FIŞA DISCIPLINEI[1]

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	UNIVERSITATEA POLITEHNICA TIMIȘOARA
1.2 Facultatea[2] / Departamentul[3]	FACULTATEA DE INGINERIE HUNEDOARA/ DEPARTAMENTUL DE INGINERIE ȘI MANAGEMENT
1.3 Catedra	—
1.4 Domeniul de studii (denumire/cod[4])	INGINERIE ȘI MANAGEMENT / 230
1.5 Ciclul de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii (denumire/cod/calificarea)	INGINERIE ECONOMICĂ ÎN INDUSTRIA CHIMICĂ ȘI DE MATERIALE / 70 / INGINER

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei/Categoria formativă[5]			ANTREPRENORIAT APLICATIV 1 / DCF				
2.2 Titularul activităţilor de curs			Conf.dr.ing. ARDELEAN ERIKA DIANA				
2.3 Titularul activităţilor aplicative[6]			Conf.dr.ing. ARDELEAN ERIKA DIANA				
2.4 Anul de studii[7]	IV	**2.5** Semestrul	I	**2.6** Tipul de evaluare	D	**2.7** Regimul disciplinei[8]	Df

3. Timp total estimat - ore pe semestru: activități didactice directe (asistate integral sau asistate parțial) și activități de pregătire individuală (neasistate) [9]

3.1 Număr de ore asistate integral/săptămână	3 , format din:	**3.2** ore curs	1	**3.3** ore seminar/laborator/proiect	2
3.1* Număr total de ore asistate integral/sem.	42 , format din:	**3.2*** ore curs	14	**3.3*** ore seminar/laborator/proiect	28
3.4 Număr de ore asistate parțial/săptămână	, format din:	**3.5** ore practică		**3.6** ore elaborare proiect de diplomă	
3.4* Număr total de ore asistate parțial/ semestru	, format din:	**3.5*** ore practică		**3.6*** ore elaborare proiect de diplomă	
3.7 Număr de ore activități neasistate/ săptămână	2,35 , format din:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			0,5
		ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			1
		ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			0.85
3.7* Număr total de ore activități neasistate/ semestru	33 , format din:	ore documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren			7
		ore studiu individual după manual, suport de curs, bibliografie și notițe			14
		ore pregătire seminarii/laboratoare, elaborare teme de casă și referate, portofolii și eseuri			12
3.8 Total ore/săptămână [10]	5,35				
3.8* Total ore/semestru	75				
3.9 Număr de credite	3				

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Noțiuni de bază de management/economie/comunicare (recomandat), Antreprenoriat
4.2 de competenţe	• Competențe digitale elementare

[1] Formularul corespunde Fișei Disciplinei promovată prin OMECTS 5703/18.12.2011 și cerințelor Standardelor specifice ARACIS valabile începând cu 01.10.2017.
[2] Se înscrie numele facultății care gestionează programul de studiu căruia îi aparține disciplina.
[3] Se înscrie numele departamentului căruia i-a fost încredințată susținerea disciplinei și de care aparține titularul cursului.
[4] Se înscrie codul prevăzut în HG nr.140/16.03.2017 sau în HG similare actualizate anual.
[5] Disciplina se încadrează potrivit planului de învățământ în una dintre următoarele categorii formative: disciplină fundamentală (DF), disciplină de domeniu (DD), discipină de specialitate (DS) sau disciplina complementară (DC).
[6] Prin activități aplicative se înțeleg activitățile de: seminar (S) / laborator (L) / proiect (P) / practică (Pr).
[7] Anul de studii în care este prevăzută disciplina în planul de învățământ.
[8] Disciplina poate avea unul din următoarele regimuri: disciplină impusă (DI), disciplină opțională (DO) sau disciplină facultativă (Df).
[9] Numărul de ore de la rubricile 3.1*, 3.2*,…,3.8* se obțin prin înmulțirea cu 14 (săptămâni) a numărului de ore din rubricile 3.1, 3.2,…, 3.8. Informațiile din rubricile 3.1, 3.4 și 3.7 sunt chei de verificare folosite de ARACIS sub forma: (3.1)+(3.4) ≥ 28 ore/săpt. și (3.8) ≤ 40 ore/săpt.
[10] Numărul total de ore / săptămână se obține prin însumarea numărului de ore de la punctele 3.1, 3.4 și 3.7.

