# FIȘA DISCIPLINEI

## 1. Date despre program

| | |
|---|---|
| 1.1 Instituția de învățământ superior | Universitatea de Vest din Timișoara |
| 1.2 Facultatea / Departamentul | de Drept |
| 1.3 Departamentul | Drept Privat |
| 1.4 Domeniul de studii | Drept |
| 1.5 Ciclul de studii | Licență |
| 1.6 Programul de studii / Calificarea | Drept |

## 2. Date despre disciplină

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2.1 Denumirea disciplinei | | | | **Competențe Antreprenoriale** | | | |
| 2.2 Titularul activităților de curs | | | | lect. dr. Alexandru Popa | | | |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | | | | Asist univ. dr. Nathalia Șvidchi | | | |
| 2.4 Anul de studiu | 2 | 2.5 Semestrul | 1 | 2.6 Tipul de evaluare | E | 2.7 Regimul disciplinei | DC/DO |

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

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână | 2 | din care: 3.2 curs | 1 | 3.3 seminar/laborator | 1 |
| 3.4 Total ore din planul de învățământ | 28 | din care: 3.5 curs | 14 | 3.6 seminar/laborator | 14 |
| Distribuția fondului de timp: | | | | | ore |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe | | | | | 8 |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren | | | | | 8 |
| Pregătire seminare / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri | | | | | 6 |
| Tutoriat | | | | | 1 |
| Examinări | | | | | 1 |
| Alte activități | | | | | |

| | |
|---|---|
| 3.7 Total ore studiu individual | **22** |
| 3.8 Total ore pe semestru | **50** |
| 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 cursului | • Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop<br>• Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet |

| | |
|---|---|
| 5.2 de desfășurare a seminarului / laboratorului | • Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop<br>• Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet |

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

| | |
|---|---|
| Cunoștințe | Dobândirea de cunoștințe în domeniile antreprenoriat, marketing, planificare financiară |
| Abilități | - 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<br>- Să valideze produsul/serviciul pe piață căreia i se adresează<br>- Să constituie o formă de organizare, respectiv să realizeze și prezinte un proiect / plan de afaceri specific |
| Responsabilitate și autonomie | Să folosească metodele/tehnicile/instrumentele prezentate în cadrul disciplinei pentru a transforma ideile de produse/servicii în afaceri reale |

## 7. Conținuturi

| 7.1 Curs | Metode de predare | Observații |
|---|---|---|
| Curs nr. 1. Introducere: Antreprenoriat, Gândirea antreprenorială | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Curs nr. 2. Mediul antreprenorial și ecosistemul antreprenorial. Tipuri de agenți economici și implicațiile alegerii unei forme de organizare. Procesul de înființare al unei întreprinderi | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Curs nr. 3. Tehnici de generare a ideilor de afaceri; Lean Model Canvas | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Curs nr. 4. Studiul pieței căreia i se adresează afacerea. Segmentarea pieței. Stabilirea profilelor de clienți. Product - market fit | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Curs nr. 5. Strategia de marketing. Canale de distribuție. Practici de promovare. | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |

| | | |
|---|---|---|
| Curs nr. 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 | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Curs nr. 7. Sintetizarea informațiilor privind afacerea într-un Business Model Canvas | Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă | 2h, față în față |
| Bibliografie:<br>[1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed.<br>[2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.<br>[3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.<br>[4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021.<br>[5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.<br>[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.<br>[7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition<br>[8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018 | | |
| 7.2 Seminar / laborator | Metode de predare | Observații |
| Seminar nr. 1: Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenoriat | Chestionar,<br>Reflecție individuală,<br>Reflecție colectivă | 2h, față în față<br>Administrarea unui test pentru studenți ca să-și determine gradul de înclinație către antreprenoriat<br>și/sau<br>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. |
| Seminar nr. 2: Identificarea actorilor din mediul antreprenorial local și național | Exemplificare | 2h, față în față<br>Prezentarea celor mai importanți actori din ecosistemul local și cel național, inclusiv invitați din partea unuia dintre acești actori locali |
| Seminar nr. 3. Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate | | 2h, față în față<br>Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes) |
| Seminar nr. 4. Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit | Exemplificare,<br>Studiu de caz | 2h, față în față<br>Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes) |

