**UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIŞTE**

**FACULTATEA DE ŞTIINŢE ECONOMICE**

**DEPARTAMENTUL MANAGEMENT-MARKETING**

FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

|  |  |
| --- | --- |
| 1.1 Instituţia de învăţământ superior | Universitatea Valahia din Târgoviște |
| 1.2 Facultatea/Departamentul | Facultatea de Științe Economice |
| 1.3 Departamentul | Management 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 |

2. Date despre disciplină

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.1 Denumirea disciplinei | | | | Antreprenoriat si gestiunea afacerilor | | | |
| 2.2 Titularul activităţilor de curs | | | |  | | | |
| 2.3 Titularul activităţilor de seminar | | | |  | | | |
| 2.4 Anul de studiu | II | 2.5 Semestrul | II | 2.6 Tipul de evaluare | Ex | 2.7 Regimul disciplinei | Ob |

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităţilor didactice)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 3.1 Număr de ore pe săptămână | 4 | din care: 3.2 curs | 2 | 3.3 seminar/laborator | 2 |
| 3.4 Total ore din planul de învăţământ | 56 | din care: 3.5 curs | 28 | 3.6 seminar/laborator | 28 |
| Distribuţia fondului de timp | | | | | ore |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe | | | | | 24 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren | | | | | 12 |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri | | | | | 20 |
| Tutoriat | | | | | 9 |
| Examinări | | | | | 4 |
| Alte activităţi .................................................. | | | | |  |
| 3.7 Total ore studiu individual | | | | | 44 |
| 3.9 Total ore pe semestru | | | | | 100 |
| 3.10 Numărul de credite | | | | | 4 |

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

|  |  |
| --- | --- |
| 4.1 de curriculum | Microeconomie, Macroeconomie, Matematică, Marketing, Management, Contabilitate, Statistică, Managementul resurselor umane |
| 4.2 de competenţe | Limbă străină, Informatică |

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

|  |  |
| --- | --- |
| 5.1 de desfăşurare a cursului | Sală de curs dotată cu:   * Videoproiector * Tablă/flipchart * Materiale pe www.ecointrep.ro |
| 5.2 de desfăşurare a seminarului/laboratorului | Sală de seminar dotată cu:   * Videoproiector * Tablă/flip-chart * Modele de Business Planuri * Programe informatice pentru contruirea The Plan * Materiale pe www.virtualtownsecointrep.ro |

6. Competenţe specifice acumulate

|  |  |
| --- | --- |
| Competenţe profesionale | **C1** Realizarea prestatiilor in comert, turism si servicii  **C2** Comercializarea produselor/serviciilor  **C3** Gestionarea relatiilor cu clientii si furnizorii  **C4** Gestionarea si alocarea resurselor materiale si financiare |
| Competenţe transversale | CT1. Aplicarea principiilor, normelor si valorilor eticii profesionale in cadrul propriei strategii de munca riguroasa, eficienta si responsabila  CT2. Identificarea rolurilor si responsabilitatilor intr-o echipa plurispecializata si aplicarea de tehnici de relationare si munca eficienta in cadrul echipei  CT3. Identificarea oportunitatilor de formare continua si valorificarea eficienta a resurselor si tehnicilor de invatare pentru propria dezvoltare |

