

AN UNIVERSITAR 2018-2019
**PROGRAMUL DE STUDII UNIVERSITARE DE LICENȚĂ
“MKT_Marketing”**
LISTA TEMELOR PROPUSE PENTRU LUCRAREA DE LICENȚĂ

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Influențele marketingului pe dispozitive mobile („mobile marketing”) asupra consumatorilor
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Performanțele de marketing ale organizațiilor în mediul online (utilizarea analiticelor Web)
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Valoarea percepută în retail. Strategiile de diferențiere și de poziționare adoptate de către firmele distribuitoare
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Impactul funcționalității și al esteticii site-urilor Web asupra utilizatorilor
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Factorii determinanți și dimensiunile imaginii unui brand (organizațional, de produs, oraș)
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Strategia de comunicare integrată de marketing a firmei
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Strategia și planul de marketing online al firmei
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Factorii care influențează adoptarea și frecvența utilizării rețelelor sociale. O analiză a utilizării site-urilor de socializare Facebook, Google+, Twitter, LinkedIn și Instagram
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Influențele marketingului în social media asupra comportamentelor consumatorilor
Prof. univ. dr. Costinel Dobre	Auditul brandurilor organizaționale/ de produse
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Inovativitatea consumatorului și adoptarea soluțiilor Internet-of-Things
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Rolul comunităților virtuale în adoptarea noilor produse inteligente
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Contribuția marketingului digital la poziționarea brandului pe piață
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Studiu privind contribuția orientării spre inovare la performanța firmei
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Consecințele social media marketing asupra comportamentului consumatorului
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Studiu privind consecințele capacității de dezvoltare a unui nou produs asupra performanței firmei
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Consecințe ale utilizării social media asupra atașamentului și angajamentului consumatorului față de brand
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Rolul inovativității consumatorului în adoptarea noilor produse inteligente

DEPARTAMENTUL MARKETING ȘI RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Consecințele creativității și inovativității organizaționale asupra performanței firmei
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Studiu privind contribuția capabilității de lansare pe piață a unui nou serviciu la performanța firmei
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Studiu privind adoptarea social media în procesele de business
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Contribuția marketingului digital la adoptarea unui nou produs
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Rolul marketingului digital în managementul experienței consumatorului cu brandul
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Contribuția marketingului la performanța firmei în procesul antreprenorial
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Consecințele social media asupra parcursului consumatorului
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Consecințele marketingului prin conținut asupra performanței brandului
Prof. univ. dr. Foltean Florin	Antecedente ale adoptării tehnologiilor digitale și consecințe asupra mixului de marketing
Prof. univ. dr. Lala- Popa Ioan	Analiza cheltuielilor firmelor.
Prof. univ. dr. Lala- Popa Ioan	Analiza cifrei de afaceri
Prof. univ. dr. Lala- Popa Ioan	Analiza cost-profit la nivel firmelor
Prof. univ. dr. Lala- Popa Ioan	Analiza echilibrului financiar al firmelor.
Prof. univ. dr. Lala- Popa Ioan	Analiza rentabilității firmelor
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cheltuielilor firmelor.
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cifrei de afaceri
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cost-profit la nivel firmelor
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza echilibrului financiar al firmelor.
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza rentabilității firmelor
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cheltuielilor firmelor.
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cifrei de afaceri
Conf. univ. dr. Abrudan Denisa	Analiza cost-profit la nivel firmelor
Conf. univ. dr. Biriescu Simona	Organizarea campaniilor de marketing direct cu ajutorul bazelor de date la S.C.....

DEPARTAMENTUL MARKETING ȘI RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Conf. univ. dr. Biriescu Simona	Organizarea unei campanii de promovare a vânzărilor cu ajutorul bazelor de date in limbaj SQL
Conf. univ. dr. Dușu Cristian	Strategii de marketing utilizate pentru retenția clienților
Conf. univ. dr. Dușu Cristian	Strategii și metode utilizate pentru atragerea clienților
Conf. univ. dr. Dușu Cristian	Reproiectarea procesului de vânzare
Conf. univ. dr. Dușu Cristian	Evaluarea performanței echipei de vânzare
Conf. univ. dr. Dușu Cristian	Strategii de creștere a valorii portofoliului de clienți
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Analiza stakeholderilor unei organizații de afaceri
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Combaterea discriminării și a hărțuirii la locul de muncă
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Avertizorii de integritate din cadrul organizațiilor de afaceri
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Codurilor etice în cadrul organizațiilor de afaceri
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Practici neetice de marketing on-line
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Corupția și economia subterană
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Percepții și măsuri pentru reducerea poluării cu plastic generată de companii
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Analiza percepțiilor cu privire la responsabilitatea socială corporativă
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Tipuri de programe de responsabilitate socială corporativă
Conf. univ. dr. Gligor-Cimpoieru Diana	Importanța unei abordări strategice a responsabilității sociale corporative
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Măsurarea satisfacției clienților față de produsul sau serviciul „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu privind formarea atitudinilor față de un produs. Studiu de caz la.....

