

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea / Departamentul	de Drept
1.3 Departamentul	Drept Privat
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	Competențe Antreprenoriale. Aplicații practice						
2.2 Titularul activităților de curs	drd. Paul Filip Ciucur						
2.3 Titularul activităților de seminar							
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	M/O

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	1	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 curs	14	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					8
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					8
Pregătire seminare / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	30				
3.8 Total ore pe semestru	60				
3.9 Numărul de credite	2				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu sunt
4.2 de competențe	• Nu sunt

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> • Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop • Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet
-------------------------------	--

5.2 de desfășurare a seminarului / laboratorului	<ul style="list-style-type: none"> • Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop • Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet
--	--

6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei

Cunoștințe	Obiectivul principal al disciplinei este de a trezi interesul studenților pentru fenomenul antreprenorial și a-i ajuta să-și formeze o gândire antreprenorială care să-i ajute în viața profesională și personală
Abilități	<ul style="list-style-type: none"> - Să definească o idee de afaceri constând într-un produs/serviciu care să soluționeze o nevoie reală a unui grup de persoane, a altor afaceri sau a societății în general - Să valideze produsul/serviciul pe piață căreia i se adresează - Să realizeze și prezinte un proiect de finanțare al afacerii abordate
Responsabilitate și autonomie	Să folosească metodele/tehnicile/instrumentele prezentate în cadrul disciplinei pentru a transforma ideile de produse/servicii în afaceri reale

7. Conținuturi

7.1 Curs	Metode de predare	Observații
Curs nr. 1. Introducere: Antreprenoriat, Gândirea antreprenorială	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Curs nr. 2. Mediul antreprenorial și ecosistemul antreprenorial. Tipuri de agenți economici și implicațiile alegerii unei forme de organizare. Procesul de înființare al unei întreprinderi	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Curs nr. 3. Tehnici de generare a ideilor de afaceri;	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Curs nr. 4. Studiul pieței căreia i se adresează afacerea. Segmentarea pieței. Stabilirea profilelor de clienți.	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Curs nr. 5. Strategia de marketing. Canale de distribuție. Practici de promovare.	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Curs nr. 6. Planificarea financiară a afacerii: costuri, prețuri și prag de rentabilitate al	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față

afacerii. Surse de finanțare pentru afaceri în diverse etape de evoluție ale acestora		
Curs nr. 7. Sintetizarea informațiilor într-un plan/program de finanțare	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2h, față în față
Bibliografie: [1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed. [2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C. [3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018. [4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021. [5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020. [6] Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business. New York, NY: HarperBusiness Essentials, 2003. [7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition [8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018		
7.2 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Seminar nr. 1: Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenoriat	Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față Adminstrarea unui test pentru studenți ca să-și determine gradul de înclinație către antreprenoriat și/sau Reflecție individuală în baza unui set de întrebări prin care studenții să încerce să înțeleagă de ce și pentru ce ar dori să devină antreprenori, urmată de o reflecție în colectivă privind răspunsurile formulate de fiecare dintre studenți.
Seminar nr. 2: Identificarea actorilor din mediul antreprenorial local și național	Exemplificare	2h, față în față Prezentarea celor mai importanți actori din ecosistemul local și cel național, inclusiv invitați din partea unuia dintre acești actori locali
Seminar nr. 3. Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate		2h, față în față Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 4. Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit profilul clienților; exemple de interviuri cu clienții și configurarea User Persona	Exemplificare, Studiu de caz	2h, față în față Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)

Seminar nr. 5. Exemple de strategii de marketing pentru afaceri noi	Exemplificare, Studiu de caz	2h, față în față Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 6. Mentorat/coaching cu antreprenori cu experiență;	Exemplificare, Studiu de caz	2h, față în față Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 7. Exemple de BMC pentru afaceri în diverse domenii	Exemplificare, Studiu de caz	2h, față în față Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)

Bibliografie:

- [1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed.
 [2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.
 [3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.
 [4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021.
 [5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.
 [6] Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business. New York, NY: HarperBusiness Essentials, 2003.
 [7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition
 [8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018

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

Toate cunoștințele acumulate în cadrul acestei discipline facultative vor pune bazele unui mod de gândire antreprenorial care poate fi aprofundat prin studii de licență/master specializate sau prin implicarea în activități antreprenoriale și apelarea la coaching și mentorat din partea unor antreprenori cu experiență.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.1 Curs	-	-	-
9.2 Seminar / laborator	Temă 1, scadentă în săptămâna 4 înainte de curs: prezentarea unui studiu de caz pentru accesarea de finanțări.	Conformitatea	50%
	Temă 2, scadentă înainte de examen: prezentarea unui plan de finanțare	Idem	50%
9.3 Standard minim de performanță			
Temele vor fi elaborate în echipe de 2-4 persoane sau individual și vor fi transmise prin mail și platforma de e-learning UVT. Nota minima de promovare a disciplinei - 5 din 10.			

Data completării

Titular de disciplină
Drd. Paul F. Ciucur

Data avizării în departament

Director de departament