

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați
1.2 Facultatea	Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Marketing
1.5 Ciclul de studii	Masterat
1.6 Programul de studii	Marketing și comunicare in afaceri

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	SISTEME MODERNE DE DISTRIBUTIE						
2.2 Cod disciplină	1174.20B03S						
2.3 Titularul activităților de curs							
2.4 Titularul activităților de seminar							
2.5 Anul de studiu	II	2.6 Semestrul	I	2.7 Tipul de evaluare	V	2.8 Regimul disciplinei	O

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminare/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					21
Tutorat					6
Examinări					5
Alte activități.....					
3.7 Total ore studiu individual					72
3.9 Total ore pe semestru					100
3.10 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> Strategii de marketing, Tehnologia informațiilor și comunicațiilor pentru afaceri ; Marketing pe Internet; Social media marketing ; Strategii de responsabilitate socială corporatistă
4.2 de competențe	<ul style="list-style-type: none"> Însușirea cunoștințelor și abilităților cerute de disciplinele menționate la condiții legate de curriculum.

5. Condiții (acolo unde este cazul)



5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Studenții vor fi prezenți la prelegeri și seminare, respectând normele de conduită socială, civică, responsabilități și reguli ale practicii universitare. • Studenții au obligația studiului și preocupării însușirii tuturor cunoștințelor transmise și formarea aptitudinilor necesare pentru integrarea corespunzătoare în standardele de specializare ale domeniului de ocupare pe piața muncii. • Să respecte, programul orar (curs și seminar) prevăzut.
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Verificarea pregătirii și asimilării cunoștințelor de către studenți se va face pe toată perioada de studii prevăzută în planul de învățământ în cadrul seminariilor, lucrări practice, laborator; activitatea disciplinei pentru seminar, se va finaliza cu o formă de evaluare, respectând termenul de predare stabilit corespunzător, împreună cu studenții și cadrul didactic titular. • Absența studentului, la evaluarea aplicativă de la seminar și nerespectarea obligației de a fi evaluat la termenul stabilit, fără existența unui motiv bine întemeiat, va genera pierderea examinării finale a acestuia.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Cunoașterea adecvată și aprofundată a abordărilor, conceptelor și formelor specifice utilizate în comunitatea profesioniștilor din marketing și distribuție. • Însușirea terminologiei specifice și adaptarea acesteia la diverse contexte profesionale. • Deținerea cunoștințelor despre metodele cantitative, calitative și mixte aplicabile. • Dezvoltarea abilității de revizuire a principalelor resurse bibliografice din domeniu • Cunoașterea mediului instituțional și a rețelelor de competență și responsabilitate în SMD • Cunoașterea aprofundată a dezvoltărilor teoretice, metodologice și practice specifice SMD și utilizarea adecvată a limbajului specific în comunicarea cu medii profesionale diferite • Dezvoltarea abilităților de identificare surselor pertinente și veridice de date. • Aplicarea metodelor de colectare și de analiză primară și secundară a datelor. Aprecierea și evaluarea validității și fiabilității datelor colectate. • Modelarea și adaptarea teoretică, conceptuală și metodologică. Elaborarea de tipare de analiza a evaluărilor • Elaborarea de proiecte profesionale și/sau de cercetare, utilizând inovativ un spectru variat de metode cantitative și calitative • Particularizarea documentelor și rapoartelor analitice de evaluare, conform specificului publicului interesat
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea unei abordări inter-culturale și echitabile în diverse aspecte și contexte de activitate profesională și relații inter-umane. • Dezvoltarea capacității de negociere și adaptarea acesteia la diverse contexte specifice • Rezolvarea eficace și eficientă a problemelor în situații de criză și stare conflictuală, datorate unor interese divergente.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Aprofundarea cunoștințelor cursanților cu privire la configurațiile de distribuție și rolul strategiilor de valorificare a produselor și serviciilor prin abordarea integrată a cunoștințelor deținute și utilizarea unor concepte noi generate prin elaborarea și testarea unor scenarii de proiectare și selecție a canalelor de distribuție în context competitiv complex. • Disciplina urmărește o reconsiderare a rolului competențelor specialiștilor în marketing și oferă interpretări complementare disciplinelor anterioare de profil, cu privire la reconfigurarea parteneriatelor de distribuție, în condițiile creșterii gradului de expunere la oportunități și amenințări, ce decurg din adoptarea pe scară largă a interacțiunii digitale
7.2 Obiectivele	<ul style="list-style-type: none"> • Identificarea practicilor cheie ale industriei în proiectarea canalelor



specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Co- crearea si negocierea propunerii unice de valoare in rețelele de distribuție • Explorarea opțiunilor de creare si comunicare a valorii prin distribuirea ofertelor lor • Analiza problemelor complexe inter și intra-organizaționale în managementul canalului de distribuție • Instrumente si tehnici de selecție a membrilor canalului • Negocierea intereselor si rezolvarea conflictelor • Facilitatori si inhibitori ai adoptării pe scara larga a instrumentelor de marketing digital
-----------	--

8. Conținuturi

8. 1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Criterii de analiza a pieței de distribuție :criterii economice; comportamentul consumatorului; specificitatea locației; criterii de competitivitate.	Prelegere, dezbateri	1 prelegere
2. Rețele de distribuție si managementul relațional al activelor: active tangibile si intangibile; modele de coordonare a resurselor în rețelele de distribuție	Prelegere, dezbateri, problematizare	1 prelegere
3. Dezvoltarea strategiei de multi channel ; e –distribution. Alianțe pe canalul de distribuție	Prelegere, dezbateri, problematizare	1 prelegere
4. Funcțiile canalului de distribuție: marketing intelligence ; promovarea ofertei; negocierea; distribuția fizica; sisteme de plăți; evaluarea si asumarea riscului pe canal.	Prelegere, dezbateri, problematizare	1 prelegere
5. Soluții inovatoare pentru încadrare a sustenabilității in politicile de marketing dedicate canalelor de distribuție. Sisteme logistice; Logistica inversa	Prelegere, dezbateri, problematizare	1 prelegere
6. Partajarea surselor de informație si cunoaștere;sistemul informațional pe canalul de distribuție;	Prelegere, dezbateri, problematizare	1 prelegere
7. Gestionarea imaginii pe canalul de distribuție; parteneriate reputaționale ;		

Bibliografie

Bleoju, G. (2022). Note de curs. Sisteme moderne de distribuție
 Kusum L. Ailawadi, Paul W. Farris, 2020. Getting Multi-Channel Distribution Right, John Wiley & Sons, ISBN: 978-1-119-63289-4
 Kotler, P. and Keller, K.L. , 2012 Marketing Management. 14th Edition, Pearson Education.
 Paul A. Myerson ,2015: Supply Chain and Logistics Management Made Easy: Methods and Applications for Planning, Operations, Integration, Control and Improvement, and Network Design Kindle Edition
 Langevin and D. Riopel, Logistics Systems Design and Implementation, Springer.,
<https://link.springer.com/book/10.1007/b106452>
 Gammelgaard and P. D. Larson, “Logistics skills and competencies for supply chain management,” Int. J. Physical Distribution & Logistics Management, vol. 22, pp. 27-50, 2001, <http://dx.doi.org/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00002.x>
 Alexandru Capatina, Bleoju Gianita, Adrian Micu, Bogdan George Dragan, 2019, Book Title“Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability: For Organizations and Society”; Capitolul Eco-knowledge hubs of leveraging Intellectual Capital green governance, Springer Publishing House; Editor Florinda Matos, ICCA Portugal. DOI 10.1007/978-3-319-79051-0, Hardcover , eBook ISBN 978-3-319-79051-0, pag 157-175
 Ioana-Mădălina PURCARU (CIONGRADI) , 2020; Sisteme moderne de distribuție. Multilevel marketing , Editura



