

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2025/2026
Anul de studiu II/ Semestrul II

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățămînt superior	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificarea*/ Grupă de bază ESCO	Economia comerțului, turismului și serviciilor/ 242102 Specialist îmbunătățire procese, 242104 Responsabil proces, 242110 Specialist în planificarea, controlul și raportarea performanței economice Cod ESCO: 2421 - Management and organisation analysts

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Antreprenoriat	2.2. Cod disciplină	ECTS 225				
2.3. Titularul activității de curs	Lect.univ.dr. DĂRJA MĂLINA						
2.4. Titularul activității de seminar / laborator	Lect.univ.dr. Puțan Alina						
2.5. Anul de studiu	II	2.6. Semestrul	II	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	E	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	4	din care: 3.2. curs	2	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățămînt	56	din care: 3.5. curs	28	3.6. seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp					ore
a. Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					20
b. Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					16
c. Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					2
d. Tutoriat					2
e. Examinări					2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte)					2

3.7 Total ore studiu individual	28
3.8 Total ore activități universitare	72
3.9 Total ore pe semestru	100
3.10 Numărul de credite**	4

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	-
4.2. de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	- pentru susținerea cursului: slide-uri, materiale informative - pentru studenți: suport de curs în format editat - echipamente tehnice: laptop, videoproiector
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	- pentru susținerea seminarului: materiale informative - echipamente tehnice: laptop, videoproiector

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale domeniului și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională C3. Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice domeniului în condiții de asistență calificată
Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea competențelor antreprenoriale
---------------------------------------	---

7.2 Obiectivele specifice	Cunoașterea noțiunilor generale cu privire la fenomenul antreprenorial Dezvoltarea capacităților de identificare a oportunităților existente pe piață Cunoașterea etapelor necesare pentru înființarea și dezvoltarea unei afaceri
---------------------------	--

8. Conținuturi*

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
Curs 1. Introducere în antreprenoriat	Prelegere Conversație	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 2. Capitolul 1. Antreprenorul și antreprenoriatul	Prelegere Conversație	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 3. Antreprenorul și antreprenoriatul	Prelegere Conversație	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 4. Capitolul 2. Identificarea ideilor de afaceri și evaluarea oportunităților	Prelegere Conversație	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 5. Capitolul 3. Planul de afaceri – instrument de planificare a afacerii	Prelegere Conversație Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 6. Capitolul 4. Explorarea pieței	Prelegere Conversație Suporturi video. Analize, studii de caz Problematizarea Expunerea cu oponent	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 7. Explorarea pieței	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Expunerea cu oponent	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 8. Explorarea pieței	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Expunerea cu oponent	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 9. Capitolul 5. Planificarea financiară a afacerii	Prelegere Conversație Exemplificări Invitat din mediul de afaceri	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 10. Planificarea financiară a afacerii	Prelegere Conversație Exemplificări	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 11. Planificarea financiară a afacerii	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 12. Capitolul 6. Management, conducere și etică	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 13. Management, conducere și etică	Prelegere Conversație Exemplificări Analize Invitat din mediul de afaceri.	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>
Curs 14. Recapitulare	Prelegere Conversație Exemplificări Problematizarea Analize, studii de caz.	2 ore <i>Studentii pot utiliza suportul de curs tipărit sau alte resurse din bibliotecă pentru informare</i>

Bibliografie

DĂRJA, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2025, disponibil la Biblioteca Universității
 MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, Antreprenoriat: Lansarea si administrarea unei afaceri, Bucuresti, BIZZKIT, 2012
 COSTEA, Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București
 FARRELL, Larry C., Cum sa devii antreprenor: Dezvolta-ti propria afacere, Bucuresti, CURTEA VECHE, 2011
 MULLINS, John W., Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui sa faca antreprenorii si directorii inainte sa scrie un plan de afaceri, Bucuresti, BIC ALL, 2007
 POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian, Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, Bucuresti, IRECSON, 2007
 GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESCU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice si private, Bucuresti, URANUS, 2007
 PRUTIANU, Stefan, Tratat de comunicare si negociere in afaceri, Iasi, POLIROM, 2008
 ISAC, Claudia; DURA, Codruta, Strategii investitionale in afaceri, Petrosani:UNIVERSITAS, 2008
 TANASOIU, Georgiana Iavinia; ENEA, Constanta, Managementul afacerilor, Targu-Jiu:ACADEMICA BRANCUSI, 2010
 EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian, Mediul international de afaceri, Constanta:OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012
 CASNOCHA, Ben, Viata mea de inceput de afaceri: Ce a invatat un (foarte) tanar CEO din calatoria lui prin Silicon Valley, Bucuresti, CURTEA VECHE, 2010
 ALBESCU, Oana Maria, Etica in afacerile internationale contemporane: Practicile multinationale la inceputul secolului XXI, Cluj-Napoca, ARGONAUT, EIKON, 2015
 DANESCU, Tatiana, Conducerea afacerilor, DACIA, CLUJ-NAPOCA, 2003
 BUTLER, David, Planificarea afacerii: ghid de start, Bucuresti, BIC ALL, 2006

