FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Facultatea	Facultatea de Inginerie Electrică şi Ştiinţa Calculatoarelor
Departamentul	Calculatoare, Electronică şi Automatică
Domeniul de studii	Inginerie electronică, telecomunicaţii şi tehnologii informaţionale
Ciclul de studii	Licenţă
Programul de studii	Electronică aplicată

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	**COMPETENȚE ANTREPRENORIALE**				
Anul de studiu	IV	Semestrul	7+8	Tipul de evaluare	C
Regimul disciplinei	Categoria formativă a disciplinei DF - fundamentală, DS - de specialitate, DC – complementară				DC
	Categoria de opționalitate a disciplinei: DOB – obligatorie, DOP – opțională, DFA - facultativă				DFA

3. Timpul total estimat (ore alocate activităţilor didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2+6	Curs	1+1	Seminar	3+3	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învăţământ	28+84	Curs	14+14	Seminar	42+42	Laborator		Proiect	

Distribuția fondului de timp pe semestru	ore
II. Studiu individual	49
III. Examinări	3
IV. Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual (II+III)	52
Total ore pe semestru (I.b+II+III+IV)	164
Numărul de credite	10

4. Competenţe specifice acumulate

Competenţe transversale	CT 5. Promoveaza idei, produse sau servicii
Competenţe profesionale	CP 3. Gestioneaza bugete CP 7. Identifica nevoile clientilor

5. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie
Studentul/absolventul demonstrează cunoștințe avansate în privința teoriilor, conceptelor și instrumentarului necesar inițierii, planificării, implementării, exploatării și monitorizării proiectelor, pe baza utilizării managementului timpului, a costului, a calității și a resurselor în cadrul proiectelor.	Studentul/absolventul dezvoltă aptitudini avansate de programare a execuției proiectelor utilizând metode clasice și moderne, bazate pe utilizarea rațională a resurselor în cadrul proiectelor, pe dimensionarea optimă a costului și a bugetelor acestora, ținând cont de identificarea și analiza riscurilor.	Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a iniția, implementa și monitoriza proiecte, în contextul alocării optime a resurselor, pe baza utilizării instrumentarului specific domeniului (grafice rețea, antecalculații de cost, rapoarte de progres, software specializate).

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

Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea unei viziuni antreprenoriale, înțelegerea corectă și completă a termenului de antreprenor, analiza şi exemplificarea caracteristicilor antreprenor și diversificarea şi completarea cunoştinţelor antreprenoriale, printr-o abordare interdisciplinară a operaţiunilor economice, în vederea dezvoltării capacităţii de a acţiona responsabil, independent şi creativ.

7. Conţinuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1. ANTREPRENORIATUL - O OPŢIUNE DE CARIERA PROFESIONALA	2	prelegerea, expunerea, conversaţia, prezentare powerpoint, exemplificarea, explicația	discuţii
2. ANTREPRENORIAT ȘI ANTREPRENOR 2.1. Noțiunea și dimensiunile conceptului de antreprenoriat 2.2. Noțiunea și dimensiunile conceptului de antreprenor 2.3. Mituri privind antreprenorul	4		
3. ELEMENTE DE MANAGEMENT SI GESTIONAREA RISCURILOR - MOTIVAȚIE ȘI PROFIL PERSONAL 3.1. Motivația 3.2. Piramida lui Maslow 3.3. Imaginea de sine 3.4. Încrederea în sine	4		
4. MARKETINGUL AFACERII 4.1. Procesul decizional de cumpărare 4.2. Conceptul de marketing 4.3. Clientul 4.4. Cercetarea pieței 4.5. Instrumente de cercetare 4.6. Branding	5		
5. FINANŢAREA SI EVIDENŢA ACTIVITAŢII ANTREPRENORIALE 5.1. Utilitatea planului de afaceri 5.2. Structura acestuia 5.3. Analiza macro și micro mediului 5.4. Analiza SWOT 5.5. Planul managerial 5.6. Planul de management financiar	3		
6. COMUNICAREA ANTRENORIALĂ 6.1. Componente comunicării antreprenorială 6.2. Comunicare internă și externă în cadrul firmei 6.3. Importanța comunicării cu piața	5		
7. PLANIFICAREA UNEI AFACERI 7.1. Nevoile consumatorului 7.2. Segmentarea pieței 7.3. Concurența 7.4. Propunea de valoare 7.5. Relația cu clienții 7.6. Promovarea și distribuția 7.7. Activități cheie 7.8. Resurse cheie 7.9. Parteneriate strategice 7.10. Structura costurilor 7.11. Sursa veniturilor	5		

