



UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
DEPARTAMENTUL MANAGEMENT-MARKETING

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA VALAHIA DIN TÂRGOVIȘTE
1.2 Facultatea/Departamentul	ȘTIINȚE ECONOMICE
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii	MARKETING
1.5 Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii/Calificarea	MARKETING

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	ANTREPRENORIAL SI GESTIUNEA AFACERILOR						
2.2 Titularul activităților de curs	Prof. univ. dr. Gabriel Croitoru						
2.3 Titularul activităților de seminar	Asist. univ. dr. Georgiana Tatiana Bondac						
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 activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	42	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					28
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					15
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					24
Tutoriat					10
Examinări					6
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual					83
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	Videoproiector, tablă / În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online de videoconferințe Microsoft Teams
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	Videoproiector, tablă/ În sistem online prin utilizarea platformei e-learning Moodle (https://moodle.valahia.ro) și a platformei online

	de videoconferințe Microsoft Teams Modele de Business Planuri Programe informatice pentru contruirea The Plan
--	---

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C2. Implementează strategii de vânzări <i>Descriere competență ESCO:</i> Pune în aplicare planul de a obține un avantaj concurențial pe piață prin poziționarea brandului sau a produsului companiei și prin vizarea publicului potrivit pentru a vinde acest brand sau produs. C5. Identifică nevoile clienților <i>Descriere competență ESCO:</i> Utilizează întrebări adecvate și ascultarea activă pentru a identifica așteptările, dorințele și cerințele clienților în funcție de produse și servicii.
Competențe transversale	CT4. Gândește analitic <i>Descriere competență ESCO:</i> Gândește folosind logica și raționamentul pentru a identifica punctele tari și punctele slabe ale soluțiilor alternative, concluziilor sau abordărilor problemelor.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	1. Diversificarea și completarea cunoștințelor antreprenoriale, printr-o abordare interdisciplinară a operațiunilor economice, în vederea dezvoltării capacității de a acționa 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	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
Curs 1. Cunoașterea antreprenoriatului 1.1. Definirea antreprenoriatului 1.2. Caracteristicile unui antreprenor de succes 1.3. Tipuri de antreprenoriat (social, tehnologic, ecologic, etc.) Activitate interactivă: Studii de caz ale unor antreprenori de succes	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 2 ore
Curs 2. Gândirea creativă și inovația în antreprenoriat 2.1. Procesul creativ și metode de stimulare a creativității 2.2. Importanța inovației în afaceri 2.3. Activitate interactivă: Brainstorming pentru idei de afaceri inovative	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. Planul de afaceri 3.1. Elemente cheie ale unui plan de afaceri 3.2. Cum să elaborezi un plan de afaceri eficient 3.3. Activitate interactivă: Workshop de elaborare a unui plan de afaceri	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. Aspecte juridice ale afacerii 4.1. Înființarea unei firme și structura juridică 4.2. Drepturi de proprietate intelectuală și reglementări 4.3. Activitate interactivă: Studiu de caz juridic	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 2 ore
Curs 5. Studiul de piață și analiza concurenței 5.1. Tehnici de cercetare de piață 5.2. Identificarea și analiza competitorilor	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

