

## FIȘA DISCIPLINEI

<b>1. Date despre program</b>	
1.1 Instituția de învățământ superior	<b>Universitatea „Dunărea de Jos” din Galați</b>
1.2 Facultatea	<b>Economie și Administrarea Afacerilor</b>
1.3 Departamentul	<b>Administrarea Afacerilor</b>
1.4 Domeniul de studii	<b>Management</b>
1.5 Ciclul de studii	<b>Masterat</b>
1.6 Programul de studii	<b>Strategii și Politici Manageriale</b>

<b>2. Date despre disciplină</b>	
2.1 Denumirea disciplinei	Strategii de marketing antreprenorial
2.2 Codul disciplinei	<b>1176.10P11D</b>
2.3 Titularul activităților de curs	
2.4 Titularul activităților de seminar	
2.5 Anul de studiu	<b>I</b>
2.6 Semestrul	<b>II</b>
2.7 Tipul de evaluare	<b>V</b>
2.8 Regimul disciplinei	<b>Op</b>

<b>3. Timpul total estimat</b> (ore pe semestru al activităților didactice)					
3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					10
Tutoriat					5
Examinări					5
Alte activități.....					
<b>3.7 Total ore studiu individual</b>	<b>44</b>				
<b>3.8 Total ore pe semestru</b>	<b>100</b>				
<b>3.9 Numărul de credite</b>	<b>4</b>				

<b>4. Precondiții</b> (acolo unde este cazul)	
4.1 de curriculum	<input type="checkbox"/> Marketing, Management, Cercetări de marketing, Marketing strategic, Sisteme informatice de marketing
4.2 de competențe	

<b>5. Condiții</b> (acolo unde este cazul)	
5.1. de desfășurare a cursului	video-proiector si computer in sala de clasă
5.2. de desfășurare a seminarului/laboratorului	video-proiector si computer in sala de clasă

<b>6. Competențele specifice acumulate</b>	
<b>Competențe profesionale</b>	<p>C1. Capacitatea de a cunoaște și înțelege: fundamentele teoretico-metodologice ale strategiilor de afaceri</p> <p>C2. Capacitatea de a: dezvolta raționamente și conexiuni logice între cunoștințe din domenii conexe, pentru a putea formula obiective și acțiuni de dezvoltare a unei afaceri</p> <p>C3. Capacitatea de a: folosi adecvat, fără echivoc limbajul de specialitate și termenii consacrați în antreprenariat</p> <p>C4. Capacitatea de a analiza și înțelege resorturile interne ale pieței și ale unei companii.</p>



<b>Competențe trans- versale</b>	<p>CT1. Capacitatea de a dezvolta competențe de analiză, sinteză, interpretare și comunicare cu mediul de afaceri;</p> <p>CT2. Capacitatea de a se forma ca utilizatori exigenți de informații interne și externe firmei;</p> <p>CT3. Capacitatea de a lucra eficient în echipă.</p>
--------------------------------------	--

<b>7. Obiectivele disciplinei</b> (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)	
7.1 Obiectivul general al disciplinei	Obiectivul principal al cursului este de a permite studenților să identifice și să evalueze oportunitățile antreprenoriale
7.2 Obiectivele specifice	<p>Cursul urmărește înțelegerea de către studenților a deciziilor de afaceri, a strategiilor antreprenoriale potențiale și dezvoltarea capacității acestora de a analiza și selecta o strategie antreprenorială potrivită. Scopul este de a-i încuraja să adopte o abordare strategică a antreprenoriatului care să permită o abordare inovatoare a afacerilor.</p> <p>Cunoașterea descoperirilor teoretice și practice ale antreprenoriatului.</p> <p>Cunoașterea abilităților legate de competențe și o serie de abilități de marketing și management al întreprinderii. Capacitatea de a crea un plan de afaceri operațional</p>

<b>8. Conținuturi</b>		
8. 1 Cursuri	Metode de predare	Observații
Bazele gândirii antreprenoriale Bazele gândirii strategice	Prelegere. Explicație didactică. Dezbateri. Conversație euristică interactivă. Prezentare Power Point.	
Strategia de afaceri Modelul de afacere	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	
Instrumente de planificare strategică	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	
Planul de afacere Planificare vs execuție	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație	



	interactivă. Prezentare Power Point.	
Tipuri de strategii antreprenoriale Strategii Startup	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	
Strategii Scaleup	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	
Strategii de Inovare	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	
Stabilirea prețului noului produs	Prelegere. Exemplificare. Dezbateri. Conversație interactivă. Prezentare Power Point.	

