 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	FIȘA DISCIPLINEI	Cod: FD/M 8.1	
		Ediția	1
		Revizia	0
		Pagina	


FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI

MD-2045, CHIȘINĂU, STR. STUDENȚILOR 9/7, 4, TEL: 022 509-907, www.utm.md
ANTREPRENORIAL
1. Date despre unitatea de curs/modul

Facultatea	Inginerie Economică și Business				
Departamentul	Economie și Management				
Ciclul de studii	Studii superioare de licență, ciclul I				
Programul de studiu	0413.1 Business și administrare				
Anul de studiu	Semestrul	Tip de evaluare	Categoria formativă	Categoria de opționalitate	Credite ECTS
III (învățământ cu frecvență); IV (învățământ cu frecvență redusă)	6 7	E	S – unitate de curs fundamentală	O-unitate de curs obligatorie	5

2. Timpul total estimat

Total ore în planul de învățământ	Din care:				
	Ore auditoriale		Lucrul individual		
	Prelegeri	Prelegeri	Teză de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
150	30	45	30	30	15

3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul

Conform planului de învățământ	Teorie economică, Bazele antreprenoriatului și management general, Bazele marketingului, Bazele contabilității, Managementul resurselor umane, Economia întreprinderii, Diagnosticarea activității economice și managementul financiar.
Conform competențelor	Competențe de colectare, analiză, sinteză a informației.

4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru

Curs	Pentru a îmbunătăți predarea conținutului teoretic în sala de clasă, echipamentul esențial include un proiector, o conexiune fiabilă la internet, difuzoare și fie o tablă de flipchart, fie o tablă neagră pentru scris. În plus, pentru lecțiile practice, pot fi necesare materiale tangibile, cum ar fi hârtie, foarfeci, note, markere/markere pentru tablă etc. Punctualitatea este esențială, iar studenților li se reamintește că nu sunt permise conversațiile telefonice în timpul cursului.
Seminar	Studenții se vor implica într-un set de probleme și studii de caz elaborate de către instructor, vor îndeplini sarcini individuale pe platforma MOODLE și vor efectua lucrări individuale folosind datele furnizate de materialele de curs.

5. Competențele specific acumulate


<p>Competențe profesionale</p>	<p>C 2. Examinarea funcțiilor managementului și a funcțiilor întreprinderii:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C2.1. Descrierea funcțiilor managementului și a funcțiilor întreprinderilor. • C2.2. Explicarea rolului interacțiunii și exercitări funcțiilor managementului și funcțiilor întreprinderii. • C2.3. Conceperea funcționării întreprinderilor. • C2.4. Evaluarea caracteristicilor funcțiilor întreprinderii. • C2.5. Formularea soluțiilor pentru asigurarea activității eficiente a întreprinderii. <p>C 3. Soluționarea problemelor utilizând metodele și instrumentele științelor economice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C3.1. Identificarea problemelor și soluțiilor de rezolvare caracteristice activității economice; • C3.2. Utilizarea de cunoștințe interdisciplinare a soluțiilor standard și interpretarea rezultatelor obținute; • C3.3. Aplicarea soluțiilor standard cu ajutorul metodelor și instrumentelor economice; • C3.4. Evaluarea comparativă a alternativelor pentru eficientizarea activității economice; • C3.5. Elaborarea și realizarea de soluții adecvate activității economice. <p>C 4. Evaluarea și creșterea performanțelor întreprinderii:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C4.1. Identificarea și descrierea elementelor definitorii ale performanțelor întreprinderii; • C4.2. Explicarea interacțiunii factorilor care determină performanțele întreprinderii; • C4.3. Aplicarea metodelor și principiilor de bază pentru creșterea performanțelor întreprinderii; • C4.4. Alegerea criteriilor și metodelor de evaluare a performanțelor întreprinderii; • C4.5. Dezvoltarea de soluții complexe pentru creșterea performanțelor întreprinderii. <p>C 5. Sinteza și formularea problemelor în baza analizelor efectuate la nivel de întreprindere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • C5.1. Precizarea criteriilor de evaluare a eficienței; • C5.2. Utilizarea cunoștințelor interdisciplinare pentru asigurarea eficienței; • C5.3. Utilizarea unor principii și metode fundamentale pentru asigurarea sustenabilității activității întreprinderii; • C5.4. Utilizarea adecvată a metodelor de evaluare și eficientizare a activității întreprinderii; • C5.5. Realizarea proiectelor ce ar include identificarea și analiza problemelor, planificarea, implementarea și realizarea unui feed-back adecvat.
<p>Competențe transversale</p>	<p>CT2. Identificarea rolurilor și responsabilităților într-o echipa plurispecializată și aplicarea de tehnici de relaționare și muncă eficientă în cadrul echipei.</p>

