

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca
1.2 Facultatea	Autovehicule Rutiere, Mecatronică și Mecanică
1.3 Departamentul	Autovehicule Rutiere și Transporturi
1.4 Domeniul de studii	Inginerie mecanica
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Masini si Instalatii pentru Agricultura si Industrie Alimentara /Inginer
1.7 Forma de învățământ	IF – învățământ cu frecvență
1.8 Codul disciplinei	51.10

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Initierea afacerilor				
2.2 Titularul de curs	S.I.dr.ec. Ioana SECHEL – ioana.sechel@auto.utcluj.ro				
2.3 Titularul activităților de seminar / laborator / proiect	S.I.dr.ec. Ioana SECHEL – ioana.sechel@auto.utcluj.ro				
2.4 Anul de studiu	3	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	C
2.7 Regimul disciplinei	Categorica formativă				DS
	Opționalitate				DO

3. Timpul total estimate

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	din care:	3.2 Curs	2	3.3 Seminar	0	3.3 Laborator	1	3.3 Proiect	0
3.4 Număr de ore pe semestru	42	din care:	3.5 Curs	28	3.6 Seminar	0	3.6 Laborator	14	3.6 Proiect	0
3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru:										
(a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										20
(b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren										4
(c) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri										5
(d) Tutoriat										2
(e) Examinări										2
(f) Alte activități:										0
3.8 Total ore studiu individual (suma (3.7(a))...3.7(f)))						33				
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)						75				
3.10 Numărul de credite						3				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Nu este cazul
4.2 de competențe	Nu este cazul

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Nu este cazul
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Nu este cazul

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	După parcurgerea disciplinei studenții vor fi capabili: să aplice metode și tehnici adecvate de realizare a unui plan de afacere, ținând cont de particularitățile specifice ale domeniului de specialitate; să coreleze alegerea metodelor de creare, dezvoltare și analiza a planului de afacere în funcție de scopul urmărit; să utilizeze principii și metode de bază privind întocmirea coerentă a unui plan de afacere; să utilizeze adecvat criteriile și metodele standard în identificarea dinamicii pieței și industriei domeniului de specialitate. să cunoască elementele primare (de bază) legate de realizarea unui plan de afacere să cunoască principalele metode și mijloace de analiză în eficiența și rentabilitatea unei afaceri; să utilizeze metodologii și metode specifice procesului de cercetare în piața în care firma își desfășoară activitatea; să utilizeze metode moderne de analiză statistică;
Competențe transversale	Utilizarea adecvată și eficientă a metodelor și tehnicilor de învățare moderne; Utilizarea adecvată a termenilor specifici domeniului, a comunicării orale și scrise; Dezvoltarea abilităților de lucru în echipă; Dezvoltarea abilităților de analiză și decizie; Utilizarea tehnologiei informaționale și de comunicare (TIC).

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	Dezvoltarea de competențe generale în domeniul economic primar, aplicat în piața și industria domeniului de specialitate, în sprijinul formării și dezvoltării profesionale.
7.2 Obiectivele specifice	1. Asimilarea cunoștințelor teoretice privind planurile de afacere a unei firme 2. Obținerea deprinderilor pentru realizarea unui plan de afacere primar 3. Elaborarea de un plan de afacere primar pentru o tematică de afacere dată.

8. Conținuturi

8.1 Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Prezentare curs. Scop, obiective, cerințe. Introducere.	2	Expunere și aplicații. Studii de caz	-
2. Tendințe în piața firmelor din domeniul agriculturii.	2		
3. Planul de afaceri I	2		
4. Planul de afaceri II	2		
5. Planul de Marketing I	2		
6. Planul de marketing II	2		
7. Costurile de producție	2		
8. Planul operațional	2		
9. Etica în afaceri	2		
10. Promovarea I	2		
11. Promovarea II	2		
12. Promovarea III	2		
13. Comportamentul în cadrul organizației I	2		
14. Comportamentul în cadrul organizației II	2		

Bibliografie

1. Mariașiu F. – Marketing aplicat în piața auto, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2012.
2. Porojan D., Bișa C. – Planul de afacere, Editura Irecson, București, 2005.
4. Farris P.W. – Marketing metrics, Pearson Education, 2008.
5. Butler D. – Planificarea afacerii. Ghid de start, Editura All, București, 2006.
6. Parks S. – Proiectarea unei noi afaceri săptămână cu săptămână Editura All, București, 2006
7. Osterwalder A., Pigneur Y. – Business model generation: un manual pentru vizionari, reformatori și aspiranți, Editura Publica, 2017.
8. Ghenea M., - Antreprenoriat: drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri, Universul Juridic, 2011.
9. Note de curs

8.2 Seminar / laborator / proiect	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Prezentare laboratoare. Scop, obiective, cerințe. Alegerea activității economice.	2	Expunere și aplicații. Studii de caz	
2. Analiza segmentului de piață urmărit	2		
3. Utilizarea diagramei Gantt	2		
4. Costurile de producție	2		
5. Etica în afaceri – bunele maniere	2		
6. Rolurile managerului	2		
7. Analiza cererii din piață și posibilități de satisfacere a acesteia	2		

Bibliografie

1. Mariașiu F. – Marketing aplicat în piața auto, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2012.
2. Porojan D., Bișa C. – Planul de afacere, Editura Irecson, București, 2005.
4. Farris P.W. – Marketing metrics, Pearson Education, 2008.
5. Butler D. – Planificarea afacerii. Ghid de start, Editura All, București, 2006.
6. Parks S. – Proiectarea unei noi afaceri săptămână cu săptămână Editura All, București, 2006
7. Osterwalder A., Pigneur Y. – Business model generation: un manual pentru vizionari, reformatori și aspiranți, Editura Publica, 2017.
8. Ghenea M., - Antreprenoriat: drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri, Universul Juridic, 2011.

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

Competențele acumulate vor fi necesare angajaților care-și desfășoară activitatea în cadrul firmelor ce funcționează în sfera pieței și industriei domeniului de specialitate, precum și în dezvoltarea unei afaceri personale.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Test grilă de evaluare a cunoștințelor teoretice	Proba scrisă – 2 ore.	50 %
10.5 Seminar/Laborator /Proiect	Prezentarea unui plan de afaceri pentru o activitate economică aleasă.	Evaluarea planului de afaceri.	50%
10.6 Standard minim de performanță			
• Efectuarea lucrărilor de laborator și a aplicațiilor, minim nota 6 (șase). • Algoritmul de calcul a notei finale se aplică indiferent dacă este vorba de prima sau cea de-a doua prezentare la examen (colocviu). Modificarea notei obținute la proiectul prezentat în timpul semestrului (planul de afaceri), presupune refacerea și reprezentarea acestuia.			

- Condiția de obținere a creditelor este ca nota finală obținută să fie ≥ 5 iar nota obținută la proba scrisă (colocviu) să fie ≥ 5 .

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
23.06.2025	Curs	S.I.dr.ec. Ioana SECHEL	
	Aplicații	S.I.dr.ec. Ioana SECHEL	

Data avizării în Consiliul Departamentului ART	Director Departament
24.06.2025	Prof.dr.ing. Barabás István
Data aprobării în Consiliul Facultății ARMM	Decan
25.06.2025	Prof.dr.ing. Filip Nicolae