

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” 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	Administrarea dezvoltării regionale durabile

### 2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	<b>Managementul afacerilor</b>		2.2. Cod disciplină	ADRD 121			
2.3. Titularul activității de curs	Todoran Matei Radu						
2.4. Titularul activității de seminar	Todoran Matei Radu						
2.5. Anul de studiu	<b>I</b>	2.6. Semestrul	<b>II</b>	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	<b>E</b>	2.8. Regimul disciplinei ( <b>O</b> – obligatorie, <b>Op</b> – opțională, <b>F</b> – facultativă)	<b>O</b>

### 3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	<b>3</b>	din care: 3.2. curs	<b>2</b>	3.3. seminar/laborator	<b>1</b>
3.4. Total ore din planul de învățământ	<b>42</b>	din care: 3.5. curs	<b>28</b>	3.6. seminar/laborator	<b>14</b>
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					<b>26</b>
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					<b>27</b>
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					<b>20</b>
Tutoriat					<b>4</b>
Examinări					<b>5</b>
Alte activități .....					<b>26</b>

3.7 Total ore studiu individual	108
3.8 Total ore din planul de învățământ	42
3.9 Total ore pe semestru	150
3.10 Numărul de credite	6

### 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	<p><b>Competențe profesionale generale și specifice:</b></p> <p>CP1. Aplicarea creativă a tehnicilor de cercetare și rezolvare de probleme;</p> <p>CP2. Elaborarea de studii și rapoarte economice;</p> <p>CP3. Capacitatea de a conduce grupuri de lucru și de a comunica în contexte dintre cele mai diverse;</p> <p>CP4. Capacitatea de acțiune independent și creativ în abordarea și soluționarea problemelor, de a evalua obiectiv și constructiv stări critice, de a rezolva creativ probleme economice și de a comunica rezultate în mod demonstrativ;</p> <p>CP5. Abilități de conducător și angajare clară pe calea propriei dezvoltări profesionale;</p> <p>CP6. Fundamentarea de sisteme, capacități și strategii privind dezvoltarea și diversificarea mediului de afaceri;</p> <p>CP7. Fundamentarea planului de afaceri, a strategiilor, planurilor și programelor specifice, a procedurilor de îndeplinire, precum și identificarea și aplicarea măsurilor de corecție în scopul realizării în cele mai bune condiții a obiectivelor previzionate;</p> <p>CP8. Înțelegerea și conștientizarea importanței elaborării de strategii de afaceri care să genereze o creștere durabilă, sănătoasă;</p> <p>CP9. Înțelegerea noilor tendințe pe plan mondial în domeniul dezvoltării durabile;</p> <p>CP10. Specializarea masteranzilor în domeniul administrării dezvoltării regionale durabile cu scopul de a înțelege, analiza și evalua activitățile pe care le implică un proces complex de implementare a unui proiect economic.</p> <p>CP11. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice în domeniul dezvoltării regionale durabile;</p> <p>CP12. Dobândirea de cunoștințe teoretice și practice privind sfera dezvoltării economice, modul de organizare, gestionarea și finanțarea acesteia; experiența țărilor dezvoltate în dezvoltare regională;</p> <p>CP13. Cunoașterea principalelor formelor de comunicare, atât în cadrul organizației, cât și în raporturile cu mediul înconjurător, cu grupurile de interese cu care organizația intră în contact;</p> <p>CP14. Utilizarea în mod adecvat a conceptelor legate de managementul informatizat al proiectelor;</p> <p>CP15. Cunoașterea avantajului larg de forme de finanțare și utilizarea acestora pentru dezvoltarea regională durabilă;</p> <p>CP16. Capacitatea de a identifica și crea o idee de proiect într-o organizație sau la nivelul unei regiuni;</p> <p>CP17. Înțelegerea modului de elaborare a planurilor de afaceri și a studiilor de fezabilitate;</p> <p>CP18. Familiarizarea masteranzilor cu gestionarea resurselor organizaționale, în concordanță cu cele mai noi concepte utilizate în domeniul managementului afacerilor;</p> <p>CP19. Participarea la studii de fezabilitate și fezabilitate a investițiilor pentru afaceri reale, legale și eficiente, precum și a planurilor, a programelor și a procedurilor de îndeplinire în timp real;</p> <p>CP20. Elaborarea strategiilor de dezvoltare generală a organizației (strategii de</p>
-------------------------	--

	<p>marketing, de promovare etc.); elaborarea de studii și analize, oportunități tehnico-economice, organizatorice și de eficiență a activităților specifice organizațiilor;</p> <p>CP21. 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>CP22. Cunoștințe de specialitate, abilități și deprinderi pentru adoptarea unor variate soluții în organizarea, gestionarea și finanțarea diferitelor activități;</p> <p>CP23. Formarea unor abilități și deprinderi de conducere a unei organizații;</p> <p>CP24. Să implementeze și să gestioneze un plan de comunicare, de relații publice cu principalele grupuri de interese ale organizației;</p> <p>CP25. Capacitatea de a învăța și analiza modalitățile de comunicare care vor fi utilizate în lucrul în echipă;</p> <p>CP26. Capacitatea de a înțelege importanța parteneriatelor pentru dezvoltarea societății;</p> <p>CP27. Capacitatea de a proiecta metodologia de desfășurare a unei cercetări de marketing internațional și de a culege, analiza și interpreta informațiile;</p> <p>CP28. Capacitatea de a găsi o sursă de finanțare corespunzătoare scopului și obiectivelor viitoarei cereri de finanțare;</p> <p>CP29. Capacitatea de a elabora o cerere de finanțare eligibilă, ținând cont de cerințele impuse într-un ghid, manual etc., aferente unui program de finanțare;</p> <p>CP30. Capacitatea de a-și constitui o echipă de proiect capabilă să implementeze activitățile prevăzute într-o cerere de finanțare;</p> <p>CP31. Capacitatea de a planifica, coordona, implementa și verifica activitățile prevăzute într-o cerere de finanțare;</p> <p>CP32. Capacitatea de a încheia un consorțiu sau un parteneriat în cadrul unui proiect;</p> <p>CP33. Capacitatea de a lucra independent și/sau în echipă, de a identifica soluții pentru rezolvarea problemelor specifice implementării proiectelor economice;</p> <p>CP34. Posibilitatea înscrierii în organisme profesionale din domeniul dezvoltării regionale durabile;</p> <p>CP35. Abilități superioare de cercetare independentă în domeniul conducerii proiectelor;</p> <p>CP36. Capacitatea de a conduce și executa activități de cercetare interdisciplinară în echipe de cercetare.</p>
<p><b>COMPETENȚE TRANSVERSALE</b></p>	<p>CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă. Soluționarea în timp real, în condiții de asistență calificată, a unei probleme reale/ipotetice de la locul de muncă, respectând normele deontologiei profesionale.</p> <p>CT2 Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei. Realizarea unei lucrări/unui proiect, asumând cu responsabilitate sarcini specifice rolului într-o echipă plurispecializată</p>

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

<p>7.1 Obiectivul general al disciplinei</p>	<p>Specializarea masteranzilor în domeniul administrării afacerilor cu scopul de a înțelege, analiza și evalua activitățile pe care le implică un proces complex de administrare a unei afaceri în domeniul administrării</p>
--	---

	dezvoltarii regional durabile.
7.2 Obiectivele specifice	Studiul proceselor și relațiilor de management al afacerilor, în vederea descoperirii legităților care le guvernează, a conceperii de noi sisteme, metode și tehnici de management care să asigure creșterea calității și eficiența afacerilor. Cazuistica utilizată în cadrul acestui curs are în vedere inițierea și dezvoltarea afacerilor, în contextul trecerii la economia de piață

