



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

Propunere Pro-Market - Misiune de lucru

A se adapta în funcție de sarcinile de lucru zilnice aferente domeniului marketing în fiecare firmă parteneră de practică.

Marketing- Comerț, servicii nefinanciare

1. Prezentarea societății prestatoare de servicii (denumirea unității/amplasare; anul înființării; societatea proprietară; forma de proprietate)
2. Organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă), atribuții;
3. Dotări: echipamente de birou, mașini de transport; spații de prestare a serviciilor, depozitare s.a.
4. Studiarea și prezentarea legislației ce reglementează activitatea societății prestatoare de servicii;
5. Domeniul de activitate al unității și detalierea serviciilor oferite (cu precizarea activităților specifice);
6. Modul de organizare a unității și îndeplinire a funcțiilor pe departamente/compartimente;
7. Modul de organizare a relațiilor firmei cu furnizorii (relații precontractuale, relații contractuale și relații postcontractuale) – pentru domeniul comerț;
8. Nivelul și modul de stabilire a comisioanelor, prețurilor, tarifelor practicate de societate; Evoluția cifrei de afaceri în ultimii 5 ani.
9. Clienții unității: numărul acestora pe ultimii 5 ani (un grafic sugestiv în acest sens); structura acestora după caracteristicile sociale (vârstă, sex, venituri, pregătire, domiciliu etc.), după calea de achiziționare, după frecvența achizițiilor etc;
10. Modalități de promovare a ofertei (exemplificare cu pliante și alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale și altele);
11. Prezentarea principalilor concurenți ai firmei;
12. Evoluția indicatorilor de performanță. Proiecte de viitor ale unității;
13. Analiza SWOT.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

OIPOSDRU

Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

Propunere Pro-Market - Misiune de lucru

A se adapta în funcție de sarcinile de lucru zilnice aferente domeniului marketing în fiecare firmă parteneră de practică.

Marketing- Servicii- Asigurări

1. Prezentarea societății prestatoare de servicii (denumirea unității/amplasare; anul înființării; societatea proprietară; forma de proprietate);
2. Organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă), atribuții;
3. Studiarea reglementărilor legale privind organizarea societăților comerciale de asigurări;
4. Mecanismul și tehnica fiecărui produs de asigurare oferit de societatea la care se desfășoară practica de specialitate. Se va descrie succint mecanismul asigurării și se va exemplifica pe forme de asigurări încheiate, cazuri de daună și calculul despăgubirii (în cazul asigurărilor de bunuri și răspundere civilă) sau cazuri de manifestare a evenimentului asigurat și calculul indemnizației de asigurare (în cazul asigurărilor de persoane). Se vor utiliza documente corespunzătoare și se vor formula concluzii;
5. Se vor detalia 2 – 3 studii de caz pentru care se vor prezenta următoarele informații:
 - a) prezentarea cazului;
 - b) împrejurările cazului asigurat și reflectarea în dosarul de daună;
 - c) evaluarea pagubei;
 - d) stabilirea despăgubirii. Studiul de caz, va fi ilustrat cu documente și se vor formula concluziile ce se impun;
6. Fluxul informațional, tehnic-operativ și financiar contabil în asigurări: fluxul de relații, circuitul documentelor, organizarea contabilității;
7. Participare în comisia de constatare a unor cazuri asigurate, demonstrată prin descrierea procedurilor folosite;



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

8. Modalități de promovare a ofertei (exemplificare cu pliante și alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale și altele);
9. Prezentarea principalilor concurenți ai firmei;
10. Evoluția indicatorilor de performanță. Proiecte de viitor ale unității.

În dosarul de practică, operațiunile observate la entitatea aleasă trebuie exemplificate cu copii ale documentelor justificative pe care se întemeiază, de exemplu, copii ale situațiilor financiare de sinteză (bilanț, cont de profit și pierdere etc.) pe baza cărora s-au calculat indicatorii sau copii ale documentelor justificative care stau la baza depunerilor de numerar la o unitate bancară teritorială etc. La fel se procedează pentru fiecare grupă de operațiuni pe care studentul trebuie să o studieze.

Fiecare student va lucra individual, cu date specifice unității în care face practică, finalizând aceasta cu întocmirea portofoliului de practică (Conform Ghidului General Pro-Market), care va fi susținut în cadrul colocviului de practică.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro



POSDRU/161/2.1/G/140947

Propunere Pro-Market - Misiune de lucru

A se adapta în funcție de sarcinile de lucru zilnice aferente domeniului marketing în fiecare firmă parteneră de practică.

Marketing - Servicii bancare

1. Prezentarea societății prestatoare de servicii bancare (denumirea unității/amplasare; anul înființării; societatea proprietară; forma de proprietate)
2. Organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă), responsabilitățile principalelor compartimente/departamente ale unității bancare;
3. Studiarea reglementărilor legale privind organizarea societăților bancare
4. Prezentarea produselor de creditare oferite de banca la care se efectuează practica; operațiuni și documente necesare pentru acordarea, utilizarea și rambursarea unui credit;
5. Descrierea tipurilor de carduri pe care le emite banca la care se efectuează practica; Tehnica operațiunilor de emiteră a cardurilor de debit. Exemplificare pe un tip de card, cu documentele justificative aferente; Tehnica operațiunilor de emiteră a cardurilor de credit. Exemplificare pe un tip de card, cu documentele justificative aferente;
6. Modalități concrete de deschidere a unui cont curent la unitatea bancară. Exemplu pentru o persoană fizică și juridică, susținute de documente justificative;
7. Tehnici de constituire, funcționare și desființare a depozitelor bancare ale clienților. Exemplu, cu susținere documentară;
8. Modalități de promovare a ofertei (exemplificare cu pliante și alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale și altele);
Prezentarea principalilor concurenți ai firmei;
9. Evoluția indicatorilor de performanță. Proiecte de viitor ale unității.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOS DRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