| | | |
|---|---|---|
| profilul clienților; exemple de interviuri cu clienții și configurarea User Persona | | |
| Seminar nr. 5. Exemple de strategii de marketing pentru afaceri noi | Exemplificare, Studiu de caz | 2h, față în față<br>Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes) |
| Seminar nr. 6. Identificarea costurilor unui produs/serviciu referențial, calculul pragului de rentabilitate; | Exemplificare, Studiu de caz | 2h, față în față<br>Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes) |
| Seminar nr. 7. Exemple de BMC pentru afaceri în diverse domenii | Exemplificare, Studiu de caz | 2h, față în față<br>Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes) |
| Bibliografie:<br>[1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed.<br>[2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.<br>[3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.<br>[4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021.<br>[5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.<br>[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.<br>[7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition<br>[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. Utilizarea instrumentelor bazate pe inteligența artificială generativă

Pentru realizarea sarcinilor definite la secțiunea de evaluare este permisă utilizarea instrumentelor genAI doar pentru generarea de idei/design/imagini/prezentare grafică.

Exemplele cele mai cunoscute de instrumente genAI includ, dar nu se rezumă la: ChatGPT, Google Gemini, Copilot pentru text sau MidJourney pentru imagini.

Fiecare student va preciza, într-o declarație redactată distinct pentru fiecare sarcină de lucru, conform modelului din anexa 3 a Regulamentului privind utilizarea inteligenței artificiale generative în procesul educațional la UVT, instrumentul pe care l-a utilizat, modul în care a fost utilizat și partea din sarcină în care acesta a fost utilizat..

## 10. Evaluare

| Tip activitate | 9.1 Criterii de evaluare | 9.2 Metode de evaluare | 9.3 Pondere din nota finală |
|---|---|---|---|
| 9.1 Curs | - | - | - |
| 9.2 Seminar / laborator | **Temă 1***:* prezentarea unui studiu de caz pentru Lean Model Canvas/Interviuri cu consumatorii/ User personal. | Prezentări orale | 10% |
| | **Temă 2***:* prezentarea unui studiu de caz pentru Strategia de Marketing/Strategia de vânzări | Prezentare orală | 20% |
| | **Temă 3**, *scadentă înainte de examen:* prezentarea unui proiect de afacere | Prezentare orală | 70% |
| 9.3 Standard minim de performanță | | | |
| Toate temele sunt obligatorii. Temele pot fi incluse într-o singură prezentare. 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.<br>Dacă tema nu este transmisă în termen – aceasta nu va fi luată în considerare la nota finală.<br>Nota minima de promovare a disciplinei - 5 din 10. | | | |

## 11. Desfășurarea activității didactice și de evaluare în mediul online, dacă este cazul

| **Platforma de e-learning utilizată Moodle / Google Classroom** | **Aplicația de video-conferință ce va fi utilizată** | **Condițiile tehnice necesare pentru participarea la procesul educațional și la procesul de evaluare** | **Modalitatea/platforma prin care suportul de curs poate fi consultat în format electronic și în care pot fi accesate alte resurse de învățare / bibliografice în format digital** |
|---|---|---|---|
| Moodle | Google Meet | Studentul are nevoie de acces la mijloace tehnice specifice, în vederea participării la procesul educațional și la cel de evaluare: desktop / laptop / tabletă / smartphone conectate la internet, care permit accesul pe platforma de e-learning utilizată, precum și instalarea aplicației de video-conferință folosite. În vederea desfășurării optime a procesului de învățământ, | Suportul de curs, elaborat pe baza bibliografiei indicate, va fi încărcat pe platforma de e-learning, împreună cu problemele/aplicațiile de seminar, în format pdf. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | logarea studentului pe platforma de e-learning utilizată se va face exclusiv de pe contul instituțional (prenume.numeanul nașterii@e-uvt.ro). | |

Data completării
15.09.2026

Titular de disciplină
lect.univ.dr. Alexandru Popa

Data avizării în departament
16.09.2026

Director de departament
conf. dr. Florin I. Mangu