universitara, ISBN: 978-606-28-1137-2		
8. 2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Gestionarea imaginii pe canalul de distribuție; parteneriate deconsolidare a reputației	Dezbateri, exercițiu și problematizare bazate pe aplicații practice	1 seminar
Impactul digitalizării asupra canalelor de distribuție; utilizarea extinsă a tehnologiilor dedicate retenției proactive a consumatorilor; instrumente de fidelizare ; evaluarea gradului de maturitate	Dezbateri, exercițiu și problematizare bazate pe aplicații practice	1 seminarii
Soluții inovatoare pentru încadrare a sustenabilității în politicile de marketing dedicate canalelor de distribuție. Sisteme logistice; Logistica inversa	Dezbateri, exercițiu și problematizare bazate pe aplicații practice	1 seminar
Dezvoltarea strategiei de multi channel ; e –distribution	Studiu de caz, problematizarea	1 seminar
Transparența și responsabilitate în MLM. Sisteme de fidelizare.	Proiect	1 seminar
Utilizarea partajată a platformelor de recenzii în SMD	Proiect	1 seminar
Raportarea de sustenabilitate cu rol de semnalizare în sisteme moderne de distribuție	Proiect	1 seminar
Bibliografie		
<p>Alexandru Capatina, Bleoju Gianita, Adrian Micu, Bogdan George Dragan, 2019, Book Title “Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability: For Organizations and Society”; Capitolul Eco-knowledge hubs of leveraging Intellectual Capital green governance, Springer Publishing House; Editor Florinda Matos, ICCA Portugal. DOI 10.1007/978-3-319-79051-0, Hardcover , eBook ISBN 978-3-319-79051-0, pag 157-175</p> <p>Ioana-Mădălina PURCARU (CIONGRADI) , 2020; Sisteme moderne de distribuție. Multilevel marketing , Editura universitara, ISBN: 978-606-28-1137-2</p> <p>https://link.springer.com/article/10.1007/s43039-023-00063-6</p> <p>https://channelpostmea.com/2022/08/31/importance-of-digital-transformation-in-distribution/</p> <p>https://www.globalpraxis.com/insights/transform-your-traditional-distribution-channels-and-operations-into-digital-technology-driven-systems</p>		

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

- Disciplina reprezintă baza de acumulare a unor cunoștințe interdisciplinare necesare poziționării pe piața muncii națională și europeană , în domenii de calificare și competență diversificate, prin adaptare și integrare rapidă și eficientă la cerințele angajatorilor.
- Disciplina contribuie și la înlesnirea accesului absolvenților la cercetare fundamentală și aplicativă prin cultivarea muncii în echipe multiculturale, rețele de proiectare și consultanță, prin aportul la formarea competențelor profesionale și transversale apreciate pe piața muncii de către angajatori.
- Angajatori: mediul instituțional public și privat local, național și european.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none"> • Conținutul și forma referatului, modul de identificare și 	Proiect realizat de maxim 3 persoane pe teme stabilite de către profesor, cu	40%



	valorificare a surselor bibliografice, mod de susținere publică a referatului, mod de asumare a rolurilor în cadrul echipei, răspunsuri la întrebări.	precizarea dimensiunii, structurii referatului, cu indicarea bibliografiei minimale, cu indicații suplimentare de realizare la solicitarea studentului.	
	<ul style="list-style-type: none"> Notare de la 1 la 10. 	Examen scris cu subiecte tip grilă, întrebări deschise, aplicații practice	40%
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> Însușirea și înțelegerea problematicii specifice tratate la curs și seminar; Participare activă la seminar Capacitatea de argumentare și evaluarea argumentelor proprii sau susținute de alții 	Studentii vor fi notați pe parcursul semestrului atunci când rezolvă aplicații practice, când participă activ la dezbateri răspunzând întrebărilor din materie adresate de cadrul didactic precum și individual pentru prezentarea temelor primite spre rezolvare.	20%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none"> Elaborarea unui proiect care să argumenteze, pe o temă aferentă domeniului cursului, însușirea elementelor minimale privind conceptele, principiile și abordările propuse în temele cheie ale disciplinei Sisteme moderne de distribuție 			

