

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Politehnica Timișoara
1.2 Facultatea <sup>1</sup> / Departamentul <sup>2</sup>	Facultatea de Inginerie Hunedoara/ Departamentul de Inginerie și Management
1.3 Domeniul de studii (denumire/cod <sup>3</sup> )	Ingineria Mediului/ 190
1.4 Ciclul de studii	Licență
1.5 Programul de studii (denumire/cod/calificarea)	Ingineria Valorificării Deșeurilor / 70/ Inginer

### 2. Date despre disciplină

2.1a Denumirea disciplinei/Categoria formativă <sup>4</sup>	Antreprenoriat Aplicativ 2/ DCF		
2.1b Denumirea disciplinei în limba engleză	Applied Entrepreneurship 2		
2.2 Titularul activităților de curs	Conf.dr.ing. Ardelean Erika		
2.3 Titularul activităților aplicative <sup>5</sup>	Conf.dr.ing. Ardelean Erika		
2.4 Anul de studii <sup>6</sup>	IV	2.5 Semestrul	8
2.6 Tipul de evaluare	V	2.7 Regimul disciplinei <sup>7</sup>	DF

### 3. Timp total estimat - ore pe semestru: activități didactice directe (asistate integral sau asistate parțial) și activități de pregătire individuală (neasistate)<sup>8</sup>

3.1 Număr de ore asistate integral/săptămână	3 , format din:	3.2 ore curs	2	3.3 ore seminar/laborator/proiect	1
3.1* Număr total de ore asistate integral/sem.	42 , format din:	3.2* ore curs	28	3.3* ore seminar/laborator/proiect	14
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 <sup>9</sup>	5,35				
3.8* Total ore/semestru	75				
3.9 Număr de credite	3				

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

4.1 de curriculum	<ul style="list-style-type: none"> <li>Noțiuni de bază de management/economie/comunicare (recomandat), Antreprenoriat aplicativ 1</li> </ul>
4.2 de rezultatele învățării	<ul style="list-style-type: none"> <li>Competențe digitale elementare</li> </ul>

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

5.1 de desfășurare a cursului	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sală de curs, dotată cu tablă, calculator, videoproiector/ecran TV și software adecvat – Power Point</li> <li>Studentii se vor prezenta la prelegeri cu telefoanele mobile deschise.</li> <li>Nu se acceptă părăsirea sălii de prelegere fără aprobarea cadrului didactic</li> </ul>
5.2 de desfășurare a activităților practice	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sală de seminar, dotată cu tablă, calculator, videoproiector/ ecran TV și software adecvat – Power Point</li> <li>Studentii se vor prezenta la activitățile practice cu telefoanele mobile</li> </ul>

	<p>deschise pentru a putea accesa materialele suplimentare incarcate pe pagina disciplinei de pe CV-UPT.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nu se acceptă părăsirea sălii de seminar fără aprobarea cadrului didactic.</li> </ul>
--	---

## 6. Rezultatele învățării la formarea cărora contribuie disciplina

Cunoștințe	<ul style="list-style-type: none"> <li>C7. Studentul/absolventul identifică și descrie rolul într-o echipă multidisciplinară, cu respectarea normelor de etică și deontologie profesională.</li> <li>C8. Studentul/absolventul descrie, identifică, sumarizează sursele informaționale și de comunicare în domeniul protecției mediului.</li> </ul>
Abilități	<ul style="list-style-type: none"> <li>A7. Studentul/absolventul alege și aplică tehnici de relaționare în cadrul echipei, prin asumarea responsabilităților care-i revin.</li> <li>A8. Studentul/absolventul alege și/sau proiectează software în domeniul monitorizării factorilor de mediu, a prevenirii și reducerii poluării.</li> </ul>
Responsabilitate și autonomie	<ul style="list-style-type: none"> <li>RA7. Studentul/absolventul decide rolul subordonaților în echipa de lucru, își asumă responsabilitatea pentru deciziile luate.</li> <li>RA8. Studentul/absolventul utilizează resursele de comunicare și software de specialitate pentru soluționarea problemelor, utilizând inclusiv o limbă de circulație internațională.</li> </ul>

## 7. Obiectivele disciplinei (asociate rezultatelor învățării de la punctul 6)

<ul style="list-style-type: none"> <li>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 mediului/economia circulară.</li> <li></li> </ul>
--

