



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA CREȘTINĂ DIMITRIE CANTEMIR
Facultatea	Facultatea de Management Turistic și Comercial Timișoara
Departamentul	Comerț, Turism, Servicii
Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
Ciclul de studii	Master
Programul de studii/calificarea	ADMINISTRAREA ȘI NEGOCIEREA ÎN AFACERI
Forma de învățământ	Învățământ cu frecvență
Anul universitar	2020-2021

2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	MODELE ȘI PLANURI DE AFACERI				Cod: M.ANA.1.2.2.	
Titularul activităților de curs	Conf. univ. dr. LUȚ DINA MARIA					
Titularul activităților de seminar	Conf. univ. dr. LUȚ DINA MARIA					
Anul de studiu	I	Semestrul	II	Tipul de evaluare	E	
Regimul disciplinei	Categorია formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară, DAP – disciplina de aprofundare					DAP
	Categorია de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)					DO

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

Număr de ore pe săptămână – forma cu frecvența	3	Curs	2	Seminar	1	Laborator	-	Proiect	-
Totalul de ore din planul de învățământ	42	Curs	28	Seminar	14	Laborator	-	Proiect	-

Distribuția fondului de timp	ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	32
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	30
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	30
Tutoriat	6
Examinări	2
Alte activități:	4

Total ore studiu individual	102
Total ore pe semestru	150
Numărul de credite	8

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	Management
Competențe	Operarea cu concepte fundamentale economice, de management și administrarea afacerilor

5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	Sală de curs cu videoprojector	
Desfășurare aplicații	Seminar	Sală de seminar
	Laborator	-



	Proiect	-
--	---------	---

6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C1 – Realizarea de studii/ analize privind mediul de afaceri
Competențe transversale	CT 1 – Aplicarea principiilor, normelor și valorilor eticii profesionale în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă.

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

Obiectivul general al disciplinei	Disciplina urmărește prezentarea unor aspecte teoretice și practice referitoare la elaborarea și implementarea planurilor de afaceri pe diverse domenii de activitate. Cursurile și seminariile pun accent deosebit pe identificarea și dezvoltarea aptitudinilor de ANTREPRENORAT.
Obiectivele specifice	<p>1. Cunoaștere și înțelegere (cunoașterea și utilizarea adecvată a noțiunilor specifice disciplinei)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ identificarea de termeni, relații, procese, perceperea unor relații și conexiuni în cadrul disciplinelor economice;✓ utilizarea corectă a termenilor de specialitate din domeniu;✓ definirea / nominalizarea de concepte ce apar în activitatea de antreprenoriat.✓ capacitatea de adaptare la noi situații apărute pe parcursul activității de antreprenoriat; <p>2. Explicare și interpretare (explicarea și interpretarea unor idei, proiecte, procese, precum și a conținuturilor teoretice și practice ale disciplinei)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ generalizarea, particularizarea, integrarea unor domenii economice în activitatea de antreprenoriat;✓ argumentarea unor enunțuri în fața partenerilor de afaceri și anagajaților;✓ capacitatea de organizare și planificare a activităților din diverse domenii de afaceri.✓ capacitatea de analiză și sinteză în procesul de luare a deciziilor. <p>3. Instrumental-aplicative (proiectarea, conducerea și evaluarea activităților practice specifice; utilizarea unor metode, tehnici și instrumente de investigare și de aplicare)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ capacitatea de a transpune în practică cunoștințele dobândite în cadrul cursului;✓ abilități de cercetare, creativitate în sfera activității de antreprenoriat;✓ capacitatea de a concepe planuri de afaceri pe diverse domenii de activitate. <p>4. Atitudinale (manifestarea unei atitudini pozitive și responsabile față de domeniul științific / cultivarea unui mediu științific centrat pe valori și relații democratice / promovarea unui sistem de valori culturale, morale și civice / valorificarea optimă și creativă a propriului potențial în activitățile științifice / implicarea în dezvoltarea instituțională și în promovarea inovațiilor științifice / angajarea în relații de parteneriat cu alte persoane / instituții cu responsabilități similare / participarea la propria dezvoltare profesională)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ reacția pozitivă la sugestii, cerințe, sarcini didactice, satisfacția de a răspunde la întrebările angajaților și clienților;✓ implicarea în activități științifice în legătură cu disciplina MPA;✓ acceptarea unei valori atribuite unui obiect, fenomen, comportament, etc. conform legislației în vigoare;✓ capacitatea de a avea un comportament etic în fața partenerilor de afaceri, angajaților;✓ abilitatea de a colabora cu specialiștii din alte domenii.