## 8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<b>1. CONCEPTE DE BAZĂ PRIVIND MANAGEMENTUL AFACERILOR</b> Definiții. Principii. Funcții, Inițierea și promovarea afacerilor, Oportunitatea economică, premisă a inițierii unei afaceri, Criterii de evaluare a oportunității economice, Elaborarea planului de afaceri; Legătura plan de afaceri – studiu de fezabilitate	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>2. MANAGEMENTUL INTREPRENORIAL ȘI INTRAPRENORIAL.</b> Definirea întreprinzătorului, Caracteristicile, rolurile și dimensiunile întreprinzătorului; Structura activității întreprinzătorului; Definirea și caracteristicile mediului întreprinzătorului; Intraprenoriatul; Întreprinzătorul și intraprenorul între asemănări și deosebiri	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>3. ÎNFIINȚAREA FIRMELOR DE AFACERI;</b> Firma ca obiect al managementului; Influența mediului extern asupra activității firmei; Influența mediului intern asupra activității firmei; Alegerea formei juridice a firmei; Stabilirea denumirii și a mărcii firmei; Elaborarea actelor necesare obținerii autorizației de funcționare; Publicarea în Monitorul Oficial și înregistrarea firmei la Direcția Finanțelor Publice;; Deschiderea conturilor in banca	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>4. ALEGEREA AMPLASAMENTULUI AFACERII;</b> Alegerea zonei și localității de amplasare; Alegerea locului potrivit în cadrul localității	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>5. FINANȚAREA AFACERILOR;</b> Analiza resurselor financiare necesare inițierii afacerii; Modalități de finanțare a afacerilor; Procesul de finanțare	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>6. MARKETINGUL INIȚIERII AFACERILOR;</b> Studiul pieței; Tipuri de strategii de piață; Alegerea strategiei de marketing; Crearea mixului de marketing.	Prelegere Conversație Exemplificări	4
<b>7. MANAGEMENTUL STRATEGIC AL FIRMEI;</b> Considerații privind conceptele de strategie și management strategic, Metode de analiză strategică a firmei, Strategii la nivel de firmă; Strategii funcționale; Implementarea, controlul, evaluarea și ajustarea strategiei	Prelegere Conversație Exemplificări	4
<b>8. MANAGEMENTUL APROVIZIONĂRII ȘI DESFACERII</b> Conceptul, conținutul și trăsăturile managementului aprovizionării și desfacerii; Organizarea activităților de aprovizionare și desfaceri; Dimensionarea stocurilor de materii prime și materiale; Elaborarea planului și programelor de aprovizionare;	Prelegere Conversație Exemplificări	4
<b>9. MANAGEMENTUL RISCULUI;</b> Tipuri de risc; Strategii de gestionarea riscului; Asigurarea împotriva riscului	Prelegere Conversație Exemplificări	2

<b>10 STRATEGIA NEGOCIERILOR;</b> Inițierea negocierii;; Alegerea locului de negociere; Stiluri de negociere; Încheierea negocierilor	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>11. NOȚIUNI FUNDAMENTALE PRIVIND CONSULTANȚA IN AFACERI</b> Apariția și dezvoltarea consultanței în afaceri; Modul de lucru și serviciile care sunt oferite de firmele și centrele de consultanță; Identificarea problemei; Elaborarea diagnosticului și a modului de acțiune; punerea în practică a soluției optime; Evaluarea procesului de consultanță;	Prelegere Conversație Exemplificări	2
<b>Seminar-laborator</b>		
<b>1. CONCEPTE DE BAZĂ PRIVIND MANAGEMENTUL AFACERILOR</b> Definiții. Principii. Funcții, Inițierea și promovarea afacerilor, Oportunitatea economică, premisă a inițierii unei afaceri, Criterii de evaluare a oportunității economice, Elaborarea planului de afaceri; Legătura plan de afaceri – studiu de fezabilitate	Conversație Exemplificări Test grilă	1
<b>2. MANAGEMENTUL INTREPRENORIAL ȘI INTRAPRENORIAL.</b> Definirea întreprinzătorului, Caracteristicile, rolurile și dimensiunile întreprinzătorului; Structura activității intreprenoriale; Definirea și caracteristicile mediului intreprenorial; Intraprenoriatul; Întreprinzătorul și intraprenorul între asemănări și deosebiri	Conversație Exemplificări	1
<b>3. ÎNFIINȚAREA FIRMELOR DE AFACERI;</b> Firma ca obiect al managementului; Influența mediului extern asupra activității firmei; Influența mediului intern asupra activității firmei; Alegerea formei juridice a firmei; Stabilirea denumirii și a mărcii firmei; Elaborarea actelor necesare obținerii autorizației de funcționare; Publicarea în Monitorul Oficial și înregistrarea firmei la Direcția Finanțelor Publice; Deschiderea conturilor în bancă	Conversație Exemplificări Test grilă	1
<b>4. ALEGEREA AMPLASAMENTULUI AFACERII;</b> Alegerea zonei și localității de amplasare; Alegerea locului potrivit în cadrul localității	Conversație Exemplificări	1
<b>5. FINANȚAREA AFACERILOR;</b> Analiza resurselor financiare necesare inițierii afacerii; Modalități de finanțare a afacerilor; Procesul de finantare	Conversație Exemplificări	1
<b>6. MARKETINGUL INIȚIERII AFACERILOR;</b> Studiul pieței; Tipuri de strategii de piață; Alegerea strategiei de marketing; Crearea mixului de marketing.	Conversație Exemplificări	1
<b>7. MANAGEMENTUL STRATEGIC AL FIRMEI;</b> Considerații privind conceptele de strategie și management strategic, Metode de analiză strategică a firmei, Strategii la nivel de firmă; Strategii funcționale; Implementarea, controlul, evaluarea și ajustarea strategiei	Conversație Exemplificări	1
<b>8.MANAGEMENTUL APROVIZIONĂRII ȘI DESFACERII</b> Conceptul, conținutul și trăsăturile managementului aprovizionării și desfacerii; Organizarea activităților de aprovizionare și desfacere;	Conversație Exemplificări	1

