



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Valahia din Târgoviște
1.2 Facultatea/Departamentul	Facultatea de Științe Economice
1.3 Departamentul	Management Marketing
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii/Calificarea	Management

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Antreprenoriat si gestiunea afacerilor						
2.2 Titularul activităților de curs							
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	Ob

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
Studii după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					24
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					12
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					9
Examinări					4
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual					69
3.9 Total ore pe semestru					125
3.10 Numărul de credite					5

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Marketing, Management, Contabilitate financiară, Contabilitate de Gestiune, Managementul IMM, Econometrie, Managementul resurselor umane, Finanțele întreprinderii
4.2 de competențe	Limbă străină, Informatică

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu:
-------------------------------	-------------------------

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Videoproiector ✓ Tablă/flipchart ✓ Materiale pe www.ecointrep.ro
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	<p>Sală de seminar dotată cu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Videoproiector ✓ Tablă/flip-chart ✓ Modele de Business Planuri ✓ Programe informatice pentru contruirea The Plan ✓ Materiale pe www.virtualtownsecointrep.ro

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>C1 Identificarea, analiza și gestionarea elementelor care definesc mediul intern și extern al organizației prin diagnosticare și analiză SWOT</p> <p>C3 Elaborarea și implementarea sistemului managerial și a subsistemelor sale (alocare și realocare de resurse și activități)</p> <p>C4 Identificarea, selectarea și utilizarea modalităților de previzionare, organizare, coordonare, antrenare și control-evaluare</p> <p>C6 Utilizarea bazelor de date, informații și cunoștințe în aplicarea metodelor, tehnicilor și procedurilor manageriale</p>
Competențe transversale	<p>CT1. Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficiența și responsabilitate</p> <p>CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipă plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și munca eficientă în cadrul echipei</p> <p>CT3. Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficienței a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare</p>

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diversificarea și completarea cunoștințelor antreprenoriale, printr-o abordare interdisciplinară a operațiunilor economice, în vederea dezvoltării capacității de acțiune responsabil, independent și creativ în procesul de evaluare și soluționare a problemelor din mediul specific al afacerilor a specialiștilor din domeniul management în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței de muncă. 2. Clădirea unor afaceri durabile în timp pas cu pas, pentru domeniul economic specializați în domeniul management. 3. Însușirea principiilor, criteriilor și metodelor vizând profilul antreprenorului de succes și formularea avantajelor și riscurilor antreprenoriatului. 4. Elaborarea de planuri de afaceri cu utilizarea principiilor și metodelor consacrate în domeniul. 5. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională în vederea satisfacerii cerințelor beneficiarilor prin utilizarea unui proces educațional performant, bazat pe noile tehnologii ale informației și comunicării.
7.2 Obiectivele specifice	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cunoașterea sistemului de afaceri autohton, începând cu realizarea unui plan de afaceri; Dezvoltarea abilităților de analiză și sinteză a informațiilor și a abilităților de colaborare interdisciplinară. 2. Însușirea cunoștințelor necesare pentru inițierea și derularea unor afaceri sustenabile. 3. Dobândirea abilităților necesare de către studenți a principalelor preocupări antreprenoriale pentru a iniția, derula și a administra o afacere durabilă; Însușirea unui comportament etic în sfera afacerilor.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
<p>Curs 1. Cunoașterea antreprenoriatului</p> <p>1.1. Scurtă istorie a antreprenoriatului</p> <p>1.2. Definiția antreprenoriatului</p> <p>1.3. Costurile și beneficiile calității de antreprenor</p> <p>1.4. Opțiunile antreprenoriatului</p>	<p>Metode interactive prin folosirea mijloacelor media, utilizării platformei personalizate a cursului</p>	<p>Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 1, prezentări în power-point 3 ore</p>
<p>Curs 2. Activitatea antreprenorială</p> <p>2.1. Funcțiile și atributele unui antreprenor: cei 4A</p> <p>2.2. Calitățile necesare unui antreprenor de succes</p>	<p>Metode interactive prin folosirea mijloacelor media, utilizării platformei</p>	<p>Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 2,</p>

