

**FIȘA DISCIPLINEI**  
**Anul universitar 2023/2024**  
**Anul de studiu I/ Semestrul I**

**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	Master
1.6. Programul de studii/calificarea*	Administrarea dezvoltării regionale durabile/ 241214 Consilier afaceri europene, 242229 Consilier dezvoltare locală și regională, 242232 Expert dezvoltare durabilă.

**2. Date despre disciplină**

2.1. Denumirea disciplinei	Inițierea și dezvoltarea afacerilor			2.2. Cod disciplină	ADRD 114.1
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. Dârja Mălina				
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Dârja Mălina				
2.5. Anul de studiu	I	2.6. Semestrul	I	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					43
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					43
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					43
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități .....					

3.7 Total ore studiu individual	133
3.9 Total ore pe semestru	175
3.10 Numărul de credite**	7

**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	CPS6. Cunoașterea evantaiului larg de forme de finanțare și utilizarea acestora pentru dezvoltarea regională durabilă; CPS7. Capacitatea de a identifica și creiona o idee de proiect într-o organizație sau la nivelul unei regiuni;
-------------------------	--

	<p>CPS9. Elaborarea strategiilor de dezvoltare generală a organizației (strategii de marketing, de promovare etc.); elaborarea de studii și analize, oportunități tehnico-economice, organizatorice și de eficiență a activităților specifice organizațiilor;</p> <p>CPS10. Dobândirea de cunoștințe pentru înființarea și gestionarea unei afaceri; dobândirea de cunoștințe pentru elaborarea planului de afaceri, a planului financiar și de întocmire a documentației pentru atragerea surselor de finanțare;</p> <p>CPS11. Cunoștințe de specialitate, abilități și deprinderi pentru adoptarea unor variate soluții în organizarea, gestionarea și finanțarea diferitelor activități;</p> <p>CPS14. Capacitatea de a găsi o sursă de finanțare corespunzătoare scopului și obiectivelor viitoarei cereri de finanțare;</p>
Competențe transversale	CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare. Elaborarea și susținerea cu argumente a aplicării unui plan personal de dezvoltare profesională

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Motivarea și susținerea masteranzilor în dezvoltarea inițiativei de antreprenor și formarea competențelor de creare și gestiune a afacerilor proprii. Cursul prezintă definiții ale antreprenoriatului, explică modalitățile de generare a ideilor de afaceri, analizând aspecte importante de marketing, finanțare, planificare a afacerii.
7.2 Obiectivele specifice	<p>Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, operațiunilor specifice activității</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>interpretarea informației de afaceri</i></li> <li>- <i>analiza și evaluarea unei idei de afaceri</i></li> <li>- <i>promovarea și cercetarea pieței</i></li> <li>- <i>elaborarea și evaluarea unui plan de afaceri și a unui model CANVAS</i></li> <li>- <i>finanțarea afacerii</i></li> <li>- <i>formarea echipei</i></li> <li>- <i>identificarea și soluționarea problemelor ce țin de inițierea afacerii</i></li> </ul>

## 8. Conținuturi\*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p><b>CURS 1.</b> <b>Capitolul 1 Antreprenorii și antreprenoriatul</b> Definirea antreprenoriatului Antreprenorul Asumarea ricolui Trăsăturile antreprenorilor de succes Viziunea personală</p>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<p><b>CURS 2.</b> <i>Procesul de planificare</i> <i>Importanța planului de afaceri</i> <i>Documente aferente planificării</i></p>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<p><b>CURS 3. Capitolul 2 Oportunitatea de afaceri.</b> Cercetarea oportunităților Cercetarea pieței, a industriei și a concurenților</p>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<p><b>CURS 4.</b> <b>Strategii de intrare pe piață</b> Definirea conceptului de afaceri Componențele unui concept de afaceri</p>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 5.</b>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<p><b>CURS 6. Capitolul 3. Fezabilitatea afacerii</b> <i>Testarea produsului sau serviciului</i></p>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

<b>CURS 7. Capitolul 4. Planificarea produsului sau serviciului</b>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 8.</b> Planificarea pieței, industria și concurența		<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 9. Capitolul 5. Analiza pieței</b> Pătrunderea pe piață	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 10.</b> Stabilirea prețurilor	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 11. Capitolul 6. Planificarea financiară</b>	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 12.</b> Investiții și surse	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 13.</b> Modelul CANVAS	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
<b>CURS 14.</b> Recapitulare	<i>Prelegere, expunere, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

#### **Bibliografie**

DÂRJA, Mălina, *Inițierea și dezvoltarea afacerilor. Suport de curs în format electronic (disponibil la Biblioteca Universității)*, 2023

DÂRJA, Mălina, *Antreprenoriat, suport de curs în format electronic*, Alba Iulia, 2018

MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, *Antreprenoriat: Lansarea și administrarea unei afaceri*, București: BIZZKIT, 2012

Costea Carmen, *Bazele administrării unei afaceri comerciale*, Editura ASE, București

FARRELL, Larry C., *Cum să devii antreprenor: Dezvolta-ți propria afacere*, București: CURTEA VECHE, 2011