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1 de desfăşurare a cursului	• Sală de curs, dotată cu tablă, calculator, videoproiector și software adecvat – Power Point • Studenții nu se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile deschise. • Nu se acceptă părăsirea sălii de curs fără aprobarea cadrului didactic .
5.2 de desfăşurare a activităţilor practice	• Sală de seminar, dotată cu tablă, calculator, videoproiector/ ecran TV și software adecvat – Power Point • Studenții se vor prezenta la activitățile practice cu telefoanele mobile deschise pentru a putea accesa materialele suplimentare incarcate pe pagina disciplinei de pe CV-UPT. • Nu se acceptă părăsirea sălii de seminar fără aprobarea cadrului didactic.

6. Competenţe la formarea cărora contribuie disciplina

Competenţe specifice

•

•	
Competențele profesionale în care se înscriu competențele specifice	•
Competențele transversale în care se înscriu competențele specifice	•

7. Obiectivele disciplinei (asociate competențelor de la punctul 6)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	• La finalul semestrului, studenții sunt capabili să identifice și să valideze o problemă reală, să propună o soluție, să construiască un prototip minim funcțional, să-l testeze, să descrie modelul de afaceri și să prezinte rezultatele într-o formă convingătoare. Se va pune accent pe aplicații în ingineria economică în industria chimică și de materiale.
7.2 Obiectivele specifice	•

8. Conţinuturi[11]

8.1 Curs	Număr de ore	Metode de predare[12]
1.	14	Prelegere participativă, dezbatere, dialog, expunere, exemplificare,
1. Formularea problemei. „Locurile de muncă de realizat” (Jobs-to-be-Done). 2. Modelul de afaceri (Canvas); ipoteze și riscuri. 3. Experiența utilizatorului și accesibilitate; testare cu utilizatori. 4. Modalități de monetizare și stabilirea prețurilor. 5. Strategia de intrare pe piață (canale B2B/B2C), mecanisme de creștere. 6. Elemente juridice și fiscale esențiale; protecția datelor. 7 Elemente financiare: cost de atragere a clientului, valoarea pe termen lung, buget pe 6–12 luni; indicatori pe etape init	2 2 2 2 2 2 2	

Bibliografie[13]

1. Albulescu C., Bazele antreprenorialului, curs dezvoltat în cadrul proiectului AVEA, Timișoara 2020.
2. Blenker, P., Dreisler, P., Faergemann, H.M., Kjeldsen, J. (2007). A framework for developing entrepreneurship edu-cation in a university
context. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 5(1), 45–63.
3. Byars, S.M., Stanberry, K. (coordn.) (2018). Business Ethics. OpenStax, Rice University: Houston.
4. Cropley, D.H. (2015). Explorations in creativity research.Creativity in engineering: Novel solutions to complex pro-blems. Elsevier
Academic Press.
5. Drucker, P.F. (2006). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. HarperCollins Publishers.
6. Duening, T., Hisrich, R., Lechter, M. (2009). Technology Entrepreneurship - Creating, Capturing, and Protecting Va-lue 1st edition.
Academic Press, Elsevier: San Diego.
7. Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020. Disponibil la: https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50443.
8. Hisrich, R:D., Peters, M.P., Dean A. (2017). Entrepreneurship. 10th edition. McGraw-Hill Education: New York.
9. Porter, M.E. (1979). How Competitive Forces Shape Strategy. Harvard Business Review, 57(2), 137–145.
10. Scarborough, N.M., Cornwall, J.R. (2016). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. 8th edi-tion. Pearson
Education Limited: London.
11. Shalley, C.E, Hitt, M.A., Zhou, J. (2015). The Oxford Handbook of Creativity, Innovation, and Entrepreneurship. Ox-ford University Press:
12. Thomas, B., Miller, C., Murphy, L. (2011). Innovation and Small Business, vol. 1,2, Ventus Publishing: London
13. Ardelean E. Bazele antreprenoriatului - notiţe de curs, 2021 proiect AVEA.
14. Ardelean E., Bazele antreprenoriatului, prezentări, materiale video, Campus Virtual – UPT, 2020, https://cv.upt.ro/course/view.php?id=4578

