

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Agora din municipiul Oradea
1.2. Facultatea	Științe Economice
1.3. Departamentul	Științe Economice
1.4. Domeniul de studii	Contabilitate
1.5. Ciclul de studii	Ciclul I –Licență
1.6. Programul de studii / Calificarea	Contabilitate și informatică de gestiune

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Managementul afacerilor
2.2 Titularul activităților de curs	
2.3 Titularul activităților de seminar/laborator	
2.4 Anul de studiu	III
2.5 Semestrul	6
2.6. Tipul de evaluare	ES
2.7 Regimul disciplinei	OB

3. Timpul total estimat

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, support de curs, bibliografie și notițe					20
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren					20
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					15
Tutoriat					6
Examinări					4
Alte activități...					4
3.7 Total ore studiu individual					69
3.8 Total ore din planul de învățământ (3.4) + Total ore studiu individual (3.7)					56+69=125
3.9 Total ore pe semestru (25 ore/ credit) 25x5 =125					125
3.10 Numărul de credite					5

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	Se va utiliza videoproiectorul.
5.2. de desfășurare a seminarului/ laboratorului	Se va utiliza videoproiectorul.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> - Utilizarea conceptelor, abordărilor, teoriilor, modelelor și metodelor elementare ale managementului micilor afaceri; - Aplicarea conceptelor, abordărilor, teoriilor elementare utilizate în probleme de conducere și management în IMM; - Transferul abilităților elementare de tip conceptual și rezolvarea problemelor simple, în contexte de concepție bine definite, asociate problemelor din IMM; - Dobândirea abilităților de analiza critic-constructivă a conceptelor, teoriilor, metodelor și practicilor elementare cu referire la identificarea unor bunuri și servicii noi, valoarea adusă segmentelor de clienți vizate și identificarea principalelor costuri necesare pentru funcționarea noii inițiative; - Formularea, dezvoltarea și implementarea creativă de soluții pentru probleme tipice legate de lipsa de lichiditate cu care se confruntă majoritatea IMM, pornind de la fluxul de lichiditate previzionat;
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> - Executarea responsabilă a sarcinilor profesionale, în condiții de autonomie, cu asistență calificată; - Familiarizarea cu rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și distribuirea de sarcini pentru nivelurile subordonate; - Conștientizarea nevoii de formare continuă; utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare, pentru dezvoltarea personală și profesională.

5. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<p>Principalul obiectiv - familiarizarea studenților de la specializarea Management cu predare în limba engleză, cu principalele concepte teorii, metode și tehnici manageriale necesare pentru înțelegerea particularităților unei întreprinderi mici și planificarea modului în care sunt gestionarea activității sale în mod diferit față de managementul firmelor mari.</p> <p>Se asigură astfel dobândirea unor abilități și competențe de conducere la nivel competitiv, cu o formație mai pronunțată economico-managerială, în conformitate cu solicitările din mediul economic din România.</p>
7.2 Obiectivele specifice	<p>Sunt subliniate:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elemente de antreprenoriat – asumarea riscului și analiza factorilor care influențează deschiderea unei afaceri ➤ Particularitățile activității de marketing în IMM; ➤ Elementele ce contabilitate și sistemul de evidență financiară punându-se accent pe estimarea și planificarea profitabilității, tehnicile de stabilire a prețurilor și previziunile financiare (fluxul de numerar, pragul de rentabilitate, etc.). ➤ IMM și economia digitală <p>Absolventul specializării Management cu predare în limba engleză, dobândește astfel abilități manageriale precum lucrul în echipă, realizarea unei segmentări eficiente a clienților și identificarea modului în care bunul sau serviciul nou aduce valoare pentru fiecare segment de clienți, identificarea principalelor costuri pentru lansarea și realizarea noilor bunuri și servicii, precum și previzionarea unui flux de lichiditate.</p>