8.2. Seminar-laborator

Seminar 1. Introducere în antreprenoriat. Conceptul de antreprenor și antreprenoriat	Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 2. Profilul antreprenorului	Aplicații. Studiu de caz	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 3. Profilul antreprenorului	Dezbateri. Aplicații	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 4. Ideea de afaceri. Idei de success în afaceri	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 5. Structura planului de afaceri. Fezabilitatea afacerii	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 6. Fezabilitatea afacerii	Dezbateri. Aplicații practice	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 7. Cercetarea industriei. Identificarea competitorilor	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 8. Matricea de analiză a competitivității	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 9. Identificarea pieței țintă. Profilul clientului	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 10. Analiza SWOT	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 11. Planificarea financiară a afacerii	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 12. Planificarea financiară a afacerii - continuare	Dezbateri. Aplicații practice. Exerciții	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 13. Planul de afaceri – prezentări de proiecte – 2 ore	Pitch-ing. Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminarii sau materiale puse la

		dispoziție studenților de către titularul de seminar
Seminar 14. Planul de afaceri – prezentări de proiecte – 2 ore	Pitch-ing. Dezbateri	2 ore <i>sursele bibliografice minime necesare:</i> suport de curs, Caiet de seminar sau materiale puse la dispoziție studenților de către titularul de seminar

Bibliografie

DÂRJA, Mălina, Antreprenoriat, suport de curs în format electronic, Alba Iulia, 2025, disponibil la Biblioteca Universității
MARIOTTI, Steve; GLACKIN, Caroline, Antreprenoriat: Lansarea și administrarea unei afaceri, București, BIZZKIT, 2012
COSTEA, Carmen, Bazele administrării unei afaceri comerciale, Editura ASE, București
FARRELL, Larry C., Cum să devii antreprenor: Dezvolta-ți propria afacere, București, CURTEA VECHE, 2011
MULLINS, John W., Testarea unei idei de afaceri. Ce ar trebui să faci antreprenorii și directorii înainte să scrie un plan de afaceri, București, BIC ALL, 2007
POROJAN, Dumitru; BISA, Cristian, Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri, București, IRECSON, 2007
GRIGORESCU, Adriana; BOB, Constantin A.; DOBRESCU, Emilian M., Marketingul afacerilor publice și private, București, URANUS, 2007
PRUTIANU, Stefan, Tratat de comunicare și negociere în afaceri, Iași, POLIROM, 2008
ISAC, Claudia; DURA, Codruta, Strategii investitoriale în afaceri, Petrosani: UNIVERSITAS, 2008
TANASOIU, Georgiana Iavina; ENEA, Constanta, Managementul afacerilor, Targu-Jiu: ACADEMICA BRANCUSI, 2010
EPURE, Danut Tiberiu; MICU, Adrian, Mediul internațional de afaceri, Constanta: OVIDIUS UNIVERSITY PRESS, 2012
CASNOCHA, Ben, Viata mea de început de afaceri: Ce a învățat un (foarte) tânăr CEO din călătoria lui prin Silicon Valley, București, CURTEA VECHE, 2010
ALBESCU, Oana Maria, Etica în afacerile internaționale contemporane: Practicile multinationale la începutul secolului XXI, Cluj-Napoca, ARGONAUT, EIKON, 2015
DANESCU, Tatiana, Conducerea afacerilor, DACIA, CLUJ-NAPOCA, 2003
BUTLER, David, Planificarea afacerii: ghid de start, București, BIC ALL, 2006

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

Conținutul prezentei fișe și implicit al cursului este rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului de afaceri, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții mediului de afaceri în cadrul comisiilor CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.

Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaționalizarea principalelor activități specifice organizațiilor este în acord cu cerințele comunității economice contemporane.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Evaluare finală	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	- Corectitudinea și completitudinea întocmirii lucrărilor practice - Conținutul științific al referatelor - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor	Verificare pe parcurs <i>Intocmirea unui plan de afaceri, după un șablon prestabilit</i>	30%

10.6 Standard minim de performanță:

- să aibă complet portofoliul de lucrări practice de la seminar
- să definească noțiunile de antreprenor și antreprenoriat
- să identifice principalele surse de idei de afaceri
- să identifice principalele calități ale unui antreprenor
- să identifice și să descrie principalele cauze ale succeselor și insucceselor antreprenoriale
- să identifice și să descrie principalele etape în elaborarea unui plan de afaceri

Data completării

Semnătura titularului de curs
Lect.univ.dr. Dârja Mălina

Semnătura titularului de seminar
Lect.univ.dr. Puțan Alina

Data avizării în departament

Semnătura directorului de departament

Conf..univ.dr. Maican Silvia