

**FIȘA DISCIPLINEI**  
**Anul universitar 2021/2022**  
**Anul de studiu II/ Semestrul II**

**1. Date despre program**

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*	Administrarea afacerilor / 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice

**2. Date despre disciplină**

2.1. Denumirea disciplinei	<b>ANTREPRENORAT</b>			2.2. Cod disciplină	AA 224
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. DĂRJA MĂLINA				
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Asist.univ.dr. Puțan Alina				
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E
				2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

**3. Timpul total estimat**

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					30
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					18
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					4
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități .....					

3.7 Total ore studiu individual	56
3.9 Total ore pe semestru	100
3.10 Numărul de credite**	4

**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	- pentru susținerea cursului: slide-uri, materiale informative - pentru studenți: suport de curs în format editat - echipamente tehnice: laptop, videoproiector
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	- pentru susținerea seminarului: materiale informative - echipamente tehnice: laptop, videoproiector

**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	C1.Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională C2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului C4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii C5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu
-------------------------	--

Competențe transversale	-
-------------------------	---

## 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor antreprenoriale
7.2 Obiectivele specifice	Cunoașterea noțiunilor generale cu privire la fenomenul antreprenorial Dezvoltarea capacităților de identificare a oportunităților existente pe piață Cunoașterea etapelor necesare pentru înființarea și dezvoltarea unei afaceri

## 8. Conținuturi\*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<b>Curs 1. Întreprinzătorul-promotorul firmei comerciale – 2 ore</b> 1.1. Definirea conceptului de întreprinzător 1.2. Trăsăturile caracteristice ale întreprinzătorului	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 2. Întreprinzătorul-promotorul firmei comerciale – 2 ore</b> 1.3. Variabilele antreprenoriale 1.4. Funcțiile întreprinzătorului 1.5. Tipuri de întreprinzători	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 3. Activitățile antreprenoriale și spiritul întreprinzător – 2 ore</b> 2.1. Definirea și caracteristicile activității antreprenoriale 2.2. Spiritul antreprenorial 2.3. Principalii factorii care influențează activitatea antreprenorială	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 4. Activitățile antreprenoriale și spiritul întreprinzător – 2 ore</b> 2.4. Stabilirea obiectivelor antreprenoriale 2.5. Principii esențiale ale activității antreprenoriale 2.6. Satisfacțiile și insatisfacțiile activității antreprenoriale 2.7. Cauzele eșecurilor antreprenoriale	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 5. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților – 2 ore</b> 3.1. Conceptul de oportunitate de afaceri 3.2. Identificarea oportunităților de afaceri 3.2.1. Studierea conjuncturii macroeconomice 3.2.2. Prospectarea tendințelor de evoluție macroeconomică	Prelegere Conversație Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 6. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților – 2 ore</b> 3.3. Evaluarea oportunităților de afaceri 3.3.1. Necesitatea evaluării oportunităților 3.3.2. Criterii de evaluare a oportunităților 3.3.3. Erori frecvente în evaluarea oportunităților 3.4. Procesul de evaluare a oportunităților de afaceri	Prelegere Conversație Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 7. Intrarea în afaceri – 2 ore</b> 4.1. Motivația intrării în afaceri 4.2. Elementele de bază ale înființării unei afaceri	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Expunerea cu oponent	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 8. Intrarea în afaceri – 2 ore</b> 4.3. Metode de intrare în afaceri 4.4.1. Înființarea unei afaceri proprii 4.4.2. Cumpărarea unei afaceri existente 4.4.3. Franchisingul	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Expunerea cu oponent	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 9. Gestiunea creșterii afacerii – 2 ore</b> 5.1. Abordări ale procesului de creștere a noilor afaceri 5.2. Modelul de creștere al afacerilor 5.3. Factorii care influențează creșterea afacerilor	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 10. Gestiunea creșterii afacerii – 2 ore</b> 5.4. Strategii de creștere a afacerilor 5.4.1. Strategii de creștere intensivă 5.4.2. Strategii de creștere extensivă 5.4.3. Strategii de diversificare	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

<b>Curs 11. Planul de afaceri – 2 ore</b>	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 12. Planul de afaceri – 2 ore</b>	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 13. Planul de afaceri – 2 ore</b>	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>Curs 14. Planul de afaceri – 2 ore</b>	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