6. Conținuturi

8. 1. Curs	Metode de predare	Obs. Total ore: 28
8.1.1 Definirea și rolul întreprinderilor mici și mijlocii în	Prelegere	2

economie: Definiții ale micilor afaceri, Evoluția sectorului micilor afaceri în România, situația și necesitățile micilor afaceri în România, strategia guvernamentală pentru dezvoltarea micilor afaceri.	interactivă, prezentare diapozitive, Discuții, Explicații	
8.1.2 Întreprinzătorul și spiritul antreprenorial: Definierea conceptelor, personalitatea și comportamentul întreprinzătorului, activitatea antreprenorială în UE, evaluarea trăsăturilor antreprenoriale proprii, motivația pentru inițierea unei afaceri mici.		2
8.1.3 Factori care influențează deschiderea unei afaceri: Analiza mediului în care își desfășoară activitatea o firmă mică, factori macro și micro economici, bariere pentru intrarea pe piață și dinamica apariției firmelor		2
8.1.4 Analiza competitivității sectorului industrial în care își desfășoară activitatea firma mică. Modelul celor 5 forte ale lui Porter.		2
8.1.5 Rolul inovării în activitatea antreprenorială: Inovarea și schimbarea organizațională, surse ale inovării, mituri privind activitatea de inovare, model de evaluarea a succesului pe piața a unei produs sau serviciu nou.		2
8.1.6 Particularități ale formării strategiei pentru afacerile mici și diferențele față de firmele mari, modele de formare a strategiei în micile afaceri		2
8.1.7 Particularități ale marketingului pentru micile afaceri: Analiza pieței, orientarea de marketing a firmei, marketing tranzacțional și marketing relațional, implicații pentru procesul de segmentare și poziționare		2
8.1.8 Procesul de segmentare și poziționare pentru afacerile mici. Modalități de segmentare a pieței, model pentru realizarea segmentării și poziționării, implicații pentru realizarea planului de afaceri		2
8.1.9 Comportamentul consumatorului pentru afacerile mici: Definiții, percepția, aranjarea în categorii, nevoile, motivarea, atitudinile, procesul de luare a deciziilor		2
8.1.10 Creșterea și dezvoltarea firmei mici: Model de dezvoltare a afacerii, factori care influențează creșterea, factori critici pentru succesul afacerii, modul în care întreprinzătorul percepe succesul și eșecul firmei.		2
8.1.11 Previziunea rezultatelor financiare și controlul activității firmei. Previzionarea nivelului vânzărilor și a fluxului de numerar (cash-flow). Decizii și analiza factorilor care pot îmbunătăți fluxul de numerar		2
8.1.12 Realizarea planului de afaceri		2
8.1.13 Micile afaceri și economia digitală. Avantajele comerțului electronic pentru micile afaceri, idei preconceptuate despre comerțul electronic		2
8.1.14 Micile afaceri și economia digitală. Factori care trebuie analizați înainte de adoptarea comerțului electronic		2

Bibliografie curs:

Bibliografie obligatorie

1. Mișu Jan Manolescu, Managementul afacerilor. Note de curs Editura Universității Agor 2022
2. Managementul afacerilor, Calea chinezească Nie Shengzhe, Editura Integral 2018

Bibliografie recomandată

1. Barrow C. și alții, (1992), The business planning handbook, ediția a doua, Kogan Page, Londra.
2. Rusu C și alții, (1993), Managementul afacerilor mici și mijlocii, Editura Logos, Chișinău.
3. Sasu Constantin, (1994), Inițierea și administrarea micilor afaceri, Univ. Al. I Cuza, Iași.
4. Săndulescu Ion, (2001), Planul de afaceri, Ediția a 2-a, All Beck, București
5. Spalding Michael, (1998), Planificarea și controlul propriei afaceri, Rentrop & Straton, București.
6. Williams Sara, (1993), Small Business Guide, Penguin Books, Londra.
7. Sandy Leong, Women's Business, Editura Sandy Leong & bookboon.com, 2013. <http://bookboon.com/en/womens-business-ebook>
8. John Kyriazoglou, How to improve your company's performance, Editura bookboon.com, 2013. <http://bookboon.com/en/how-to-improve-your-companys-performance-ebook>
9. Melissa Contreras, Interpersonal skills for entrepreneurs, Editura Melissa Contreras& bookboon.com, 2013. <http://bookboon.com/en/interpersonal-skills-for-entrepreneurs-ebook>