MULLINS, John W., *Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui să facă antreprenorii și directorii înainte să scrie un plan de afaceri*, București: BIC ALL, 2007

POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian, *Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri*, București: IRECSON, 2007

GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESU, Emilian M., *Marketingul afacerilor publice și private*, București: URANUS, 2007

PRUTIANU, Stefan, *Tratat de comunicare și negociere în afaceri*, Iași: POLIROM, 2008

ISAC, Claudia; DURA, Codruta, *Strategii investitoriale în afaceri*, Petrosani: UNIVERSITAS, 2008

TANASOIU, Georgiana Iavina; ENEA, Constanta, *Managementul afacerilor*, Targu-Jiu: ACADEMICA BRANCUSI, 2010

EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian, *Mediul internațional de afaceri*, Constanta: OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012

CASNOCHA, Ben, *Viata mea de început de afaceri: Ce a învățat un (foarte) tânăr CEO din călătoria lui prin Silicon Valley*, București: CURTEA VECHE, 2010

ALBESCU, Oana Maria, *Etica în afacerile internaționale contemporane: Practicile multinationale la începutul 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		
<b>8.2. Seminar-laborator</b>		
1. Evaluarea competențelor antreprenoriale. Viziunea personală - 2 ore	<i>Expunere, analiză, discuții Exerciții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
2. Relația dintre resurse, competențe, angajament și scopuri pe parcursul planificării unei afaceri. – 2 ore	<i>Expunere, analiză, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
3. Model de plan de afaceri. Evaluarea unui plan de afaceri– 2 ore	<i>Expunere, analiză, discuții Exerciții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
4. Modelul Canvas – 2 ore	<i>Expunere, analiză, discuții Exerciții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
5. Modelul Canvas. Pitching-ul – 2 ore	<i>Expunere, analiză, discuții</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
6. Prezentare proiecte – 2 ore	<i>Elaborarea și susținerea unui plan de afaceri - Pitching</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii vor prezenta planul de afaceri elaborat sub forma unui Pitching – o prezentare de maxim 3 minute a principalelor idei din planul de afaceri, într-o formă convingătoare</i>
7. Prezentare proiecte – 2 ore	<i>Elaborarea și susținerea unui plan de afaceri - Pitching</i>	<b>2 ore față în față</b> <i>Studentii vor prezenta planul de afaceri elaborat sub forma unui Pitching – o prezentare de maxim 3 minute a principalelor idei din planul de afaceri, într-o formă convingătoare</i>
<b>Bibliografie</b>		
DÂRJA, Mălina, <i>Inițierea și dezvoltarea afacerilor. Suport de curs în format electronic (disponibil la Biblioteca Universității)</i> , 2023		
DÂRJA, Mălina, <i>Antreprenoriat</i> , suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2018		
MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline , <i>Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri</i> , Bucuresti:BIZZKIT,2012		
Costea Carmen, <i>Bazele administrării unei afaceri comerciale</i> , Editura ASE, București		
FARRELL, Larry C., <i>Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere</i> , Bucuresti:CURTEA VECHE,2011		
MULLINS, John W., <i>Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui sa faca antreprenorii si directorii inainte sa scrie un plan de afaceri</i> , Bucuresti:BIC ALL,2007		
POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian , <i>Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri</i> , Bucuresti:IRECSON,2007		
GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESU, Emilian M., <i>Marketingul afacerilor publice si private</i> , Bucuresti:URANUS,2007		
PRUTIANU, Stefan , <i>Tratat de comunicare si negociere in afaceri</i> , Iasi:POLIROM,2008		
ISAC, Claudia; DURA, Codruta, <i>Strategii investitionale in afaceri</i> , Petrosani:UNIVERSITAS,2008		
TANASOIU, Georgiana Iavinia; ENEA, Constanta , <i>Managementul afacerilor</i> , Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI,2010		
EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian , <i>Mediul international de afaceri</i> , Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS,2012		
CASNOCHA, Ben , <i>Viata mea de inceput de afaceri: Ce a invatat un (foarte) tanar CEO din calatoria lui prin Silicon Valley</i> , Bucuresti:CURTEA VECHE,2010		
ALBESCU, Oana Maria , <i>Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul</i>		

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

### 3. 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.

### 4. 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 grilă: 4 puncte</b>	40%
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>	<b>Verificare pe parcurs</b>  <b>Realizarea proiectului: 1 punct</b> <b>Prezentarea proiectului semestrial: 5 puncte</b>	60%

10.6 Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5.

(1) realizarea unei analize SWOT a întreprinderii/ organizației în interacțiunea sa cu mediul extern; (2) elaborarea unui plan de analiză funcțional – structurală a întreprinderii/ organizației; (3) proiectarea unui studiu vizând ameliorarea funcționării unei subdiviziuni a întreprinderii/ organizației; (4) elaborarea unei analize cu privire la resursele umane din întreprindere/ organizație; (5) selectarea unui set de date pentru rezolvarea unei probleme de administrare a afacerilor.

Data completării  
18.09.2023

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

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

Data avizării în departament  
20.09.2023

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