

## FIȘA DISCIPLINEI (licență)

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Științe ale Educației
Departamentul	Departamentul de Științe ale Educației
Domeniul de studii	Psihologie
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii	Psihologie

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>Antreprenoriat</b>				
Titularul activităților de curs	Lector univ. dr. ing. CRAMARIUC Gabriel				
Titularul activităților aplicative	Lector univ. dr. ing. CRAMARIUC Gabriel				
Anul de studiu	3	Semestrul	5	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorizația formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC – complementară				DF
	Categorizația de opționalitate a disciplinei: DI - impusă, DO - opțională, DF - facultativă				DF

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	2	Curs	1	Seminar	-	Laborator/lucrări practice	1	Proiect	-
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	28	Curs	14	Seminar	-	Laborator/lucrări practice	14	Proiect	-

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	5
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	5
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	10
II d) Tutoriat	-
III Examinări	2
IV Alte activități (precizați):	-

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	20
Total ore pe semestru (Ib+II+III+IV)	50
Numărul de credite	2

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

Curriculum	-
Competențe	-

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

Desfășurare a cursului	Laptop/PC, slide-uri suport pentru curs, conexiune la Internet	
Desfășurare aplicații	Seminar	-
	Laborator/lucrări practice	Unități laptop/PC, conexiune la Internet, exemple practice din domeniul antreprenoriatului
	Proiect	-

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C6. Relaționarea și comunicarea interpersonală specifică domeniului psihologiei
Competențe transversale	-

7. **Obiectivele disciplinei** (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

Obiectivul general al disciplinei	Introducere în noțiuni și tehnici specifice antreprenoriatului
	Dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale studenților de la Psihologie, oferindu-le cunoștințe teoretice și aplicative necesare pentru inițierea și gestionarea eficientă a unei afaceri, precum și pentru inovare și adaptare într-un mediu de afaceri dinamic.

8. **Conținuturi**

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>1. Introducere în Antreprenoriat</b> Înțelegerea conceptelor fundamentale ale antreprenoriatului. Identificarea caracteristicilor antreprenoriale.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>2. Analiza unui studiu de caz despre un antreprenor de succes.</b> Cum să generezi și validezi o idee de afacere. Înțelegerea importanței cercetării de piață.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>3. Planul de Afaceri</b> Structura unui plan de afaceri eficient. Importanța proiecțiilor financiare.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>4. Strategii de Marketing</b> Fundamentele marketingului pentru start-up-uri. Strategii de branding și poziționare.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>5. Finanțarea Afacerii</b> Surse de finanțare pentru start-up-uri. Înțelegerea rolului investitorilor și a împrumuturilor.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>6. Managementul și Operațiunile</b> Bazele gestionării eficiente a resurselor. Înțelegerea fluxurilor operaționale într-o afacere.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	
<b>7. Etica în Afaceri și Sustenabilitate</b> Importanța eticii și responsabilității sociale în afaceri. Strategii de afaceri sustenabile.	2	Expunerea, prelegerea, conversația, exemplificarea, demonstrația	

**Bibliografie**

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. K&S Ranch.
- Drucker, P. F. (2014). Innovation and Entrepreneurship. Routledge.
- Eric Ries. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business.
- Maurya, A. (2012). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. O'Reilly Media.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley.
- Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). Disruptive Innovation: The Christensen Collection (The Innovator's Dilemma, The Innovator's Solution, The Innovator's DNA, and Harvard Business Review articles). Harvard Business Review Press.
- Kawasaki, G. (2004). The Art of the Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything. Portfolio.

8. Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2007). <i>New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century</i> . McGraw-Hill/Irwin.
9. Ferriss, T. (2007). <i>The 4-Hour Workweek: Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich</i> . Crown Publishing Group.
10. Robbins, S. P., Coulter, M., & DeCenzo, D. A. (2017). <i>Fundamentals of Management: Essential Concepts and Applications</i> . Pearson.
<b>Bibliografie minimală</b>
1. Drucker, P. F. (2014). <i>Innovation and Entrepreneurship</i> . Routledge.
2. Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). <i>Disruptive Innovation: The Christensen Collection (The Innovator's Dilemma, The Innovator's Solution, The Innovator's DNA, and Harvard Business Review articles)</i> . Harvard Business Review Press.
3. Eric Ries. (2011). <i>The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses</i> . Crown Business.
4. Robbins, S. P., Coulter, M., & DeCenzo, D. A. (2017). <i>Fundamentals of Management: Essential Concepts and Applications</i> . Pearson.

