

FIȘA DISCIPLINEI
Anul universitar 2024-2025
Anul de studiu III / Semestrul I

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ	Universitatea „1 Decembrie 1918” din Alba Iulia
1.2. Facultatea	de Științe Economice
1.3. Departamentul	de Administrarea Afacerilor și Marketing
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Licență
1.6. Programul de studii/calificari COR/grupă de bază ESCO	Marketing/ 243103 Specialist marketing, 243101 Art director publicitate, 243104 Manager de produs. 2431 - Specialiști în publicitate marketing

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Simulări de marketing în afaceri			2.2. Cod disciplină	MK 315		
2.3. Titularul activității de curs	Conf. univ. dr. Breaz Teodora Odett						
2.4. Titularul activității de seminar	Asist. univ. dr. Puțan Alina						
2.5. Anul de studiu	III	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare (E/C/VP)	Vp	2.8. Regimul disciplinei (O – obligatorie, Op – opțională, F – facultativă)	O

3. Timpul total estimat

3.1. Numar ore pe saptamana	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
a.Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					25
b.Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					6
c.Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					25
d.Tutoriat					-
e.Examinări					2
f. Alte activități universitare (vizite de studiu, consultații proiecte, etc.)					-

3.7 Total ore studiu individual (a+b+c)	56
3.8 Total ore activități universitare (d+e+f+3.4)	44
3.9 Total ore pe semestru (3.7+3.8)	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	Sala dotată cu videoproiector/tabla.
5.2. de desfășurarea a seminarului/laboratorului	pentru susținerea seminarului: materiale informative - echipamente tehnice: laptop, videoproiector

6. Competențe specifice acumulate

Competențe/rezultate ale învățării	C1.Utilizarea adecvată a conceptelor, metodelor, tehnicilor și instrumentelor de marketing.
Competențe transversale	-

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul principal al cursului are în vedere familiarizarea studenților cu
---------------------------------------	--

	conceptele de inițiere și dezvoltare a unei afaceri și luarea deciziilor în diferite situații concrete.
7.2 Obiectivele specifice	<p>Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale inițierii și dezvoltării unei afaceri; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională de afaceri.</p> <p>Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea unor variate tipuri de concepte, situații, procese, proiecte etc.</p> <p>Aplicarea unor principii și metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situații bine definite, tipice</p> <p>Cunosterea atributelor antreprenoriale</p> <p>Descoperirea încrederii în forțele proprii pentru a desfășura o afacere Elaborarea unui plan de afaceri individual</p> <p>Descoperirea și însușirea factorilor sociali, politici și culturali potentatori ai antreprenoriatului</p>

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare	Observații
1. AFACEREA. TIPURI DE SOCIETĂȚI COMERCIALE	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
2. ORGANIZAREA AFACERII. FUNCȚIILE INTREPRINDERII.	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
3. PLANUL DE AFACERI – INSTRUMENT DE LUCRU	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
4. PLANUL DE AFACERI. Structura și întocmirea unui plan de afaceri.	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
5. SURSELE DE FINANȚARE A UNEI AFACERI	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
6. MANAGEMENTUL ACTIVITĂȚII DE RESURSE UMANE.	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
7. MANAGEMENTUL ACTIVITĂȚII DE RESURSE UMANE. Procesul de selecție și recrutare al resursei umane.	Prelegere, discutii, explicația,	2 ore
8. SIMULAREA AFACERII, SOFTWARE DE SIMULARE(Kalypso) Prezentare generala	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
9. MANAGEMENT DE PRODUS/ SERVICIU	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
10. PREVIZIUNEA VÂNZĂRILOR ȘI STRATEGII DE MARKETING.	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
11. PLANUL FINANCIAR. Structura veniturilor și cheltuielilor	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
12. PLANUL FINANCIAR. Analiza situației financiare a afacerii	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
13. RISCURI ALE AFACERII	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore
14. OPORTUNITĂȚI DE ACȚIUNE VIITOARE	Prelegere, discutii, explicația, software de simulare(Kalypso)	2 ore

Bibliografie

1. Dobre, I., Mustață, F., *Simularea proceselor economice. Editura INFOREC, București, 1996*
2. Dodescu, G., Odăgescu, I., Scheianu, S., Năstase, P., *Simularea sistemelor. Editura Militară, București, 1986*
3. Filip, F. G., *Decizie asistată de calculator: decizii, decidenți, metode și instrumente de bază. Editura Tehnică și Editura Expert, 2002*
4. Fishman, S. G., *Monte Carlo: concepts, algorithms, and applications. Springer-Verlag New York Berlin Heidelberg, 1997*
5. Luban, F., *Modelarea și simularea proceselor economice în transporturi, Note de curs. Centrul Editorial ASE, București, 1997*
6. Moeschin, O., Grycko, E., Pohl, C., Steinert, F., *Experimental Stochastic, Springer-Verlag, 1998*

