



UNIVERSITATEA „VALAHIA” DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL MANAGEMENT - MARKETING

FIȘA DISCIPLINEI 2025-2026

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „VALAHIA” DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	MANAGEMENT - MARKETING
1.4 Domeniul de studii	ADMINISTRAREA AFACERILOR
1.5 Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul Relației cu Furnizorii						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect. Univ.dr. SAVU BOGDAN						
2.3 Titularul activităților de seminar	Lect.univ.dr. SAVU BOGDAN						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Obligatorie

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					
Examinări					4
Alte activități: studii de caz					-
3.7 Total ore studiu individual					58
3.8 Total ore pe semestru					100
3.9 Numărul de credite					4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	
4.2 de competențe	

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Videoproiector, tablă / În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online de videoconferințe Microsoft Teams
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Videoproiector, tablă / În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online de videoconferințe Microsoft Teams

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C4. Asigură competitivitatea prețurilor C6. Ține legătura cu managerii
Competențe transversale	CT1. Dă dovadă de inițiativă CT2. Respectă angajamente

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dobândirea cunoștințelor și competențelor necesare gestionării eficiente a relațiilor cu furnizorii în cadrul organizațiilor din comerț, turism și servicii
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	Înțelegerea rolului strategic al furnizorilor. nsușirea metodelor moderne de evaluare și clasificare a furnizorilor
---------------------------	--

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Rolul managementului furnizorilor în cadrul firmei	Expunerea, explicația, conversația	2
Strategii de aprovizionare	Expunerea, explicația, conversația	4
Procesul de selecție și evaluare a furnizorilor	Expunerea, explicația, conversația	2
Criterii de performanță și indicatori (KPI)	Expunerea, explicația, conversația	4
Negocierea și contractarea	Expunerea, explicația, conversația	2
Managementul riscurilor în relația cu furnizorii	Expunerea, explicația, conversația	4
Parteneriate strategice și colaborare pe termen lung	Expunerea, explicația, conversația	2
Etica și sustenabilitatea în relațiile cu furnizorii	Expunerea, explicația, conversația	2
Digitalizarea și sistemele informatice în aprovizionare	Expunerea, explicația, conversația	4
Gestionarea conflictelor și soluționarea disputelor	Expunerea, explicația, conversația	2

Bibliografie

- 1.Martin Christopher, Pearson Education, Logistics & Supply Chain Management 2016
- 2.Michael Lysons, Brian Farrington, Purchasing and Supply Chain Management – Pearson Education, 2016
3. Nigel Slack, Alistair Brandon-Jones, Robert Johnston, Operations and Supply Chain Management – Pearson Education, 2019
- 4.Sunil Chopra, Peter Meindl, Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation Pearson Education, 2019
- 5.Timothy M. Laseter, McGraw-Hill, Strategic Supply Management – 1998.
- 6.Fred Sollish, John Semanik, Wiley, The Procurement and Supply Manager's Desk Reference 2012
- 7.Robert P. Vitale, Joseph R. Giglierano, Waldemar Pfoertsch, Pearson, Business-to-Business Marketing 20

8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Parteneriate strategice și alianțe pe termen lung	Dezbaterea	2
Managementul calității în aprovizionare	Dezbaterea	2
Logistica și termenele de livrare	Dezbaterea	2
Digitalizarea relației cu furnizorii (ERP, e-procurement)	Dezbaterea, aplicația	2
Etica, responsabilitatea socială și sustenabilitatea în relațiile comerciale	Dezbaterea, aplicația	2
Indicatori de performanță în comerț, turism și servicii	Dezbaterea	2
Studii de caz din comerț, turism și servicii	Dezbaterea	2

Bibliografie

- 1.Martin Christopher, Pearson Education, Logistics & Supply Chain Management 2016
- 2.Michael Lysons, Brian Farrington, Purchasing and Supply Chain Management – Pearson Education, 2016

3. Nigel Slack, Alistair Brandon-Jones, Robert Johnston, Operations and Supply Chain Management – Pearson Education, 2019
4. Sunil Chopra, Peter Meindl, Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation Pearson Education, 2019
5. Timothy M. Laseter, McGraw-Hill, Strategic Supply Management – 1998.
6. Fred Sollish, John Semanik, Wiley, The Procurement and Supply Manager's Desk Reference 2012
7. Robert P. Vitale, Joseph R. Giglierano, Waldemar Pfoertsch, Pearson, Business-to-Business Marketing 20

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

Studentii bine pregătiți în cunoașterea comportamentului consumatorului, informațiile obținute urmând a sta la baza strategiilor de marketing

10. Evaluare

10.4 Curs	Evaluarea cunoștințelor acumulate	Examen scris	50%
	Prezență		5%
10.5 Seminar/laborator	Prezență și activitate la seminar	Testare continuă pe parcursul semestrului	15%
	Referat	Analizarea calității referatului	20%
Din oficiu			10%
10.6 Standard minim de performanță			
Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei			
Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală

Data completării
25.09.2025

Titularul de curs
Lect. Univ.dr. Bogdan Savu

Titularul de aplicații
Lect.univ. dr. Bogdan Savu

Data avizării în
departament
30.09.2025

Director de departament
Conf.univ.dr. Violeta - Andreea ANDREIANA

Data avizării în
Consiliul Facultății
30.09.2025

Decan
Conf.univ.dr.habil. Maria - Cristina ȘTEFAN