



UNIVERSITATEA DIN  
BUCUREȘTI  
— VIRTUTE ET SAPIENTIA —

UNIVERSITATEA DIN BUCUREȘTI  
FACULTATEA DE MATEMATICĂ ȘI  
INFORMATICĂ



Facultatea de  
Matematică și Informatică  
— Universitatea din București —

PROGRAM DE LICENȚĂ: CALCULATOARE ȘI  
TEHNOLOGIA INFORMAȚIEI

# MARKETING

ASIST. UNIV. DR. ȘTEFAN-ALEXANDRU CATANĂ

**"Education is not  
the learning of facts,  
but the training  
of the mind to think"**

*-Albert Einstein*



# MEET THE TEACHER...



# PREZENTARE RECIPROCĂ



- ▶ CARE ESTE SCALA ACTUALĂ DE INTERESE A FIECĂRUIA?
- ▶ CE AȘTEPTĂRI AVEȚI DE LA ACEASTĂ DISCIPLINĂ?
- ▶ ORICE ALTCEVA CONSIDERAȚI RELEVANT SĂ CUNOAȘTEM DESPRE DVS.

# PROGRAMUL ACTIVITĂȚILOR

## ▶ CTI III

### ▶ **SEMINAR** – 7 SEMINARE – 2 ore / 2 săptămâni

- ▶ GRUPA 1: SP – MIERCURI; 10-12, LAB. 305
- ▶ GRUPA 2: SP – MIERCURI; 12-14, LAB. 305
- ▶ GRUPA 3: SI – MIERCURI; 12-14, LAB. 305





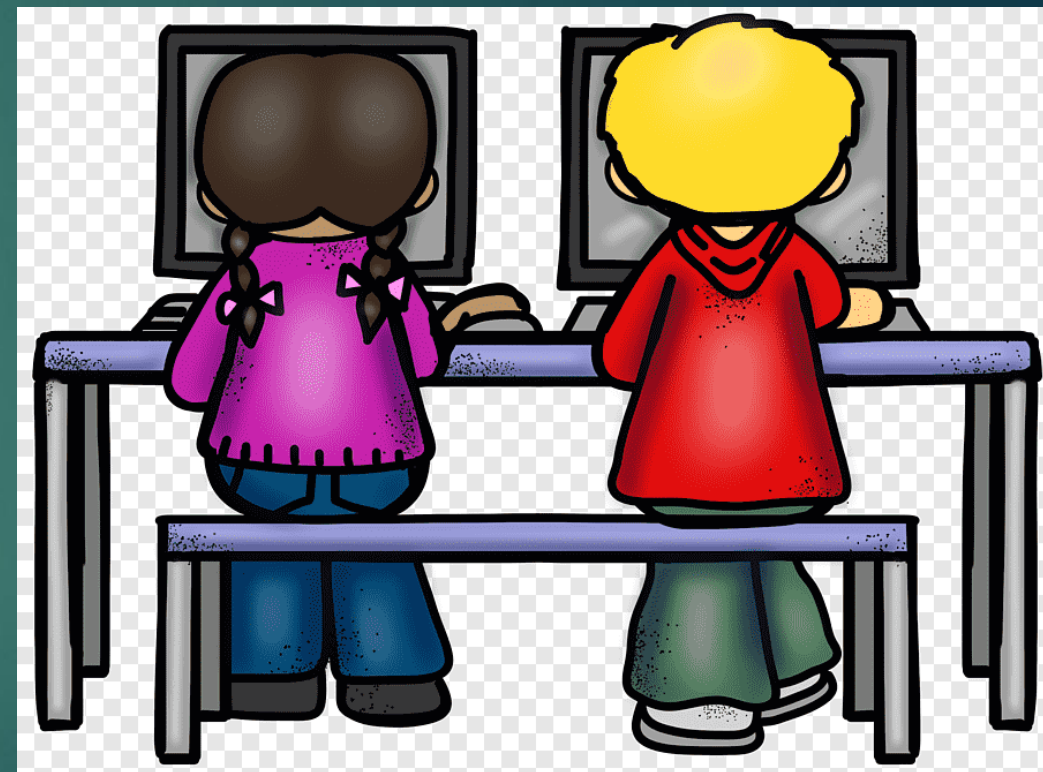
# STRUCTURĂ SEMINAR

- ▶ 1. Mixul de marketing
- ▶ 2. Politica de promovare. Scrisoare publicitară
- ▶ 3. Catalogul de vânzări
- ▶ 4. Ciclul de viață al produselor. Matricea BCG (Boston Consulting Group)
- ▶ 5. Profilul consumatorilor
- ▶ 6. Marketingul digital



# ACTIVITATEA DE SEMINAR

- ▶ SE DESFĂȘOARĂ BILUNAR (UN SEMINAR LA DOUĂ SĂPTĂMÂNI)
- ▶ SE VA LUCRA INDIVIDUAL ȘI ÎN ECHIPE
- ▶ SE VOR REALIZA:
  - ▶ PROIECT 1: O scrisoare publicitară (echipe de 2-3 studenți) – SE VA ÎNCARCA PE MOODLE;
  - ▶ PROIECT 2: Un catalog de vânzări (echipe de 2-3 studenți) SE VA ÎNCARCA PE MOODLE;
  - ▶ STUDIU DE CAZ: (echipe de 2-3 studenți) – SE VA ÎNCARCA PE MOODLE ȘI SUSȚINE ÎN SEMINARELE 4-7, CONFORM PROGRAMĂRII.



# STUDIU DE CAZ

## ► ANALIZAȚI ACTIVITATEA COMPANIEI \_\_\_\_\_, AVÂND ÎN VEDERE URMĂTOARELE CERINȚE:

### 1. Introducere

- 1.1 Prezentați compania
- 1.2 Cum ați descrie sectorul de activitate în care operează compania..... din punctul de vedere al competiției? Cine sunt principalii concurenți ai companiei?
- 1.3 Care sunt tendințele majore ale mediului extern cu impact asupra companiei și a sectorului de activitate în care aceasta operează? Care sunt perspectivele de creștere pentru activitatea de bază a companiei?

### 2. Analizați gama de produse și servicii oferite de companie

### 3. Analizați prețurile și politica de preț a companiei

### 4. Analizați politica de distribuție a companiei

### 5. Analizați tehnicile de promovare utilizate de către companie



# EVALUAREA

- ▶ **Examen final – 50 puncte**
- ▶ **Activitate seminar – 40 puncte**
  - ▶ PROIECT 1: O scrisoare publicitară – 10 PUNCTE
  - ▶ PROIECT 2: Un catalog de vânzări – 10 PUNCTE
  - ▶ STUDIU DE CAZ: - 20 PUNCTE
- ▶ **10 puncte din oficiu**



# VĂ MULȚUMESC MULT PENTRU ATENȚIE!

