

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Automatică și Calculatoare
1.3 Departamentul	Calculatoare
1.4 Domeniul de studii	Calculatoare și Tehnologia Informației
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Tehnologia Informației/ Inginer
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	115.00

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Antreprenariat				
2.2 Titularul de curs	Dr.ec. Simona Sabo Martis , simona.martis@staff.utcluj.ro				
2.3 Titularul/Titularii activităților de seminar/laborator/proiect	Dr.ec. Simona Sabo Martis				
2.4 Anul de studiu	4	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare (E – examen, C – colocviu, V – verificare)	C
2.7 Regimul disciplinei	DF – fundamentală, DD – în domeniu, DS – de specialitate, DC – complementară				DC
	DI – impusă, DO – opțională, DFac – facultativă				DFac

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	Curs	2	Seminar	0	Laborator	0	Proiect	0
3.2 Număr de ore pe semestru	28	din care:	Curs	28	Seminar	0	Laborator	0	Proiect	0
3.3 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										6
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										6
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										10
(d) Tutoriat										
(e) Examinări										
(f) Alte activități:										
3.4 Total ore studiu individual (suma (3.3(a)...3.3(f)))							22			
3.5 Total ore pe semestru (3.2+3.4)							50			
3.6 Numărul de credite							2			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Cunostinte economice si legislative, management, marketing, resurse umane
4.2 de competențe	Competentele disciplinelor de mai sus

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Tabla, proiector, calculator
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Calculator, proiector

6. Competențele specifice acumulate

6.1 Competențe profesionale	Recunoasterea succesului sau insuccesului unei afaceri in derulare, demonstrarea capacitatilor antreprenoriale. Utilizarea tehnicilor de management, marketing si recrutare de personal in vederea succesului afacerii. Evaluarea costurilor si veniturilor necesare derularii proiectului de catre antreprenor. Realizarea unui plan de afaceri potential viabil, prin prezentarea lui potentialilor investitori, ca proiect final. Cunostinte minimale economice si legislative.
6.2 Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Pregatirea teoretica in vederea realizarii planului de afacere, a analizei SWOT, a cash flow-ului, a bugetului de venituri si cheltuieli pentru initierea unei activitati economice de catre un antreprenor
7.2 Obiectivele specifice	Intocmirea planului de afacere, a analizei SWOT, a cash flow-ului, a bugetului de venituri si cheltuieli pentru initierea unei activitati economice de catre un antreprenor. Atragerea investitorilor pentru afacerea derulata.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Nr.ore	Metode de predare	Observații
Competențe antreprenoriale. Legislație. Planul de afacere și bugetul de venituri și cheltuieli.	2	Expunere la tabla/ videoproietor/ discutii economice practice	Nu este cazul
Fișe de lucru: studiu de piață . Dezvoltarea unui plan de afacere concret – etapa 1.	2		
Studiu persoane juridice și fizice românești: SRL, SRL-D, II, IF, PFA. Facilități fiscale.	2		
Fișe de lucru: analiza concurenței . Dezvoltarea unui plan de afacere concret – etapa 2.	2		
Proiecția fluxului de numerar – cash-flow. Marketingul afacerii – introducere și puncte esențiale.	2		
Fișe de lucru: analiza competitivității . Dezvoltarea unui plan de afacere concret – etapa 3.	2		
Managementul afacerii. Strategii organizaționale. Riscurile afacerii.	2		
Fișe de lucru: analiza necesarului de finanțare. Dezvoltarea unui plan de afacere concret – etapa 4.	2		
Salarizare, particularități. MRU: tehnici, cultura organizațională, recrutare, selecție, fidelizare personal.	2		
Fișe de lucru: analiza furnizorilor și a pieței muncii. Dezvoltarea unui plan de afacere concret – etapa 5.	2		
Inovare în antreprenoriat. Drepturile de autor.	2		
Planul de afacere - finalizat.	2		
Prezentare documente practice curente.	2		
Sustinerea planului și convingerea investirii în pentru planul de afacere propriu.	2		
Bibliografie (<i>bibliografia minimală a disciplinei conținând cel puțin o lucrare bibliografică de referință a disciplinei, care există la dispoziția studenților într-un număr de exemplare corespunzător</i>)			
1. Antreprenor la minut. Secretul crearii si dezvoltarii unei afaceri de succes – Blanchard Ken, Huston Don , Willis Ethan, Ed Curtea Veche Publishing 2008,			
2. Carta alba a IMM-urilor din Romania 2016, prod.univ.dr. Ciprian NICOLESCU, Alina Petronela Truica, Daniel Uritu, Florin Corcode!			
3. http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_ro - European Innovation Scoreboard 2016			
4. Carta alba a IMM-urilor din Romania 2016, prod.univ.dr. Ciprian NICOLESCU, Alina Petronela Truica, Daniel Uritu, Florin Corcode!			
5. Paina N., Pop M.D., „Politici de marketing”, Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca, 1998.			
6. Kotler Ph., „Managementul marketingului”, Ediția a doua, Teora, București, 2000.			
7. Ilies L, Crisan E- Managementul firmei și planul de afaceri, Ed Risoprint, Cluj – Napoca, 2009			
8. Michael E Gordon, Antreprenoriatul . Transformă-ți ideile în mașini de făcut bani – Ed Curtea veche.			
9. Legislația românească: Legea 102/2016 privind Incubatoarele de afaceri, Legea 346/2004 privind stimularea infiintarii si dezvoltarii intreprinderilor mici si mijlocii, Statistici ale Oficiului National al Registrului Comertului – 2017 MAI, Legea 170/2017 privind impozitul specific unor activitati, Legea 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolventei si de insolventa, OG 10/2017 pentru stumularea infiintarii de noi intreprinderi mici si mijlocii (START-UP NATION ROMANIA), Legea 120/2015 privind stimularea intreprinzatorilor individuali BUSINESS ANGELS			
8.2 Aplicații (seminar/laborator/proiect)*	Nr.ore	Metode de predare	Observații
-			
Bibliografie (<i>bibliografia minimală pentru aplicații conținând cel puțin o lucrare bibliografică de referință a disciplinei care există la dispoziția studenților într-un număr de exemplare corespunzător</i>)			

*Se vor preciza, după caz: tematica seminariilor, lucrările de laborator, tematica și etapele proiectului.

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

SC AROBS SRL, ARIES.

10. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Cunostinte practice de analiza SWOT, management, marketing, recrutare personal, costuri si beneficii.	Proiect: Plan de afacere prezentat	100%
Seminar	-	-	-
Laborator	-	-	-
Proiect	-	-	-

Standard minim de performanță: Prezentarea unui plan de afacere cu costuri, beneficii, analiza SWOT, tehnici de management, marketing, recrutare personal, viabilitatea afacerii in fata investitorilor potentiali.

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
	Curs	Dr.ec.Simona Sabo Martis	
	Aplicații	-	-

Data avizării în Consiliul Departamentului de Calculatoare	Director Departament Calculatoare Prof.dr.ing. Rodica POTOLEA
Data aprobării în Consiliul Facultății de Automatică și Calculatoare	Decan Prof.dr.ing. Liviu MICLEA