

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| 1.1 Instituția de învățământ superior | Universitatea Babeș-Bolyai                                     |
| 1.2 Facultatea                        | Istorie și Filosofie   |
| 1.3 Departamentul                     | Departamentul de Studii Internaționale și Istorie Contemporană |
| 1.4 Domeniul de studii                | Istorie, Științe politice, Relații internaționale, Filosofie   |
| 1.5 Ciclul de studii                  | Masterat   |
| 1.6 Programul de studiu / Calificarea | Toate programele de studiu                                     |

### 2. Date despre disciplină

|  |                                       |               |   |                        |    |                         |   |
|--|---------------------------------------|---------------|---|------------------------|----|-------------------------|---|
| 2.1 Denumirea disciplinei (ro)         | Fundamente de antreprenoriat (ro)     |               |   |                        |    |                         |   |
| (en)                                   | Fundamentals of Entrepreneurship (en) |               |   |                        |    |                         |   |
| 2.2 Titularul activităților de curs    | Lect. Dr. Claudia Anamaria Iov        |               |   |                        |    |                         |   |
| 2.3 Titularul activităților de seminar | -                                     |               |   |                        |    |                         |   |
| 2.4 Anul de studiu                     | 1                                     | 2.5 Semestrul | 1 | 2.6. Tipul de evaluare | VP | 2.7 Regimul disciplinei | F |
| 2.8 Codul disciplinei                  | FDAU0001                              |               |   |                        |    |                         |   |

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

|  |    |                    |    |                       |     |
|--|----|--------------------|----|-----------------------|-----|
| 3.1 Număr de ore pe săptămână  | 2  | Din care: 3.2 curs | 2  | 3.3 seminar/laborator | 0   |
| 3.4 Total ore din planul de învățământ   | 28 | Din care: 3.5 curs | 28 | 3.6 seminar/laborator | 0   |
| Distribuția fondului de timp:  |    |                    |    |                       | ore |
| Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe                                    |    |                    |    |                       | 14  |
| Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren |    |                    |    |                       | 20  |
| Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri                          |    |                    |    |                       | 10  |
| Tutoriat   |    |                    |    |                       |     |
| Examinări  |    |                    |    |                       | 7   |
| Alte activități: .....   |    |                    |    |                       |     |
| 3.7 Total ore studiu individual  |    |                    |    |                       | 56  |
| 3.8 Total ore pe semestru  |    |                    |    |                       | 84  |
| 3.9 Numărul de credite   |    |                    |    |                       | 3   |

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

|                   |   |
|-------------------|---|
| 4.1 de curriculum | - |
| 4.2 de competențe | - |

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

|                      |   |
|----------------------|---|
| 5.1 De desfășurare a | Utilizarea unei platforme educaționale online (Microsoft Teams) |
|----------------------|---|

|  |   |
|--|---|
| cursului                                       |   |
| 5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului | - |

## 6. Competențele specifice acumulate

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Competențe profesionale | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepte de bază de antreprenoriat</li> <li>• Concepte de bază de economie, marketing și contabilitate</li> </ul> |
| Competențe transversale | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorbire în public</li> <li>• Managementul și prezentarea proiectelor</li> </ul>                                   |

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

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| 7.1 Obiectivul general al disciplinei | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursul va prezenta studenților conceptele de bază de antreprenoriat, marketing și economie, pentru a-și descoperi și dezvolta abilitățile antreprenoriale.</li> </ul>                                  |
| 7.2 Obiectivele specifice             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Studenții vor învăța despre procesul antreprenorial și cum să-l gestioneze.</li> <li>• Studenții vor fi capabili să identifice o idee potențial viabilă și să elaboreze un plan de afaceri.</li> </ul> |

## 8. Conținut

| 8.1 Curs   | Metode de predare                           | Observații |
|--|---|------------|
| 1. Inovare și antreprenoriat: principalele definiții și interdependențe.   | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |            |
| 2. Transformare digitală și gândire inovatoare                             | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |            |
| 3. De la problema la idee. Validarea soluției. Propunere unică de vânzare. | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |            |
| 4. Studiul pieței: Cine sunt potențialii clienți și ce așteptări au?       | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |            |

|  |   |  |
|--|---|--|
| 5. Studiul pieței: Cine sunt competitorii și cum se poate obține un avantaj competitiv?          | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 6. Echipa și leadership. Cum se construiește o echipă. Roluri într-o echipă.                     | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 7. Plan de afaceri   | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 8. Minimum Viable Product (MVP). Lansarea unui produs  | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 9. Vorbirea în public. Pregătirea și susținerea unui <i>pitch</i> (prezentarea ideii de afacere) | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 10. Responsabilitate socială   | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 11. Ecosistemul de antreprenoriat, oportunități de creștere.                                     | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 12. Oportunități de finanțare  | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 13. Proiecte Agile   | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |
| 14. Studii de caz  | Descriere, dialog, dezbateri, studii de caz |  |

#### Bibliografie

Gwartney, James. D., Stroup, Richard L., Lee, Dwight R., (2005), Common Sense Economics: What Everyone Should Know about Wealth and Prosperity, Macmillan.

