

FIȘA DISCIPLINEI

Antreprenoriat în comerț, turism și servicii, 2017-2018

1. Date despre program

1.1	Instituția de învățământ superior	Universitatea din Pitești
1.2	Facultatea	Facultatea de Științe Economice și Drept
1.3	Departamentul	Management și Administrarea Afacerilor
1.4	Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5	Ciclul de studii	Licență
1.6	Programul de studiu / calificarea	Economia Comerțului, Turismului și Serviciilor / Economist
1.7	Forma de învățământ	IFR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei												Antreprenoriat în comerț, turism și servicii											
2.2		Titular disciplină (coordonator disciplină)																					
2.3		Titularul activităților de proiect																					
2.4		Anul de studii		II		2.5		Semestrul		1		2.6		Tipul de evaluare		V		2.7		Regimul disciplinei		O	

3. Timpul total estimat

3.1	Total ore din planul de învăț.	28	3.2	Din care S.I.	14	3.3	SF / ST / L / P	14
Distribuția fondului de timp alocat studiului individual								ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și notițe								28
<i>din care:</i>								
- Echivalent ore curs forma IF								14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren								15
Pregătire proiecte, teme, referate, portofolii, eseuri								12
Tutorat								3
Examinări								-
Alte activități (comunicarea bidirecțională cu titularul de disciplină)								3
3.4	Total ore studiu individual	61						
3.5	Total ore pe semestru	75						
3.6	Număr de credite	3						

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1	De curriculum	Elemente de management și marketing – studiate în liceu și în anul I.
4.2	De competențe	Capacități de comunicare interpersonală, analiză, sinteză, raționament logic verbal, acuratețea ideilor expuse.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1	De desfășurare a cursului	► Materialul de studiu este realizat în tehnologie ID/IFR
5.2	De desfășurare a proiectului	- Dotarea corespunzătoare a sălii de seminar - Susținerea testului de verificare - Respectarea termenelor de predare a temei de casă

6. Competențe specifice vizate

Competențe profesionale	C.1. Realizarea prestațiilor în comerț, turism și servicii – 1 PC C.2. Comercializarea produselor / serviciilor – 1 PC C.3. Gestionarea relațiilor cu clienții și furnizorii – 1 PC
Competențe transversale	

7. Obiectivele disciplinei

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Diversificarea și completarea cunoștințelor manageriale, printr-o abordare interdisciplinară a operațiunilor economice, în vederea dezvoltării capacității de a acționa responsabil, independent și creativ în procesul de evaluare și soluționare a problemelor din mediu specific afacerilor în comerț, turism și servicii.
7.2 Obiectivele specifice	A. Obiective cognitive - Înțelegerea sensurilor de administrare, afaceri, administrare în afaceri; - Cunoașterea sistemului afacerilor, pornind de la un plan de afaceri; - Înțelegerea mecanismului afacerilor; - Explicarea bazei de funcționare a unei afaceri;

	- Dezvoltarea abilităților de analiză și sinteză a informațiilor și a abilităților de colaborare interdisciplinară. B. Obiective procedurale - Însușirea cunoștințelor necesare pentru inițierea și derularea unor afaceri sustenabile; - Însușirea regulilor de bază, a principiilor și comportamentului pe care le presupune derularea unei afaceri durabile. C. Obiective atitudinale - Dobândirea abilităților necesare pentru a coordona afaceri sustenabile, cu profesionalism, în cadrul unei echipe competente; - Dobândirea de către studenți a principalelor preocupări antreprenoriale pentru a iniția, derula și a administra o afacere durabilă; - Însușirea unui comportament etic în sfera afacerilor.
--	---