## 8. Conținuturi<sup>10</sup>

8.1 Curs	Număr de ore	Metode de predare <sup>11</sup>
1. Formularea problemei. „Locurile de muncă de realizat” (Jobs-to-be-Done).	2	Prelegere participativă, dezbateri, dialog, expunere, exemplificare
2. Modelul de afaceri (Canvas); ipoteze și riscuri.	2	
3. Experiența utilizatorului și accesibilitate; testare cu utilizatori.	2	
4. Modalități de monetizare și stabilirea prețurilor.	2	
5. Strategia de intrare pe piață (canale B2B/B2C), mecanisme de creștere.	2	
6. Elemente juridice și fiscale esențiale; protecția datelor.	2	
7. Elemente financiare: cost de atragere a clientului, valoarea pe termen lung, buget pe 6–12 luni; indicatori pe etape.	2	
8. Marketing de creștere: campanii plătite/organice, retenție.	2	
9. Operațiuni și suport clienți: timp de răspuns, satisfacție, ghiduri de lucru.	2	
10. Revizuire de etapă: raport de indicatori, analiza cohortelor, pierdere de clienți.	2	
11. Financiar: proiecții, durata acoperită de fonduri, scenarii și sensibilitate. Finanțare: document de termeni, structura acționariatului, program de acțiuni pentru angajați.	2	
12. Conducere și risc: raportări, riscuri operaționale, legale și	2	

informatice.		
13. Revizuire de etapă: decizie de pivotare/continuare, plan de îmbunătățire.	2	
14. Mediu, social, guvernantă și etică a produsului (confidențialitate din faza de proiectare).	2	

Bibliografie<sup>12</sup>

- 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)
- 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
- 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)
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). *Business Model Generation* (trad. Diana Dorobanțu). București: Editura Publica. Ediția I, full colour. ISBN 978-606-722-231-9.
- Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). *Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster*. Sebastopol, CA: O'Reilly Media. ISBN 978-1449335670
- 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
- Moore, G. A. (2014). *Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers* (3rd ed.). New York: HarperBusiness. ISBN 978-0062292988.

8.2 Activități aplicative <sup>13</sup>	Număr de ore	Metode de predare
<ol style="list-style-type: none"> <li>Cercetarea clienților: plan de interviuri, eșantionare, reguli etice.</li> <li>Analiza rezultatelor: tipuri de utilizatori, harta valorii.</li> <li>Idei de soluții și schițe; prototipare rapidă cu instrumente simple.</li> <li>Testarea ipotezelor: servicii simulate manual, pagină de prezentare, anunț-test fără produs.</li> <li>Prototip minim funcțional: scop, condiții de acceptare, listă de funcționalități.</li> <li>Ținte de progres pe piață; obiective și rezultate-cheie; indicatori.</li> <li>Vânzări (I): profilul clientului, căutare de clienți, calificare; folosirea unui sistem de gestionare a relațiilor cu clienții.</li> <li>Vânzări (II): negociere, încheiere a contractelor în condiții corecte.</li> </ol>	14	Expunerea studiului de caz, exemplificare, dezbatere

Bibliografie<sup>14</sup>

- 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)
- 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
- 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)
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2017). *Business Model Generation* (trad. Diana Dorobanțu). București: Editura Publica. Ediția I, full colour. ISBN 978-606-722-231-9.
- Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). *Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster*. Sebastopol, CA: O'Reilly Media.

ISBN 978-1449335670

6. 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

7. Moore, G. A. (2014). Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers (3rd ed.). New York: HarperBusiness. ISBN 978-0062292988

## 9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare <sup>15</sup>	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.4 Curs	- corectitudinea și completitudinea cunoștințelor asimilate; - criterii ce vizează aspecte atitudinale: interesul pentru studiu individual și dezvoltare profesională	Verificare scrisă: Examen scris cu durata de 60 min – test grilă. De asemenea se ține seama și de participarea activă la cursuri	Nota la examen are pondere de 50% în nota finală.
9.5 Activități aplicative	<b>S:</b> - capacitatea de exemplificare a noțiunilor asimilate; - capacitatea de întocmire a referatelor solicitate; - criterii ce vizează aspecte atitudinale: interesul pentru studiu individual	Nota la seminar se calculează ca medie aritmetică a notei la testul din aplicațiile parcurse la seminar, nota 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.
	<b>L:</b>		
	<b>P</b> <sup>16</sup> :		
	<b>Pr:</b>		
<b>9.6 Standard minim de performanță</b> (se prezintă cunoștințele minim necesare pentru promovarea disciplinei și modul în care se verifică stăpânirea lor <sup>17</sup> )			
<ul style="list-style-type: none"><li>• La finele cursului, studenții trebuie să aibă cunoștințe teoretice și abilități necesare întocmirii unui plan simplificat de afaceri ținând seama de o analiză de oportunitate, de o nevoie identificată pe piață.</li><li>• Nota de promovare se obține în condițiile realizării a minim jumătate din punctajul total</li></ul>			

Data completării

10.09.2025

Titular de curs  
(semnătura)

Titular activități aplicative  
(semnătura)

Director de departament  
(semnătura)

Data avizării în Consiliul Facultății<sup>18</sup>

17.09.2025

Decan  
(semnătura)