Aplicații (Seminar/laborator/lucrări practice/proiect)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
<b>1. Introducere în Antreprenoriat</b> Analiza unui studiu de caz despre un antreprenor de succes.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>2. Analiza unui studiu de caz despre un antreprenor de succes.</b> Crearea unui sondaj de piață pentru o idee de afacere.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>3. Planul de Afaceri</b> Scrierea unui plan de afaceri simplificat pentru o idee aleasă.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>4. Strategii de Marketing</b> Elaborarea unei strategii de marketing pentru un produs sau serviciu.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>5. Finanțarea Afacerii</b> Prezentarea unui pitch pentru investiții.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>6. Managementul și Operațiunile</b> Analiza unui model operațional pentru o afacere.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	
<b>7. Etica în Afaceri și Sustenabilitate</b> Crearea unui raport de sustenabilitate pentru o afacere propusă.	2	Lucrări practice, conversația, studiul de caz	

Prezența la activitățile obligatorii este reglementată de “Regulamentul cadru privind evaluarea studenților”. Recuperarea activităților aplicative obligatorii programate pe parcursul semestrului se face în conformitate cu precizările acestui regulament. De asemenea, în conformitate cu prevederile articolului 5.2.3 ale regulamentului sus-menționat, activitățile aplicative programate pe parcursul semestrului pot fi echivalate cu realizarea și susținerea de proiecte de complexitate ridicată din tematica disciplinei, cu acordul cadrului didactic titular.

<b>Bibliografie</b>
1. Furr, N., & Dyer, J. (2014). <i>The Innovator's Method: Bringing the Lean Startup into Your Organization</i> . Harvard Business Review Press.
2. Altman, S. (2021). <i>Startup Playbook</i> . Y Combinator.
3. Tracy, B. (2015). <i>Sales Management</i> . AMACOM.
4. Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2015). <i>Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant</i> . Harvard Business Review Press.
5. Blank, S. (2013). <i>The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win</i> . K&S Ranch.
6. Glaeser, E. L. (2011). <i>Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier</i> . Penguin Press.
7. Maurya, A. (2016). <i>Scaling Lean: Mastering the Key Metrics for Startup Growth</i> . O'Reilly Media.
8. Rother, M. (2010). <i>Toyota Kata: Managing People for Improvement, Adaptiveness and Superior Results</i> . McGraw-Hill Education.
9. Thiel, P., & Masters, B. (2014). <i>Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future</i> . Crown Business.
<b>Bibliografie minimală</b>
1. Altman, S. (2021). <i>Startup Playbook</i> . Y Combinator.

2. Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2015). *Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Harvard Business Review Press.
3. Rother, M. (2010). *Toyota Kata: Managing People for Improvement, Adaptiveness and Superior Results*. McGraw-Hill Education.

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

Conținutul disciplinei vine în întâmpinarea necesităților actuale privind utilizarea antreprenoriatului în cadrul activităților specifice domeniului psihologiei. Drept urmare, disciplina vizează aspecte de cunoaștere și utilizare practică a antreprenoriatului în vederea formării de competențe digitale în strânsă legătură cu evidențierea aplicabilității acestora în domeniul psihologiei.

**10. Evaluare**

10.1. Standard minim de performanță evaluare la curs

10.2. Standard minim de performanță evaluare la activitatea aplicativă

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	Expunerea clară a conceptelor teoretice și corectitudinea operării cu noțiuni specifice antreprenoriatului. Aplicarea corectă a conceptelor teoretice și aspectelor practice în probleme specifice domeniului psihologiei.	colocviu	50%
Seminar	-	-	-
Laborator/lucrări practice	Corectitudinea rezolvării de probleme de natură practică aplicând tehnici specifice antreprenoriatului. Gradul de îndeplinire a activităților din lucrările practice de laborator și realizarea de teme suplimentare acestora. Participarea la diverse activități practice în legătură cu obiectivele specifice ale disciplinei.	observația sistematică, verificarea temelor.	50%
Proiect	-	-	-
<b>Standard minim de performanță</b>			
- Însușirea principalelor noțiuni, idei, concepte din domeniul antreprenoriatului			
- Aplicarea corectă a antreprenoriatului pentru a adresa probleme specifice domeniului			

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
	Lector univ. dr. ing. Gabriel CRAMARIUC	Lector univ. dr. ing. Gabriel CRAMARIUC

Data avizării	Semnătura responsabilului de program

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament

Data aprobării în consiliul facultății	Semnătura decanului