



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor
1.3 Departamentul	Management – Marketing și Administrarea Afacerilor
1.4 Domeniul de studii	Marketing
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Marketing

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Educație antreprenorială						
2.2 Titularul activităților de curs	Dumitru-Tudor JIJIE, Conf. Univ. Dr.						
2.3 Titularul activităților de seminar	Andreea-Isabella MOROȘANU, Ec						
2.4 An de studiu	2	2.5 Semestru	2	2.6 Tip de evaluare	E	2.7 Regimul disciplinei	O

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: curs	2	seminar/laborator	2
3.2 Total ore din planul de învățământ	56	din care: curs	28	seminar/laborator	28
3.3 Distribuția fondului de timp					Ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					6
Examinări					3
Alte activități.....					-
3.4 Total ore studiu individual					69
3.5 Total ore pe semestru					125
3.6 Număr de credite					5

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	NA
4.2 De competențe	NA

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	NA
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală dotată cu lap-top, videoproiector și acces internet.



**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	C1. Capacitate de a genera idei de afaceri cu șanse de reușită (1 credit); C2. Capacitatea de a planifica fundamentat pe logică de afaceri (2 credite).
Competențe transversale	CT1. Dezvoltarea spiritului analitic (1 credit); CT2. Dezvoltarea spiritului critic (0.5 credite); CT 3. Capacitatea de a lucra în echipă (0.5 credite).

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	Conceperea unui plan de afaceri.
7.2. Obiectivele specifice	La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să: <ul style="list-style-type: none">▪ înțeleagă ce implică fundamentarea unei afaceri și care sunt principalele mecanisme de inițiere.

8. Conținut

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Introducere în antreprenoriat;	Curs interactiv	2 ore
2.	Inițierea unei noi afaceri;	Curs interactiv	2 ore
3.	Piața țintă; Indicatori specifici;	Curs interactiv	2 ore
4.	Procesul decizional de cumpărare – descriere și măsurare;	Curs interactiv	2 ore





5.	Analiza competiției;	Curs interactiv	2 ore
6.	Analiza macromediului;	Curs interactiv	2 ore
7.	Planificare strategică – viziune strategică, avantaj competițional;	Curs interactiv	2 ore
8.	Planificare strategică – misiunea afacerii, obiectivele planului de afaceri.	Curs interactiv	2 ore
9.	Configurarea, în cheie strategică, a mixului de marketing pentru afacerea nou inițiată;	Curs interactiv	2 ore
10.	Planificarea resurselor umane ale afacerii nou inițiate;	Curs interactiv	2 ore
11.	Planificarea resurselor tehnico-materiale ale afacerii nou inițiate;	Curs interactiv	2 ore
12.	Finanțarea afacerilor;	Curs interactiv	2 ore
13.	Indicatori financiari de sinteză;	Curs interactiv	2 ore
14.	Elemente de legislație specifice inițierii afacerii.	Curs interactiv	2 ore

Bibliografie:

1. Sorin-Gabriel ANTON și colectiv, “Antreprenoriat – înființarea, finanțarea și managementul noilor afaceri, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza Iași”, 2018;
2. Corneliu MUNTEANU și colectiv, Marketing – Principii, practice, orizonturi, Editura Sedcom Libris, 2008;
3. Panaite NICA și colectiv – “Managementul organizației – concept și practici”, Editura Sedcom Libris, 2014;
4. Donald F. Kuratko, (2017). Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice. Cengage Learning;
5. Slide-uri curs.

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Introducere în antreprenoriat Formarea echipelor de proiect și generarea ideilor de afaceri	Prezentare și dezbatere.	2 ore
2.	Generarea ideilor de afaceri – definitivare Identificare pieței țintă – definire operațională	Dezbatere aplicată pe proiect individual.	2 ore
3.	Secțiunea de analiză (indicatori, proces decizional de cumpărare, analiza	Dezbatere aplicată pe proiect individual.	6 ore





	competiției, analiza macromediului		
4.	Prezentare Tema 1 – Prezentarea afacerii și secțiunea de analiză	Prezentare și dezbateri	2 ore
5.	Secțiunea de planificare strategică;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	6 ore
6.	Secțiunea resurse;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	4 ore
7.	Prezentare Tema 2 – Planificarea strategică și a resurselor	Prezentare și dezbateri	2 ore
8.	Secțiunea finanțări europene și legislație	Dezbateri aplicată pe proiect individual	2 ore
9.	Tema 3 – Pitch day – Prezentare succintă proiect	Prezentare și dezbateri	2 ore

Bibliografie:

1. Entrepreneurship, 3rd Edition By William D. Bygrave & Andrew Zacharakis
2. Baron, R. A. (2014). Essentials of entrepreneurship: evidence and practice. Edward Elgar Publishing.
3. Donald F. Kuratko, (2017). Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice. Cengage Learning.

9. Coroborarea conținutului disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului

Prin raportarea întregului demers la criteriul utilității în decizia managerială.



**10. Evaluare**

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală (%)
10.4 Curs	Examen;	Quiz;	40%;
10.5 Seminar/ Laborator	Proiect plan de afaceri și prezență.	Evaluare plan de afaceri și prezență.	50% plan de afaceri + 10% prezență + bonificații – penalități.
<p>Penalitățile se acordă pentru:</p> <ul style="list-style-type: none">• Neprezentarea temelor obligatorii la seminar – câte 2,5% din nota finală pentru fiecare temă neprezentată• Lipsa prezenței la seminar. Acumularea unui număr de peste 4 absențe se va penaliza cu 5% din nota finală <p>Se acordă câte un singur bonus per grupă, în valoare de 1 punct (10%). Se va acorda tuturor studenților ce fac parte din echipa cu cea mai bună prezentare a Temei 3. Ierarhizarea temelor va fi realizată de către studenții aceleiași grupe.</p> <p>Detaliere evaluare seminar:</p> <ul style="list-style-type: none">- Plan de afaceri – tema 1 – 10%- Plan de afaceri – tema 2 – 10%- Prezentare finală – „Pitch day” – 20%- Conținut plan de afaceri – 10%- Prezență – 10%			
10.6 Standard minim de performanță 4.50 la seminar, 4,50 la examen, 4,50 la media ponderată a examenului și seminarului.			

Data completării

Titular de curs

Titular de seminar

19.09.2022

Dumitru-Tudor JIJIE, Conf. Dr.**Andreea-Isabella MOROȘANU**, Ec.

Data avizării

Director de departament

23.09.2022

Prof. Univ. Dr. **Andrei NEȘTIAN**