8.2 Activităţi aplicative[14]	Număr de ore	Metode de predare
1. Diagnoza problemei reale – Interviul JTBD în practică 2. Construirea și critica unui Business Model Canvas 3. Analiza competitivă prin prisma JTBD. 4. Prototipare rapidă și testare cu utilizatori 5. Strategii de preț – de la cost-plus la value-based pricing.	2 3 3 2 2	Expunerea studiului de caz, exemplificare, dezbatere.

[11] Se detaliază toate activitățile didactice prevăzute prin planul de învățământ (tematicile prelegerilor și ale seminariilor, lista lucrărilor de laborator, conținuturile etapelor de elaborare a proiectelor, tematica fiecărui stagiu de practică). Titlurile lucrărilor de laborator care se efectuează pe standuri vor fi însoțite de notația „(*)”.

[12] Prezentarea metodelor de predare va include și folosirea noilor tehnologii (e-mail, pagină personalizată de web, resurse în format electronic etc.).

[13] Cel puțin un un titlu trebuie să aparțină colectivului disciplinei iar cel puțin un titlu trebuie să se refere la o lucrare de referință pentru disciplină, de circulație națională și internațională, existentă în biblioteca UPT.

[14] Tipurile de activități aplicative sunt cele precizate în nota de subsol 5. Dacă disciplina conține mai multe tipuri de activități aplicative atunci ele se trec consecutiv în liniile tabelului de mai jos. Tipul activității se va înscrie într-o linie distinctă sub forma: „Seminar:”, „Laborator:”, „Proiect:” și/sau „Practică:”.

6. Go-to-Market: canale, secvențiere și mecanism de creștere. 7. Cadrul juridic și fiscal al unui startup în România 8. Calculul CAC, LTV și buget operațional pe 12 luni 9. Pitch de validare – „Mom Test" aplicat 10. Simulare de board meeting – KPIs pe etape 11. Schițarea unui plan parțial de afaceri.	2 2 3 2 3 4	

Bibliografie[15] 1. Albulescu C., Bazele antreprenorialului, propunere aplicative, proiect AVEA, Timișoara 2020.
2. Ardelean E, Ardelean M.. Bazele antreprenoriatului prezentări, materiale video, Campus Virtual – UPT, 2020, https://cv.upt.ro/course/view.php?id=4578
3. The Global Entrepreneurship and Development Institute, „GEDIndex 2014". Disponibil la: http://www.thegedi.org/.
4. Blank, S., & Dorf, B. (2020). The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. Wiley, 608 p. ISBN 978-1-119-69068-9. (ediție reeditată)
5. Ries, E. (2013). The Lean Startup. Cum antreprenorii din ziua de azi se folosesc de inovația continuă pentru a crea afaceri de succes (trad. Dan Bălănescu). București: Editura Publica. Ediția I (paperback). ISBN 978-606-8360-69-0
6. Maurya, A. (2012). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works (2nd ed.). Sebastopol, CA: O'Reilly Media. ISBN 978-1449321529 (ebook)
7. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). Business Model Generation (trad. Diana Dorobanțu). București: Editura Publica. Ediția I, full colour. ISBN 978-606-722-231-9.
8. Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster. Sebastopol, CA: O'Reilly Media. ISBN 978-1449335670
9. Kawasaki, G. (2015). The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything. New York: Portfolio/Penguin. ISBN 978-1591847847
10. Moore, G. A. (2014). Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers (3rd ed.). New York: HarperBusiness. ISBN 978-0062292988

9. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu fișele disciplinelor din alte centre universitare din țară și străinătate. Pentru o mai bună adaptare la cerințele pieței muncii, la întocmirea fișei disciplinei s-a ținut seama de cerințele exprimate de potențialii angajatori.