#### Bibliografie

1. Wickham, P. A.(2016). Strategic Entrepreneurship, 4th Edition, Prentice Hall.
2. Kuratko, D.F., Morris, M.H., Covin, J.G.2019Corporate Innovation & Entrepreneurship, South-Western Cengage Learning
3. Hitt, M.A., Ireland, R.D., Camp, S.M., Sexton, D.L. (2016) Strategic Entrepreneurship, Blackwell Publishing
4. Morris, M., Schindehutte, M., Allen, J.(2015). The entrepreneur's business model: toward a unified perspective, Journal of Business Research, 58, pp. 726-735.
5. W. Chan Kim and Renée Mauborgne, "Blue Ocean Strategy", Harvard Business School Press. 2021
6. Peter F. Drucker, Inovatia si sistemul antreprenorial, Editura: Enciclopedica, 2021
7. GERBER, MICHAEL E., Mitul intreprinzatorului, Editura Amaltea, 2020
8. PORTER, MICHAEL E., Competitive Strategy
9. Anderson, Chris. Coada lunga, De ce viitorul afacerilor înseamnă să vinzi câte puțin din toate, Editura Curtea Veche, 2019
10. Ries, Eric. The Lean Startup, Publica, 2019
11. Fayard, Pierre. Cum să înțelegem și să aplicăm Sun Tzu: gândirea strategică chineză, Polirom, 2021
12. Clausewitz, Carl von. Despre război, Antet XX Press, 2020

## 8. Conținuturi

8. 1 Seminar	Metode de predare	Observații
--------------	----------------------	------------



Studii de caz	Problematizare. Exemplificare. Analiză. Dezbateri. Studii de caz. Lucru în echipă.	
Exercițiu model de afacere	Problematizare. Exemplificare. Analiză. Dezbateri. Studii de caz. Lucru în echipă.	
Exercițiu inovație de valoare	Prezentare Power Point. Analiză. Dezbateri.	

#### Bibliografie

1. <http://www.businessmodelgeneration.com>
2. <http://www.blueoceanstrategy.com>
3. MIT SLOAN MANAGEMENT REVIEW, Top 10 Lessons on Strategy, 2015
4. MIT SLOAN MANAGEMENT REVIEW, Reboot Your Strategy, 2021
5. HARVARD BUSINESS REVIEW - HBR's 10 Must Reads On Strategy-Harvard Business Review Press, 2022

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

Cursul este conceput în conformitate cu prevederile standardelor ocupaționale (vezi CNFPA-Standarde ocupaționale) elaborate de practicieni.

#### 10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezența la activitatea didactică (curs) Nivelul de cunoștințe Capacitatea de analiză Argumentarea, expresivitatea Gradul de asimilare a limbajului de specialitate, capacitatea de comunicare	Observație sistemică, investigația	10%
10.5 Seminar/laborator	Prezența la activitatea didactică (seminar) Creativitatea Originalitatea Capacitatea de aplicare practică a cunoștințelor învățate Interesul pentru studiu individual	Evaluare scrisă	50%
		Observație sistemică, Proiect, Portofoliu de teme, Referate	20%
		Evaluare orală	20%

#### 10.6 Standard minim de performanță

Definirea conceptelor de bază din cadrul disciplinei și însușirea noțiunilor și cunoștințelor generale necesare aplicării metodelor/tehnichilor specifice marketingului micilor afaceri



