

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2021-2022

Anul de studiu II / Semestrul II

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	DE ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3. Departamentul	DAAMK
1.4. Domeniul de studii	MK
1.5. Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6. Programul de studii/calificarea*	Marketing/ 243103 Specialist marketing, 243101 Art director publicitate, 243104 Manager de produs

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Marketing direct			2.2. Cod disciplină	MK 225		
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra						
2.5. Anul de studiu	2	2.6. Semestrul	2	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	VP	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					26
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					13
Tutoriat					
Examinări					2
Alte activități					

3.7 Total ore studiu individual	69
3.9 Total ore pe semestru	125
3.10 Numărul de credite**	5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Marketing,
4.2. de competențe	C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor specifice Marketingului;

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sala dotată cu videoproiector/tabla
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	Sala dotată cu videoproiector/tabla

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Utilizare adecvată conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing C4 Fundamentarea și elaborarea mix-ului de marketing
Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul disciplinei constă în furnizarea către studenți a principalelor informații legate de instrumentele și tehnicile specifice marketingului direct.
7.2 Obiectivele specifice	<u>Cunoaștere și înțelegere</u> Capacitatea de a cunoaște și înțelege: 1) conceptele de bază privind marketingul direct

	<p>2) instrumentele marketingului direct</p> <p>II. <u>Deprinderi intelectuale sau academice</u></p> <p>Capacitatea de a:</p> <p>1) identifica tehnicile și instrumentele marketingului direct</p> <p>2) înțelege modul în care instrumentele marketingului direct contribuie la fidelizarea clienților</p> <p>III. <u>Deprinderi profesionale/practice</u></p> <p>Capacitatea de a:</p> <p>1) constitui baze de date cu clienții</p> <p>2) aplica instrumentele marketingului direct</p> <p>IV. <u>Deprinderi transferabile</u></p> <p>Capacitatea de a:</p> <p>1) participa la luarea deciziilor de marketing direct</p>
--	--

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p>1. Conceptul de marketing direct Definiții ale marketingului direct Comunicarea directă – suport conceptual al marketingului direct</p>	Prelegere, discutii, exemplificare	<p>2 ore</p> <p>Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007</p> <p>Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019</p>
<p>2. Conceptul de marketing direct Marketingul direct – elemente de conținut și caracteristici</p>	Prelegere, discutii, exemplificare	<p>2 ore</p> <p>Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007</p> <p>Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019</p>
<p>3. Oferta în marketing-ul direct Puncte cheie pentru construirea unei oferte bune</p>	Prelegere, discutii, exemplificare	<p>2 ore</p> <p>Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007</p> <p>Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019</p>
<p>4. Oferta în marketing-ul direct Tipuri de oferte în marketing-ul direct</p>	Prelegere, discutii, exemplificare	<p>2 ore</p> <p>Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007</p> <p>Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019</p>
<p>5. Elementele de atracție utilizate în construirea unei oferte de marketing direct</p>	Prelegere, discutii, exemplificare	<p>2 ore</p> <p>Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007</p> <p>Lazea R. Marketing direct-note de curs,</p>

		Seria didactica Alba Iulia 2019
6. Evoluția marketingului direct pe plan internațional devoltarea marketingului direct în SUA devoltarea marketingului direct la nivelul altor piețe naționale Dezvoltarea marketingului direct în Uniunea Europeană	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
7. Baze de date cu clienții baza de date – definiție avantajele utilizării bazelor de date în contextul marketingului direct obiectivele utilizării bazelor de date în contextul marketingului direct	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
8. Baze de date cu clienții funcțiile bazelor de date în marketingul direct crearea bazei de date gestiunea bazei de date cu clienții utilizarea bazei de date cu clienții	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
9. Tehnicile și instrumentele de marketing direct Traditional versus modern în cadrul instrumentelor de marketing direct Crearea și managementul cataloagelor	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
10. Tehnicile și instrumentele de marketing direct campaniile de direct mail (I) – conținutul și obiectivele campaniei	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
11. Tehnicile și instrumentele de marketing direct campaniile de direct mail (II) – scrisoarea publicitară cu răspuns direct, conținutul mailingului	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
12. Tehnicile și instrumentele de marketing direct marketingul telefonic	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia

13. Tehnicile și instrumentele de marketing direct campaniile de vânzare prin corespondență	Prelegere, discutii, exemplificare	2019 2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
14. Tehnicile și instrumentele de marketing direct Marketingul direct cu ajutorul internetului	Prelegere, discutii, exemplificare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
Bibliografie: <ol style="list-style-type: none"> 1. Balaure, V., ș.a., Marketing, Ed.Uranus, București, 2003 2. Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 3. Cătoiu, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003 4. Claeysen, Yan (2) Deydier, Anthony Riquet, Yve, Smarketingul <i>Direct</i> Multicanal: Prospectarea, Fidelizarea Si Recastigarea Clientului, Iasi: Polirom, 2009 5. Hatch, Denny Jackson, Don, 2239 De Secrete Testate Pentru Un <i>Marketing Direct De Succes</i>, Bucuresti: Brandbuilders, 2007; 6. Kotler, Ph., Managementul Marketingului, Ed. Teora, București, 2005 7. Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019 8. Lazea R. Marketing direct-teorie și practică, Editura Aeternitas Alba Iulia 2018 9. Men, Yvon Le Bruzeau, Marc , <i>Marketing Direct: Curs Practic</i>, Bucuresti: Teora, 2000 10. Stone, B., Jacobs, R., Metode de succes în marketingul direct, Editura Arc, București, 2004 11. Stone, Merlin, Bond, Alison, Blake, Elisabeth, Ghid Complet Al Marketingului <i>Direct</i> Si Interactiv: Cum Sa Selectati, Sa Dobanditi Si Sa Pastrati Clentii Potriviti, Bucuresti: Bic All, 2006 12. Zait, Adriana, Elemente De <i>Marketing Direct</i>, Bucuresti: Economica, 2000 		
8.2. Seminar-laborator		
1. Modele de comunicare	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare,	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
2. Modele de comunicare – aplicarea funcționării lor în marketingul direct	<i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
3. Oferta în marketing-ul direct Puncte cheie pentru construirea unei oferte bune	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor ,

		Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
4. Oferta în marketing-ul direct Tipuri de oferte în marketing-ul direct Crearea unei oferte în marketingul direct - aplicație	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare Rezolvarea aplicațiilor	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
5. Asociația de Marketing Direct (The Direct Marketing Association) - Scopul și obiectivele DMA - Boardul DMA - Membership - Resurse - Cercetare	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
6. Asociația Română de Marketing Direct - informații generale - membrii - cod de conduită legislație	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
7. Baze de date cu clienții (I) Aplicație: alcătuirea unei baze de date cu studenții specializării marketing, anul II, grupa 1/2, ca și clienți ai Universității 1 Decembrie 1918 Alba Iulia	Rezolvarea aplicațiilor	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
8. Baze de date cu clienții (II) Aplicație: alcătuirea unei baze de date cu principalele hoteluri din Alba Iulia	Rezolvarea aplicațiilor	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
9. Mediile de informare în marketingul direct - revistele - ziarlele - televiziunea și radioul	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare Rezolvarea aplicațiilor	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor</i> , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019

10. Crearea și managementul cataloagelor -aplicații	<i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
11. Scrisoarea publicitară cu răspuns direct - aplicații practice	<i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
12. Marketingul telefonic - angajarea personalului – factor vital al centrului de apeluri telefonic - scenariul de marketing telefonic - aplicație	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare <i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
13. campaniile de vânzare prin corespondență - aplicații	<i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019
14. Marketingul direct prin Internet - date generale despre marketingul direct prin Internet - comunicațiile electronice - e-mail marketingul,	Prelegere, discutii, exemplificare, explicare <i>Rezolvarea aplicațiilor</i>	2 ore Bird, Drayton , <i>Marketing Direct Pe</i> Intelesul Tuturor , Bucuresti: Publica, 2007 Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019

Bibliografie

1. Balaure, V., ș.a., Marketing, Ed.Uranus, București, 2003
2. Bird, Drayton , *Marketing Direct Pe Intelesul Tuturor* , Bucuresti: Publica, 2007
3. Cătoiu, I., Teodorescu, N., Comportamentul consumatorului, Ed. Uranus, București, 2003
4. Claeysen, Yan (2) Deydier, Anthony Riquet, Yve, Smarketingul *Direct Multicanal: Prospectarea, Fidelizarea Si Recastigarea Clientului*, Iasi: Polirom, 2009
5. Hatch, Denny Jackson, Don, 2239 De Secrete Testate Pentru Un *Marketing Direct De Succes*, Bucuresti: Brandbuilders, 2007;
6. Kotler, Ph., Managementul Marketingului, Ed. Teora, București, 2005
7. **Lazea R. Marketing direct-note de curs, Seria didactica Alba Iulia 2019**
8. **Lazea R. Marketing direct-teorie și practică, Editura Aeternitas Alba Iulia 2018**
9. Men, Yvon Le Bruzeau, Marc , *Marketing Direct: Curs Practic*, Bucuresti: Teora, 2000
10. Stone, B., Jacobs, R., Metode de succes în marketingul direct, Editura Arc, București, 2004

11. Stone, Merlin, Bond, Alison, Blake, Elisabeth, Ghid Complet Al Marketingului *Direct Si Interactiv: Cum Sa Selectati, Sa Dobanditi Si Sa Pastrati Clientii Potriviti*, Bucuresti: Bic All, 2006

12. Zait, Adriana, Elemente De *Marketing Direct*, Bucuresti: Economica, 2000

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

Cursul va oferi studenților posibilitățile și aptitudinile necesare pentru a putea realiza o campanie de marketing direct; o analiză și interpretare proceselor aferente pentru a crea și interoga o bază de date cu clienții;

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Verificare pe parcurs</i>	<i>Examen scris</i>	60%
10.5 Seminar/laborator	<i>Evaluare pe parcurs</i>	<i>Teme săptămânale</i>	40%
10.6 Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5 - prezență minim 90% din totalitatea seminariilor - minim 70% prezență la cursuri - realizarea proiectului de semestru conform cerințelor			

Data completării
01.09.2021

Semnătura titularului de curs
Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra

Semnătura titularului de seminar
Lect.univ.dr. Lazea Ruxandra

Data avizării în departament
03.09.2021

Semnătura directorului de departament
Lect. univ. dr. Maican Silvia