### **Bibliografie**

DÂRJA, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2018  
MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline , Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri, Bucuresti:BIZZKIT,2012  
Costea Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București  
FARRELL, Larry C., Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere, Bucuresti:CURTEA VECHE,2011  
MULLINS, John W., Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui sa faca antreprenorii si directorii inainte sa scrie un plan de afaceri, Bucuresti:BIC ALL,2007  
POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian , Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti:IRECSON,2007  
GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESCU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice si private, Bucuresti:URANUS,2007  
PRUTIANU, Stefan , Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Iasi:POLIROM,2008  
ISAC, Claudia; DURA, Codruta , Strategii investitionale in afaceri, Petrosani:UNIVERSITAS,2008  
TANASOIU, Georgiana Iavinia; ENEA, Constanta , Managementul afacerilor, Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI,2010  
EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian , Mediul international de afaceri, Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS,2012  
CASNOCHA, Ben , Viata mea de inceput de afaceri: Ce a invatat un (foarte) tanar CEO din calatoria lui prin Silicon Valley, Bucuresti:CURTEA VECHE,2010  
ALBESCU, Oana Maria , Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul secolului XXI, Cluj-Napoca:ARGONAUT; EIKON,2015  
DANESCU, Tatiana , Conducerea afacerilor, DACIA; CLUJ-NAPOCA,2003  
BUTLER, David , Planificarea afacerii: ghid de start, Bucuresti, BIC ALL,2006

### **8.2. Seminar-laborator**

Seminar 1. Recunoașterea oportunităților de afaceri – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 2. Transformarea oportunității în afacere – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 3. Cine sunt clienții ? – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 4. Găsirea, obținerea și administrarea banilor – 2 ore	Dezbateri. Aplicații practice	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 5. Administrarea eficientă a unei întreprinderi mici – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 6. Planul de afaceri – drumul spre succes – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 7. Planul de afaceri – prezentări de proiecte – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>

### **Bibliografie**

DÂRJA, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2018  
MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline , Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri, Bucuresti:BIZZKIT,2012  
Costea Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București  
FARRELL, Larry C., Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere, Bucuresti:CURTEA VECHE,2011  
MULLINS, John W., Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui sa faca antreprenorii si directorii inainte sa scrie un plan de afaceri, Bucuresti:BIC ALL,2007  
POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian , Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti:IRECSON,2007  
GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESCU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice si private, Bucuresti:URANUS,2007

PRUTIANU, Stefan , Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Iasi:POLIROM,2008  
 ISAC, Claudia; DURA, Codruta , Strategii investitionale in afaceri, Petrosani:UNIVERSITAS,2008  
 TANASOIU, Georgiana Iavina; ENEA, Constanta , Managementul afacerilor, Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI,2010  
 EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian , Mediul international de afaceri, Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS,2012  
 CASNOCHA, Ben , Viata mea de inceput de afaceri: Ce a invatat un (foarte) tanar CEO din calatoria lui prin Silicon Valley, Bucuresti:CURTEA VECHIE,2010  
 ALBESCU, Oana Maria , Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul secolului XXI, Cluj-Napoca:ARGONAUT; EIKON,2015  
 DANESCU, Tatiana , Conducerea afacerilor, DACIA; CLUJ-NAPOCA,2003  
 BUTLER, David , Planificarea afacerii: ghid de start, Bucuresti:BIC ALL,2006

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

Conținutul prezentei fișe și implicit al cursului este rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului de afaceri, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții mediului de afaceri în cadrul comisiilor CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.  
 Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaționalizarea principalelor activități specifice organizațiilor este în acord cu cerințele comunității economice contemporane.

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluare finală</i>	<b>Examen scris</b>	70%
10.5 Seminar/laborator	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice</li> <li>- Conținutul științific al referatelor</li> <li>- Implicarea în abordarea tematicii seminariilor</li> </ul>	<p><b>Verificare pe parcurs</b>            Existența unui portofoliu de lucrări practice care să cuprindă:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Intocmirea unui proiect</li> </ol>	30%
<p>10.6 Standard minim de performanță:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- să aibă complet portofoliul de lucrări practice de la seminar</li> <li>- să definească noțiunile de antreprenor și antreprenoriat</li> <li>- să identifice principalele surse de idei de afaceri</li> <li>- să identifice principalele calități ale unui antreprenor</li> <li>- să identifice și să descrie principalele cauze ale succeselor și insucceselor antreprenoriale</li> <li>- să identifice și să descrie principalele etape în elaborarea unui plan de afaceri</li> </ul>			

Data completării  
10.09.2021

Semnătura titularului de curs  
Lect.univ.dr. Dârja Mălina

Semnătura titularului de seminar  
Asist.univ.dr. Puțan Alina

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament  
Lect.univ.dr. Maican Silvia