarea și conducerea activității *Plan – vânzări*
15. Fundamentarea planului și a programelor de vânzări pentru produse finite și piese schimb
16. Urmărirea realizării și derulării programelor de vânzări produse fabricate
17. Organizarea și conducerea Compartimentului *Negociere – încheiere contracte*; atribuții și responsabilități
18. Particularități ale procesului *negocierii și încheierii contractelor economice în domeniul vânzării*
19. Organizarea, conducerea și desfășurarea activității Compartimentului *Evidență, urmărire – derulare contracte, analiză efecte comerciale – eficiență*
20. Analiza efectelor și eficienței procesului comercial în relațiile cu clienții

## BIBLIOGRAFIE

- Drăghici C., Mihai D. – *Managementul relațiilor cu furnizorii*, Editura Sitech, Craiova, 2008;
- Drăghici Constantin – *Managementul relațiilor cu clienții*, Editura Sitech, Craiova, 2009;
- Drăghici C., Mihai D. – *Managementul aprovizionării și vânzării – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
- Drăghici C., Mihai D. – *Managementul relațiilor cu furnizorii – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
- Drăghici C., Mihai D., Micu C. – *Managementul relațiilor cu clienții – manual universitar destinat pregătirii studenților I.F.R.*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2010;
- Mihai Daniela, Brutu Mădălina – *Managementul aprovizionării și vânzării – Fundamente teoretice și teste grilă*, Editura Universității din Pitești, Pitești, 2014.

## TEMATICA

pentru proba scrisă a examenului de licență – sesiunea iulie 2017

Disciplina de specialitate: MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE

1. Conceptul de resurse umane și caracteristicile acestora
2. Definierea managementului resurselor umane și etapele principale în evoluția acestuia
3. Modelele managementului resurselor umane
4. Tipologia strategiilor din domeniul resurselor umane, elaborarea și implementarea acestora
5. Politici specifice resurselor umane
6. Postul de muncă: definire, componente și variabile
7. Analiza postului : definire, obiective, tipuri și etape ; metode și tehnici de analiză
8. Proiectarea și re-proiectarea posturilor: definire, modele, abordări și metode
9. Planificarea resurselor umane
10. Recrutarea resurselor umane
11. Selecția resurselor umane. Tipuri de interviuri
12. Integrarea organizațională a resurselor umane
13. Evaluarea performanțelor personalului (conținut, tehnici, erori ale evaluării)
14. Formarea resurselor umane
15. Managementul carierei resurselor umane (concept; modele și ancore ale carierei)
16. Structura și conținutul sistemelor de remunerare
17. Forme de salarizare. Plata salariilor
18. Prevenirea și rezolvarea conflictelor în organizații

## BIBLIOGRAFIE

- Secară, C. – *Managementul carierei în administrația publică din România*, Editura Sitech, Craiova, 2010
- Secară, C. – *Managementul resurselor umane – curs universitar* – Editura Sitech, Craiova, 2013
- Manolescu, A. – *Managementul resurselor umane*, Editura Tribuna Economică, București, 2003
- Cole, G.A. – *Managementul personalului*, Editura CODECS, București, 2000.