



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA „VALAHIA”
1.2 Facultatea/Departamentul	Științe Economice
1.3 Departamentul	Management-Marketing
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licenta
1.6 Programul de studii/Calificarea	MANAGEMENT

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei				Managementul IMM			
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar/proiect							
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	Obl.

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților 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 învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
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	<ul style="list-style-type: none"> • Videoproiector și Tablă; • sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE).
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului/proiect	<ul style="list-style-type: none"> • Videoproiector și Tablă; • sistem on-line, prin utilizarea platformei e-learning MOODLE a UVT (https://moodle.valahia.ro/) și a platformei on-line de videoconferințe ZOOM/ Microsoft TEAMS/ SKYPE).

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT C6 Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehnicilor și procedurilor manageriale
Competențe transversale	CT1 Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă CT3 Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • prezentarea potențialului pe care îl reprezintă pentru economie întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) în dezvoltarea și consolidarea mediului de afaceri • cunoașterea și aprofundarea principalelor reperi manageriale particularizate în cadrul sectorului întreprinderilor mici și mijlocii;
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • înțelegerea particularităților funcțiilor manageriale în IMM-uri; • dobândirea de cunoștințe în vederea întocmirii unui plan de afaceri; • dobândirea de cunoștințe despre pilotarea procesului de dezvoltare, respectiv managementul profesionist.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. Caracteristici distinctive ale existenței și activității IMM C1. Conceptul de IMM și ierarhizarea IMM-urilor 1.1. Acte normative care reglementează activitatea IMM-urilor din România 1.2. Definierea noțiunilor de întreprindere și întreprinzător 1.3. Ierarhizarea IMM-urilor 1.4. Particularitățile microîntreprinderilor	Expunerea, conversația, explicația	4h
2. Întreprinzătorul – concept de bază al managementului întreprenorial C2. Întreprinzătorul – element central al afacerii 2.1. Incursiune în evoluția conceptului de întreprinzător 2.2. Tipologia întreprinzătorilor 2.3. Întreprinzătorul, între vocație și motivații	Expunerea, conversația, explicația	4h
3. Inițierea unei afaceri C3. Inițierea unei afaceri 3.1. Categoriile de motivații care pot determina inițierea unei afaceri 3.2. Aria de cuprindere a afacerilor mici și mijlocii 3.3. Oportunitățile oferite de afacerile mici și mijlocii 3.4. Dezavantajele care pot să apară la inițierea 3.5. Reguli care pot preveni eșecul unei afaceri 3.6 Crearea unei afaceri mici sau mijlocii	Expunerea, conversația, explicația	4h

<p>4. Preluarea unei întreprinderi mici sau mijlocii C4. Preluarea unui IMM 4.1 Analiza cauzelor dificultății 4.1.1 Analiza diagnostic 4.1.2 Identificarea problemelor legate de exploatare 4.1.3 Probleme legate de management 4.2 Analiza relațiilor întreprinderii cu exteriorul 4.3 Câteva aspecte privind redresarea sau eficientizarea întreprinderii preluate</p>	Expunerea, conversația, explicația	4h
<p>5. Particularități ale funcțiilor manageriale în cadrul IMM C5. Funcția de planificare și necesitatea elaborării planului de afaceri 5.1. Planificarea operării unei afaceri 5.2. Elaborarea planului de afaceri 5.3. Locul și rolul planului de afaceri 5.4. Necesitatea autocunoașterii înaintea implicării într-o afacere 5.5. Alegerea variantei optime pentru afacerea în cauză 5.6. Cerințe legate de planul de afaceri 5.7. Cuprinsul planului de afaceri</p>	Expunerea, conversația, explicația	4h
<p>6. Particularități ale funcțiilor manageriale în cadrul IMM C6. Organizarea activității, antrenarea angajaților, coordonarea și controlul activităților 6.1. Organizarea activității 6.2. Antrenarea angajaților 6.3. Coordonarea activității 6.4. Controlul activităților</p>	Expunerea, conversația, explicația	4h
<p>7. Particularități ale managementului în cadrul IMM C7. Decizii manageriale cu privire la activitatea de marketing a întreprinderilor mici și mijlocii 7.1 Câteva coordonate ale marketingului in IMM-uri 7.2 Calitatea serviciilor - preambul al activității de marketing 7.3 Marketingul – balanță între clienții existenți și clienții noi</p>	Expunerea, conversația, explicația	4h
<p>Bibliografie</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Costea V. – „Managementul în afaceri”, Ed. Gaudeamus, Iași, 1994 2. Knight, F., <i>Risk, Uncertainty and Profit</i>, 1921, în: V. Giarini, O. Stahel, <i>Limitele certitudinii</i>, Editura Edimpress Camro, București, 1996 3. Nicolescu, O., Nicolescu, C., <i>Întreprinoriatul și managementul întreprinderilor mici și mijlocii</i>, Editura Economică, București, 2008 4. Popescu, Delia, <i>Crearea și dezvoltarea IMM-urilor</i>, Editura Economică, București, 2000 5. Popescu, Delia (coord.), Cucui, I., Stegăroiu, I., Ristea, Ana Lucia, Tănăsescu, Dorina, Toplicianu, V., Cucui, G., Ionescu, Irina, Ana, Cristina, Frățilă, Camelia, <i>Întreprinderile mici și mijlocii – factor al dezvoltării locale</i>, Editura Expert, București, 2006 6. Russu, C., <i>Managementul întreprinderilor mici și mijlocii</i>, Editura Expert, București, 1996 7. Sandu P. – „Management pentru întreprinzători”, Ed. Economică, București, 1997 8. Shapero, A., <i>Entrepreneurship and Economic Development</i>, Proceedings of Project, Iseed, 1975 9. C. E. TUCLEA., <i>Managementul întreprinderilor mici și mijlocii din turism și servicii</i>, 2004 10. Robescu, V.O., <i>Inovarea și managementul IMM-urilor in Romania</i>, Editura Ceres, 2012 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații

1. Profilul întreprinzătorului 1.1 Analiza caracteristicilor întreprinderilor 1.2. Întreprinzătorul văzut de el-însuși	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	4h
2. Autodiagnosticarea aptitudinilor întreprinderilor 2.1. Autoevaluarea satisfacției în muncă 2.2 Autoevaluarea aptitudinilor întreprinderilor	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	4h
3. Crearea unei întreprinderi mici sau mijlocii 3.1 Argumente pentru crearea de întreprinderi 3.2 Etapele creării unei întreprinderi	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	4h
4. Modalități de angajare într-o afacere 4.1. Cumpărarea unei afaceri existente 4.2. Angajarea într-un sistem de franciză 4.3 Inițierea unei afaceri noi	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	4h
5. Întocmirea unui plan de afaceri - reguli de bază care trebuie avute în vedere la prezentarea unui plan de afaceri 5.1. Urmărirea rezultatelor 5.2. Rezolvarea situațiilor neprevăzute sau a evenimentelor neplanificate 5.3. Revizuirea planului de afaceri 5.4 Rezolvarea situațiilor financiare neprevăzute	Conversația, explicația, problematizarea, studii de caz	12 h
Bibliografie 1. C. E. TUCLEA., <i>Managementul întreprinderilor mici și mijlocii din turism și servicii</i> , 2004, http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/pagina2.asp?id=cap1 2. Costea V. – „ <i>Managementul în afaceri</i> ”, Ed. Gaudeamus, Iași, 1994 3. Knight, F., <i>Risk, Uncertainty and Profit</i> , 1921, în: V. Giarini, O. Stahel, <i>Limitele certitudinii</i> , Editura Edimpres Camro, București, 1996 4. Nicolescu, O., Nicolescu, C., <i>Întreprinderile și managementul întreprinderilor mici și mijlocii</i> , Editura Economică, București, 2008 5. Popescu, Delia, <i>Crearea și dezvoltarea IMM-urilor</i> , Editura Economică, București, 2000 6. Popescu, Delia (coord.), Cucui, I., Stegăroiu, I., Ristea, Ana Lucia, Tănăsescu, Dorina, Toplicianu, V., Cucui, G., Ionescu, Irina, Ana, Cristina, Frățilă, Camelia, <i>Întreprinderile mici și mijlocii – factor al dezvoltării locale</i> , Editura Expert, București, 2006 7. Emilian RADU, <i>Managementul firmei</i> , 2012, http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca 8. Fred W. Taylor, <i>La direction scientifique des entreprises</i> , Dunod, Paris, 1971		

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

- disciplina sta la baza intelegerii necesitatii initierii unor afaceri mici pentru dezvoltarea, pe baze solide, a economiei nationale

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.1 Curs	Dobandirea cunostiintelor specifice disciplinei.	Test de evaluare scris (Moodle)	40 %
	Participare constantă la activitatea didactică.	Evaluare pe parcurs – test de capitole (Moodle)	20%
10.2 Seminar/laborator	Lucrări de control	Testare periodică	-
	Realizarea de teme / referate / eseuri /proiecte	Prezentare plan de afaceri (platforma teams + moodle)	30 %
	Prezență și activitate curentă	Platforma Teams	10%

	seminar		
10.3 Standard minim de performanță			
➤ Cunoașterea noțiunilor de bază specifice disciplinei			
