

**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 Ciclu 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	-						
2.3 Titularul activităților de seminar	Dumitru-Tudor JIJIE						
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 (1 credit).

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. <https://www.fonduri-structurale.ro/>;
6. Notițe de curs.

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Introducere în antreprenoriat;	Prezentare și dezbateri.	2 ore
2.	Generarea ideilor de afaceri;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	2 ore
3.	Identificarea pieței țintă – definire operațională;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	2 ore





4.	Secțiunea de analiză (indicatori, proces decizional de cumpărare, analiza competiției, analiza macromediului);	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	8 ore
5.	Secțiunea de planificare strategică;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	6 ore
6.	Secțiunea resurse;	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	4 ore
7.	Secțiunea finanțări europene și legislație	Dezbateri aplicată pe proiect individual.	4 ore

Bibliografie:**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. <https://www.fonduri-structurale.ro/>;
6. Notițe de curs.

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.
10.6 Standard minim de performanță 4,40 la examen, 4,40 la media ponderată a examenului și seminarului.			

Data completării

Titular de curs

Titular de seminar

24.09.2018

Dumitru-Tudor JIJIE, Lect. Dr.**Dumitru-Tudor JIJIE**, Lect. Dr.

Data avizării

Director de departament

26.09.2018

Prof. Univ. Dr. **Valentin NIȚĂ**