DEPARTAMENTUL MARKETING ȘI RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu de segmentarea a pieței produsului „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu cantitativ de evaluare a puterii mărcii „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu cantitativ de utilizare și atitudini față de produsul „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu cantitativ de evaluare a imaginii magazinului „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu de utilizare a magazinului „X” și a atitudinilor în procesul de cumpărare
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu pentru post-testarea și monitorizarea reclamei la produsul „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Studiu privind poziționarea mărcii „X”
Conf. univ. dr. Naghi Remus	Sondaj politic și electoral
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Implementarea sistemului HACCP intr-o unitate de alimentatie publica
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Organizarea si promovarea inaugurarii unei unitati comerciale
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Analiza pietei de publicitate out-door din Timisoara
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Conceperea si Implementarea planului de evenimente intr-o locatie comerciala
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Analiza asortimentului de marfuri intr-un super/hipermarket
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Strategia de distributie a unei unitati comerciale
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Analiza pietei centrelor comerciale din Timisoara
Conf. univ. dr. Prada Sorin	Mixul de profile a unui centru comercia
Lector dr. Adam Ciprian	Campania integrata de marketing (online)
Lector dr. Adam Ciprian	Strategia de inbound marketing
Lector dr. Adam Ciprian	Managementul campaniei social media
Lector dr. Adam Ciprian	Google Analytics ca instrument de monitorizare a companiilor online
Lector dr. Adam Ciprian	Crearea campaniei Google AdWords
Lector dr. Adam Ciprian	Managementul campaniei de marketing afiliat
Lector dr. Adam Ciprian	Planificarea campaniei de lansare a unui magazin online

DEPARTAMENTUL MARKETING ȘI RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Lector dr. Adam Ciprian	Relatiile publice online si strategia de continut
Lector dr. Adam Ciprian	Strategia de optimizare pentru motoarele de cautare
Lector dr. Adam Ciprian	Campania neconventionala de marketing (online)
Lector dr. Adam Ciprian	Campania integrata de marketing (online)
Lector dr. Burz Răzvan	Aprecierea performanței unei întreprinderi
Lector dr. Burz Răzvan	Riscul în afaceri/riscurile întreprinderii
Lector dr. Burz Răzvan	Capitalul intangibil al întreprinderii
Lector dr. Burz Răzvan	Predicții privind viitorul întreprinderii
Lector dr. Burz Răzvan	Aprecierea performanței unei întreprinderi
Lector dr. Preda Gheorghe	Studiu cantitativ de evaluare a imaginii magazinului.....
Lector dr. Preda Gheorghe	Măsurarea satisfacției clienților și a loialității acestora în cazul.....
Lector dr. Preda Gheorghe	Studiu privind măsurarea atitudinii consumatorilor față de produsul.....
Lector dr. Preda Gheorghe	Inovare și avantaj competitiv.
Lector dr. Preda Gheorghe	Studiu privind impactul orientării antreprenoriale și al învățării organizaționale asupra capacității de inovare strategică.
Asist. dr. Dragomir Anca	Măsurarea satisfacției clienților față de produsul sau serviciul „X”
Asist. dr. Dragomir Anca	Studiu privind formarea atitudinilor față de un produs. Studiu de caz la.....
Asist. dr. Dragomir Anca	Studiu de segmentarea a pieței produsului „X”
Asist. dr. Dragomir Anca	Studiu cantitativ de utilizare și atitudini față de produsul „X”
Asist. dr. Dragomir Anca	Studiu cantitativ de evaluare a imaginii magazinului „X”
Asist. dr. Milovan Anca	Strategia de comunicare integrată de marketing a firmei
Asist. dr. Milovan Anca	Influențele marketingului în social media asupra comportamentelor consumatorilor
Asist. dr. Milovan Anca	Antecedentele satisfacției in cumpararea online
Asist. dr. Milovan Anca	Relații publice pentru ONG-uri. Studiu de caz

DEPARTAMENTUL MARKETING ȘI RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Nume și prenume cadru didactic coordonator	Tema propusă
Asist. dr. Milovan Anca	Strategia de comunicare de marketing în mediul online
Asist. dr. Oprean Simona	Studiu privind calitatea serviciilor oferite de firma X
Asist. dr. Oprean Simona	Consecințele satisfacției clienților în cazul firmei X
Asist. dr. Oprean Simona	Antecedentele calității relației client-furnizor
Asist. dr. Oprean Simona	Studiu privind imaginea mărcii X
Asist. dr. Oprean Simona	Impactul calității serviciilor asupra loialității clienților. Studiu de caz la firma X