Sartorelli, Deirdre (2017), Startup Smart: A handbook for entrepreneurs, published by Bureau of International Information Programs, United States Department of State.

Reis, Eric. "The lean startup." New York: Crown Business 27 (2011).

Duening, Thomas N., Robert A. Hisrich, and Michael A. Lechter. Technology entrepreneurship: Taking innovation to the marketplace. Academic Press, 2020.

Peter F. Drucker - Innovation and Entrepreneurship, Routledge, London, 2015

Timothy S. Hatten - Small Business Management: Creating a Sustainable Competitive Advantage, SAGE Publications, 2019

Norman Scarborough, Jeffrey Cornwall - Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management, Pearson Education, 2018

Bruce R. Barringer, Duane Ireland - Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 2021

Jon Kolko - Well-Designed: How to Use Empathy to Create Products People Love, Harvard Business Review Press, 2014

Rob Fitzpatrick - The Mom Test: How to Talk to Customers & Learn If Your Business Is a Good Idea When Everyone Is Lying to You, Createspace Independent Publishing Platform, 2013

Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger, Michaela Csik - The Business Model Navigator: 55 Models That Will Revolutionise Your Business, FT Press, 2014

Alp Ustundag, Emre Cevikcan - Industry 4.0: Managing the Digital Transformation, Springer, 2017

Ron Kaufman - Uplifting Service: The Proven Path to Delighting Your Customers, Colleagues, and Everyone Else You Meet, Evolve Publishing, 2012

Carol S. Dweck - Mindset: The New Psychology of Success, Ballantine Books, 2007

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

Antreprenoriatul are capacitatea de a îmbunătăți standardele de viață, nu numai pentru antreprenori, ci și pentru afacerile conexe. Antreprenorii conduc schimbarea prin inovare, deoarece noile produse permit dezvoltarea de noi piețe și promovează creșterea economică.

Cele mai multe dintre realizările antreprenoriale se găsesc în sectorul IT, astfel încât studenții din IT și nu numai, ar trebui să dobândească cunoștințe antreprenoriale de bază pentru a putea urmări cu succes o carieră în orice domeniu.

Nu în ultimul rând, valorile de bază ale antreprenoriatului (inovație, creativitate, independență etc.) sunt promovate de toate companiile, așa că acest curs este potrivit și pentru studenții care nu se gândesc să își construiască propriul start-up.

### **10. Evaluare**

| Tip activitate   | 10.1 Criterii de evaluare  | 10.2 metode de evaluare  | 10.3 Pondere din nota finală   |
|--|--|--|--|
| 10.4 Curs  | Studenții completează un chestionar online format din 5 întrebări la finalul fiecărei sesiuni de curs. | Chestionarul online va fi activ timp de 30 de minute. Întrebările vor avea 4 răspunsuri posibile, un singur răspuns și numai unul fiind corect. Fiecare întrebare are <b>un punct</b> , astfel încât numărul maxim de puncte ce poate fi obținut este <b>5 puncte / chestionar</b> , respectiv <b>70 puncte/semestru</b> | Fiecare chestionar va avea pondere egală în stabilirea notei finale.<br>Formula de calcul este:<br><b>(nr puncte) * 9/60 + 1</b><br>Nota maximă este 10 (dacă rezultatul aplicării formulei depășește 10, se va ajusta la această valoare)<br>Nota de promovare a cursului este 5. |
| 10.5 Seminar/laborator   |  |  |  |
| 10.6 Standard minim de performanță   |  |  |  |
| Pentru a promova disciplina, studentul trebuie să obțină cel puțin nota 5 pe toate temele.<br>Cunoașterea principalelor concepte de antreprenoriat |  |  |  |

Abilitatea de a identifica potențial de afacere și de inovare

Data completării

.....

Semnătura titularului de curs

.....

Semnătura titularului de seminar

.....

Data avizării în departament

.....

Semnătura directorului de departament

.....