8. Conținuturi/studiu individual¹

Curs/unități de studiu	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. CONCEPTE ANTREPRENORIALE – NOȚIUNI INTRODUCTIVE PRIVIND AFACEREA ȘI ANTREPRENORUL Antreprenoriatul ca alternativă Principii antreprenoriale Afacerea – cum se construiește.	2	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
2. IMPORTANȚA PLANULUI DE AFACERI Ce este planul de afaceri? Când se folosește planul de afaceri? Fundamentele unui plan de afaceri. Variante ale planului de afaceri.	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
3. ELABORAREA PLANULUI DE AFACERI Structura detaliată a unui plan de afaceri Redactarea planului de afaceri Susținerea planului de afaceri	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
4. SUCCESUL ȘI INSUCESUL AFACERILOR Relația succes-insucces în afaceri Avantajele și dezavantajele asocierii Riscurile afacerii Bariere de percepție și opinii în cultura antreprenorială	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
5. NEGOCIEREA ÎN AFACERI De ce să negociezi? Strategii de negociere Tehnici de negociere	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
6. MANAGEMENTUL PROIECTELOR Conceperea și planificarea proiectului Implementarea proiectului Evaluarea proiectului	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
7. FINANȚAREA PROIECTELOR Găsirea finanțatorilor Criterii de evaluare a finanțatorilor Propunerea de finanțare	4	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
8. CONCLUZII ȘI RECAPITULARE PENTRU EXAMEN	2	Prelegerea, conversația euristică, explicația, dezbateră, simularea de situații	
Bibliografie: ² 1. Farrell Larry, <i>Cum să devii antreprenor</i> , Editura Curtea veche, București, 2008. 2. Mullins John, <i>Testarea unei idei de afaceri</i> , Editura All, 2007. 3. Pleter Octavian, <i>Administrarea afacerilor</i> , Cartea Universitară, București, 2005. 4. Sasu Constantin, <i>Inițierea și dezvoltarea afacerilor</i> , Editura POLIROM, Iași, 2003. 5. Scarlat Cezar, Alexe Cătălin, Alexe Cătălina, <i>Afacerea de la vis la succes – Planul afacerii</i> , Editura Printech,			

¹ pentru programele de studii IFR

² maxim 5 surse bibliografice relevante



București, 2006.

Aplicații (Seminar/laborator/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Seminar organizatoric. Prezentarea programului calendaristic și a bibliografiei.	2	Prezentare, dezbateri	
2. De ce antreprenor? Calități și abilități cheie necesare în antreprenariat.		Dezbateri, studii de caz	
5. Elemente cheie ale unei afaceri. Analiza SWOT.		Dezbateri, studii de caz	
3. Ce este un start-up?	2	Dezbateri, studii de caz	
4. PFA sau SRL?	2	Dezbateri, studii de caz	
6. Greșeli de evitat într-un plan de afaceri.	4	Dezbateri, studii de caz	
7. Recapitulare finală	2	Dezbateri.	
Bibliografie:			
1. Mullins John, <i>Testarea unei idei de afaceri</i> , Editura All, 2007.			
2. Pleter Octavian, <i>Administrarea afacerilor</i> , Cartea Universitară, București, 2005.			
3. Sasu Constantin, <i>Inițierea și dezvoltarea afacerilor</i> , Editura POLIROM, Iași, 2003.			
4. Scarlat Cezar, Alexe Cătălin, Alexe Cătălina, <i>Afacerea de la vis la succes – Planul afacerii</i> , Editura Printech, București, 2006			
5. Wolter Romanus, <i>Puneți-vă pe roate afacerea visată – Manualul reușitei în afaceri</i> , Editura Amaltea, 2007.			

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

În vederea stabilirii conținuturilor, alegerii metodelor de predare/învățare titularii disciplinei au organizat mai multe întâlniri cu reprezentanți din domeniu. De asemenea, la discuțiile legate de stabilirea conținuturilor formative ale disciplinei au participat și alte cadre didactice din domeniu, în vederea identificării așteptărilor angajatorilor din domeniu și coordonării cu alte programe similare din cadrul altor instituții de învățământ superior.

6. Evaluare

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare ³	Pondere din nota finală (%)
Curs/Studiu individual	Cunoașterea conceptelor predate la curs și prezentate în bibliografia de specialitate, proiect	Examen	70%
Seminar	Rezolvarea temelor și a studiilor de caz în termenul stabilit, grad de implicare	Evaluare pe parcurs, evaluare proiect	30%
Laborator	-		-
Proiect	-		-
Standard minim de performanță: obținerea notei 5, atât la seminar cât și la examenul scris.			

³ examen, probă de verificare, colocviu, susținere proiect etc



UNIVERSITATEA CREȘTINĂ „DIMITRIE CANTEMIR”

Data completării	Semnătura titular disciplină	Semnătura titular seminar
	Grad didactic, nume, prenume Conf. univ. dr. LUȚ DINA MARIA	Grad didactic, nume, prenume Conf. univ. dr. LUȚ DINA MARIA

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament