



RAPORT DE EVALUARE AL COMISIEI DE ABILITARE

Din data de: 13.06.2019

Numele și prenumele candidatului: **BOȘCOR DANA**

Titlul tezei de abilitare: **Creșterea competitivității organizațiilor de pe piața serviciilor educaționale prin implementarea unor strategii de marketing sustenabil**

Domeniul de studii universitare de doctorat: **MARKETING**

Denumirea Instituției Organizatoare de Studii Universitare de Doctorat (IOSUD) unde a avut loc ședința publică de susținere a tezei de abilitare: **Universitatea Transilvania din Braşov**

Punctele tari ale tezei de abilitare:

- complexitatea temei,
- coerența cercetărilor,
- corelația dintre activitatea de cercetare științifică și activitatea didactică.

Punctele slabe ale tezei de abilitare:

- se recomandă mai mare vizibilitate internațională a rezultatelor cercetărilor (articole în zona roșie),
- se recomandă implicarea în proiecte internaționale,
- nu există încă o corelație deplină între temele cercetate și disciplinele din planurile de învățământ.

Întrebările formulate de comisie și răspunsurile candidatului / Observațiile comisiei / Rezultatul votului:

Prof.dr. Zaharia Răzvan

Întrebare: Care este opinia dvs cu privire la încadrarea marketingului educațional în marketingul serviciilor sau în marketingul social?

Răspuns: Sunt de acord cu încadrarea marketingului educațional în marketingul social, consider că nu trebuie mergem pe ideea vinderii de servicii educaționale. Trebuie găsit un echilibru între student partener - student client.



Întrebare: De ce ați ales comparația cu Finlanda la nivel universitar?

Răspuns: În Finlanda procentul angajabilității se apropie de 90%, se fac proiecte concrete pe firme, studenții primesc informații concrete legate de piață. Totuși, consider că trebuie să existe un echilibru între teorie și practică.

Prof.dr. Anghel Laurențiu Dan

Întrebare: Care dintre domeniile pe care le-ați explorat până acum l-ați vedea dezvoltat într-un nou curs universitar?

Răspuns: Deoarece Marketingul securității rutiere este un domeniu restrâns și există deja un curs de Marketing turistic am în vedere dezvoltarea unui curs de Marketing educațional, care să includă aspecte legate de educație în diverse domenii.

Prof.dr. Brătucu Gabriel

Întrebare: De ce credeți că universitățile importante din România nu fac parte din rețele de universități?

Răspuns: Consider că asocierea trebuie realizată între universități care au un nivel de dezvoltare asemănător și care au interese comune.

Întrebare: Cum apreciați necesitatea ca studenții de la programele de masterat în limbi străine să urmeze timp de un semestru cursuri la o universitate din străinătate?

Răspuns: Consider că ar fi benefică o astfel de inițiativă.

Observațiile comisiei:

Comisia consideră că răspunsurile la întrebări au fost corect argumentate.

Rezultatul votului:

3 voturi pentru

CONCLUZIA COMISIEI DE ABILITARE:

Comisia de abilitare propune CNATDCU acordarea atestatului de abilitare.

COMISIA DE ABILITARE

Nume și prenume:

Semnătura

Prof.dr. Zaharia Răzvan

Prof.dr. Anghel Laurențiu Dan

Prof.dr. Brătucu Gabriel



PROCES VERBAL

Încheiat cu ocazia susţinerii publice a tezei de abilitare **elaborată de Boşcor Dana, în vederea obţinerii atestatului de abilitare, în domeniul Marketing.**

Preşedintele deschide şedinţa, anunţă scopul şi prezintă comisia de specialişti, formată din:

SPECIALIST: Prof.dr. Zaharia Răzvan
 SPECIALIST: Prof.dr. Anghel Laurenţiu Dan
 SPECIALIST: Prof.dr. Brătucu Gabriel

Se dă cuvântul dnei conf.dr. Boşcor Dana, care prezintă sinteza tezei de abilitare.

Se dă cuvântul, în continuare, specialiştilor din componenţa comisiei de specialitate pentru evaluarea tezei de abilitare.

Se consemnează întrebările formulate de membrii comisiei de specialitate şi de publicul participant, precum şi răspunsurile candidatului:

1. Care este opinia dvs cu privire la încadrarea marketingului educaţional în marketingul serviciilor sau în marketingul social?

Răspuns: Sunt de acord cu încadrarea marketingului educaţional în marketingul social, consider că nu trebuie mergem pe ideea vinderii de servicii educaţionale. Trebuie găsit un echilibru între student partener - student client.

2. De ce aţi ales comparaţia cu Finlanda la nivel universitar?

Răspuns: În Finlanda procentul angajabilităţii se apropie de 90%, se fac proiecte concrete pe firme, studenţii primesc informaţii concrete legate de piaţă. Totuşi, consider că trebuie să existe un echilibru între teorie şi practică.

3. Care dintre domeniile pe care le-aţi explorat până acum l-aţi vedea dezvoltat într-un nou curs universitar?

Răspuns: Deoarece Marketingul securităţii rutiere este un domeniu restrâns şi există deja un curs de Marketing turistic am în vedere dezvoltarea unui curs de Marketing educaţional, care să includă aspecte legate de educaţie în diverse domenii.

4. De ce credeţi că universităţi importante din România nu fac parte din reţele de universităţi?

Răspuns: Consider că asocierea trebuie realizată între universităţi care au un nivel de dezvoltare asemănător şi care au interese comune.

5. Cum apreciaţi necesitatea ca studenţii de la programele de masterat în limbi străine să urmeze timp de un semestru cursuri la o universitate din străinătate?

Răspuns: Consider că ar fi benefică o astfel de iniţiativă.



Observațiile comisiei:

Comisia consideră că răspunsurile la întrebări au fost corect argumentate.

Rezultatul votului:

3 voturi pentru

CONCLUZIA COMISIEI DE ABILITARE:

Comisia de abilitare propune CNATDCU acordarea atestatului de abilitare.

În final, după deliberări, președintele de comisie prezintă rezultatul propus de comisia de specialitate.

În încheierea ședinței, se dă cuvântul candidatului.

Președinte,
Prof.dr. Constantin Cristinel Petrișor



Secretar,
Conf. dr. Chițu Ioana Bianca

