

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA “ARTIFEX” DIN BUCUREȘTI
1.2 Facultatea	MANAGEMENT-MARKETING
1.3 Departamentul	MANAGEMENT-MARKETING
1.4 Domeniul de studii ¹	MARKETING
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea ²	ANTREPRENORIAL
1.7 Forma de învățământ	IF (Învățământ cu Frecvență)
1.8 Limba de studiu	Română
1.9 Anul universitar	2025-2026

2. Date despre disciplină³

2.1 Denumirea disciplinei				ANTREPRENORIAL										
2.2 Codul disciplinei				0231AS3107.2										
2.3 Titularul activităților de curs				Lect.univ.dr. Prioteasa Adina-Liliana										
2.4 Titularul activităților de seminar				Lect.univ.dr. Prioteasa Adina-Liliana										
2.5 Anul de studiu		3	2.6 Semestrul		1	2.7 Tipul de evaluare (E - examen / V - verificare / C - colocviu)		V	2.8 Regimul disciplinei (O - obligatorie, A - opțională, F-facultativă)		A	2.9 Numărul de credite ECTS		5

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care:	2	3.3 seminar / laborator	2
		3.2 curs			
3.4 Numărul de săptămâni	14				
3.5 Total ore didactice din planul de învățământ ⁴	56	din care:	28	3.7 seminar / laborator	28
		3.6 curs			
3.8 Studiu individual, din care ⁵ :					ore
Studiul după notițe de curs, suport de curs, manual, cărți, bibliografia minimală recomandată					15
Pregătire pentru seminar/proiect, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					5
Pregătire pentru prezentări sau verificări					10
Pregătire pentru examinarea finală					20
Examinări					2
Consultații					2
Alte activități:					-

¹ Management/Marketing/Administrarea afacerilor/Finanțe/Contabilitate

² Management/Marketing/Economia comerțului, turismului și serviciilor/Finanțe și bănci/Contabilitate și informatică de gestiune/Management organizațional/Marketing și comunicare în afaceri/Administrarea afacerilor în comerț, turism și servicii/Management financiar-bancar și de asigurări/Managementul sistemului informațional financiar-contabil

³ Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

⁴ Se vor înscrie informațiile din planul de învățământ

⁵ Distribuția fondului de timp este responsabilitatea cadrului didactic

3.9 Total ore studiu individual	69
3.10 Total ore pe semestru (număr de credite ECTS × 25 ore) ⁶	125

4. Precondiții⁷ (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	-
4.2 de competențe	-

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	• Sală de curs dotată cu laptop, acces la internet, videoproiector și tablă; • Studenții se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la curs.
5.2 De desfășurare a seminarului / laboratorului	• Sală de seminar dotată cu tablă, laptop, videoproiector și acces la internet; • Studenții se vor prezenta la seminarii cu telefoanele mobile închise; • Nu va fi acceptată întârzierea studenților la seminar; • Studenții vor avea la dispoziție diverse materiale didactice.

6. Competențele specifice acumulate⁸

⁶ Totalul orelor pe semestru trebuie să fie egal cu numărul total de ore didactice din planul de învățământ (3.5) la care se adaugă numărul de ore de studiu individual (3.9)

⁷ Se menționează, acolo unde este cazul, disciplinele necesare a fi fost parcurse anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurări a procesului educațional în cadrul disciplinei, precum și competențele pe care studentul trebuie să și le fi însușit anterior în vederea bunei înțelegeri și desfășurări a procesului educațional în cadrul disciplinei de față

⁸ Se vor prelua informațiile din Anexa nr. 2 la planul de învățământ - Corelarea disciplinelor cu competențele profesionale și transversale.

Competențe profesionale	C1 Utilizarea adecvata a conceptelor, metodelor, tehnicilor si instrumentelor de marketing (1 punct credit) C1.1 Definirea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing (0,2 puncte credit) C1.2 Explicarea conceptelor, metodelor, tehnicilor si a instrumentelor de marketing (0,2 puncte credit) C1.3 Aplicarea metodelor, tehnicilor si a instrumentelor specifice activității de marketing (0,2 puncte credit) C1.4 Studierea comparativa si evaluarea critica a metodelor, tehnicilor si instrumentelor in activitatea de marketing (0,2 puncte credit) C1.5 Proiectarea unui studiu de marketing (0,2 puncte credit) C3 Culegerea, analiza si interpretarea informatiilor de marketing privind organizatia si mediul sau (1 punct credit) C3.1 Definirea mediului organizației, identificarea si descrierea principalelor variabile ale acestuia (0,2 puncte credit) C3.2 Interpretarea impactului variabilelor de mediu asupra activității organizației (0,2 puncte credit) C3.3 Identificarea si selectarea factorilor care influențează funcționarea organizației (0,2 puncte credit) C3.4 Evaluarea si calificarea factorilor care influențează funcționarea organizației (0,2 puncte credit) C3.5 Elaborarea unui proiect de analiza a mediului de marketing al organizației în funcție de specificul pieței (0,2 puncte credit) C4 fundamentarea si elborarea mix-ului de marketing (1 punct credit) C4.1 Definirea conceptelor si descrierea politicilor mix- ului de marketing (0,2 puncte credit) C4.2 Explicarea mix-ului de marketing (0,2 puncte credit) C4.4 Aplicarea cunoștințelor specifice mix-ului de marketing pentru elaborarea unui program de marketing (0,2 puncte credit) C4.4 Aplicarea criteriilor standard pentru evaluarea programului de marketing (0,2 puncte credit) C4.5 Proiectarea programelor de marketing (0,2 puncte credit) C5 Utilizarea tehnicilor de vanzare (2 puncte credit) C5.1 Definirea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare (0,4 puncte credit) C5.2 Explicarea tehnicilor de vânzare si a utilizarii instrumentelor specifice de comnicare 0,4 puncte credit) C5.3 Aplicarea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare 0,4 puncte credit) C5.4 Analiza si evaluarea tehnicilor de vânzare si a instrumentelor specifice de comunicare 0,4 puncte credit) C5.5Proiectarea programului de comunicare in vanzari 0,4 puncte credit)
Competențe transversale	-

