



UNIVERSITATEA DIN ORADEA
Facultatea de
Științe Economice

Str. Universității, nr. 1, cod poștal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Telefon: Secretariat: 0259-408276, 0259-408407; Decanat: 0259-408109; Fax: 0259-408409
Web: <http://steconomice.uoradea.ro>; E-mail: steconomice@uoradea.ro

**Tematica și bibliografia probelor pentru examenul pentru promovare în
cariera didactică pentru ocuparea postului de Profesor universitar, poziția 4**

Departamentul de Management-Marketing

Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea

Disciplinele postului:

Tehnici de vânzare

Metode și tehnici de negociere și vânzare

Analiza informațiilor de marketing

Tematica

1. Tehnici de prospectare a pieței
2. Gestionarea reclamațiilor și a conflictelor
3. Vânzarea consultativă vs. vânzarea tranzacțională
4. Marketingul relațional și fidelizarea clienților
5. Digitalizarea în vânzări: instrumente, provocări și oportunități
6. Fundamentele negocierii și tipuri de negocieri în vânzări
7. Tehnici și strategii de negociere
8. Impactul diferențelor culturale în negocierea interculturală
9. Sisteme și baze de date de marketing
10. Analiza datelor de marketing
11. Instrumente digitale și tehnologii pentru analiza informațiilor de marketing



UNIVERSITATEA DIN ORADEA
**Facultatea de
Științe Economice**

Str. Universității, nr. 1, cod poștal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Telefon: Secretariat: 0259-408276, 0259-408407; Decanat: 0259-408109; Fax: 0259-408409
Web: <http://steconomice.uoradea.ro>; E-mail: steconomice@uoradea.ro

Bibliografie

1. Dale Carnegie, J.Oliver Crom, Michael Crom, *Tehnici de a vinde: cum să vindeți mai mult și mai bine, ediția a II a*, Curtea Veche Publishing, București, 2008
2. Cezar Cehan, *Heart to Heart Selling: Create clients through nurturing Connection*, More Option LLC, 2015
3. Herb Cohen, *Arta de a negocia: cum să obții ceea ce vrei: nimic nu se pierde, totul se negociază*, București, Humanitas, 2020
4. Cristian Cojocaru, *Secretele negocierii în afaceri*, Evrika Publishing, 2023
5. Charles M. Futrell, *Principiile vânzărilor*, Ed. Rosetti Educational, București, 2008
6. Manuela Rozalia Gabor, *Analiza și inferența statistică a datelor de marketing*, Editura C.H.Beck, București, 2016
7. Galo Garmine, *Experiența Apple. Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții*, Editura Amalthea, 2015
8. Joe Girard, Tony Gibs, *13 reguli esențiale în vânzări*, Business Tech International, București, 2013
9. Georgeta Ghenea, *Marketing relațional și vânzări etice*, Evrika Publishing, 2022.
10. Tom Hopkins, *Cartea despre vânzări*, Business Tech International, București, 2014
11. P. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan, *Marketing 5.0: Technology for Humanity*, Wiley, 2021
12. Radu Nechiță, *Vânzarea consultativă: 300 de tehnici și bune practici moderne*, Editura Pim, 2022
13. Damian Ryan, *Understanding Digital Marketing*, Kogan Page, ediția 2022
14. Marian Rujoiu, *Biblia negociatorului*, Ed. Vidia, 2017
15. Andrew Sobel, Jerold Panas, *Puterea întrebărilor*, Amsta Publishing, 2013



UNIVERSITATEA DIN ORADEA
**Facultatea de
Științe Economice**

Str. Universității, nr. 1, cod poștal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Telefon: Secretariat: 0259-408276, 0259-408407; Decanat: 0259-408109; Fax: 0259-408409
Web: <http://steconomice.uoradea.ro>; E-mail: steconomice@uoradea.ro

16. Cristian Ionuț Tatu, *Analiza datelor de marketing: Îndrumar pentru studenți și specialiști*, Editura ASE, București, 2018
17. Chris Voss, *Arta negocierii*, Ed. Globo, București, 2018
18. Zig Ziglar, *Arta vânzării*, Editura Amaltea, București, 2002

Director de departament,

Prof.univ.dr.habil. Maria-Madela ABRUDAN