



**ANUNȚ**  
**privind organizarea examenului de promovare a personalului civil**  
**contractual în grade ori trepte profesionale imediat superioare**

În data de 08.09.2021, la Centrul de administrare stadion „Steaua” al Clubului Sportiv al Armatei „Steaua”, situat în Bulevardul Ghencea, nr. 35, sector 6, București, se desfășoară examenul de promovare în grade sau trepte profesionale imediat superioare a celui de debutant a unor salariați civili aflați la sfârșitul perioadei de debut.

**1. Posturile pentru care se organizează examenul de promovare sunt:**

Referent de specialitate gr. III la punctul de desfacere articole promoționale în secția management a Centrului de administrare stadion „Steaua” 1 post;

Referent tr. III la punctul de desfacere articole promoționale în secția management a Centrului de administrare stadion „Steaua” 2 post;

**2. Documentele obligatorii pentru constituirea dosarului de înscriere la examen:**

Cerere de participare la examen, adresată comandantului (președintelui) Clubului Sportiv al Armatei „Steaua”.

**3. Tipul probei de examen:**

Probă scrisă.

**4. Calendarul desfășurării examenului:**

- Depunerea cererii de participare la examen: în perioada 26.08 – 01.09.2021, până la ora 16<sup>00</sup>;
- Desfășurarea examenului: 08.09.2021, începând cu ora 11<sup>00</sup> (la sediul Clubului Sportiv al Armatei „Steaua”);
- Notarea lucrării și comunicarea rezultatelor: 08.09.2021, până la ora 16<sup>00</sup>;
- Depunerea eventualele contestații privind punctajul abținut: 09.09.2021, până la ora 16<sup>00</sup>;
- Soluționarea eventualelor contestații și comunicarea rezultatului: 10.09.2021, până la ora 16<sup>00</sup>.

**5. Bibliografia și tematica pentru examen:**

***Bibliografia:***

- Legea nr. 22/1969 privind angajarea gestionarilor, constituirea de garanții și răspunderea în legătură cu gestionarea bunurilor, cu modificările și completările ulterioare;
- Legea nr. 132/2010 privind colectarea selectivă a deșeurilor în instituțiile publice, cu modificările și completările ulterioare;
- Legea nr. 319/2006 – Legea securității și sănătății în muncă, cu modificările și completările ulterioare;
- Legea nr. 307/2006 privind apărarea împotriva incendiilor, republicată;
- Legea nr. 53/2003 – Codul muncii, republicată, cu modificările și completările ulterioare;
- Ristea A.L. & co. – Tehnologie comercială, Editura Expert, București, 1995;

- Pamfilie R. – Estetica mărfurilor, Editura A.S.E., București, 1999;
- Pamfilie R., Design și estetica mărfurilor, Ed. a 2-a, Editura A.S.E., București, 2002;
- Paraian E., Pascu E., Designul și estetica mărfurilor, Editura Universitară, București, 2010;
- Bucur, C.M., Comerțul electronic, Editura A.S.E., București, 2002;
- Roșca I. Gh., Bucur C.M., Timofte-Stanciu C., Palu O., Vișean M. - Comerțul electronic. Concepte, tehnologii și aplicații, Editura Economică, București, 2004;
- Ionașcu I; Petrescu V; Răducanu I – Proprietățile estetice - componentă modernă a calității mărfurilor, în Elemente de teorie și strategia calității mărfurilor, București, 1991;
- Adăscăliței, V., Tehnici comerciale moderne - Marketingul spațiilor de vânzare, Editura Uranus, București, 2000;
- Donaldson B. - Managementul vânzărilor. Teorie și practică. Editura Codecs, 2001;
- Hopkins T. - Cartea despre vânzări, 2001, Editura Business Tech International Press, 2001;
- Bălășescu M. - Distribuția bunurilor de consum final. Teorie și studii de caz. Editura Infomarket Brașov, 2005;
- Cătoiu I, Teodorescu N. - Comportamentul consumatorului, Editura Economică, București, 1997;
- Patriche, D., Bob, C.A. (coord.) – Comerț și dezvoltare, Editura Europa Nova, București, 2000;
- Ristea A L, Tudose C, Ioan Frans V. – Tehnologie comercială, Editura Expert, București, 1999;
- Tracy B. - Psihologia vânzărilor. Cum să vinzi mai mult, mai ușor și mai repede decât ți-ai imaginat vreodată ca ar putea fi posibil, Editura Business Tech, București, 2014;
- Cruceru A. F., Strategii de vânzare, Editura A.S.E., București, 2017.

***Tematica:***

- Activitatea de vânzare;
- Principiile fundamentale ale vânzării;
- Aplicarea noțiunilor de marketing în vânzări;
- Tipuri de vânzări și tipologia vânzărilor;
- Tehnici de vânzări;
- Construirea relației cu clienții;
- Etica în vânzări;
- Etapele unei vânzări. Obiecțiile și rezolvarea lor. Metode de tratare a obiecțiilor clientului.
- Finalizarea vânzării (tehnici de încheiere a vânzării);
- Procesul de vânzare construit prin intermediul comunicării;
- Metode de abordare a clientului în cadrul vânzării;
- Tipuri de întrebări utilizate în procesul de vânzare;
- Vânzarea creativă;
- Vânzarea promoțională;
- Stabilirea și îndeplinirea obiectivelor;
- Fazele procesului de cumpărare;
- Interacțiunea cumpărător – vânzător. Tipuri de clienți, mod de abordare;
- Harta mintii. Tipuri de personalități și comportamente;
- Reguli de aranjare a produselor;
- Definierea și conținutul comerțului electronic. Avantajele și dezavantajele comerțului electronic. Magazinul online. Sistemele de plată electronică;
- Colectarea selectivă a deșeurilor în instituțiile publice;
- Gestionari, răspunderi, constituire garanții;
- Obligațiile principale ale salariaților privind apărarea împotriva incendiilor;
- Obligațiile lucrătorilor privind securitatea și sănătatea în muncă;
- Drepturile și obligațiile salariaților. Răspunderea disciplinară a salariaților.