7. Moore, J.H., Weatherford, L.R., *Decision Modeling with Microsoft Excel*. 6th ed. Prentice-Hall, Inc., Upper Saddle River, NJ, 2001
8. Pastiu Carmen, *Simulari in afaceri* . Seria Didactica, 2017
9. Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), *Abordări moderne în managementul și economia organizației*. Editura Economică, București 2003
10. Nicolescu, O., Verboncu, I. - *Management*, Editura Economică, Bucuresti, 1995
11. Nicolescu, O - *Noutăți în managementul internațional*, Editura Tehnică, Bucuresti, 1999
12. Nicolescu, O., Verboncu, I. - *Management și eficiență*, Editura.
13. LEGE nr. 222 din 14 iulie 2023 pentru modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și a Legii nr. 265/2022 privind registrul comerțului și pentru modificarea și completarea altor acte normative cu incidență asupra înregistrării în registrul comerțului, publicată în MO nr. 667 din 20 iulie 2023.
14. <http://kalypso.arkhe.com>

8.2. Seminar		
1. De la idee la afacere	Dezbaterea, explicația,	2 ore
2. Procesul de achiziții în întreprindere. Achiziții –proces. Studii de caz	Aplicații, Studii de caz.	2 ore
3. Simularea managementului de resurse umane	Dezbaterea, explicația,	2 ore
4. Managementul de produs/serviciu	Aplicații, joc de rol	2 ore
5. Previziunea vânzărilor și strategii de marketing	Aplicații, joc de rol	2 ore
6. Planul financiar	Aplicații, joc de rol	2 ore
7. Riscuri și oportunități	Aplicații, joc de rol	2 ore

Bibliografie

1. Nicolescu, O., Plumb, I., Pricop, M., Vasilescu, I., Verboncu, I., (coordonatori), *Abordări moderne în managementul și economia organizației*. Editura Economică, București 2003
2. Nicolescu, O., Verboncu, I. - *Management*, Editura Economică, Bucuresti, 1995
3. Pastiu Carmen - *Simulari in afaceri* . Seria Didactica, 2017
4. <http://kalypso.arkhe.com>

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

Conținutul prezentei fișe este rezultatul consultării informațiilor legate de cerințele mediului de afaceri, cerințe despre care am luat la cunoștință din întâlnirile cu reprezentanții mediului de afaceri - care sunt membri în comisiile CEAC pentru programele de studiu ale Facultății de Științe Economice.

Conținuturile disciplinei sunt adaptate la cadrul legislativ actual și poate contribui la formarea de specialiști în domeniul afacerilor. Pentru studenții care continuă studiile la un program de master în domeniul administrării afacerilor, disciplina poate constitui un punct de plecare pentru aprofundarea domeniului și elaborarea unor lucrări cu un nivel științific ridicat.

Caracterul pragmatic al disciplinei, rezultat din operaționalizarea principalelor activități specifice investițiilor private, este în acord cu cerințele comunității economico-financiare contemporane.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	<i>Evaluare finală</i>	Examen scris	70%
10.5 Seminar/laborator	- Corectitudinea și completitudinea întocmirii proiectului - Conținutul științific al proiectului - Implicarea în abordarea tematicii seminariilor	Verificare pe parcurs 1. <i>Realizarea unui proiect</i> 2. <i>Implicarea la activitățile de seminar</i>	30% 25% 5%
10.6 Standard minim de performanță: obținerea notei minime 5			
- să realizeze proiectul conform cerințelor - să știe să utilizeze conceptele din domeniul serviciilor în situații concrete			

- să știe să definească serviciul, să stabilească prețul ,
- să stabilească strategia de promovare și să stabilească bugetul necesar

Prezentarea la examen a studenților este condiționată de:

1. prezența la seminar în proporție de minim 80%
2. prezența la curs în proporție de minim 70%

Studenții absenți la seminarii au posibilitatea recuperării seminariilor prin susținerea unor teme suplimentare stabilite de către profesor.

Demonstrarea competențelor în:

1. Cunoașterea, înțelegerea conceptelor, teoriilor și metodelor de bază ale marketingului serviciilor și ale ariei de specializare; utilizarea lor adecvată în comunicarea profesională de marketing
2. Utilizarea cunoștințelor de bază pentru explicarea și interpretarea de concepte, situații, procese, asociate domeniului marketingului serviciilor

Data completării
14.09.2024

Semnătura titularului de curs
Conf. univ. dr. Breaz Teodora Odett

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

Data avizării în departament
16.09.2024

Semnătura director de departament
Conf. univ. dr. Maican Silvia Ștefania