Bibliografie minimală recomandată

1. Beckwith, Harry, *Ce își doresc clienții noștri: ghid pentru dezvoltarea afacerii*, editura Polirom, Iași, 2007;
2. Farrell, Larry, *Cum devii antreprenor : dezvolta-ți propriaafacere!*, Editura CurteaVeche, București, 2011;
3. Ghenea, Marius, *Antreprenoriat. Drumul de la idei catre oportunitati si succes in afaceri*, Editura Universul juridic, București, 2011 ;
4. Keller, Jeff, *Atitudinea este totul*, editura Curtea Veche, București, 2008;
5. Kermally, Sultan, Maeștrii managementului resurselor umane, Editura Meteor Press, București, 2009;
6. Kotler, Philip, *Marketing 3.0: de la produs la consumator și la spiritul uman*, editura Publica, București, 2010;
7. Sexton, Don et alii, *Brandul: cum se construiește bunul cel mai de preț al unei companii*, editura Curtea Veche, București, 2012;

Seminar	Nr. ore	Metode de predare	Observaţii
1.ANTREPRENORIATUL - O OPŢIUNE DE CARIERA PROFESIONALA Rolul antreprenoriatului Structura proiect	10	Discuţii frontale, instruirea,	Aplicaţii practice

2.ANTREPRENORIAT ŞI ANTREPRENOR Exemple de buna practică antreprenoriat	10	exemplificarea	
3.ELEMENTE DE MANAGEMENT SI GESTIONAREA RISCURILOR - MOTIVAȚIE ȘI PROFIL PERSONAL Motivația Încrederea în sine	10		
4.MARKETINGUL AFACERII Cercetarea pieței Mixul de marketing Segmentare Instrumente de cercetare Modalități de inovare în relați cu clientul Branding Planul de marketing	20		
5.PLANIFICAREA UNEI AFACERI Structura Planul managerial Planul de management financiar	20		
6.COMUNICARE Exerciții de comunicare interpersonală Comunicarea cu mass-media	14		

Bibliografie minimală recomandată

1. Beckwith, Harry, *Ce își doresc clienții noștri: ghid pentru dezvoltarea afacerii*, editura Polirom, Iași, 2007;
2. Farrell, Larry, *Cum devii antreprenor : dezvolta-ți propria afacere!*, Editura CurteaVeche, București, 2011;
3. Ghenea, Marius, *Antreprenoriat. Drumul de la idei catre oportunitati si succes in afaceri*, Editura Universul juridic, București, 2011 ;
4. Ghiuță, Ovidiu-Aurel, *Brandul. Ce este și cum îl construim*, Editura Tehnopress, Iași, 2015

8. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Evaluare finală	Cunoaşterea conceptelor, noţiunilor şi a teoriilor prezentate la curs; Capacitatea de a putea aplica cunoștințele dobândite.	Colocviu (prezentare unui plan de afaceri)	50%
Evaluare pe parcurs	Elaborarea unui proiect pe baza activităţii de seminar; Test scris întrebări deschise	Participare activă; Evaluare continuă	50%

Fișa disciplinei include, dacă este cazul, elemente adaptate persoanelor cu dizabilități, în funcție de tipul și gradul acestora.

Data completării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de curs	Grad didactic, nume, prenume, semnătura titularului de aplicație
23.09.2026	Prof. dr. ing. Mirela DANUBIANU	Prof. dr. ing. Mirela DANUBIANU

Data avizării	Grad didactic, nume, prenume, semnătura responsabilului de program
24.09.2026	Conf. dr. ing. Eugen COCA

Data avizării în departament	Grad didactic, nume, prenume, semnătura directorului de departament
24.09.2026	Conf. dr. ing. Eugen COCA

Data aprobării în consiliul facultății	Grad didactic, nume, prenume, semnătura decanului
25.09.2026	Prof. dr. ing. Laurenţiu-Dan MILICI