8.2. Seminar	Metode de predare	Obs. Total ore: 28
1. Strategia guvernamentală pentru dezvoltarea micilor afaceri	Discuții, dezbateri	2
2. Întreprinzătorul și spiritul antreprenorial	Discuții	2
3. Analiza mediului în care își desfășoară activitatea o firmă mică	Discuții	2
4. Modelul celor 5 forțe ale lui Porter.	Dezbateri, aplicații	2
5. Inovarea	Dezbateri	2
6. Modele de formare a strategiei în micile afaceri	Aplicații	2
7. Particularități ale marketingului pentru micile afaceri	Discuții	2
8. Model pentru realizarea segmentării și poziționării, implicații pentru realizarea planului de afaceri	Aplicații	2
9. Comportamentul consumatorului față de micile afaceri	Discuții	2
10. Model de dezvoltare a micilor afaceri	Aplicații	2
11. Cash-flow	Aplicații	2
12. Planul de afaceri – modul de realizare a acestuia	Aplicații	4
13. Micile afaceri și economia digitală	Dezbateri	2

Bibliografie seminar:

Bibliografie obligatorie

1. Mișu Jan Manolescu, Managementul afacerilor. Note de curs 2022
2. Mișu Jan Manolescu, Managementul afacerilor. Note de seminar 2022

Bibliografie recomandată

3. John Kyriazoglou, How to improve your company's performance, Editura bookboon.com, 2013.
<http://bookboon.com/en/how-to-improve-your-companys-performance-ebook>
4. Michael C. Volker, P.Eng., Making the Business Case, Editura Michael C. Volker, P.Eng & Ventus Publishing ApS, <http://bookboon.com/en/making-the-business-case-ebook>.
1. Barrow C. și alții, (1992), The business planning handbook, ediția a doua, Kogan Page, Londra.
2. Bessis J și alții, (1997), Planul de afaceri – cum să concepi și să redactezi un plan de afaceri, Societatea știință și tehnică, București.
3. Porojan Dumitru și Bișa Cristian, (2002), Planul de afaceri, Casa de editură IRECSON, București.
4. Rusu C și alții, (1993), Managementul afacerilor mici și mijlocii, Editura Logos, Chișinău.
5. Sasu Constantin, (1994), Inițierea și administrarea micilor afaceri, Univ. Al. I. Cuza, Iași.
6. Săndulescu Ion, (2001), Planul de afaceri, Ediția a 2-a, All Beck, București
7. West Alan, (2000), Planul de afaceri, Teora, București.
8. Spalding Michael, (1998), Planificarea și controlul propriei afaceri, Rentrop & Straton, București.
9. Williams Sara, (1993), Small Business Guide, Penguin Books, Londra
10. Managementul afacerilor, Calea chinezească Nie Shengzhe, Editura Integral 2018

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

Disciplina are rolul de a forma abilități în domeniul antreprenoriatului și întreprinderilor mici și mijlocii studenților, ca specialiști din domeniul management, prin identificarea particularităților firmelor mici și realizarea unui plan de afaceri.

Pentru a rămâne competitive, indiferent de mărime, organizațiile trebuie să dezvolte bunuri și servicii noi, care să răspundă nevoilor și așteptărilor clienților. Competențele dobândite le vor permite absolvenților să identifice oportunități pe piața organizației în care vor acționa și să evalueze potențialul acestora pentru o exploatare profitabilă, indiferent de mărimea firmei.

Prin însușirea conceptelor teoretico-metodologice și abordarea aspectelor practice din cadrul lucrărilor și proiectului, studentul dobândește abilități manageriale, în concordanță cu competențele cerute pentru ocupațiile posibile.

8. Evaluare

10.1. Tip activitate	10.2. Criterii de evaluare	10.3. Metoda de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Însușirea noțiunilor și aspectelor teoretice prezentate în cadrul cursului	Examen oral – care cuprinde întrebări de interpretare a cunoștințelor predate la curs și aplicații, fără acces la suportul de curs și seminar. Intenția de fraudă (discuții și colaborări între studenți) la evaluare se pedepsește cu eliminarea din examen.	70%

10.5 Seminar/ laborator	Abilitatea de a lua decizii și de a le pune în practică. Criterii ce vizează aspectele atitudinale:conștiinciozitatea, interesul pentru studiu individual (capacitatea de organizare și planificare, capacitatea de a soluționa probleme).	Activitatea desfășurată la seminar	30%
10.6 Standard minim de performanță			
Condiție nota minimă 5 la examenul oral.			

Data completării
16.09.2022

Semnătura titularului de curs

Semnătura titularului de seminar

Data avizării în departament
27.09.2022

Semnătura directorului de departament
Lector univ. dr. Petrișor-Mateuș Oana