

# Fișa disciplinei

## 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE
1.2. Facultatea	ADMINISTRAREA AFACERILOR, CU PREDARE ÎN LIMBI STRĂINE
1.3. Departamente	(Departament) ADMINISTRAREA AFACERILOR CU PREDARE IN LIMBI STRAINE (CATEDRA UNESCO)
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclul de studii	MASTERAT
1.6. Forma de învățământ	CU FRECVENȚĂ
1.7. Programul de studii	Antreprenoriat și administrarea afacerilor
1.8. Limba de studiu	Germană
1.9. Anul universitar	2020-2021

## 2. Date despre disciplina

2.1. Denumire	<b>Comportamentul organizațional și al consumatorului</b>									
2.2. Cod	<b>20.0246IF2.1-0002</b>									
2.3. Anul de studii	<b>2</b>	2.4. Semestrul	<b>1</b>	2.5. Forma de evaluare	<b>Examen</b>	2.6. Regimul disciplinei	<b>O (Obligativ)</b>	2.7. Nr. credite ECTS	<b>6</b>	
2.8. Titulari	S(S)	<b>prof.univ.dr. PELĂU Corina Monica</b>					corina.pelau@fabiz.ase.ro			
	C(C)	<b>prof.univ.dr. PELĂU Corina Monica</b>					corina.pelau@fabiz.ase.ro			

## 3. Timp total estimat

3.1. Număr de săptămâni	14.00
3.2. Număr de ore pe săptămână	4.00 din care
	S(S) 2.00
	C(C) 2.00
3.3. Total ore din planul de învățământ	56.00 din care
	S(S) 28.00
	C(C) 28.00
3.4. Total ore de studiu pe semestru (număr ECTS*25 ore)	150.00
3.5. Total ore studiu individual	94.00
<i>Distribuția fondului de timp pentru studiu individual</i>	
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	20.00
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	20.00
Pregătire seminarii, laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20.00
Tutoriat	20.00
Examinări	2.00
Alte activități	12.00

#### 4. Precondiții

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

#### 5. Condiții desfășurare activități

pentru S(S)	Sala dotata cu calculator si videoproiector
pentru C(C)	Sala dotata cu calculator si videoproiector

#### 6. Competențe specifice acumulate

PROFESIONALE	C3	Elaborarea, cunoașterea și implementarea de strategii și tehnici de comunicare și de cooperare a echipei în cadrul proiectelor din diferite spații culturale
--------------	----	--

#### 7. Obiectivele disciplinei

7.1. Obiectivul general	Intelegerea importantei individului pentru succesul unei organizatii si intelegerea importantei analizei consumatorilor pentru dezvoltarea strategiei unei companii
7.2. Obiective specifice	Intelegerea rolului individului in organizatie Identificarea diverselor jocuri prin comportament informal Intelegerea importantei culturii organizationale pentru dezvoltarea intreprinderii Intelegerea proceselor de au loc in mintea consumatorului in procesul de cumparare Identificarea diverselor metode de atragere a atentiei si influentare in publicitate Cunoasterea metodelor de determinare a comportamentului consumatorului

#### 8. Conținuturi

8.1. C(C)		Metode de predare/ lucru	Recomandări
1	Introducere	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
2	Comportamentul organizational vs. comportamentul consumatorului	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
3	Indivizii in organizatie. Putere si politica in procesele de decizie ale organizatiei	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
4	Perceptia, motivatia si decizia in intreprindere	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
5	Influenta culturii organizationale asupra comportamentului organizational	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
6	Leadership în întreprindere	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
7	Dinamica si comportamentul echipelor	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
8	Comunicarea si rezolvarea conflictelor in organizatie	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
9	Dimensiuni si modele ale comportamentului consumatorului	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
10	Influenta comunicarii de marketing, a mediilor, a grupelor sociale asupra comportamentului consumatorului	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
11	Determinanti psihologici ai comportamentului de consum	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
12	Tipologii si segmente de consumatori	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
13	Cultura consumului	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
14	Metode de cercetare a comportamentului consumatorului	Prezentarea si discutii	Participare la discuții
15	Comportament de consum intercultural	Prezentarea si discutii	Participare la discuții

### ***Bibliografie***

- French, Ray; Rayner, Charlotte; Rees, Gary; Rumbles, Sally, Organizational Behaviour, Wiley, 2008
- Schreyögg, Georg; Sydow, Jörg, Verhalten in Organisationen, Gabler, 2009, Germania
- Kroeber-Riel, Werner; Weinberg Peter, Konsumentenverhalten, Vahlen, München, 2003, Germania
- Solomon, M.; Bamossy, G.; Askegaard, S.; Hogg, M. K. , Consumer Behavior – A European Perspective, Prentice Hall, Financial Times, Harlow, 2010
- Foscht, Thomas; Swoboda, Bernhard, Käuferverhalten – Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen, Gabler, Wiesbaden, 2005, Germania
- Cătoi, Iacob; Teodorescu, Nicolae, Comportamentul consumatorului, Editura Uranus, Bucuresti, 2004, România

8.2. S(S)		Metode de predare/ lucru	Recomandări
1	Introducere	Discutii	
2	Studiu de caz comportamentul organizational	Discutii	
3	Studiu de caz comportamentul organizational	Discutii	
4	Studiu de caz comportamentul organizational	Discutii	
5	Studiu de caz comportamentul organizational intercultural	Discutii	
6	Studiu de caz comportamentul organizational	Discutii	
7	Studiu de caz comportamentul consumatorilor	Discutii	
8	Studiu de caz comportamentul consumatorilor	Discutii	
9	Studiu de caz comportamentul consumatorilor	Discutii	
10	Testarea metodelor de masurarea a atentiei	Exercitiu	
11	Prezentarea proiectelor	Prezentarea	
12	Prezentarea proiectelor	Prezentarea	
13	Prezentarea proiectelor	Prezentarea	
14	Studiu de caz leadership	Discutia	

### ***Bibliografie***

- French, Ray; Rayner, Charlotte; Rees, Gary; Rumbles, Sally, Organizational Behaviour, Wiley, 2008, Marea Britanie
- Schreyögg, Georg; Sydow, Jörg, Verhalten in Organisationen, Gabler, 2009, Germania
- Kroeber-Riel, Werner; Weinberg Peter, Konsumentenverhalten, Vahlen, München, 2003, Germania
- Solomon, M.; Bamossy, G.; Askegaard, S.; Hogg, M. K. , Consumer Behavior – A European Perspective, Prentice Hall, Financial Times, Harlow, 2010
- Foscht, Thomas; Swoboda, Bernhard, Käuferverhalten – Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen, Gabler, Wiesbaden, 2005, Germania
- Cătoi, Iacob; Teodorescu, Nicolae, Comportamentul consumatorului, Editura Uranus, Bucuresti, 2004, România

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

Discutii cu reprezentanți ai mediului de afaceri

## **10. Evaluare**

Activitatea	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere în nota finală
10.1. C(C)	Punct oficiu		10.00
10.2. S(S)	Proiect		20.00
10.3. S(S)	Presentation project		10.00
10.4. S(S)	Activitate		10.00
10.5. Evaluare finală	Examen		50.00
10.6. Modalitatea de notare	Note întregi 1-10		
10.7. Standard minim de performanță	promovare cu nota 5		

Data listării,  
27/04/2025

Titulari,

Data avizării în departament,

Director departament,