

FIȘA DISCIPLINEI
Anul univ'eritar 2024-2025
Anul de studiu 2/ Semestrul 1

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Informatică și Inginerie
1.3. Departamentul	de Informatică, Matematică și Electronică
1.4. Domeniul de studii	Informatică
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studii	Programare avansată și baze de date/Programator-251202, Inginer de sistem software-251205, Manager proiect informatică-251206

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Concepte de antreprenoriat in IT			2.2. Cod disciplină	MI206.2		
2.3. Titularul activității de curs	CȘ III Dr. Daniel Metz						
2.4. Titularul activității de seminar	CȘ III Dr. Daniel Metz						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E - examen/C - colocviu/VP – verificare pe parcurs)	Sumativă E/VP	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	Op

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	3	din care: 3.2. curs	2	3.3. laborator	1
3.4. Total ore din planul de învățământ	42	din care: 3.5. curs	28	3.6. laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					60
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					33
Tutoriat					6
Examinări					4
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	Cunoștințe de cultură generală în domeniile micro- și macroeconomie.
4.2. de competențe	Abilități și cunoștințe de operare de calculator, navigare pe Internet în aplicațiile browser uzuale, cunoașterea minimală a aplicațiilor Word, Excel, Power Point.

5. Condiții

5.1. de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> Sala dotată cu videoproiector/tabla smartboard/acces la Internet și platforma Teams. Participare activă la activitatea didactică. În cazul activităților didactice organizate în regim hibrid (prezență fizică și online), participanții online vor menține camerele video active pe întreaga durată a cursului. Înregistrarea, fotografierea etc. în timpul activităților didactice este permisă doar cu acordul prealabil al cadrului didactic. Studentii nu vor utiliza telefoanele mobile sau alte dispozitive electronice în afara cerințelor legate de curs și formulate explicit de cadrul didactic.
--------------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Studenții vor fi prezenți în sala de curs sau pe platforma online a universității (Teams) înaintea începerii activității didactice și vor părăsi sala după încheierea activității. Orice excepție se face doar cu acordul prealabil al cadrului didactic. • Nu se admite prezența la activitățile didactice în cazul unui comportament neacademic (limbaj neadecvat, intervenții neadecvate la adresa colegilor sau a cadrului didactic, comportament zgomotos/deranjant, refuzul de a participa la activitatea didactică etc.).
5.2. de desfășurarea a seminarului	<ul style="list-style-type: none"> • Sala dotată cu videoproiector/tabla smartboard/acces la Internet și platforma Teams. • Parcurgerea prealabilă a modulelor teoretice. • Studiarea bibliografiei recomandate respectiv întocmirea proiectelor sau lucrărilor practice stabilite de către cadrul didactic în prealabil. • Participare activă la activitatea didactică. În cazul activităților didactice organizate în regim hibrid (prezență fizică și online), participanții online vor menține camerele video active pe întreaga durată a cursului. • Înregistrarea, fotografierea etc. în timpul activităților didactice este permisă doar cu acordul prealabil al cadrului didactic. • Studenții nu vor utiliza telefoanele mobile sau alte dispozitive electronice în afara cerințelor legate de curs și formulate explicit de cadrul didactic. • Studenții vor fi prezenți în sala de curs sau pe platforma online a universității (Teams) înaintea începerii activității didactice și vor părăsi sala după încheierea activității. Orice excepție se face doar cu acordul prealabil al cadrului didactic. • Nu se admite prezența la activitățile didactice în cazul unui comportament neacademic (limbaj neadecvat, intervenții neadecvate la adresa colegilor sau a cadrului didactic, comportament zgomotos/deranjant, refuzul de a participa la activitatea didactică etc.).