6. Obiectivele unității de curs/modulului

Obiectivul general	Scopul principal al cursului de Antreprenoriat este de a dota studenții cu cunoștințele, abilitățile și mentalitatea necesare pentru a conceptualiza, dezvolta și lansa un proiect antreprenorial viabil, inovator și sustenabil.
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> ▪ să înțeleagă conceptele de bază ale antreprenoriatului; ▪ să construiască o echipă diversă și eficientă; ▪ să identifice și să analizeze problemele din lumea reală care pot fi abordate prin intermediul unor inițiative antreprenoriale; ▪ să construiască ipoteze privind problemele clienților, persoanele (cine are problema), urgența nevoii, disponibilitatea de a plăti și multe altele; ▪ să realizeze interviuri cu potențiali clienți pentru a obține informații despre nevoile clienților și pentru a valida declarațiile de probleme; ▪ să exploreze metode de creare a unor propuneri de valoare unice; ▪ să dezvolte soluții inovatoare folosind "vocea clientului" ca ghid; ▪ să aplice procese iterative pentru a selecta soluțiile pe baza feedback-ului; ▪ să studieze diverse cadre de modele de afaceri și să aleagă cel mai potrivit pentru o anumită întreprindere; ▪ să exploreze tactici de marketing și de vânzări adaptate la publicul țintă identificat; ▪ să analizeze concurența și dinamica pieței și să informeze asupra procesului decizional strategic; ▪ să își dezvolte cunoștințele financiare și capacitatea de a crea proiecții financiare; ▪ să exploreze diferite opțiuni de finanțare disponibile pentru întreprinderile nou înființate, inclusiv bootstrap, investitori providențiali și capital de risc; ▪ să elaboreze un plan de afaceri bine pus la punct și cuprinzător; ▪ să înțeleagă aspectele juridice ale antreprenoriatului, inclusiv formarea de entități și proprietatea intelectuală; ▪ să exploreze strategiile și tehnicile de strângere de fonduri; ▪ să îmbunătățească abilitățile de prezentare personală și comunicarea eficientă a ideilor de afaceri către potențialii interesați.

7. Conținutul unității de curs/modulului

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
Tematica prelegerilor		
T1. Introducerea cursului, cadrele antreprenoriale și formarea echipei	2	2
T2. Identificarea problemelor	2	
T3. Realizarea de interviuri cu clienții	2	2
T4. Strategii de creare a valorii adăugate	2	
T5. Analiza competitivă. Dimensionarea pieței (TAM, SAM, SOM).	2	2
T6. Adaptarea problemei la soluție	2	
T7. Strategii de introducere pe piață	4	2
T8. Economia unitară, modele de venituri, stabilirea prețurilor	4	

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	FIȘA DISCIPLINEI	Cod: FD/M 8.1	
		Ediția	1
		Revizia	0
		Pagina	
T9. Elaborarea unui plan financiar	4	2	
T10. Cadrul juridic al start-up-urilor	2		
T11. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	2	
Total curs	30	12	
Tematica activităților didactice	Numărul de ore		
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redușă	
Tematica lucrărilor de laborator/seminarelor			
S1. Formarea echipei	2	2	
S2. Identificarea problemelor	2		
S3. Interviuri cu clienții	4	2	
S4. Prezentări ale studenților: Care este problema pe care doriți să o rezolvați?	2	2	
S5. Strategii de creare a valorii	2	2	
S6. Analiza competitivă. Dimensiunea pieței (TAM, SAM, SOM).	2		
S7. Potrivirea dintre problemă și soluție	4	2	
S8. Prezentări ale studenților: Care este soluția pe care o propuneți pentru a realiza potrivirea problemă-soluție?	2		
S9. Strategii de intrare pe piață	4	2	
S10. Modele economice, stabilirea prețurilor	4		
S11. Prezentări ale studenților: Cum intenționați să vă lansați produsul pe piață și să obțineți o potrivire produs - piață?	4	2	
S12. Elaborarea planului financiar	4	2	
S13. Cadrul juridic al start-up-urilor	2		
S14. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	2	
S15. Repetiții practice și repetiții generale pentru pregătirea prezentărilor finale	3		
Total lecții practice	45	18	