10. Evaluare

Tip activitate	**10.1** Criterii de evaluare[16]	**10.2** Metode de evaluare	**10.3** Pondere din nota finală
10.4 Curs	-Capacitatea de a explica și interpreta corect cel puțin 3 instrumente din: BMC, JTBD, model de prețuri, buget operațional, cadru juridic specific unui startup. - Identificarea corectă a funcțiilor manageriale relevante pentru o firmă nouă; utilizarea adecvată a instrumentarului decizional în studii de caz din grilă. - Cunoașterea component-telor unei strategii GTM și a logicii de fundamentare a	Verificare scrisă: Două teste grilă, cu durata de 30 min fiecare test. De asemenea se ține seama și de participarea activă la cursuri.	Nota la examen are pondere de 50% în nota finală.

[15] Cel puțin un titlu trebuie să aparțină colectivului disciplinei.
[16] Fișele disciplinelor trebuie să conțină procedura de evaluare a disciplinei cu precizarea criteriilor, a metodelor și a formelor de evaluare, precum și cu precizarea ponderilor atribuite acestora în nota finală. Criteriile de evaluare se formulează în mod distinct pentru fiecare activitate prevăzută în planul de învățământ (curs, seminar, laborator, proiect). Ele se vor referi și la formele de verificare pe parcurs (teme de casă, referate ș.a.)

	unui model de afaceri; recunoașterea tipologiei riscurilor strategice		
10.5 Activităţi aplicative	**S:** - Calitatea sintezei interviurilor JTBD ; - Completitudinea și coerența internă a BMC ; - Modelul financiar Excel: ipoteze explicite; Capacitatea de a identifica variabila critică de sensibilitate în modelul propriu; - Planul parțial de afaceri: structură, coerență între secțiuni, evidențe atașate	Nota la seminar se calculează ca medie aritmetică a notei temelor predate și susținute și nota pentru calitatea prestației studentului la orele de seminar..	Nota la activitatea pe parcurs - seminar - are pondere de 50% în nota finală
	L:		

	P[17]**:** -		
	Pr: -		
10.6 Standard minim de performanţă (se prezintă cunoștințele minim necesare pentru promovarea disciplinei și modul în care se verifică stăpânirea lor[18])			
• Studentul Identifică instrumentele manageriale esențiale pentru o organizație nouă – analiza oportunității, modelul de monetizare, strategia de intrare pe piață – și le aplică în adoptarea unor decizii elementare de afaceri. • Studentul selectează și aplică metode specifice – interviul JTBD, analiza competitivă, calculul pragului de rentabilitate – pentru a elabora documentația economică și managerială asociată unui startup. Identifică și valorifică o oportunitate de afaceri reală, elaborând un plan parțial de afaceri coerent intern, cu ipoteze explicite, evidențe atașate și proiecții financiare justificate și, totodată, ține cont de mai bune soluții de reducere sau evitare a poluării mediului. • Nota de promovare se obține în condițiile realizării a jumătate din punctajul total.			

Data completării 10.09.2024	**Titular de curs** **(semnătura)** ……	**Titular activităţi aplicative** **(semnătura)** ……
Director de departament **(semnătura)** ……	**Data avizării în Consiliul Facultăţii**[19] 17.09.2024	**Decan** **(semnătura)** ……

[17] În cazul când proiectul nu este o disciplină distinctă, în această rubrică se va preciza și modul în care rezultatul evaluării proiectului condiționează admiterea studentului la evaluarea finală din cadrul disciplinei.
[18] Nu se va explica cum se acorda nota de promovare.
[19] Avizarea este precedată de discutarea punctului de vedere al board-ului de care aparține programul de studii cu privire la fișa disciplinei.