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • Colectarea, prelucrarea și analiza informațiilor necesare pentru luarea deciziilor antreprenoriale. • Cunoașterea și utilizarea instrumentelor analitice speciale pentru predicția, organizarea, coordonarea și monitorizarea proceselor economice din organizațiile economice de tip privat. • Colectarea, procesarea și analizarea informațiilor despre interacțiunea entității de tip antreprenorial și mediul extern. • Dezvoltarea de strategii antreprenoriale în vederea operării, dezvoltării și managementului întreprinderilor de tip privat. • Capacitatea de a construi și opera în cadrul unor echipe cu profiluri diverse, inclusiv de tip multicultural. • Capacitatea de implementare a unor concepte de leadership adaptate contextului specific al demersului antreprenorial. • Capacitatea de implementare a unei culturi organizaționale de inovare. • Înțelegerea proceselor de bază ale managementului achizițiilor, distribuție, vânzărilor, logisticii, resurselor umane și financiare. • Elaborarea de modele și planuri de afaceri antreprenoriale. • Cunoașterea terminologiei de specialitate utilizată în domeniul antreprenoriatului. • Înțelegerea conceptelor de etică și complianță în afaceri. • Abilități de analiză, evaluare și luarea deciziilor în contextul unor situații de tip dilematic (cu argumente pro vs. contra) în activitatea antreprenorială.
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • Gândire critică și capacitatea de a lua decizii creative și eficiente, în timp real, în baza analizei unor scenarii diferite. • Comunicare verbală și scrisă eficiente, atât în interacțiunea cu propria echipă cât și în interacțiunea cu clienții și furnizorii.

	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilitate și gestionarea schimbării într-un mediu volatil și imprevizibil. • Competențe digitale și familiarizarea cu tehnologiile emergente în vederea valorificării oportunităților oferite de mediul online pentru promovare, colectarea și analiza datelor dar și de automatizare a proceselor în cadrul întreprinderii de tip antreprenorial. • Gestionarea eficientă a timpului și resurselor. • Capacitatea de prioritizare a sarcinilor. • Orientare spre client, bazată pe înțelegerea nevoilor și așteptărilor acestuia, îndeosebi în contextul dezvoltării de produse și/sau servicii noi, de succes. Aceasta include competențe în cercetare de piață, empatie și capacitatea de a obține feedback constructiv.
--	--

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor necesare pentru identificarea și valorificarea oportunităților antreprenoriale în sectorul tehnologiei informației, în vederea lansării și gestionării de afaceri inovatoare, prin combinarea cunoștințelor de tehnologie cu abilitățile de planificare strategică, management de resurse, leadership și adaptare la cerințele dinamice ale pieței digitale.
7.2 Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificarea oportunităților de afaceri în domeniul IT, plecând de la analiza pieței de tehnologie și identificarea de nevoi neacoperite, tendințe emergente și segmente de utilizatori potențiali. 2. Dezvoltarea competențelor de planificare a afacerii, în vederea elaborării unui model de afaceri și a unui plan de afaceri complet, incluzând strategii de marketing, proiecții financiare și modalități de atragere a finanțării pentru un startup IT. 3. Gestionarea resurselor financiare, tehnice și umane. 4. Construirea rapidă și testarea pe piață a prototipurilor, cu scopul de a primi feedback și a îmbunătăți produsul. 5. Dezvoltarea competențelor de leadership și colaborare cu ecosistemul de afaceri din IT. 6. Integrarea tehnologiilor digitale în strategia de afaceri prin utilizarea tehnologiilor emergente și a canalelor digitale pentru optimizarea afacerii și pentru promovarea acesteia pe piețele globale.

8. Conținuturi

8.1 Prelegere (Curs)	Metode de predare	Observații
Prelegerea 1: Evoluția economiei de-a lungul vremii și rolul antreprenorilor. Teorii antreprenoriale și școli de gândire antreprenorială.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 2: Definiția antreprenoriatului. Tipuri de antreprenoriat. Trăsăturile antreprenorului și factori de succes în antreprenoriat.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 3: Inovația de la idee la oportunitate de afaceri. Riscul antreprenorial.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 4: Ciclul de viață al afacerilor antreprenoriale	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 5: Elaborarea modelelor de afaceri. Modelele CANVAS și „Pirate Metrics (AARRR)”	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 6: Elaborarea modelelor de afaceri. Modelele „Lean Startup” și „Business Model Navigator”.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 7: Planul de afaceri. Definiție, tipologie și structură.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 8: Descrierea elementelor principale ale planului de afaceri.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 9: Surse de finanțare a afacerii.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 10: Modele de afaceri specifice industriei IT.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore

Prelegerea 11: Pitching în antreprenoriat	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 12: Eșuarea proiectelor antreprenoriale și închiderea afacerii.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
Prelegerea 13: Recapitulare în vederea sintetizării și fixării conceptelor esențiale. Pregătire pentru examen.	Prelegere cu caracter interactiv	2 ore
8.2 Seminar		
Seminar 1: Elaborarea unui model de afaceri specific industriei IT (1).	Studiu de caz, exerciții	2 ore
Seminar 2: Elaborarea unui model de afaceri specific industriei IT (2).	Studiu de caz, exerciții	2 ore
Seminar 3: Prezentarea modelului de afaceri elaborat.	Studiu de caz, prezentare	2 ore
Seminar 4: Elaborarea unui plan de afaceri (1).	Studiu de caz, exerciții	2 ore
Seminar 5: Elaborarea unui plan de afaceri (2).	Studiu de caz, exerciții	2 ore
Seminar 6: Prezentarea planului de afaceri elaborat.	Studiu de caz, prezentare	2 ore
Seminar 7: Prezentarea conceptului de afaceri în fața unor investitori. Pitch.	Studiu de caz, prezentare	2 ore
8.3 Bibliografie		
<ul style="list-style-type: none"> Abrams, R. (2023). Successful Business Plan: Secrets & Strategies. Planning Shop. https://books.google.ro/books?id=8nJSzWEACAAJ Ananth, L. (2021). Anticipate Failure: The Entrepreneur's Guide to Navigating Uncertainty, Avoiding Disaster, and Building a Successful Business. Influential Marketing Group. https://books.google.ro/books?id=C1J7zgEACAAJ Ansoff, H. I. (1957). Strategies for Diversification (September-October). https://books.google.ro/books?id=_opJvwEACAAJ Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. <i>Psychological Review</i>, 84(2), 191–215. https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191 Business Model Canvas – The Official Template. (n.d.). Strategyzer. Retrieved December 29, 2023, from https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas Bygrave, W. D., & Zacharakis, A. (2004). The Portable MBA in Entrepreneurship. Wiley. https://books.google.ro/books?id=8srp7UA5VqIC Cantillon, R. (1931). Essai sur la nature du commerce en général (H. Higgs, Ed. & Trans.; Limited for the Royal Economic Society). Macmillan. Cantillon, R. (2015). Richard Cantillon's Essay on the Nature of Trade in General (A. E. Murphy, Ed.; 1st ed.). Liberty Fund. Cărpineanu, S. (2021, March 4). How to Create a Successful Business Pitch. <i>Visme</i>. https://visme.co/blog/business-pitch/ Drucker, P. F. (1986). Innovation and Entrepreneurship—Practice and Principles. Harper. Drucker, P. F. (1995). Managing in a Time of Great Change. Truman Talley Books-Dutton. https://books.google.ro/books?id=dWFnQgAACAAJ Faustino, A. (2023, September 8). Risk Tolerance in Entrepreneurship. CapForge. https://capforge.com/risk-tolerance-in-entrepreneurship/ Ilie, B. (2021, March 23). Ce este antreprenoriatul? - Ce este un antreprenor? https://mrfinance.ro/ce-este-antreprenoriatul/ John, O., Naumann, L., & Soto, C. (2008). Paradigm shift to the integrative big five trait taxonomy: History, measurement, and conceptual issues. In <i>Handbook of Personality: Theory and Research</i>, 3 Edn. (pp. 114–158). Guilford Publications. Juglar, C. (2022). Des Crises Commerciales Et De Leur Retour Périodique En France, En Angleterre Et Aux États Unis. LEGARE STREET Press. https://books.google.ro/books?id=ReuTzwEACAAJ Kaplan, R. S., & Mikes, A. (2012, June 1). Managing Risks: A New Framework. <i>Harvard Business Review</i>. https://hbr.org/2012/06/managing-risks-a-new-framework Maurya, A. (2010, August 12). How to Document Your Business Model On 1 Page [Blog]. LEANSTACK Blog. https://blog.leanstack.com/businessmodelcanvas/ Mazur, C. (2022, November 6). 8 Ways to Bring Innovation Into Your Organisation. Zippia For Employers. https://www.zippia.com/employer/workplace-innovation/ McClelland, D. C. (1961). <i>Achieving Society</i>. Free Press. https://books.google.ro/books?id=R12wZw9AFE4C McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial Action and the Role of Uncertainty in the Theory of the Entrepreneur. <i>The Academy of Management Review</i>, 31(1), 132–152. JSTOR. Menger, C. (2019). <i>Principles of Economics</i>. Ludwig von Mises Institute. Metz, D. (2024). <i>Introducere în teoria antreprenoriatului</i>. Editura Academiei Române. Michlits, M. (2016). <i>Unternehmensgründung in 50 Frage und Antworten</i> (2nd ed.). dbv Verlag (Österreich). Rambow-Hoeschele, K., Wood, B., Nagl, A., Harrison, D., Bozem, K., Braun, K., & Hoch, P. (2018). Creation of a Digital Business Model Builder—A Concept to Simulate a Digital Twin of a Business Model and Its Imperative Nature. <i>IEEE</i>. https://www.scribd.com/document/509004564/Creation-of-a-Digital-Business-Model-Builder Reynolds, P. D. (2007). <i>Entrepreneurship in the United States: The Future Is Now</i>. Springer US. https://books.google.ro/books?id=gPBP7oP9-p4C 		

