

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2023/2024
Anul de studiu II/ Semestrul II

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	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	Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor /242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice.

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Antreprenoriat		2.2. Cod disciplină	ECTS 225			
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. Dârja 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					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
Tutoriat					-
Examinări					2
Alte activități					-

3.7 Total ore studiu individual	44
3.9 Total ore pe semestru	100
3.10 Numărul de credite	4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	<i>Nu este cazul.</i>
4.2. de competențe	<i>Nu este cazul.</i>

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	<i>Sală dotată cu videoproiector/tablă/laptop.</i> - pentru susținerea cursului: slide-uri, materiale informative - pentru studenți: suport de curs în format editat
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	<i>Sală dotată cu videoproiector/tablă/laptop.</i> - pentru susținerea seminarului: materiale informative

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională</p> <p>2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc. asociate domeniului</p> <p>4. Utilizarea adecvată de criterii și metode standard de evaluare, pentru a aprecia calitatea, meritele și limitele unor procese, programe, proiecte, concepte, metode și teorii</p> <p>5. Elaborarea de proiecte profesionale cu utilizarea unor principii și metode consacrate în domeniu</p>
Competențe transversale	-

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

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

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
C1. Introducere în antreprenoriat	<i>Prelegere, Conversație</i>	<i>2 ore</i>
C2. Antreprenorul și antreprenoriatul	<i>Prelegere, Conversație</i>	<i>2 ore</i>
C3. Antreprenorul și antreprenoriatul	<i>Prelegere, Conversație</i>	<i>2 ore</i>
C4. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților	<i>Prelegere, Conversație</i>	<i>2 ore</i>
C5. Planul de afaceri – instrument de planificare a afacerii	<i>Prelegere, Conversație, Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent</i>	<i>2 ore</i>
C6. Explorarea pieței	<i>Prelegere, Conversație, Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent</i>	<i>2 ore</i>
C7. Explorarea pieței	<i>Prelegere, Conversație, Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent</i>	<i>2 ore</i>
C8. Explorarea pieței	<i>Prelegere, Conversație, Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent</i>	<i>2 ore</i>
C9. Planificarea financiară a afacerii	<i>Prelegere, Conversație, Exemplificări Invitat din mediul de afaceri</i>	<i>2 ore</i>
C10. Planificarea financiară a afacerii	<i>Prelegere, Conversație, Exemplificări</i>	<i>2 ore</i>
C11. Planificarea financiară a afacerii	<i>Prelegere, Conversație, Exemplificări Problematizarea, Analize, Studii de caz.</i>	<i>2 ore</i>
C12. Management, conducere și etică	<i>Prelegere, Conversație, Exemplificări Problematizarea, Analize, Studii de caz.</i>	<i>2 ore</i>
C13. Management, conducere și etică	<i>Prelegere, Conversație, Exemplificări Problematizarea, Analize, Studii de caz. Invitat din mediul de afaceri.</i>	<i>2 ore</i>

C14. Recapitulare	<i>Prelegere, Conversație, Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent</i>	2 ore
-------------------	---	-------

Bibliografie

1. ALBESCU, Oana Maria, Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul secolului XXI, Cluj-Napoca, ARGONAUT, EIKON, 2015
2. BUTLER, David, Planificarea afacerii: ghid de start, Bucuresti, BIC ALL, 2006
3. 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
4. COSTEA, Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București
5. DANESCU, Tatiana, Conducerea afacerilor, DACIA, CLUJ-NAPOCA, 2003
6. **DÂRJA**, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2023
7. EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian , Mediul international de afaceri, Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012
8. FARRELL, Larry C., Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere, Bucuresti, CURTEA VECHE, 2011
9. GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESCU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice si private, Bucuresti, URANUS, 2007
10. ISAC, Claudia; DURA, Codruta , Strategii investitionale in afaceri, Petrosani:UNIVERSITAS, 2008
11. MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri, Bucuresti, BIZZKIT, 2012
12. 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
13. POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian ,Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti, IRECSO, 2007
14. PRUTIANU, Stefan, Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Iasi, POLIROM, 2008
15. TANASOIU, Georgiana Iavina; ENEA, Constanta , Managementul afacerilor, Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI, 2010

8.2. Seminar	Metode de predare	Observații
Seminar 1. Introducere în antreprenoriat. Conceptul de antreprenor și antreprenoriat	Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 2. Profilul antreprenorului	Aplicații. Studiu de caz	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 3. Profilul antreprenorului	Dezbateri. Aplicații	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 4. Ideea de afaceri. Idei de succes în afaceri	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 5. Structura planului de afaceri. Fezabilitatea afacerii	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de

		către titularul de seminar
Seminar 6. Fezabilitatea afacerii	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 7. Cercetarea industriei. Identificarea competitorilor	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 8. Matricea de analiză a competitivității	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 9. Identificarea pieței țintă. Profilul clientului	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 10. Analiza SWOT	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 11. Planificarea financiară a afacerii	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 12. Planificarea financiară a afacerii - continuare	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 13. Planul de afaceri – prezentări de proiecte – 2 ore	Pitch-ing. Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 14. Planul de afaceri – prezentări de proiecte – 2 ore	Pitch-ing. Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar

Bibliografie

1. ALBESCU, Oana Maria, Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul secolului XXI, Cluj-Napoca, ARGONAUT, EIKON, 2015
2. BUTLER, David, Planificarea afacerii: ghid de start, Bucuresti, BIC ALL, 2006
3. 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

4. COSTEA, Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București
5. DANESCU, Tatiana, Conducerea afacerilor, DACIA, CLUJ-NAPOCA, 2003
6. **DÂRJA**, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2023
7. EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian , Mediul internațional de afaceri, Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012
8. FARRELL, Larry C., Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere, Bucuresti, CURTEA VECHE, 2011
9. GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice si private, Bucuresti, URANUS, 2007
10. ISAC, Claudia; DURA, Codruta , Strategii investitionale in afaceri, Petrosani:UNIVERSITAS, 2008
11. MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri, Bucuresti, BIZZKIT, 2012
12. 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
13. POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian ,Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti, IRECSO, 2007
14. PRUTIANU, Stefan, Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Iasi, POLIROM, 2008
15. TANASOIU, Georgiana Iavinia; ENEA, Constanta , Managementul afacerilor, Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI, 2010

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>	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	- <i>Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice</i> - <i>Conținutul științific al referatelor</i> - <i>Implicarea în abordarea tematicii seminariilor</i>	Verificare pe parcurs Intocmirea unui plan de afaceri, după un șablon prestabilit	30%

10.6 Standard minim de performanță:

Promovarea examenului presupune obținerea la examenul final a notei minime 5 (cinci), la care se vor adăuga punctele corespunzătoare celorlalte activități punctate anterior.

- să aibă complet portofoliul de lucrări practice de la seminar
- să definească noțiunile de antreprenor și antreprenoriat
- să identifice principalele surse de idei de afaceri
- să identifice principalele calități ale unui antreprenor
- să identifice și să descrie principalele cauze ale succeselor și insucceselor antreprenoriale
- să identifice și să descrie principalele etape în elaborarea unui plan de afaceri

Data completării

15.09.2023

Semnătura titularului de curs

Lect.univ.dr. Dârja Mălina

Semnătura titularului de seminar

Asist.univ.dr. Puțan Alina

Data avizării în departament

20.09.2023

Semnătura directorului de departament

Conf.univ.dr. Maican Silvia-Ștefania