

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2020/2021

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*	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	ANTREPRENORIAL			2.2. Cod disciplină	ECTS 225		
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. DÂRJA MĂLINA						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Asoc.dr. Burja Cristina						
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	2	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	56	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					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					18
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					2
Tutoriat					2
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	-
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	C3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată
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
Curs 1. Întreprinzătorul-promotorul firmei comerciale – 2 ore 1.1. Definierea 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>
Curs 2. Întreprinzătorul-promotorul firmei comerciale – 2 ore 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>
Curs 3. Activitățile întreprinoriale și spiritul întreprinzător – 2 ore 2.1. Definierea și caracteristicile activității întreprinoriale 2.2. Spiritul întreprinorial 2.3. Principalii factorii care influențează activitatea antreprinorială	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 4. Activitățile întreprinoriale și spiritul întreprinzător – 2 ore 2.4. Stabilirea obiectivelor antreprinoriale 2.5. Principii esențiale ale activității antreprinoriale 2.6. Satisfacțiile și insatisfacțiile activității antreprinoriale 2.7. Cauzele eșecurilor antreprinoriale	Prelegere Conversație	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 5. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților – 2 ore 3.1. Conceptul de oportunitate de afaceri 3.2. Identificarea oportunităților de afaceri 3.2.1. Studiarea 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>
Curs 6. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților – 2 ore 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>
Curs 7. Intrarea în afaceri – 2 ore 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>
Curs 8. Intrarea în afaceri – 2 ore 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>
Curs 9. Gestiunea creșterii afacerii – 2 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	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 10. Gestiunea creșterii afacerii – 2 ore 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>
Curs 11. Planul de afaceri – 2 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>
Curs 12. Planul de afaceri – 2 ore	Prelegere Conversație Exemplificări	<i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

	Problematizarea Analize, studii de caz.	
Curs 13. Planul de afaceri – 2 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>
Curs 14. Planul de afaceri – 2 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, 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, 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.; 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 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 seminarii 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 seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 3. Ideea de afaceri – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii 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 seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 5. Găsirea, obținerea și administrarea banilor – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 6. Surse de finanțare a unei afaceri – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 7. Prospectarea pieței – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 8.– Cine sunt clienții ? - 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 9. Idei de succes în afaceri – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 10. Afaceri de succes în România – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 11. Start-up-ul – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 12. Planul de afaceri – drumul spre succes – 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar</i>
Seminar 13. Planul de afaceri – prezentări de proiecte	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare: suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la</i>

- 2 ore		dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 14. Planul de afaceri – prezentări de proiecte - 2 ore	Dezbateri	<i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar

Bibliografie

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, <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 înainte să scrieți 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.; DOBRESCU, 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, Codruța, Strategii investitoriale în afaceri, Petrosani: UNIVERSITAS, 2008
TANASOIU, Georgiana Iavina; ENEA, Constanța, Managementul afacerilor, Targu-Jiu: ACADEMICA BRANCUSI, 2010
EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian, Mediul internațional de afaceri, Constanța: OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012
CASNOCHA, Ben, Viața 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, București: 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	Evaluare finală	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	- Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice - Conținutul științific al referatelor - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor	Verificare pe parcurs <i>Existența unui portofoliu de lucrări practice care să cuprindă:</i> 1. <i>Intocmirea unui proiect</i>	30%

10.6 Standard minim de performanță:

- 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

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

Semnătura titularului de seminar
Asoc.dr. Burja Cristina

Data avizării în departament

.....

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