

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea	Facultatea de Drept
1.3 Departamentul	Drept IFR
1.4 Domeniul de studii	Drept
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Drept IFR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Competențe de antreprenoriat						
2.2 Titularul activităților de coordonare	Lect. dr. Alexandru Popa						
2.3 Titularul activităților de seminar	Drd. Paul Ciucur						
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DO/ DCT

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	1	3.3 seminar SF+ST	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 AI	14	3.6 seminar SF+ST	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					6
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					7
Pregătire seminare / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	27				
3.8 Total ore pe semestru	55				
3.9 Numărul de credite	2				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu sunt
4.2 de competențe	• Nu sunt

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a AI	<ul style="list-style-type: none"> Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet
5.2 de desfășurare a seminarului	<ul style="list-style-type: none"> Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet

6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea căror contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei

Cunoștințe	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 constituie o formă de organizare, respectiv să realizeze și prezinte un proiect / plan de afaceri specific
Abilități	Să folosească metodele/tehnicele/instrumentele prezentate în cadrul disciplinei pentru a transforma ideile de produse/servicii în afaceri reale
Responsabilitate și autonomie	R1. Gestionarea și realizarea sarcinilor profesionale în mod eficient și responsabil, cu respectarea regulilor deontologice specifice domeniului de activitate; R2. Utilizarea eficientă a resurselor de comunicare și a surselor de informare și de formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă străină cu respectarea legislației în vigoare privind drepturile de autor, protecția datelor personale și a dreptului la imagine a persoanelor.

7. Conținuturi

7.1 AI	Metode de predare	Observații
1. Introducere: Antreprenoriat, Gândirea antreprenorială	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
2. Mediul antreprenorial și ecosistemul antreprenorial. Tipuri de agenți economici și implicațiile alegerii unei forme de organizare. Procesul de înființare al unei întreprinderi	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
3. Tehnici de generare a ideilor de afaceri; Lean Model Canvas	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
4. Studiul pieței căreia i se adresează afacerea. Segmentarea pieței. Stabilirea profilelor de clienți. Product - market fit	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
5. Strategia de marketing. Canale de distribuție. Practici de promovare.	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
6. Planificarea financiară a afacerii: costuri, prețuri și prag de rentabilitate al afacerii. Surse de finanțare pentru afaceri în diverse etape de evoluție ale acestora	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
7. Sintetizarea informațiilor privind afacerea într-un Business Model Canvas	exemplificare, întrebări, învățare colaborativă	2 ore
Bibliografie: [1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed. [2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.		

[3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018. [4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021. [5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020. [6] Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business. New York, NY: HarperBusiness Essentials, 2003. [7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition [8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018		
7.2 Seminar SF+ST	Metode de predare	Observații
1: Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenariat	Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2 ore Administrarea unui test pentru studenți ca să-și determine gradul de înclinație către antreprenariat și/sau Reflecție individuală în baza unui set de întrebări prin care studenții să încerce să înțeleagă de ce și pentru ce ar dori să devină antreprenori, urmată de o reflecție în colectivă privind răspunsurile formulate de fiecare dintre studenți.
2: Identificarea actorilor din mediul antreprenorial local și național	Exemplificare	2 ore Prezentarea celor mai importanți actori din ecosistemul local și cel național, inclusiv invitați din partea unuia dintre acești actori locali
3. Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate		2 ore Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
4. Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit profilul clienților; exemple de interviuri cu clienții și configurarea User Persona	Exemplificare, Studiu de caz	2 ore Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
5. Exemple de strategii de marketing pentru afaceri noi	Exemplificare, Studiu de caz	2 ore Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
6. Identificarea costurilor unui produs/serviciu referențial, calculul pragului de rentabilitate;	Exemplificare, Studiu de caz	2 ore Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
7. Exemple de BMC pentru afaceri în diverse domenii	Exemplificare, Studiu de caz	2 ore Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)

Bibliografie:

- [1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed.
 [2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.
 [3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.
 [4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021.
 [5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.
 [6] Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business. New York, NY: HarperBusiness Essentials, 2003.
 [7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition
 [8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018

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

Toate cunoștințele acumulate în cadrul acestei discipline vor pune baze unui mod de gândire antreprenorial care poate fi aprofundat prin studii de licență/master specializate sau prin implicarea în activități antreprenoriale și apelarea la coaching și mentorat din partea unor antreprenori cu experiență.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 AI	Prezentarea unui proiect de afacere cu un plan preaprobat de coordonator și redactarea acestuia	Prezentare / Debate /scris	60%
9.5 Seminar SF+ST	Colocviu	Examinare scrisă	40%

9.3 Standard minim de performanță

Îndeplinirea cerințelor minimale stabilite prin planul proiectului și a standardelor minimale privind scrierea și etica academică.
 Toate temele sunt obligatorii. Fiecare dintre acestea vor fi elaborate în echipe de 2-4 persoane sau individual și vor fi transmise prin mail și platforma de e-learning UVT.
 Dacă tema nu este transmisă în termen – aceasta nu va fi luată în considerare la nota finală.
 Nota minima de promovare a disciplinei - 5 din 10.

Data completării
 15.09.2022

Titular activități coordonare
 Lect. dr. Alexandru Popa



Titular activități seminar
 Drd. Paul F. Ciucur

Data avizării
 21.09.2022

Coordonator Drept IFR
 Lect. dr. Alexandru Popa

