MINISTERUL EDUCAŢIEI
UNIVERSITATEA "TIBISCUS" DIN TIMIŞOARA
FACULTATEA DE DREPT ŞI ADMINISTRAŢIE PUBLICĂ
STR. LASCĂR CATARGIU NR.6, TIMIŞOARA 300559
TEL/0256 494 655
E-mail: fdap@tibiscus.ro www.fdap.tibiscus.ro

FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituţia de învăţământ superior	**Universitatea „Tibiscus" din Timişoara**
1.2. Facultatea	**Drept şi Administraţie Publică**
1.3. Departamentul	**Drept**
1.4. Domeniul de studii	**Drept**
1.5. Ciclul de studii	**Studii universitare de licenţă**
1.6. Programul de studii/Calificarea	**Drept / Licenţiat în drept**

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei			**Competenţe de antreprenoriat**			
2.2. Titularul activităţii de curs			Conf.univ.dr. Cipriana Sava			
2.3. Titularul activităţii de seminar			Conf.univ.dr. Cipriana Sava			
2.4. Anul de studiu	**II**	2.5. Semestrul	**I**	2.6. Tipul de evaluare: examen	**C**	2.7. Regimul disciplinei **- opţională**

3. Timpul total estimat

3.1. Numărul de ore pe săptămână	**2**	din care 3.2. curs	**1**	3.3. seminar/laborator	**1**
3.4. Total ore din planul de învăţământ	**28**	din care 3.5. curs	**14**	3.6. seminar/laborator	**14**
Distribuţia fondului de timp					**ore**
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe					**20**
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate şi pe teren					**14**
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri					**20**
Tutoriat					**2**
Examinări					**2**
Alte activităţi					**-**
3.7. Total ore studiu individual					**58**
3.8. Total ore pe semestru					**100**
3.9. Numărul de credite					**4**

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	
4.2. de competenţe	

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Sala de curs, videoproiector

5.2. de desfăşurare a seminarului/laboratorului	Sala de seminar

6.1 Rezultatele învățării

Cunoștințe	Studentul știe 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 Studentul știe să valideze produsul/serviciul pe piață căreia i se adresează Studentul știe să identifice o idee potențial viabilă și să elaboreze un plan de afaceri.
Aptitudini	Studentul realizează analiza afacerii. Studentul analizează planuri de afaceri.
Responsabilitate și autonomie	Studentul are capacitatea de a lucra în cazuri practice și proiecte.

6.2 Competenţe specifice acumulate

6.1. Competenţe profesionale	
6.2. Competenţe transversale	CT2. Aplicarea tehnicilor de muncă eficientă în echipă (cu elemente de interdisciplinaritate), cu respectarea palierelor ierarhice CT3. Utilizarea eficientă a resurselor de comunicare şi a surselor de informare şi de formare profesională asistată, atât în limba română, cât şi într-o limbă străină de circulaţie internaţională

7. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general al disciplinei	Cunoașterea cunoștințelor privind evoluția mediului de afaceri privat.
7.2. Obiectivele specifice	**1. Cunoaştere şi înţelegere** -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 identifice o idee potențial viabilă și să elaboreze un plan de afaceri. -Să constituie o formă de organizare, respectiv să realizeze și prezinte un proiect / plan de afaceri specific **2. Explicare şi interpretare** - explicarea rolului şi importanţei mediului privat, a antreprenorilor; - interpretarea procesului decizional **3. Instrumental – aplicative** - Să folosească metodele/tehnicile/instrumentele prezentate în cadrul disciplinei pentru a transforma ideile de produse/servicii în afaceri reale - corelarea cunoştinţelor teoretice cu abilitatea de a le aplica în practică, folosind planul de afaceri **4. Atitudinale**

	- conştientizarea importanţei antreprenorului în mediul de afaceri - înţelegerea poziţiei, responsabilităţilor şi a conţinutului obligaţiilor ce revin antreprenorilor; - abilităţi în gestionarea riscului; - participarea activă la dezvoltarea propriei cariere de succes.

8. Conţinuturi

8.1. Curs	Metode de predare	Observaţii
1. Antreprenor si Antreprenoriat - antreprenor si întreprinzător - profilul antreprenorului de succes - competențele antreprenorului - avantajele şi dezavantajele antreprenoriatului	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
2. Forme de antreprenoriat - introducere - antreprenoriat social - antreprenoriatul politic - antreprenoriatul în cercetare - netreprenoriat - intraprenoriat - antreprenoriatul în asociere	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
3 .Forme legale ale afacerii	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
4. Finanțarea unei afaceri - introducere - finanțarea prin capitaluri - finanțarea prin credite - finanțarea prin proiecte	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
5. Resursele unei afaceri	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
6 Echipa antreprenorială - construirea echipei antreprenoriale - dezvoltarea unei culturi organzaționale pentru afacere - formarea și perfecționarea personalului, motivarea angajaților - tehnici de negociere în echipă	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
7. Etica in afaceri	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
8.Oportunități de afaceri - abordări în descrierea antreprenorului - modalități de identificare a oportunităților - forme de inovare - sursele ideilor inovatoare - metode de stimulare a gândirii creative - testarea fezabilității ideii de afaceri	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
9. Conceptul de risc în afaceri	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
10. Planul de afaceri - planul general de afaceri al unei întreprinderi, rol, importanță - planul de afaceri (PA) – structura generală, etape de întocmire - analiza SWOT - conținutul optim al unui plan de afaceri - prezentarea planului de afaceri	Exemplificare, Studiu de caz	6 ore
11. Marketing-ul în IMM - particularităţile marketing-ului în IMM - mix-ul de marketing - caracteristici ale marketing-ului în IMM - impactul Internetului asupra marketing-ului în IMM	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
12 Conformitatea cu politicile orizontale ale UE - introducere - protejarea mediului - poluatorul plătește - dezvoltarea durabila - egalitatea de șanse - inovarea socială - utilizarea TIC	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore

8.2. Seminar/laborator	Metode de seminarizare	Observaţii
Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenoriat	Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2 ore

Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate	Exemplificare şi discuţii interactive	2 ore
Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit profilul clienților	Exemplificare şi discuţii interactive	2 ore
Studii de caz, discuții pe marginea temelor prezentate la curs	Discuţii interactive	2 ore
Planul de afaceri	Discuţii interactive	4 ore
Direcţii de dezvoltare durabilă	Exemplificare şi discuţii interactive	2 ore

Bibliografie

Calin Vac – Introducere in Antreprenoriat, Ed. AcademicPres, 2018

Cockerill , T.,(The Open University, Bussiness School, Dezvoltarea competentei manageriale, CODECS, Vol. II)

Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018

Hellriegel, D., Jackson, S.E. Slocum, J.W., Management: A competency-Based Approach-South-Western, Thomson Learning, Cincinnati, USA – 2002

Lungu, F., Bacali, L., Şuteu, S., Competenţe în afaceri. Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2003, 187p. ISBN 973-656- 452-5.

Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.

Mintzberg, H., „Third-Generation Management Development", Training and Development Magazine, martie, 2004

Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.

Sava, C., Proiecte economice, Ed. Eurostampa, Timişoara, 2005, ISBN 973-687-306-4

Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.

Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021

https://mywiz.ro/analiza-swot/

http://www.coursera.org/

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Conţinutul cursului a fost elaborat pe baza unor materiale didactice din mediul academic intern şi internaţional. El ţine seama de exigenţele angajatorilor şi de standardele profesionale pe care absolvenţii trebuie să le atingă pentru a se integra pe piaţa muncii. Pentru o mai bună adaptare la cerinţele pieţei muncii la conţinutul disciplinei, au avut loc întâlniri cu reprezentanţi ai mediului de afaceri şi cu angajatori potenţiali.

10. Evaluare

Tip de activitate	10.1. Criterii de evaluare	10.2. Metode de evaluare	10.3. Pondere din nota finală
10.4. Curs	clarificarea conţinutului gnoseologic al subiectului de o manieră specifică disciplinei, precum şi - interpretarea şi aplicarea noţiunilor explicate anterior. - un exemplu numeric sau demonstrativ cu caracter didactic.	**Lucrare scrisă**	**60%**

10.5. Seminar/laborator	clarificarea conţinutului gnoseologic al subiectului de o manieră specifică disciplinei, precum şi - interpretarea şi aplicarea noţiunilor explicate anterior. - un exemplu numeric sau demonstrativ cu caracter didactic.	**- Prezentarea unui proiect de afacere cu un plan**	**40%**
10.6. Standard minim de performanţă			
- **să dovedească însuşirea minimă a materiei;** - **lucrarea să nu conţină erori;** - **activitate minimă în timpul semestrului.** Cerinţe pentru nota 10: **tratarea excelentă a fiecărui subiect - participarea activă în timpul semestrului**			

Data completării **Semnătura titularului de curs** **Semnătura titularului de seminar**

17.09.2026 **.....** **.....**

Data avizării în departament **Semnătura directorului de departament**

23.09.2026 conf. dr. habil. Luiza Caraivan