



FIȘA DISCIPLINEI

Aprovizionare și managementul lanțului logistic

Anul universitar 2025-2026

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	de Business
1.3. Departamentul	de Servicii de Ospitalitate
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclu de studii	Masterat
1.6. Programul de studii / Calificarea	Aprovizionare și managementul lanțului logistic
1.7. Forma de învățământ	Cu frecvență

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei		Managementul relației cu frunizorii				Codul disciplinei		IME0094			
2.2. Titularul activităților de curs			Conf. univ. dr. Monica Maria COROȘ								
2.3. Titularul activităților de seminar			Tutore de la operatorul economic								
2.4. Anul de studiu		2	2.5. Semestrul		1	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. laborator (învățare prim muncă)	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6 laborator (învățare prim muncă)	14
Distribuția fondului de timp pentru studiul individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe (AI)					37
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					40
Pregătire seminare/ laboratoare/ proiecte, teme, referate, portofolii și eseuri					86
Tutoriat (consiliere profesională)					2
Examinări					2
Alte activități:					6
3.7. Total ore studiu individual (SI) și activități de autoinstruire (AI)				183	
3.8. Total ore pe semestru				225	
3.9. Numărul de credite				9 (5IP+4IM)	

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	Sală dotată cu videoproiector, calculator
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Sală dotată cu videoproiector, calculator

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale/esențiale	<ul style="list-style-type: none">analizează strategii legate de lanțul de aprovizionareanalizează tendințele lanțului de aprovizionaredepistează blocajeleface analiza sistemeloridentifică îmbunătățiri ale procesuluiinclude criteriile economice în procesul decizionaldirectionează funcții logisticeevaluează factorii de risc
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none">aplică o gândire etică și durabilăgândește analiticgândește critic

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none">Obiectivul general al disciplinei Managementul relațiilor cu furnizorii (MRF) este de a le oferi studenților o perspectivă strategică și de a-i înzestra cu abilități practice necesare pentru a gestiona și optimiza eficient interacțiunile companiei cu furnizorii.
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">Explicarea conceptelor specifice MRF,Înțelegerea segmentării furnizorilor,Dezvoltarea strategiilor MRF,Înțelegerea și operaționalizarea măsurării performanței furnizorilor,Înțelegerea și evaluarea riscului legat de furnizor,Capacitatea de a negocia și să contracta furnizori în funcție de organizații,Implementarea de practici etice și durabile în practicile de management al furnizorilor,Optimizarea metodelor de comunicare pentru a spori implicarea părților interesate,Executarea proceselor eficiente de ieșire pentru furnizorii cu performanțe slabe,Înțelegerea ciclului de viață al contractului și a rolului managementului relațiilor în cadrul acestuia.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
----------	-------------------	------------



Introducere în Managementul relațiilor cu furnizorii (MRF) (definiție, importanță și evoluția MRF în lanțurile moderne de aprovizionare)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Achiziții strategice și selecția furnizorilor (proces și criterii pentru identificarea și selectarea furnizorilor aliniați cu obiectivele organizaționale)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Segmentarea furnizorilor și managementul portofoliului (tehnici de clasificare a furnizorilor pe baza valorii, riscului și a performanței lor)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Managementul contractelor și strategii de negociere (elemente cheie ale contractelor și tactici eficiente de negociere pentru obținerea unor rezultate avantajoase pentru ambele părți)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Măsurarea performanței și scorecard-uri pentru furnizori (dezvoltarea și implementarea unor indicatori pentru evaluarea și îmbunătățirea performanței furnizorilor)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Managementul riscurilor în relațiile cu furnizorii (identificarea, evaluarea și atenuarea riscurilor asociate furnizorilor)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Inovație colaborativă cu furnizorii (valorificarea parteneriatelor cu furnizorii pentru co-inovare și avantaj competitiv)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs



Practici etice și de achiziții sustenabile (integrarea eticii și sustenabilității în managementul furnizorilor)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Tehnologie și instrumente în MRF (explorarea software-ului MRF, sistemelor de e-achiziții și platformelor digitale)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Aprovizionare globală și aspecte interculturale (gestionarea relațiilor cu furnizorii din diferite țări și culturi)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Aspecte legale ale managementului furnizorilor (înțelegerea cadrelor legislative, conformitatea și drepturile de proprietate intelectuală)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Dezvoltarea și creșterea capacităților furnizorilor (strategii pentru îmbunătățirea capacităților furnizorilor și promovarea îmbunătățirii continue)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Managementul costurilor și analiza valorii (tehnici de reducere a costurilor și optimizare a valorii în relațiile cu furnizorii)	curs interactiv, bazat pe prelegeri și dezbateri; discuții și dezbateri în timpul prelegerilor, bazate pe exemple furnizate de profesor și pe intervențiile studenților (care sunt obligați să citească materialele de lectură în mod independent și să participe activ la discuțiile din clasă);	1 curs
Bibliografie 1. Easton Stephen, Hales, Michael D., Strohmer, Michael F., Triplat, Alenka, Kearney, A. T. (2014), <i>Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity</i> , Springer Nature. 2. Laseter Timothy M. (2013), <i>Balanced Sourcing: Cooperation and Competition in Supplier Relationships</i> , Jossey Bass. 3. O'Brien, Jonathan (2022), <i>Supplier Relationship Management: Unlocking the Value in Your Supply Base</i> , Kogan Page.		
8.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Practici de implementare a MRF; evaluarea furnizorilor companiei și a practicilor MRF implementate	învățare prin muncă	1 seminar



