

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea "Ștefan cel Mare" din Suceava
Facultatea	Inginerie Mecanică, Autovehicule și Robotică
Departamentul	Mecanică și Tehnologii
Domeniul de studii	Inginerie industrială
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Technologia construcțiilor de mașini

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	Antreprenariat				
Titularul activităților de curs	Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA				
Titularul activităților aplicative	Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA				
Anul de studiu	IV	Semestrul	8	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorizația formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				
	Categorizația de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	4	Curs	2	Seminar		Laborator/lucrări practice		Proiect	2
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	56	Curs	28	Seminar		Laborator/lucrări practice		Proiect	28

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	21
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	
III Examinări	3
IV Alte activități (precizați):	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d) + III	44
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

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

Curriculum	• Nu este cazul
Competențe	• Nu este cazul

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

Desfășurare a cursului	• Sală de clasă, laptop, videoproiector, ecran	
Desfășurare aplicații	Seminar	•
	Laborator/lucrări practice	•
	Proiect	• Sală de clasă, laptop, videoproiector, ecran

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	• elaborează studiul de fezabilitate; evaluează viabilitatea financiară
Competențe transversale	• -

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

Obiectivul general al disciplinei	• Crearea aptitudinilor pentru analiza, implementarea și controlul procesului de management în afaceri.
-----------------------------------	---

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>1. Mediul de afaceri:</b> 1.1 Clienții, consumatorii. 1.2 Concurența. 1.3 Furnizorii. 1.4 Intermediarii. 1.5 Categoriile de societăți comerciale, 1.6 Organizații nonguvernamentale și caracteristicile lor. 1.7 Întreprinderea ca entitate organizatorică producătoare de bunuri și servicii	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>2. Integrarea activității comerciale în fluxurile impuse de economia de piață</b> 2.1 Locul activității comerciale în circuitul produselor și serviciilor 2.2 Concepte noi privind activitatea comercială 2.3 Competitivitatea în afacerile comerciale 2.3.1 Promovarea trade marketing-ului în distribuția și orientarea vânzărilor 2.3.2 Materializarea relațiilor comerciale în noi formule de parteneriat 2.3.3 Reconfigurarea organizării sectorului comercial	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
2.4 Evaluarea performanțelor în relațiile cu clienții prin sistemul fidelizării lor 2.4.1 Modalități de asigurare a performanței în activitatea de vânzări 2.4.2 Monitorizarea standardelor de performanță 2.5 Politici comerciale noi în comerțul cu amănuntul 2.5.1 Necesitatea creșterii cifrei de afaceri prin satisfacerea reală, concretă și completă a nevoilor consumatorilor 2.5.2 Promovarea vânzărilor	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
2.6 Tendințe strategice noi în activitatea comercială 2.6.1 Noi strategii în cadrul piețelor concurențiale în afacerile de gros 2.6.2 Canale de distribuție specifice comerțului de gros 2.6.3 O abordare tipologică modernă a sub-sectoarelor în comerțul de gros 2.6.4 Strategii de comercializare în sectorul detailist 2.6.5 Încrucișarea tipologiei bunurilor și tipologiei magazinelor 2.6.6 Redimensionarea circulației în sectorul cu amănuntul	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
2.7 Determinarea unui nou comportament de piață 2.7.1 Remodelarea procesului de selectare și formare a personalului din domeniul comercial 2.7.2 Identificarea cererii și a oportunităților de piață 2.7.3 Tendințe și evoluții structurale în procesul de satisfacere a cerințelor consumatorilor 2.8 Economia reală și economia subterană. 2.8.1 Circuite și tehnici bancare de legalizare a veniturilor provenite din economia subterană 2.8.2 Incidentele economiei subterane asupra consumatorului de produse și servicii financiar-bancare	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>3. Procesul de management</b> 3.1 Procesul de planificare a afacerii 3.2 Planul de afaceri 3.3 Etapele întocmirii planului de afaceri 3.4 Participanții la activitatea de planificare 3.5 Diferența dintre întreprinzători și manageri	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	

3.6 Sisteme moderne de administrare a unei firme comerciale 3.6.1 Contractul de franchising și tipologia lui 3.6.2 Configurarea unui program optim de franciza și costurile ei			
3.7 Comerțul electronic 3.7.1 Avantaje și dezavantaje ale comerțului electronic 3.7.2 Condițiile ideale de desfășurare a activității pe piața electronică	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>4. Aprovizionarea cu mărfuri, materii prime și materiale</b> 4.1. Cercetarea cererii de bunuri și servicii a populației 4.2. Stabilirea necesarului de aprovizionat 4.3. Identificarea, analiza, alegerea principalilor furnizori și contactarea lor 4.4. Recepția 4.5 Conducerea activităților de aprovizionare 4.5.1 Organizarea aprovizionării în societățile comerciale 4.5.2 Particularități ale activității de aprovizionare în cadrul organizațiilor economice productive 4.6 Sisteme moderne de management în domeniul aprovizionării	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>5. Managementul desfacerilor</b> 5.1. Rolul marketingului în managementul desfacerilor 5.2. Organizarea sectorului de vânzări 5.3. Cercetarea calității servirii	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>6. Managementul marketingului</b> 6.1 Ce presupune managementul marketingului 6.2 Redefinirea piețelor și a locului unei firme 6.2.1 Tablou de analiză a situației existente 6.2.2 Studiul concurenței 6.3 Criteriile economice ale unui marketing reușit. Politica de preț 6.3.1 Mijloace de determinare a prețului mediu și a politicii de preț 6.3.2 Alți factori care determină fixarea prețurilor 6.4 Celelalte componente ale mixului de marketing 6.4.1 Politica de produs 6.4.2 Politica de promovare 6.4.3 Politica de distribuție	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>7. Finanțarea</b> 7.1 Forme de finanțare internă 7.2 Finanțarea externă 7.3 Fiscalitatea 7.4 Impozite și taxe directe. 7.5 Facilitățile fiscale. 7.5.1 Zonele libere 7.5.2 Zonele defavorizate	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
7.6 Influența sectorului bancar asupra derulării afacerilor comerciale pe principiile unui parteneriat modern 7.6.1 Abordări teoretice privind constituirea contractului ca formă a obținerii unui credit de consum 7.6.2 Relația agent economic - sistem bancar, punct de plecare în promovarea unui consumator de tip nou, adaptat la cerințele economiei de piață 7.7 Riscul bancar și implicațiile sale în tranzacțiile comerciale 7.7.1 Tipologia riscului 7.7.2 Determinarea clasei de risc de firmă 7.7.3 Implicațiile riscurilor asupra derulării afacerilor comerciale 7.8 Gestionarea riscurilor în tranzacțiile comerciale 7.8.1 Sisteme de raportare a activității de gestionare a riscului	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	