Dimensionarea stocurilor de materii prime și materiale; Elaborarea planului și programelor de aprovizionare		
<b>9. MANAGEMENTUL RISCULUI;</b> Tipuri de risc; Strategii de gestionarea riscului; Asigurarea împotriva riscului	Conversație Exemplificări	<b>2</b>
<b>10 STRATEGIA NEGOCIERILOR;</b> Inițierea negocierii;; Alegerea locului de negociere; Stiluri de negociere; Încheierea negocierilor	Conversație Exemplificări	<b>2</b>
<b>11. NOȚIUNI FUNDAMENTALE PRIVIND CONSULTANȚA IN AFACERI</b> Apariția și dezvoltarea consultanței în afaceri; Modul de lucru și serviciile care sunt oferite de firmele și centrele de consultanță; Identificarea problemei; Elaborarea diagnosticului și a modului de acțiune; punerea în practică a soluției optime; Evaluarea procesului de consultanță;	Conversație Exemplificări	<b>2</b>
<b>Bibliografie:</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Hinescu, A., Bele, I., Todoran, R. M., Dragolea, L., Managementul aprovizionării, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008</li> <li>Kotler, Ph., Managementul Marketingului, Editura Teora, București, 2003</li> <li>Jivan, A., Managementul serviciilor , Editura de Vest Timișoara, 2008</li> <li>Borza, A. , Managementul resurselor materiale, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2005</li> <li>Hinescu, A. Todoran, R. M, Fit T, Managementul total al calitatii, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008</li> <li>Hinescu, A. Todoran, R. M, Deac I., Managementul Statagic, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2008</li> <li>Hinescu A., Todoran M. Radu, Managementul serviciilor, Edit. ALTIP, Alba Iulia, 2009</li> <li>Militaru, Gh., Managementul serviciilor, Editura Ch All Beck, 2010</li> <li>Tanasoiu G, Managementul Afacerilor, Editura Academica Brancusi, Targu-Jiu, 2010</li> <li>Rusu C, Managementul Afacerilor Mici si Mijlocii, Editura Logos, Chisinau, 2003</li> </ol>		

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

*Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea de specialiști în domeniul dezvoltării afacerilor. Pentru studenții care continuă studiile la un program de master in domeniul Administrării afacerilor in comert turism si servicii poate constitui un punct de plecare pentru aprofundarea domeniului și elaborarea unor lucrări cu un nivel științific ridicat. Prin conținut, disciplina răspunde necesităților practice actuale ale angajatorilor.*

**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Rezolvarea corectă și completă a cerințelor subiectelor de examen</i>	Proba scrisă în cadrul examenului.	80%
	-	-	-
10.5 Seminar/laborator	<i>- Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice</i>	<i>Verificare pe parcurs</i> <i>Efectuarea unor lucrări practice/Intocmire referate</i>	20%
	<i>- Conținutul științific al referatelor</i>		-
	<i>- Implicarea în abordarea tematicii seminariilor</i>		
10.6 Standard minim de performanță: obținerea notei minim 5			

Demonstrarea competențelor în:

- Abilități de conducător și angajare clară pe cale propriei dezvoltări profesionale;
- Fundamentarea de sisteme, capacități și strategii privind dezvoltarea și diversificarea mediului de afaceri;
- Fundamentarea planului de afaceri, a strategiilor, planurilor și programelor specifice, a procedurilor de îndeplinire, precum și identificarea și aplicarea măsurilor de corecție în scopul realizării în cele mai bune condiții a obiectivelor previzionate;

Data completării

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

05.09.2019

Lect.univ.dr Todoran Radu

Lect.univ.dr Todoran Radu

Data avizării în departament

Semnătura director de departament

10.09.2019

Conf.univ.dr Gavrilă Paven Ionela