Dezvoltarea unui cadru pentru selecția furnizorilor (crearea unui cadru cuprinzător pentru evaluarea și selectarea furnizorilor)	învățare prin muncă	1 seminar
Înțelegerea practicilor de negociere, tacticilor și a scenariilor cu furnizorii	învățare prin muncă	1 seminar
Analiza avantajelor și dezavantajelor menținerii capacităților interne raportat la externalizarea către furnizori	învățare prin muncă	1 seminar
Dezvoltarea unui tablou de bord pentru monitorizarea și raportarea indicatorilor de performanță a furnizorilor	învățare prin muncă	1 seminar
Cartografierea riscurilor furnizorilor (identificarea riscurilor potențiale în baza de furnizori și dezvoltarea strategiilor de atenuare)	învățare prin muncă	1 seminar
Inovație bazată pe colaborare	învățare prin muncă	1 seminar
Identificarea provocărilor etice legate de companie și formularea de răspunsuri adecvate	învățare prin muncă	1 seminar
Explorare practică a diverselor instrumente SRM și a funcționalităților acestora	învățare prin muncă	1 seminar
Înțelegerea relațiilor internaționale cu furnizorii și comunicarea eficientă și construirea relațiilor între culturi diferite	învățare prin muncă	1 seminar
Revizuirea clauzelor contractuale comune și a problemelor de conformitate în acordurile cu furnizorii	învățare prin muncă	1 seminar
Transformarea capacităților furnizorilor	învățare prin muncă	1 seminar
Evaluarea ofertelor furnizorilor pentru a determina cea mai bună valoare pentru organizație	învățare prin muncă	1 seminar
Strategii de ieșire pentru furnizorii cu performanțe scăzute	învățare prin muncă	1 seminar
Bibliografie 1. Easton Stephen, Hales, Michael D., Strohmer, Michael F., Triplat, Alenka, Kearney, A. T. (2014), <i>Supplier Relationship Management: How to Maximize Vendor Value and Opportunity</i> , Springer Nature. 2. Laseter Timothy M. (2013), <i>Balanced Sourcing: Cooperation and Competition in Supplier Relationships</i> , Jossey Bass. 3. O'Brien, Jonathan (2022), <i>Supplier Relationship Management: Unlocking the Value in Your Supply Base</i> , Kogan Page.		

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

<ul style="list-style-type: none">Conținutul disciplinei este aliniat cu programele predate în alte universități, atât la nivel național, cât și internațional. Pentru a adapta cursul la cerințele pieței muncii, au fost organizate întâlniri cu reprezentanți ai mediului de afaceri.
--

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none">Corectitudinea și amplitudinea	Evaluarea studenților se va realiza printr-un test scris, care va include: întrebări cu răspuns	50%



	<p>cunoștințelor teoretice;</p> <ul style="list-style-type: none">• Coerența logică;• Terminologia de specialitate;• Înțelegerea conceptelor de bază;• Participarea activă a studenților în timpul prelegerilor;	<p>multiplu, afirmații de tip adevărat/fals, întrebări deschise</p> <p>Pentru ca toate punctele acumulate pe parcursul semestrului să fie luate în considerare, studentul/studenta trebuie să promoveze testul scris, obținând cel puțin nota 5 (cinci).</p> <p>!!! Pentru a participa la examenul final, studenții trebuie să se înscrie, alegând prima sau a doua dată disponibilă (prin intermediul platformei dedicate în acest scop). Toate condițiile sunt valabile și pentru reexaminare.</p>	
	Interesul față de studiu	Participarea activă a studenților în timpul prelegerilor;	10%
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none">• Capacitatea de a utiliza cunoștințele dobândite;• Interes pentru studiu.	Evaluarea practică a sarcinilor de lucru	40%
10.6 Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• Înțelegerea noțiunilor de bază și utilizarea acestora;• Interpretarea datelor obținute.			

11. Etichete ODD (Obiective de Dezvoltare Durabilă)

--	--

Data completării:

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

25.02.2025

Conf. univ. dr Monica Maria Coroș

Data avizării în departament:

Semnătura directorului de departament

27.02.2025

Conf. univ. dr Marius Bota