

**TEMATICA PROPUȘĂ PENTRU
ELABORAREA LUCRĂRILOR DE LICENȚĂ**
Cadru didactic coordonator: *Prof.univ.dr. Micu Angela-Eliza*
Anul universitar: 2022-2023

1	Studiu privind planificarea strategică a resurselor umane
2	Studiu privind analiza, descrierea și reproiectarea posturilor în organizația...
3	Studiu comparativ al managementului resurselor umane în diverse țări europene
4	Unitate și diversitate în managementul european
5	Metode moderne de recrutare și selecție a resurselor umane
6	Interviurile folosite în managementul resurselor umane
7	Motivarea resurselor umane. Strategii și practici de motivare
8	Aspecte comparative privind motivarea și recompensarea angajaților în organizațiile europene
9	Analiza sistemului de recompensare în organizația...
10	Valori și atitudini la locul de muncă. Analiza comportamentului organizațional la...
11	Stiluri de leadership și eficiența acestora în organizația...
12	Stilul de management și satisfacția în muncă
13	Sănătatea și securitatea la locul de muncă. Studiu de caz la firma...
14	Metode și tehnici de stimulare a creativității personalului
15	Formarea continuă a resurselor umane
16	Munca în echipă. Studiu de caz la firma....
17	Comunicarea în afaceri. Strategii și modalități de comunicare eficientă în activitatea de ...
18	Evaluarea performanțelor profesionale în organizația...
19	Autocunoașterea și managementul carierei individuale
20	Metode moderne de management. Studiu de caz la firma/firmele...
21	Posibilități de îmbunătățire a managementului aprovizionării la firma...
22	Analiza și eficientizarea planului de aprovizionare la firma...
23	Strategii de preț pentru reaprovizionarea bunurilor perisabile
24	Optimizarea logisticii de mărfuri (depozitare, stocare, transport) la firma...
25	Comunicarea prin marcă la firma...
26	Negocierea cumpărării la firma...
27	Negocierea vânzării la firma...
28	Analiza reclamațiilor clienților
29	Internetul – mijloc de stimulare a vânzărilor

30	Locul și rolul centrelor comerciale în distribuția produselor
31	Organizarea și gestionarea forței de vânzare
32	Politici / strategii de vânzări în cadrul firmei...
33	Tehnici de promovare a vânzărilor la firma...
34	Posibilități de dezvoltare a comerțului virtual în țara noastră
35	Negocierea – instrument de optimizare a afacerilor
36	Tehnici de fidelizare a clienților firmei...
37	Contribuții privind îmbunătățirea managementului vânzării și a managementului relațiilor cu clienții la firma...
38	Psihologia vânzărilor de produse / servicii la firma...
39	Vânzarea modernă versus vânzarea tradițională în magazin
40	Cercetarea satisfacției consumatorului privind produsele / serviciile firmei...

NOTĂ: Denumirile temelor de mai sus sunt orientative. În raport cu opțiunea studentului, acestea vor putea fi reformulate cu acordul cadrului didactic îndrumător, în funcție de specificul programului de studii la care este înmatriculat studentul și domeniul propriu de competență al coordonatorului.