8. Conținuturi

8.1. Studii individuale echivalente ore curs de la forma I.F. (unități de învățare)		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
U1	Oportunitatea economică în comerț, turism și servicii	2	- Utilizare facilități platformă e-learning (chat, forum) - E-mail - Consultații	Materialului didactic este divizat în unități de studiu, care facilitează învățarea graduală și structurată.
U2	Particularități ale funcțiilor întreprinderii în întreprinderile mici și mijlocii	1		
U3	Firma și întreprinzătorul	1		
U4	Elaborarea planului de afaceri	2		
U5	Identificarea filtrelor fiziologice și psihologice care pot interveni în prezentarea planului de afaceri	1		
U6	Calitățile unui antreprenor de succes	2		
U7	Diferențele între antreprenor – manager – lider	1		
U8	Antreprenori de succes din România – analiza calităților personale și a ideilor lor de business	2		
U9	Cercetarea de marketing și studiul de fezabilitate	2		
Bibliografie				
1. Axinte, Gh., - <i>Management, marketing și antreprenoriat în turismul românesc</i> , Editura Sitech, Craiova, 2010;				
2. Ghenea, M., <i>Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri</i> , Editura Universul Juridic, 2011.				
3. Hisrich, R., Peters, M., Shepherd, D., - <i>Entrepreneurship</i> , McGraw-Hill Irwin, New York, 2013.				
4. Nicolescu, O., – <i>Pregătirea și gestionarea afacerilor</i> , Editura Comunicare, 2005;				
5. Nicolescu, O., – <i>Managementul întreprinderilor mici și mijlocii</i> , Editura Economică, București, 2001;				
6. Nicolescu, O., Nicolescu, C., - <i>Întreprinderile și managementul întreprinderilor mici și mijlocii</i> , Editura Economică, București, 2008;				
7. Popescu, D., Chivu I., – <i>Planul de afaceri al înființării unei societăți comerciale</i> , Editura Luceafărul, București, 2008;				
8. Rusu S., - <i>Antreprenoriat în turism și industria ospitalității</i> , Editura C.H. Beck, București, 2014.				
9. Secară, C., Axinte, Gh., – <i>Antreprenoriat în comerț, turism și servicii - curs universitar pentru IFR-</i> , Editura Sitech, Craiova, 2010				
8.2. Aplicații: Proiect		Nr. ore	Metode de predare	Observații Resurse folosite
1	Seminar organizatoric: prezentarea obiectivelor disciplinei, a competențelor vizate, distribuirea temelor și a referatelor	2	- dialogul - dezbateri lucru în echipa - analiza de date	- conversația euristică - Analiza critic – constructivă a lucrărilor realizate Studiu de caz, prezentare temă de casă, test de verificare
2	Identificarea principalelor surse de oportunități economice necesare pentru demararea unei afaceri	2		
3	Etapile elaborării unui plan de afaceri și elaborarea propriu-zisă a acestuia, ținând seama de oportunitatea economică și parcurgând funcțiile managementului unei organizații	2		
4	Analiza relației plan de afaceri – studiu de fezabilitate	2		
5	Relevarea erorilor frecvente în elaborarea și prezentarea planului de afaceri	2		
6	Studiu de caz: Proiectarea unei afaceri în domeniul turismului	1		
7	Studiu de caz: Proiectarea unei afaceri în domeniul comerțului	1		
8	Evaluare finală	2		
Bibliografie:				
1. Axinte, Gh., - <i>Management, marketing și antreprenoriat în turismul românesc</i> , Editura Sitech, Craiova, 2010;				
2. Dobrescu, A., Potecea, V., – <i>Inițierea, proiectarea și derularea afacerilor</i> , Editura Universul juridic, București, 2005;				
3. Larry C Farrell , <i>Cum să devii anteprenor. Dezvoltă-ți propria afacere</i> , Editura Curtea Veche, 2012.				
4. Nicorescu, E., Golea, P., – <i>Managementul organizației comerciale</i> , Editura Ex Ponto, 2004;				
5. Păunescu, M., – <i>Organizarea și câmpuri organizaționale</i> , Editura Polirom, Iași, 2006;				
6. Secară, C., Axinte, Gh., - <i>Antreprenoriat în comerț, turism și servicii- curs universitar pentru IFR-</i> , Editura Sitech, Craiova, 2010				
7. Rusu S., - <i>Antreprenoriat în turism și industria ospitalității</i> , Editura C.H. Beck, București, 2014.				

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

- Competențele procedurale și atitudinale ce vor fi achiziționate la nivelul disciplinei – vor satisface așteptările angajatorilor din domeniul administrării afacerilor
- Întâlniri periodice cu angajatorii în scopul corelării conținutului disciplinei și metodelor de predare cu așteptările acestora

Notă: Universitate din Pitești evaluează periodic gradul de satisfacție al reprezentanților angajatorilor față de competențele profesionale și transversale dobândite de către absolvenți.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Studiu individual, echivalent curs de la forma I/F.	- corectitudinea și exhaustivitatea cunoștințelor; - coerența logică; - gradul de asimilare a limbajului de specialitate.	- Evaluare scrisă în timpul semestrului; - Evaluare finală.	30 % 10%
10.5 Proiect	- participarea activă la seminar, rezolvarea studiilor de caz; - gradul de încadrare în cerințele impuse în ceea ce privește realizarea temei de casă.	- Expunerea liberă a studentului; - Chestionare orală sub formă de dialog. - Prezentarea orală a temei de casă; - Chestionare orală.	30% 30%
10.6 Standard minim de performanță	1. Comunicarea unor informații utilizând corect limbajul științific referitor la domeniul antreprenoriatului. 2. Cunoașterea conceptelor de bază proprii disciplinei "Antreprenoriat în comerț, turism și servicii" 3. Capacitatea de a aplica cunoștințele dobândite în realizarea unui plan de afaceri.		

Data completării
28 septembrie 2017

Titular de disciplină,

Titular de proiect,

Data aprobării în Consiliul departamentului,
03 octombrie 2017

Director de departament,
(prestator)
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director de departament,
(beneficiar),
Conf. univ. dr. Daniela Mihai

Director Centru IFR,
Conf. univ. dr. Mădălina BRUTU