

Andreea Simona SĂSEANU
Irina ALBĂSTROIU
Raluca Mariana GROSU

Comerț

Noțiuni fundamentale

Colecția
Mercur

Editura ASE
București
2021



Academia de Studii Economice din București

Copyright © 2021, Editura ASE

Toate drepturile asupra acestei ediții sunt rezervate editurii.

Editura ASE

Piața Romană nr. 6, sector 1, București, România

cod 010374

www.ase.ro

www.editura.ase.ro

editura@ase.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

SĂSEANU, ANDREEA

Comerț : noțiuni fundamentale / Andreea Simona Săseanu, Irina

Albăstroiu, Raluca Mariana Grosu. - București : Editura ASE, 2021

Conține bibliografie

ISBN 978-606-34-0360-6

I. Albăstroiu, Irina

II. Grosu, Raluca Mariana

339

Editura ASE

Redactare: Luiza Constantinescu

Tehnoredactare: Emilia Velcu

Coperta: Violeta Rogojan

Autorii își asumă întreaga responsabilitate pentru: ideile exprimate, corectitudinea științifică, originalitatea materialului și sursele bibliografice menționate.

*Să avem **seninătatea** de a accepta ceea ce nu poate fi schimbat,
curajul de a schimba ceea ce poate fi schimbat
și, mai ales, **înțelepciunea** de a deosebi între cele două posibilități.
(Marcus Aurelius)*

CUPRINS

Introducere	7
Capitolul 1	
Comerțul – domeniu complex al economiei	
1.1 Abordări asupra conceptului de „comerț”	9
1.2 Principalele forme de comerț	12
2.3 Importanța comerțului în economie	16
Capitolul 2	
Comerțul cu ridicata	
2.1 Delimitări conceptuale	18
2.2 Tipologie	19
2.3 Funcții	25
2.4 Tendințe	26
Capitolul 3	
Comerțul cu amănuntul	
3.1 Definiție și delimitări conceptuale	31
3.2 Principalele funcții și activitățile asociate	33
3.3 Structura comerțului cu amănuntul – clasificări și tipologii	34
3.4 Tendințe în comerțul cu amănuntul	46
Capitolul 4	
Comerțul online	
4.1 Comerțul prin Internet – formă de vânzare la distanță	52
4.2 Principalele modele de comerț electronic	58
4.3 Comerț electronic versus comerț clasic	62
Capitolul 5	
Modalități de organizare a comercianților	
5.1 Comerț independent	69
5.2 Comerț integrat	71
5.3 Comerț asociat	73

Capitolul 6

Repere ale negocierii comerciale

6.1 Ce este negocierea comercială?	83
6.2 Forme de negociere și tipuri de negociatori	86
6.3 Etapele procesului de negociere.....	90
6.4 Tehnici și tactici de negociere.....	93

Capitolul 7

Personalul comercial

7.1 Agentul de vânzări	100
7.2 Managerul de vânzări.....	105
7.3 Abordarea strategică a clienților	109

Capitolul 8

Profesionalism în comerț

8.1 Amatori vs profesioniști în comerț.....	112
8.2 Fii un consultant pentru client.....	114
8.3 Tipologia clienților. Valoarea unui client	116
8.4 Învață să comunici eficient cu clienții.....	121
8.5 Transformă obiecțiile clienților în oportunități	124

Capitolul 9

Succesul în comerț: orientarea către client

9.1. Identificarea clienților potențiali.....	128
9.2. Câștigarea încrederii noilor clienți.....	129
9.3. Relația vânzător-client	130

Bibliografie	135
---------------------------	------------