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

|  |  |
| --- | --- |
| 7.1 Obiectivul general al disciplinei | 1. Diversificarea şi completarea cunoştinţelor antreprenoriale, printr-o abordare interdisciplinară a operaţiunilor economice, în vederea dezvoltării capacităţii de a acţiona responsabil, independent şi creativ în procesul de evaluare şi soluţionare a problemelor din mediul specific al afacerilor a specialiştilor pentru administrarea afacerilor în domeniul comerțului, serviciilor și turismului în conformitate cu cerinţele actuale ale pieţei forţei de muncă.  2. Clădirea unor afaceri durabile în timp pas cu pas, pentru domeniul economic specializaţi în domeniul comerțului, serviciilor și turismului.  3. Însuşirea principiilor, criteriilor şi metodelor vizând profilul antreprenorului de succes şi formularea avantajelor și riscurilor antreprenoriatului.  4. Elaborarea de planuri de afaceri cu utilizarea principiilor şi metodelor consacrate în domeniul.  5. Cunoaşterea, înţelegerea conceptelor, teoriilor şi metodelor de bază ale domeniului şi ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională în vederea satisfacerii cerinţelor beneficiarilor prin utilizarea unui proces educaţional performant, bazat pe noile tehnologii ale informaţiei şi comunicării. |
| 7.2 Obiectivele specifice | 1. Cunoaşterea sistemului de afacerilor autohton, începând cu realizarea unui plan de afaceri; Dezvoltarea abilităţilor de analiză şi sinteză a informaţiilor şi a abilităţilor de colaborare interdisciplinară.  2. Însuşirea cunoştinţelor necesare pentru iniţierea şi derularea unor afaceri sustenabile.  3. Dobândirea abilităţilor necesare de către studenţi a principalelor preocupări antreprenoriale pentru a iniţia, derula şi a administra o afacere durabilă; Însuşirea unui comportament etic în sfera afacerilor. |