În dosarul de practică, operațiunile observate la entitatea aleasă trebuie exemplificate cu copii ale documentelor justificative pe care se întemeiază, de exemplu, copii ale situațiilor financiare de sinteză (bilanț, cont de profit și pierdere etc.) pe baza cărora s-au calculat indicatorii sau copii ale documentelor justificative care stau la baza depunerilor de numerar la o unitate bancară teritorială etc. La fel se procedează pentru fiecare grupă de operațiuni pe care studentul trebuie să o studieze.

Fiecare student va lucra individual, cu date specifice unității în care face practică, finalizând aceasta cu întocmirea portofoliului de practică (Conform Ghidului General Pro-Market), care va fi susținut în cadrul colocviului de practică.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

OIPOSDRU

Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

Propunere Pro-Market - Misiune de lucru 16

A se adapta în funcție de sarcinile de lucru zilnice aferente domeniului marketing în fiecare firmă parteneră de practică.

Marketing- Unitate din sectorul serviciilor (comerț sau altele)

1. Scurt istoric: Denumirea unității /amplasare /categorie; Anul înființării; Societatea/persoana proprietară; Forma de proprietate; Dotări: echipamente de birotică, mașini de transport; spații de prestare a serviciilor, depozitare s.a.; Domeniul de activitate al unității (ex: transporturi, comerț, cosmetică, contabilitate etc.) și detalierea serviciilor oferite;
2. Modul de organizare a unității și îndeplinire a funcțiilor pe departamente compartimente;
3. Comisioane prețuri, tarife - după caz, practicate de unitate; Evoluția cifrei de afaceri în ultimii 5 ani.
4. Organigrama unității: număr de angajați (permanenți și sezonieri, nivel de pregătire, funcții deținute, grupe de vârstă);
5. Analiza portofoliului de produse oferite de societate.
6. Gestiunea relațiilor cu clienții (tehnici, documente, fluxuri informaționale)
7. Clienții unității: numărul acestora pe ultimii 5 ani (un grafic sugestiv în acest sens); structura acestora după caracteristicile sociale (vârstă, sex, venituri, pregătire, domiciliu etc.), după calea de achiziționare, după frecvența achizițiilor etc;
8. Modalități de promovare a ofertei (exemplificare cu pliante și alte materiale, acțiuni de promovare a vânzărilor-oferte speciale și altele);
9. Evoluția indicatorilor de performanță. Proiecte de viitor ale unității



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

Obiectivul general misiuni de lucru

- Cunoașterea și înțelegerea conținutului și modului de realizare a unui portofoliu disciplinei de practică la unități economice
- Explicarea unor fenomene economice, analizând cauze și efecte
- Interpretarea unor date statistice, a unor indicatori de performanță a firmelor studiate

Obiectivele specifice misiuni de lucru

- Proiectarea, conducerea și evaluarea activităților specifice firmelor studiate;
- Utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare
- Identificarea punctelor forte și a punctelor slabe ale activității unei firme
- Elaborarea de strategii pentru firmele studiate
- Formularea de recomandări strategico-tactice la problemele identificate
- Manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific
- Dezvoltarea lucrului în echipă, crearea de parteneriate



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU



Universitatea Spiru Haret
București

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013. Investește în oameni!

✉ Str. Italiană, nr. 28, mansardă, cam.3, București, sect. 2 @ promarket@spiruharet.ro

☎ 021.455.1722

🌐 www.promarket.spiruharet.ro

PRO-MARKET
POSDRU/161/2.1/G/140947

Propunere Pro-Market - Misiune de lucru

Marketing - Instituție publică

1. Prezentarea generală a unității în care se desfășoară practica: domeniul și obiectul de activitate; statutul juridic; actul normativ de înființare; venituri totale; cheltuieli totale; număr de funcționari publici și salariați; câștigul mediu
2. Domenii și probleme legate de activitatea instituției: sistem organizatoric; metode privind managementul; prestări servicii, aprovizionare, comercializare; organizarea interioară a instituției
3. Organizarea administrativă publică locală: pregătirea și întocmirea hotărârilor și dispozițiilor; legalitatea hotărârilor și dispozițiilor emise
4. Prezentarea sistemului de asigurare a calității la nivelul instituției: proceduri, resurse, structuri organizatorice, responsabilități
5. Exemple de bune practici – oferite exemplu de marketing institutiile publica similara dintr-un alt stat membru UE- replicabil in România.

COMPETENȚE

- familiarizarea studenților cu mediul economic (în speță cel al serviciilor), identificarea legăturilor dintre cunoștințele teoretice și cele practice și inițierea în problematica complexă a activității economice;
- explicare și interpretare (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei)
- dezvoltarea competențelor de comunicare și orientare în spațiul economic real;
- utilizarea corectă a documentelor și modul de întocmire al acestora;