

Tematica și bibliografia de concurs

1. Managementul serviciilor. Conținut, Principii, Obiective
2. Managementul vânzărilor de servicii: Principii, Particularități, Componente, Mediul favorabil
3. Particularități ale marketingului în servicii
4. Comunicarea în afaceri
5. Principii și reguli comportamentale în afaceri
6. Negocierea în afaceri; elemente, factori, tipuri și tehnici de negociere în afaceri
7. Selecția și recrutarea forței de muncă
8. Analiza și descrierea posturilor și rolurilor
9. Negocierea și întocmirea contractelor de servicii

Bibliografie:

Armstrong M. (2003) Managementul resurselor Umane. Manual de practică. Ed. Codecs, București

Brennan L., (2011) Etică în afaceri pentru secolul XXI, Ed. Curtea Veche, București

Câmpeanu E. S., Osoian C. L., (2004) Managementul resurselor umane. Recrutarea, selecția și dezvoltarea profesională, Ed. Presa Univrsitara Clujana, Cluj-Napoca

Cialdini R. B., (2017) Psihologia persuasiunii - totul despre influentare, Ed. Businessstech

Georgescu, T., Caraiani G., (1999) Managementul Negocierii Afacerilor, Ed. Luminalex,

Hopkins T. (2014) Cartea despre vanzari. Curs interactiv, cum să stăpânești arta de a vinde, Ed. Businessstech,

Jivan A. (1998) Managementul serviciilor, Ed. de Vest, Timisoara

Olaru, S.D., Soare, C. R. (2001) Managmentul Relațiilor cu Publicul și Maniere în Management, Ed. Luminalex

Osoian C., Petelean A. (2002), Managementul resurselor umane, Ed. Dacia, Cluj-Napoca

Petrescu, D. C. (2007) Negocieri în afaceri, vol I, Ed. Fundatiei pentru Studii Europene, Cluj-Napoca

Regulament funcționare Centrul de Carieră și relația cu mediul de Afaceri

Statul Centrului de Carieră Alumni și relația cu mediul de Afaceri