7. Obiectivele disciplinei (în strânsă legătură cu competențele profesionale și transversale)

7.1 Obiectivul general al disciplinei⁹	Însușirea de către studenți a conceptelor, abordărilor, metodelor și tehnicilor privind debutul și punerea în practică a inițiativelor de tip antreprenorial.	
7.2 Rezultatele învățării (obiectivele specifice)¹⁰	Cunoștințe:	R.1.1 Studentul/Absolventul înțelege conceptele de bază privind antreprenoriatul, rolul și impactul acestuia asupra economiei; R.1.2 Studentul/Absolventul cunoaște etapele procesului antreprenorial (identificarea oportunităților, planificare, finanțare, lansare și dezvoltare a afacerii); R.1.3 Studentul/Absolventul cunoaște tipologii de antreprenori și modele de business; R.1.4 Studentul/Absolventul înțelege instrumentele de planificare (plan de afaceri etc.); R.1.5 Studentul/Absolventul cunoaște sursele de finanțare și riscurile asociate inițierii unei afaceri.
	Aptitudini:	R.1.1 Studentul/Absolventul identifică și evaluează oportunități de afaceri; R.1.2 Studentul/Absolventul elaborează un plan de afaceri complet și realist; R.1.3 Studentul/Absolventul utilizează instrumente de analiză a pieței și de fundamentare a deciziilor; R.1.4 Studentul/Absolventul aplică metode de gestionare a riscului și de atragere a resurselor; R.1.5 Studentul/Absolventul dezvoltă abilități de pitching și de prezentare a unei idei antreprenoriale.
	Responsabilitate și autonomie	R.1.1 Studentul/Absolventul demonstrează responsabilitate în asumarea deciziilor antreprenoriale și a consecințelor acestora; R.1.2 Studentul/Absolventul se implică activ în proiecte de echipă care simulează inițierea unei afaceri; R.1.3 Studentul/Absolventul își asumă un rol activ în rezolvarea problemelor și provocărilor unei afaceri. R.1.4 Studentul/Absolventul demonstrează capacitatea de a iniția și dezvolta proiecte antreprenoriale proprii.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice¹¹
Tema 1. Introducere în antreprenoriatic	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.1. Bibliografie obligatorie 2 –

⁹ Va fi derivat din obiectivele programului de studii în al cărui plan de învățământ se regăsește disciplina

¹⁰ Se preia integral sau parțial (daca sunt mai multe discipline care răspund aceluiași rezultat ale învățării) din Anexa nr. 1 la planul de învățământ – Corelarea disciplinelor cu rezultatele învățării

¹¹ Pentru fiecare temă a cursului se vor indica capitolele/capitolele din lucrarea indicată în bibliografie unde se regăsește tema propusă

			Cap.1.
Tema 2. Dezvoltarea unor idei de afaceri de succes.	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.2. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.2.
Tema 3. Analiza fezabilității afacerii	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.3.
Tema 4. Planul de afaceri	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.4. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.2.
Tema 5. Analiza ramurii și a concurenților	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.5.
Tema 6. Elaborarea unui model eficient de afacere	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.6.
Tema 7. Construirea echipei antreprenoriale	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.9.
Tema 8. Identificarea surselor potențiale de finanțare și obținerea finanțării	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.10. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.3.
Tema 9. Marketing-ul – componentă esențială în dezvoltarea afacerii	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.11.
Tema 10. Strategii de creștere a afacerii	Curs interactiv Conversație euristică Metoda problematizării	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.14. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.4.
TOTAL		28 ore	
Bibliografie obligatorie:			

1. Barringer, B., Ireland, R.D. (2012). *Entrepreneurship – Successfully launching new ventures*, Editura Pearson Education Limited
2. Ghenea., M. (2011). *Antreprenoriat*. Editura: Universul Juridic

Bibliografie suplimentară:

3. Morse, E., Mitchell, R. (2006). *Cases in entrepreneurship. The venture creation process*. Editura Sage Publications
4. Prioteasa., A.L. (2021). *Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii din România: Implementarea unei abordări structurate în condiții de risc*. Editura Economica