2.3. Antreprenor social, netreprenor, intraprenor: tipuri de antreprenori	personalizate a cursului	prezentări în power-point 2 ore
Curs 3. Începerea unei afaceri 3.1. Valoarea discutabilă a ideilor de afaceri 3.2. Transformarea oportunității în afacere 3.3. Procesul luării deciziilor 3.4. Avantajul competitiv al afacerii dumneavoastră 3.5. Fezabilitatea: „Economia unității”	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. Piețele și marketingul 4.2. Tipuri și metode de cercetare 4.3. Cunoașterea clientului prin folosirea cercetării de piață 4.4. Cunoașterea clientelei 4.5. Segmentul pieței țintă 4.6. Ciclul de viață al produsului 4.7. Poziționarea pe piață – 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 brandului 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. Abilitățile de vânzare și succesul în afaceri 6.2. Principiile vânzării 6.3. Întâlnirea de afaceri 6.4. Revenirea clienților 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 riscul 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 și discriminarea 11.2. Sistemul relațional 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. Definiție 12.2. Trasaturi 12.3. Beneficii	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

12.4. Rolul antreprenorului social		2 ore
12.5. Intreprinderi sociale		
Bibliografie		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Avasilcai, S. Si altii, (2009), Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Toderco, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 3. Croitoru Gabriel, Anișoara Duică, „Management. Aplicații. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2009. 5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 6. Glackin Caroline, Mariott Steve (2012), Antreprenoriat”, Editura BIZZKIT. 7. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012. 8. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013. 9. Popescu, D., Chivu I., „Planul de afaceri al înființării unei societăți comerciale”, Editura Luceafărul, București, 2008. 10. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 11. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847. 12. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456. 13. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013, p. 388. 14. William D. Bygrave, Andrew Zacharakis, „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014. 		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Studii de caz: Arta de împărții un bostan, De la dorință la cumpărare, Recunoașterea și dezvoltarea ideilor de afaceri	Dialogul Dezbatere Lucrul în grup	2 ore
Realizarea planului de afaceri: misiunea firmei, Descrierea firmei (denumire, formă legală de organizare și amplasare) Conducerea managerială, Obiectivele de afaceri, Produsele și/sau serviciile	Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	2 ore
Studii de caz: De la ideea de afaceri la oportunitatea de piață, Vânzări de mașini on-line	Dialogul Dezbatere Lucrul în grup	1 ora
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)	Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	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 Exerciții de cunoaștere 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 Exerciții de cunoaștere 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 Exerciții de cunoaștere 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 Exerciții de cunoaștere 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	3 ore

	Exerciții de cunoaștere interpersonală	
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 Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	3 ore
Realizarea planului de afaceri: previziuni privind indicatorii de eficiență, managementul riscurilor, implementarea planului de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	3 ore

Bibliografie

1. Avasilcai, S. și alții, (2009), *Antreprenoriat. Cercetări aplicative*, Ed. Toderco, Cluj-Napoca.
2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006.
3. Croitoru Gabriel, Anișoara Duică, „Management. Aplicații. Studii de caz”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006.
4. Croitoru Gabriel, Stegăroiu Ion, „Economie industrială”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2009.
5. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011.
6. Glackin Caroline, Mariott Steve (2012), *Antreprenoriat*, Editura BIZZKIT.
7. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012.
8. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013.
9. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012.
10. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Strategii manageriale”, Editura ProUniversitaria, 2014, p.847.
11. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Școlile de Management”, vol. 1, 2013, p.456.
12. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013, p. 388.
13. William D. Bygrave, Andrew Zacharakis, „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014.

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

Formarea pentru studenți a unui ansamblu de cunoștințe, competențe și abilități necesare specialiștilor din domeniul contabil și cel al informaticii de gestiune în domeniul antreprenorial, în conformitate cu cerințele actuale ale pieței forței 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	Dobândirea cunoștințelor 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 și susținerea planului de afaceri	Portofoliu de profil individual: proiect Plan de Afaceri (Buget start-up, The Plan, Revisal, Activitate pe virtualltowns.ecointrep.ro), – încărcate pe platforma Moodle	25%
	Capacitatea de a aplica cunoștințele teoretice	Prezentare PPT Portofoliu de profil individual - (Moodle + videoconferință utilizând Teams)	25%

10.6 Standard minim de performanță

Pentru Curs (Participare pe parcurs la dezbateri și studii de cazuri 10%) iar pentru seminar (25%, pentru participare pe parcurs la dezbateri, 25% elaborare plan de afaceri)