8. Conţinuturi

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 8.1 Curs | Metode de predare | Observaţii |
| Curs 1. Cunoaşterea antreprenoriatului  1.1. Scurtă istorie a antreprenoriatului  1.2. Definirea antreprenoriatului  1.3. Costurile şi beneficiile calităţii de antreprenor  1.4. Opţiunile antreprenoriatului | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 1, prezentări în power-point  3 ore |
| Curs 2. Activitatea antreprenoriala  2.1. Funcțiile și atributele unui antreprenor: cei 4A  2.2. Calitățile necesare unui antreprenor de succes  2.3. Antreprenor social, netreprenor, intraprenor: tipuri de antreprenori | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 2, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 3. Începerea unei afaceri  3.1. Valoarea discutabilă a ideilor de afaceri  3.2. Transformarea oportunităţii în afacere  3.3. Procesul luării deciziilor  3.4. Avantajul ompetitive al afacerii dumneavoastră  3.5. Fezabilitatea: „Economia unităţii” | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 3, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 4. Explorarea pieței  4.1. Pieţele şi marketingul  4.2. Tipuri şi metode de cercetare  4.3. Cunoaşterea clientului prin folosirea cercetării de piaţă  4.4. Cunoaşterea clientelei  4.5. Segmentul pieţei ţintă  4.6. Ciclul de viaţă al produsului  4.7. Poziţionarea pe piaţă – valorificarea avantajului competitiv | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 4, prezentări în power-point  3 ore |
| Curs 5. Planul de marketing  5.1. Cei patru factori ai marketingului  5.2. Construirea brandu-lui  5.3. Marketingul militant  5.4. Marketingul ca un cost fix | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 5, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 6. Vânzarea inteligentă  6.1. Abilităţile de vânzare și succesul în afaceri  6.2. Principiile vânzării  6.3. Întâlnirea de afaceri  6.4. Revenirea clienţilor duce la succesul în afaceri | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 6, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 7. Surse de finanțare  7.1. Bootstrapping  7.2. Surse personale, ce presupune riscarea întregii averi  7.3. Cei 3 P: părinți, prieteni și alți proști  7.4. Îngeri investitori  7.5. Băncile  7.6. Fonduri de investiții  7.7. Fondurile europene  7.8. Listarea la bursă | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 7, prezentări în power-point  3 ore |
| Curs 8. Managementul dezvoltării afacerii  8.1. Durerile creșterii  8.2. Noi piețe, noi teritorii, noi produse  8.3. Resursele externe de creștere  8.4. Soluțiile de restructurare a afacerilor cu probleme | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 8, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 9. Sfârșitul afacerii din perspectiva antreprenorială  9.1. Ciclurile de business  9.2. Falimentul  9.3. Succesiunea în familie  9.4. Exitul parțial sau total | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 9, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 10. Mituri și stereotipuri despre antreprenori | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 10, prezentări în power-point  2 ore |
| Curs 11. Antreprenoriat feminin  11.1. Genul şi discriminarea  11.2. Sistemul relaţional al antreprenoarei  11.3. Dimensiunea psihologică-personalitatea antreprenoarei  11.4. Practicile de gestiune  11.5. Întreprinderea tip  11.6. Factorii de succes  11.7. Antreprenoriat feminin în România | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 11, prezentări în power-point  3 ore |
| Curs 12. Antreprenoriat social  12.1. Definitie  12.2. Trasaturi  12.3. Beneficii  12.4. Rolul antreprenorului social  12.5. Intreprinderi sociale | Metode interactive prin folosirea mijloacelor media,  utilizării platformei personalizate a cursului | Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 12, prezentări în power-point  2 ore |
|  |  |  |
| **Bibliografie**   1. Avasilcai, S. Si altii, (2009), Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Todesco, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2006. 3. Croitoru Gabriel, Anişoara Duică, „Management. Aplicaţii. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2006. 4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2009. 5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 6. [Glackin](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/autor/caroline-glackin/) Caroline, [Mariott](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/autor/steve-mariott/) Steve (2012), [Antreprenoriat](http://librarie.carturesti.ro/antreprenoriat-277117)”, Editura [BIZZKIT](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/editura/bizzkit/).  Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012.[Kevin D. Johnson](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_1?ie=UTF8&text=Kevin+D.+Johnson&search-alias=books&field-author=Kevin+D.+Johnson&sort=relevancerank), „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013.  1. Popescu, D., Chivu I., „Planul de afaceri al înfiinţării unei societăţi comerciale”, Editura Luceafărul, Bucureşti, 2008.  [Robert Hisrich](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_1?ie=UTF8&text=Robert+Hisrich&search-alias=books&field-author=Robert+Hisrich&sort=relevancerank), [Michael Peters](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_2?ie=UTF8&text=Michael+Peters&search-alias=books&field-author=Michael+Peters&sort=relevancerank), [Dean Shepherd](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_3?ie=UTF8&text=Dean+Shepherd&search-alias=books&field-author=Dean+Shepherd&sort=relevancerank), „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012.  1. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847. 2. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456. 3. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 \*, 2013, p. 388.  [William D. Bygrave](http://www.amazon.com/William-D.-Bygrave/e/B001ILKBI6/ref=dp_byline_cont_book_1), [Andrew Zacharakis](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_2?ie=UTF8&text=Andrew+Zacharakis&search-alias=books&field-author=Andrew+Zacharakis&sort=relevancerank), „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014. | | |
| 8.2 Seminar/laborator | Metode de predare | Observaţii |
| Studii de caz: Arta de împărţii un bostan, De la dorință la cumpărare, Recunoașterea și dezvoltarea ideilor de afaceri  Realizarea planului de afaceri: misiunea firmei, Descrierea firmei (denumire, formă legală de organizare și amplasare) Conducerea managerială, Obiectivele de afaceri, Produsele și/sau serviciile | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 2 ore  2 ore |
| Studii de caz: De la ideea de afaceri la oportunitatea de piață, Vânzări de mașini on-line  Realizarea planului de afaceri: Planificarea de marketing (piața țintă, segmentul de piață actual, principalii clienți existenți, factorii care influențează comportamentul de cumpărare, industriile în care se încadrează afacerea) | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 1 ora  2 ore |
| Realizarea planului de afaceri: Tendințele de creștere/scădere trecute și viitoare ale industriei. Sprijin și asistență din partea statului, canalele de aprovizionare și distribuție | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: Concurența (descrierea concurenței, concurența viitoare, bariere la intrare, analiza SWOT) Obiectivele de marketing, strategia de marketing | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: Planificarea producției și a operațiunilor (obiectivele de producție și operațiuni, strategia de producție și operațiuni, amplasamentele, terenurile, mijloacele fixe și obiective de inventar | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: Producția și serviciile, Evoluția producției, a prețurilor orientative practicate la vânzare și a veniturilor potențial realizabile | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: impactul asupra mediului, planificarea resurselor umane, obiectivele de resurse umane | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: planificarea financiar-contabilă, obiectivele financiar-contabile, strategia financiar-contabilă, previziuni financiar-contabile, cheltuielile de demarare, cheltuieli de personal, contul de profit și pierdere, fluxul de numerar | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| Realizarea planului de afaceri: previziuni privind indicatorii de eficiență, managementul riscurilor, implementarea planului de afaceri | Dialogul  Dezbatere  Lucrul în grup  Lucrul în echipă  Exerciţii de cunoaştere interpersonală | 3 ore |
| **Bibliografie**   1. Avasilcai, S. si altii, (2009), Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Todesco, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2006. 3. Croitoru Gabriel, Anişoara Duică, „Management. Aplicaţii. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2006. 4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgovişte, 2009. 5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 6. [Glackin](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/autor/caroline-glackin/) Caroline, [Mariott](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/autor/steve-mariott/) Steve (2012), [Antreprenoriat](http://librarie.carturesti.ro/antreprenoriat-277117)”, Editura [BIZZKIT](http://librarie.carturesti.ro/cauta/277117/editura/bizzkit/). 7. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012.  [Kevin D. Johnson](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_1?ie=UTF8&text=Kevin+D.+Johnson&search-alias=books&field-author=Kevin+D.+Johnson&sort=relevancerank), „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013.  1. [Robert Hisrich](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_1?ie=UTF8&text=Robert+Hisrich&search-alias=books&field-author=Robert+Hisrich&sort=relevancerank), [Michael Peters](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_2?ie=UTF8&text=Michael+Peters&search-alias=books&field-author=Michael+Peters&sort=relevancerank), [Dean Shepherd](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_3?ie=UTF8&text=Dean+Shepherd&search-alias=books&field-author=Dean+Shepherd&sort=relevancerank), „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 2. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847. 3. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456. 4. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anişoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 \*, 2013, p. 388. 5. [William D. Bygrave](http://www.amazon.com/William-D.-Bygrave/e/B001ILKBI6/ref=dp_byline_cont_book_1), [Andrew Zacharakis](http://www.amazon.com/s/ref=dp_byline_sr_book_2?ie=UTF8&text=Andrew+Zacharakis&search-alias=books&field-author=Andrew+Zacharakis&sort=relevancerank), „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014. | | |

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

|  |
| --- |
| Formarea pentru studenți a unui ansamblul de cunoştinţe, competenţe şi abilităţi necesare specialiştilor din domeniul contabil și cel al informaticii de gestiune în domeniul antreprenorial, în conformitate cu cerinţele actuale ale pieţei forţei de muncă |

10. Evaluare

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tip activitate | 10.1 Criterii de evaluare | 10.2 Metode de evaluare | 10.3 Pondere din nota finală |
| 10.4 Curs | Dobandirea cunostiintelor specifice disciplinei. | Test de evaluare scris (Moodle + videoconferință utilizând Teams) | 40% |
| Participare constantă la activitatea didactică. | Evaluare pe parcurs – test de capitole (Moodle) | 10% |
| 10.5 Seminar/laborator | Elaborarea si sustinerea planului de afaceri | Portofoliu de profil individual: proiect Plan de Afaceri (Buget start-up, The Plan, Revisal, Activitate pe virtualtowns.ecointrep.ro),– încărcate pe platforma Moodle | 25% |
| Capacitatea de a aplica cunostiintele teoretice | Prezentare PPT Portofoliu de profil individual | 25% |
| 10.6 Standard minim de performanţă | | | |
| Pentru Curs (Participare pe parcurs la dezbateri şi studii de cazuri 10%) iar pentru seminar (25%, pentru participare pe parcurs la dezbateri, 25% elaborare plan de afaceri) | | | |