5.3. Activitate interactivă: Simulare de piață și exercițiu de analiză competitivă	cursului	point 2 ore
Curs 6. Modele de afaceri 6.1. Tipuri de modele de afaceri (B2B, B2C, SaaS, etc.) 6.2. Alegerea modelului de afaceri potrivit 6.3. Activitate interactivă: Crearea unui model de afaceri pentru o idee de start-up	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. Finanțarea afacerii 7.1. Surse de finanțare (investitori, împrumuturi, crowdfunding, etc.) 7.2. Strategii pentru atragerea investitorilor 7.3. Activitate interactivă: Pitching de idei de afaceri în fața unui panel de „investitori”	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 2 ore
Curs 8. Managementul financiar 8.1. Principii de bază ale contabilității și gestionării financiare 8.2. Analiza financiară și proiecții financiare 8.3. Activitate interactivă: Exercițiu de planificare financiară și bugetare	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. Marketing și vânzări 9.1. Strategii de marketing digital și tradițional 9.2. Tehnici eficiente de vânzare 9.3. Activitate interactivă: Crearea unei campanii de marketing pentru o afacere fictivă	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. Managementul operațional 10.1. Gestionarea eficientă a operațiunilor și resurselor 10.2. Tehnici de îmbunătățire a proceselor 10.3. Activitate interactivă: Simulări de gestionare a operațiunilor	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. Managementul resurse umane și leadership 11.1. Managementul echipelor și dezvoltarea leadership-ului 11.2. Motivația și retenția angajaților 11.3. Activitate interactivă: Jocuri de rol pentru dezvoltarea abilităților de leadership	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 2 ore
Curs 12. Responsabilitate socială și etică în afaceri 12.1. Importanța responsabilității sociale corporative 12.2. Etica în afaceri și cum să o promovezi 12.3. Activitate interactivă: Dezbateri pe teme etice în afaceri	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
Curs 13. Tehnologia și digitalizarea în afaceri 13.1. Transformarea digitală și impactul tehnologiei asupra afacerilor 13.1. Utilizarea datelor și analiticilor pentru decizii de business 13.3. Activitate interactivă: Atelier de utilizare a unor instrumente digitale pentru afaceri	Metode interactive prin folosirea mijloacelor media, utilizării platformei personalizate a cursului	Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 13, prezentări în power-point 2 ore
Cursul 14. Scalarea și creșterea afacerii 14.1. Strategii pentru scalarea afacerii 14.2. Provocările creșterii și cum să le gestionezi 1.4.3. Activitate interactivă: Simulare de scenarii pentru scalarea afacerii	Metode interactive prin folosirea mijloacelor media, utilizării platformei personalizate a cursului	Utilizarea propriei platforme în vederea rezolvării temelor propuse pentru cursul 13, prezentări în power-point 1 oră
Cursul 15. Concluzii și evaluare 15.1. Recapitulare și concluzii 15.2. Evaluare finală printr-un proiect sau examen 15.3. Activitate interactivă: Sesiune de feedback și discuții deschise	Metode interactive prin folosirea mijloacelor media, utilizării platformei personalizate a cursului	Prezentări în power-point 1 oră

Bibliografie

1. Avasilcai, S. Si altii., Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Toderco, Cluj-Napoca, 2009.
2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006.
3. Gabriel Croitoru, Nicoleta Valentina Florea, Valentina Ofelia Robescu, „Entrepreneurship and Business Management”, Lambert Academic Publishing, 2023.
4. Ghenea Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011.
5. Glackin Caroline, Mariott Steve, Antreprenoriat”, Editura BIZZKIT, 2012.
6. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012.
7. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013.
8. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, Capital humain: Développement, motivation et comportement vert, Publisher: Editions Notre Savoir, 2023.
9. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, „Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor”, Editura Bibliotheca, 2022.
10. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, Lavinia Denisia Cuc, Artificial Intelligence-Based Customer Relationship Management, Lambert Academic Publishing, 2025.

11. Popescu, D., Chivu I., „Planul de afaceri al înființării unei societăți comerciale”, Editura Luceafărul, București, 2008. 12. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 13. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013. 14. William D. Bygrave, Andrew Zacharakis, „Entrepreneurship”, 3rd Edition, Wiley, 2014.		
8.2 Seminar/laborator	Metode de predare	Observații
Seminar 1. Introducere și formarea echipei Activitate interactivă: Exercițiu de familiarizare și formare a echipelor de lucru Task: Alegerea și definirea unei idei de afaceri pentru elaborarea planului de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 2: Analiza Pieței și a Competitorilor Activitate interactivă: Sesiune de brainstorming pentru identificarea pieței țintă și a competitorilor Task: Realizarea unei analize SWOT pentru ideea de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 3: Cercetarea de Piață Activitate interactivă: Simularea interviurilor cu potențiali clienți Task: Crearea și administrarea unui sondaj de piață	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 4: Modelul de Afaceri Activitate interactivă: Workshop de dezvoltare a modelului de afaceri utilizând Business Model Canvas Task: Elaborarea Business Model Canvas pentru ideea de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 5: Structura Planului de Afaceri Activitate interactivă: Discuție despre elementele fundamentale ale unui plan de afaceri Task: Redactarea secțiunii de rezumat executiv	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 6: Planul de Marketing Activitate interactivă: Simularea dezvoltării unei campanii de marketing Task: Elaborarea planului de marketing pentru afacere	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 7: Strategii de Vânzare Activitate interactivă: Exerciții de role-play pentru dezvoltarea tehnicilor de vânzare Task: Crearea strategiei de vânzare și a tacticilor de promovare	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 8: Finanțarea Afacerii Activitate interactivă: Simularea prezentării pentru atragerea investitorilor Task: Elaborarea planului financiar și a proiecțiilor financiare	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 9: Managementul Operațional Activitate interactivă: Simularea gestionării resurselor operaționale Task: Redactarea planului operațional	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 10: Managementul Resurselor Umane Activitate interactivă: Jocuri de rol pentru procesele de recrutare și selecție Task: Crearea planului de resurse umane	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 11: Aspecte Juridice Activitate interactivă: Studiu de caz pe teme juridice și reglementări	Dialogul Dezbateri	1 oră