- Riani, A. (2022, September 20). The Big 5 Personality Traits For Startup Founders. Forbes. <https://www.forbes.com/sites/abdoriani/2022/09/20/the-big-5-personality-traits-for-startup-founders/>
- Ries, E. (2011). The Lean Startup How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses (1st ed.). Crown Publishing Group.
- Schumpeter, J. A. (1943). Capitalism, Socialism, and Democracy. George Allen & Unwin LTD.
- Schumpeter, J. A. (1964). Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. Porcupine Press. <https://books.google.ro/books?id=2AZ6PwAACAAJ>
- Schumpeter, J. A. (2010). Capitalism, Socialism and Democracy. Taylor & Francis. <https://books.google.ro/books?id=QmSLAgAAQBAJ>
- Sombart, W. (1902). Der moderne Kapitalismus: Bd. Die Theorie der kapitalistischen Entwicklung. Duncker & Humblot. <https://books.google.ae/books?id=pMwJAAAAIAAJ>
- Sombart, W. (2016). Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte Des Modernen Wirtschaftsmenschen (Classic Reprint). Fb&c Limited. <https://books.google.ae/books?id=SSoUmAEACAAJ>
- Stevenson, H. H. (1983). A Perspective on Entrepreneurship. Harvard Business School. <https://books.google.ro/books?id=1HYDtAEACAAJ>
- Stevenson, H. H., Roberts, M. J., Grousbeck, H. I., & Bhide, A. (1999). New business ventures and the entrepreneur (5th ed.). Irwin McGraw-Hill.
- Tănăsică, O. C. (2017, May 22). Revocarea administratorului societății destinate activității comerciale. JURIDICE.ro. <https://www.juridice.ro/512306/revocarea-administratorului-societatii-destinate-activitatii-comerciale.html>
- Terrell Hanna, K. (2023, July). What is an Intrapreneur (Intrapreneurship)? CIO. <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/intrapreneurs-intrapreneurship>
- Tiffany, P., & Peterson, S. D. (2004). Business Plans For Dummies. Wiley. https://books.google.ro/books?id=dUl_BwAAQBAJ
- Tomboc, K. (2023, August 23). How to Make a Successful Business Pitch: 9 Tips From Experts. Piktochart. <https://piktochart.com/blog/business-pitch/>
- Vasilev, D. (2021, May 25). Ce este antreprenoriatul și cum ajută dezvoltarea economiei. Tavex. <https://tavex.ro/antreprenoriatul-fundamentul-economiei/>
- Velasquez, M. G. (2011). Business Ethics: Concepts and Cases (7th ed.). Pearson Education.
- Von Mangoldt, H. K. E. (2010). Die Lehre Vom Unternehmergewinn: Ein Beitrag Zur Volkswirtschaftslehre (1855). Kessinger Publishing.
- Von Mises, L. (2010). Human Action, The Scholar's Edition. Ludwig von Mises Institute. <https://books.google.ae/books?id=bqhZRn5zWA4C>
- Von Schmoller, G. (2022). Grundriss Der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre (Vol. 1). Legare Street Press.
- von Thünen, J. H. (1966). Isolated State: An English Edition of Der Isolierte Staat (P. Hall, Ed.; C. M. Wartenberg, Trans.). Pergamon Press. <https://books.google.ae/books?id=yNuFAAAIAAJ>
- Walker, F. A. (2016). Political Economy. Wentworth Press.
- Wasserman, N. (2014). How an entrepreneur's passion can destroy a startup. The Wall Street Journal, 25.
- Wigmore, I. (2018). What is business plan? | Definition from TechTarget. WhatIs. <https://www.techtarget.com/whatis/definition/business-plan>
- Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. Free Press. <https://books.google.ro/books?id=MUPVLuiy9uQC>
- Wood, B., & Castro, H. (2023, April 4). The Importance of Having a Business Plan as an Entrepreneur. The GPT Podcast. <https://thegptpodcast.com/the-importance-of-having-a-business-plan-as-an-entrepreneur/>
- Yunus, M. (2007). Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty. PublicAffairs. <https://books.google.ro/books?id=HBE5DgAAQBAJ>
- Yunus, M. (2017). A World of Three Zeros: The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions. PublicAffairs. <https://books.google.ro/books?id=xpWYDgAAQBAJ>
- Zahra, S. A. (2005). Corporate Entrepreneurship and Growth. Edward Elgar. <https://books.google.ro/books?id=vphwQgAACAAJ>
- Zinnäcker, M. (2022, June 24). Businessplan für (Franchise-)Gründer [Portal]. Franchise

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

Disciplina este ancorată în realitatea actuală a fenomenului antreprenorial general și cu aspectele specifice ale industriei IT. Se acordă atenție actualizării anuale a fișei disciplinei. În acest sens, au loc întâlniri regulate cu antreprenori din IT și non-IT. Pentru o mai bună înțelegere a conceptelor teoretice prezentate acestea sunt asociate unor exemple practice actuale.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none">Cunoașterea elementelor conceptuale, a tipologiilor și procedeele relevante din teoria generală a antreprenoriatului.Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeele specifice antreprenoriatului în industria IT.	Examen scris	80%
10.5 Seminar	<ul style="list-style-type: none">Portofoliu de lucrări practice (model de afaceri de tip Canvas, plan de afaceri sintetic pentru o afacere cu specific IT)	Verificare pe parcurs	20%
10.6 Standard minim de performanță: <ul style="list-style-type: none">Pentru absolvirea acestei discipline este necesară obținerea unei note finale de minimum 5 (cinci).Studenții trebuie să abordeze fiecare problematică din cadrul subiectului de examen.Examenul este scris și durează 60 minute.Pentru promovarea disciplinei, este obligatorie prezența la minimum 50% din prelegeri (prezență fizică sau online), respectiv 70% din seminare.			

Observatii: Recuperarea seminariilor se poate face în regim de consultații în timpul semestrului. De asemenea, în cazuri bine motivate, recuperarea orelor de seminar se mai poate face prin prezentarea de către student a portofoliului de lucrări (modelul Canvas și planiul de afaceri sintetic, cel târziu în ultima săptămână a semestrului I).

Data completării:

Semnătura Titularului de Curs

Semnătura Titularului de Seminar

Data avizării în departament :

Semnătura Director de Departament

Data aprobării în Consiliul Facultății :

Semnătura Decanul Facultății