8. Referințe bibliografice:

Principale	1. Course teaching materials placed on the ELSE platform: https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=1668 http://moodle.utm.md/course/index.php?categoryid=244
Suplimentare	1. Antreprenoriat: inițierea afacerii, Larisa Bugaian, Valentina Catanoi, Ala Cotelnic [et al.]; red. șt. coord. Larisa Bugaian; Univ.Tehn. a Moldovei. – Ch.: „Elena-V.I.” SRL, 2010. 2. Cum să-ți inițiezi o afacere: Ghid practic pentru antreprenori, Larisa Bugaian, Mihai Roșcovan, [et al.]; – Ch.: „MultiArt-SV” SRL, 2010. 3. Butler D. Planificarea afacerii. Ghid de start. București: Editura All, 2006. 4. Porojan D., Bișa C. Planul de afaceri. Concepte, metode, tehnici, proceduri. - București: Editura Irecson, 2007 5. Ciloci R. Chislari E. Coban M., Gorobievski S. Organizarea și gestionarea businessului propriu, Chisinau: UTM, 2004 6. Gorobievski Svetlana. Cum să reușim în afaceri?. Ghid didactico-practic, Chisinau: Pontos, 2008 7. Popescu D. Procesul decizional în întreprinderile mici și mijlocii, București: Editura Economică, 2001, p. 81 -84

8. Roșcovan M., Golovko V., Franchising: tehnică de afaceri și oportunități pentru întreprinzători, Chișinău: Proiectul Bizpro, 2002
9. Solcan A. Bazele antreprenoriatului: Inițierea unei afaceri mici, Chișinău, 2006

Cărți în limba engleză:

2. *The Startup Owner's Manual* by Steve Blank and Bob Dorf
3. *Disciplined Entrepreneurship* by Bill Aulet
4. *The Launch Path* by Bret Waters
5. *Accelerated Startup* by Vitaly Golomb
6. *Get Funded!* by John Biggs and Eric Villines
7. *Talking to Humans* by Frank Rimalovski and Giff Constable (free download)
8. *Testing with Humans* by Giff Constable

Video Biblioteca:

Procesul antreprenorial a fost bine documentat prin intermediul unor lucrări excelente realizate de experți în domeniu. Aceste resurse sunt disponibile gratuit și vor fi utilizate pentru anumite sarcini din acest curs:

YC Startup School <https://www.ycombinator.com/library>

Blog-uri:

Blogurile și Vlogurile (bloguri video) sunt o modalitate excelentă de a fi la curent cu evenimentele actuale. Multe dintre acestea au, de asemenea, conținut de ultimă oră despre antreprenoriat, servicii, instrumente și multe altele. Toate acestea merită să fie marcate și citite în mod regulat.

Keith Teare <https://thatwastheweek.com/>
 Alexander Jarvis - 50 Folds <https://www.alexanderjarvis.com>
 Basil Peters – Angel Blog <http://www.angelblog.net/index.html>
 MBA Mondays <https://avc.com/category/mba-mondays/>
 Leanstack Accelerators <https://leanstack.com/accelerators>
 Feel the Boot <https://www.feeltheboot.com/blog>

9. Evaluare

Forma de învățământ	Periodică		Curentă	Lucrul individual	Lucrare de an	Examen final
	Atestarea 1	Atestarea 2				
Cu frecvență	30 %		-	-	30%	40%
Cu frecvență redusă	20 %		-	-	30%	50%
	Standard minim de performanță					
	Prezența și activitatea la prelegeri și lucrări practice; Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluările periodice, curente și lecții practice; Obținerea notei minime de „5” pentru lucrarea de an; Demonstrarea în lucrarea de examinare finală a cunoașterii materialului teoretic și aplicării lui în practică la elaborarea planurilor de afaceri.					