relevante Task: Redactarea secțiunii juridice a planului de afaceri	Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	
Seminar 12: Responsabilitate Socială și Etică Activitate interactivă: Dezbateri pe teme de responsabilitate socială corporativă și etică în afaceri Task: Integrarea strategiei de responsabilitate socială în planul de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 13: Utilizarea Tehnologiei Activitate interactivă: Workshop de utilizare a instrumentelor digitale în afaceri Task: Integrarea tehnologiei și digitalizării în planul de afaceri	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Seminar 14: Scalarea și Prezentarea Finală Activitate interactivă: Simularea scenariilor de scalare a afacerii Task: Prezentarea finală a planului de afaceri în fața colegilor și a unui panel de evaluatori	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Concluzii și Feedback Activitate: Sesiune de feedback și discuții deschise pentru evaluarea experiențelor și a cunoștințelor dobândite	Dialogul Dezbateri Lucrul în grup Lucrul în echipă Exerciții de cunoaștere interpersonală	1 oră
Bibliografie 1. Avasilcai, S. Si altii, (2009), Antreprenoriat. Cercetari aplicative, Ed. Toderescu, Cluj-Napoca. 2. Croitoru Gabriel, „Economia întreprinderii – o nouă paradigmă”, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2006. 3. Gabriel Croitoru, Nicoleta Valentina Florea, Valentina Ofelia Robescu, „Entrepreneurship and Business Management”, Lambert Academic Publishing, 2023. 4. Ghenca Marius, „Antreprenoriat”, Editura Universul Juridic SRL, 2011. 5. Glackin Caroline, Mariott Steve, Antreprenoriat”, Editura BIZZKIT, 2012. 6. Gordon Michael, „Antreprenoriatul”, Editura Curtea Veche, București, 2012. 7. Kevin D. Johnson, „The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs”, 2013. 8. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, Capital humain: Développement, motivation et comportement vert, Publisher: Editions Notre Savoir, 2023. 9. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, „Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor”, Editura Bibliotheca, 2022. 10. Nicoleta Valentina Florea, Gabriel Croitoru, Lavinia Denisia Cuc, Artificial Intelligence-Based Customer Relationship Management, Lambert Academic Publishing, 2025. 11. Popescu, D., Chivu I., „Planul de afaceri al înființării unei societăți comerciale”, Editura Luceafărul, București, 2008. 12. Robert Hisrich, Michael Peters, Dean Shepherd, „Entrepreneurship”, 9th Edition, 2012. 13. Vagu Paraschiv, Stegăroiu Ion (coordonatori) Croitoru Gabriel, Duică Anișoara, Duică Mircea „Tratat de Management General. Planificare strategică”, vol. 2 *, 2013. 14. 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)	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), – încărcate pe platforma Moodle	25%
	Capacitatea de a aplica cunoștințele teoretice	Prezentare PPT Portofoliu de profil individual - (Moodle)	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)

Data completării
24.09.2025

Titularul de curs
Prof. univ. dr. Gabriel Croitoru

Titularul de aplicații
Asist. univ. dr. Georgiana Tatiana Bondac

Data avizării în
departament
30.09.2025

Director de departament
Conf.univ.dr. Violeta - Andreea ANDREIANA

Data avizării în
Consiliul Facultății
30.09.2025

Decan
Conf.univ.dr.habil. Maria - Cristina ȘTEFAN