8.2 Seminar / laborator	Metode de predare / lucru	Fond de timp	Referințe bibliografice
Tema 1. Introducere în antreprenoriat	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.1. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.1.
Tema 2. Dezvoltarea unor idei de afaceri de succes.	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.2. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.2. Bibliografie suplimentară 1 – Cap. 1
Tema 3. Analiza fezabilității afacerii	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.3. Bibliografie suplimentară 1 – Cap. 2
Tema 4. Planul de afaceri	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.4. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.2.
Tema 5. Analiza ramurii și a concurenților	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.5.
Tema 6. Elaborarea unui model eficient de afacere	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.6.
Tema 7. Construirea echipei antreprenoriale	Studii de caz, dezbaterea, conversația problematizarea	2 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.9.

Tema 8. Identificarea surselor potențiale de finanțare și obținerea finanțării	Studii de caz, dezbateri, conversații, problematizarea	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.10. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.3. Bibliografie suplimentară 1 – Cap. 3
Tema 9. Marketing-ul – componentă esențială în dezvoltarea afacerii	Studii de caz, dezbateri, conversații, problematizarea	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.11.
Tema 10. Strategii de creștere a afacerii	Studii de caz, dezbateri, conversații, problematizarea	4 ore	Bibliografie obligatorie 1 – Cap.14. Bibliografie obligatorie 2 – Cap.4.
TOTAL		28 ore	

Bibliografie obligatorie:

1. Barringer, B., Ireland, R.D. (2012). *Entrepreneurship – Successfully launching new ventures*, Editura Pearson Education Limited
2. Ghenea, M. (2011). *Antreprenoriat*. Editura: Universul Juridic

Bibliografie suplimentară:

3. Morse, E., Mitchell, R. (2006). *Cases in entrepreneurship. The venture creation process*. Editura Sage Publications
4. Prioteasa, A.L. (2021). *Managementul Întreprinderilor Mici și Mijlocii din România: Implementarea unei abordări structurate în condiții de risc*. Editura Economica

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

- Pe parcursul derulării disciplinei pot fi invitați practicieni pentru prelegeri punctuale.
- Anual, în perioada de analiză a planurilor de învățământ, conținutul disciplinei și oportunitatea introducerii sau înlocuirii unor discipline sunt discutate cu reprezentanții comunității epistemice și cu reprezentanți ai mediului de afaceri din diverse domenii de activitate, inclusiv cu reprezentanți din sistemul cooperatist - Uniunea Națională a Cooperăției Mestesugărești – UCECOM, în vederea adaptării la cerințele acestora și la cele ale pieței muncii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare (exemplu)	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
----------------	-------------------------------------	-------------------------	------------------------------

10.4 Curs ¹²	• Cunoașterea sistemului conceptual și a metodelor și procedeele utilizate în Antreprenariat; • Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeele specifice antreprenoriatului; • Înțelegerea importanței studiilor de caz în activitatea antreprenorială; • Construirea tipurilor de argumente pro și contra pentru situații dilematice • Aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.	Examen scris în sesiunea de examene.	60 %
10.5 Seminar/laborator ¹³	• Cunoașterea sistemului conceptual și a metodelor și procedeele utilizate în Antreprenariat; • Capacitatea de utilizare adecvată a conceptelor, metodelor și procedeele specifice antreprenoriatului; • Înțelegerea importanței studiilor de caz în activitatea antreprenorială; • Construirea tipurilor de argumente pro și contra pentru situații dilematice • Aspectele atitudinale: seriozitatea, interesul pentru studiul individual și implicarea în activitatea de cercetare științifică.	Susținerea unui proiect individual care constă în prezentarea și analiza unei idei de afaceri transformate într-o inițiativă antreprenorială.	30 %
		Participarea activă la seminar și implicarea în dezbateri și rezolvarea de studii de caz	10%
10.6 Standard minim de performanță (exemplu)			
• Cunoașterea principalelor concepte folosite în cadrul disciplinei Antreprenariat; • Capacitatea de a asigura implementarea unei idei de afaceri viabilă • Realizarea parțială a lucrărilor practice: prezentări de materiale la seminar, teme, referate, proiecte; • Participarea la 1/2 din seminarii; • Obținerea notei 5 la examenul final.			

Data completării: 25.09.2025

Semnătura titularului de curs,
Lect.univ.dr. Prioteasa Adina-Liliana

.....

Semnătura titularului de seminar,
Lect.univ.dr. Prioteasa Adina-Liliana

.....

Data avizării în departament: 30.09.2025

Avizat,

¹²Criteriile de evaluare se vor formula ținând seama de specificul disciplinei și al tematicii, precum și de rezultatele învățării

¹³ Criteriile de evaluare se vor formula ținând seama de specificul disciplinei și al tematicii

Semnătura directorului de departament,
Conf.univ.dr. Aurelian DIACONU

Responsabil program de studii,
Conf.univ.dr. Andrei BUIGA

.....

.....

Data aprobării în Consiliul facultății: 30.09.2025

Semnătura Decan,
Conf.univ.dr. Anca Mihaela MELINCEANU

.....