7.8.2 Aspecte privind exigentele impuse de strategiile de gestionare a riscurilor în cadrul activității băncilor comerciale			
<b>8. Sistemul informatic pentru activități manageriale în întreprinderea comercială</b> 8.1 Sisteme informatice pentru activități de comercializare 8.2 Sisteme informatice pentru activități de marketing 8.3 Sisteme informatice pentru managementul resurselor umane 8.4 Sisteme informatice pentru activitatea financiară	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>9. Cadrul general al negocierii comerciale. Procesele de cumpărare și vânzare</b> 9.1 Procesele de cumpărare și de vânzare 9.1.1 Criteriile de evaluare ale cumpărătorului 9.1.2 Conținutul procesului de vânzare 9.2 Caracteristicile negocierii comerciale 9.3 Tehnicile de vânzare în procesul de negociere comercială 9.3.1 Descoperirea nevoilor cumpărătorului 9.3.2 Prezentarea produsului 9.3.3 Tratarea obiecțiilor cumpărătorului	2	Prezentarea, dialogul, dezbateră	
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mironeasa Costel. Managementul afacerii. Note de curs, 2024.</li> <li>• Cornescu, V., Ionescu, V., Economia și managementul afacerilor mici și mijlocii, Editura Universității din București, 2011.</li> <li>• Hrebiniak, L.G., Strategia în afaceri. Implementarea și executarea eficientă, Editura ALL, București, 2009.</li> <li>• Badea L., Grigorescu A. The Risk Diversification – Theories and Perceptions, Editura LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014</li> <li>• Tantau A., Managementul strategic. De la teorie la practica, CH Beck, Bucuresti, 2011</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mironeasa Costel. Managementul afacerii. Note de curs, 2024.</li> </ul>			

Aplicații (Proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza mediului de afaceri pentru întreprinderile mici și mijlocii</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studierea și analiza competitivității în afacerile comerciale</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Franchising. Metodă modernă de administrare</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relațiile cu furnizorii. Aspecte economice</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relațiile cu beneficiarii. Aspecte economice</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contractul comercial, condiții de încheiere și negociere</li> </ul>	2	Proiectul	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluare</li> </ul>	2		
<b>Bibliografie</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mironeasa Costel. Managementul afacerii. Note de curs, 2024.</li> <li>• Cornescu, V., Ionescu, V., Economia și managementul afacerilor mici și mijlocii, Editura Universității din București, 2011.</li> </ul>			
<b>Bibliografie minimală</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cornescu, V., Ionescu, V., Economia și managementul afacerilor mici și mijlocii, Editura Universității din București, 2011.</li> </ul>			

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



- Conținutul disciplinei este coroborat cu cerințele aplicării principiilor de management al afacerii, abilitatea de a identifica activitățile necesare desfășurării unei afaceri, abilitatea de a identifica surse de finanțare și de a respecta cerințele impuse de finanțator, abilitatea de a lua decizii în contextul economiei de piață.


**10. Evaluare**


Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
----------------	----------------------	--------------------	-------------------------

Curs	Nivelul de însușire a cunoștințelor referitoare la subiectele expuse. Raționamentul privind abordarea unor subiecte specifice de managementului afacerii.	Test tip grilă	<b>60%</b>
Seminar	Participarea activă la activitățile de seminar prin cel puțin o luare a cuvântului. Expunerea unor păreri proprii privind activitățile de management al afacerii. Redactarea corectă etapelor de proiect.	Dialogul	<b>40%</b>

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs
<ul style="list-style-type: none"> <li>Standarde minime pentru nota 5: (Minim 12 răspunsuri din 30 întrebări) <ul style="list-style-type: none"> <li>cunoașterea terminologia specifică disciplinei;</li> <li>însușirea noțiunilor de bază;</li> <li>cunoașterea problemelor de bază din domeniul managementului afacerii.</li> </ul> </li> </ul>
10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă
<ul style="list-style-type: none"> <li>Standarde minime pentru nota 5: <ul style="list-style-type: none"> <li>participarea activă la seminar și prezentare etapelor proiectului;</li> <li>redarea corectă în proiect a principalelor noțiuni, idei, teorii specifice managementului afacerii.</li> </ul> </li> </ul>

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului activităților aplicative
15.09.2024	<b>Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA</b>	<b>Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA</b>
		

Data avizării	Semnătura responsabilului de program
18.09.2024	<b>Prof.dr.habil.ing. Costel MIRONEASA</b>
	

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
19.09.2024	<b>Conf.dr.ing. Delia Aurora CERLINĂ</b>
	

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului
19.09.2024	<b>Prof.dr.ing. Ilie MUSCĂ</b>
	