

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2019/2020

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	ANTREPRENORIAL			2.2. Cod disciplină	AA 224
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. DĂRJA MĂLINA				
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. DĂRJA MĂLINA				
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
Capitolul 1 Întreprinzătorul-promotorul firmei comerciale – 4 ore 1.1. Definirea conceptului de întreprinzător 1.2. Trăsăturile caracteristice ale întreprinzătorului 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>
Capitolul 2 Activitățile antreprenoriale și spiritul întreprinzător – 4 ore 2.1. Definirea și caracteristicile activității antreprenoriale 2.2. Spiritul antreprenorial 2.3. Principalii factorii care influențează activitatea antreprenorială 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>
Capitolul 3 Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților – 4 ore 3.1. Conceptul de oportunitate de afaceri 3.2. Identificarea oportunităților de afaceri 3.2.1. Studiul conjuncturii macroeconomice 3.2.2. Prospectarea tendințelor de evoluție macroeconomică 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>
Capitolul 4 Intrarea în afaceri – 4 ore 4.1. Motivația intrării în afaceri 4.2. Elementele de bază ale înființării unei afaceri 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>
Capitolul 5 Gestiunea creșterii afacerii – 4 ore 5.1. Abordări ale procesului de creștere a noilor afaceri 5.2. Modelul de creștere al afacerilor 5.3. Factorii care influențează creșterea afacerilor 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>
Capitolul 5 Planul de afaceri – 6 ore	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, Antreprenariat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2018
 MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, Antreprenariat: Lansarea și administrarea unei afaceri, București: BIZZKIT, 2012
 Costea Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București, <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=32&idb=9>
 FARRELL, Larry C., Cum să devii antreprenor: Dezvoltați propria afacere, București: CURTEA VECHE, 2011
 MULLINS, John W., Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui să faceți antreprenorii și directorii înainte să scrie un plan de afaceri,

<p>Bucuresti:BIC ALL,2007 POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian , Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti:IRECSON,2007 GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESU, 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</p>		
8.2. Seminar-laborator		
Recunoaşterea oportunităţilor de afaceri	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Transformarea oportunităţii în afacere	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Cine sunt clienţii ?	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Găsirea, obţinerea şi administrarea banilor	Dezbateri. Aplicaţii practice	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Administrarea eficientă a unei întreprinderi mici	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Planul de afaceri – drumul spre succes	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziţie studenţilor de către titularul de seminar
Bibliografie		
<p>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, Bucureşti, http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=32&idb=9 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.; DOBRESU, 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</p>		

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Conţinutul prezentei fişe şi implicit al cursului este rezultatul consultării informaţiilor legate de cerinţele mediului de afaceri, cerinţe despre care am luat la cunoştinţă din întâlnirile cu reprezentanţii mediului de afaceri în cadrul comisiilor CEAC pentru programele de studiu ale Facultăţii de Ştiinţe Economice.
 Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaţionalizarea principalelor activităţi specifice organizaţiilor este în acord cu cerinţele comunităţii 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	<ul style="list-style-type: none"> - Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice - Conținutul științific al referatelor - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor 	<p>Verificare pe parcurs Existența unui portofoliu de lucrări practice care să cuprindă:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intocmirea unui proiect 	30%
<p>10.6 Standard minim de performanță:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Prezentarea la examen a studenților este condiționată de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. prezența la seminar în proporție de minim 80% 2. prezența la curs în proporție de minim 70% <p>Studenții absenți la seminarii au posibilitatea recuperării seminariilor prin susținerea unui proiect (pe tematica cursului și a seminarului) înainte de examen. Tematica proiectului va fi dată de către titularul de seminar</p> <p>Studenții absenți la cursuri vor fi penalizați cu 1 punct din nota finală dacă nu au prezențe de minim 70%.</p>			

Data completării
10.10.2019

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

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

Data avizării în departament
10.10.2019

Semnătura directorului de departament
Conf.univ.dr. Gavrilă-Paven Ionela