

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA
1.2 Facultatea / Departamentul	CHIMIE, BIOLOGIE, GEOGRAFIE/ CHIMIE
1.3 Catedra	CHIMIE
1.4 Domeniul de studii	CHIMIE MEDICALĂ
1.5 Ciclu de studii	LICENȚĂ
1.6 Programul de studii / Calificarea	DISCIPLINĂ COMPLEMENTARĂ

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	COMPETENȚE DE ANTREPRENORAT – APLICAȚII PRACTICE						
2.2 Titularul activităților de curs	-						
2.3 Titularul activităților de seminar	Mihai V. PUTZ, Prof. univ.dr.-habil., Dr. mngmnt, MBA						
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	II	2.6 Tipul de evaluare	E ¹	2.7 Regimul disciplinei	COMPLEMENTAR

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 curs	-	3.3 seminar/laborator	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	14	din care: 3.5 curs	-	3.6 seminar/laborator	14
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					7
Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					7
Tutoriat					1
Examinări și Verificări pe parcurs					6
Alte activități					1
3.7 Total ore studiu individual		29			
3.8 Total ore pe semestru		50			
3.9 Numărul de credite		2			

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Cultura generala, Competențe de antreprenoriat
4.2 de competențe	• Cunoștințe de limba engleză și de informatică

¹ Conform articolului 37, alineatul (1) din Legea învățământului superior nr. 199/2023, cu modificările și completările ulterioare, „succesul academic al unui student pe parcursul unui program de studii este determinat prin **verificarea dobândirii rezultatelor așteptate ale învățării prin evaluări de tip examen și prin evaluarea pe parcurs**”.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1 de desfășurare a cursului	• Sala amfiteatru (capacitate pana in 200 locuri), On-line
5.2 de desfășurare a seminarului/laboratorului	• Sala seminar (capacitate pana in 50 locuri), On-line

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Competențe complementare în domeniul profesiei de bază:</i> recunoașterea oportunităților de dezvoltare, inovare, branding; transformarea unei idei fundamentale/aplicative (din chimie, biologie, geografie) într-o afacere win-win (de impact, utilă, lucrativă); • <i>Competențe personale, sociale și de învățare să înveți:</i> studierea pieței, alcătuirea unui plan de afaceri, elaborarea rețetei de marketing potrivite domeniului de activitate al firmei (chimie, biologie, geografie) • <i>Competențe digitale:</i> administrarea eficientă a resurselor, administrarea costurilor, controlul fluxului de numerar, strategia finanțării afacerii (credit, investiții, capital), etc. • <i>Competențe antreprenoriale:</i> administrarea eficientă a afacerii, evitarea și gestionarea riscurilor, management strategic și operațional, etica în afaceri, urmărirea succesului
Competențe transversale	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Orientare spre obiective/rezultate, Etică și integritate, Respect pentru valorile și legile naționale, dar și pentru cele europene/internaționale:</i> Realizarea sarcinilor profesionale în mod eficient și responsabil cu respectarea legislației și deontologiei specifice domeniului sub asistență calificată; • <i>Gândire critică și inovativă, Organizare individuală, Managementul echipelor:</i> realizarea unor activități în echipă multidisciplinară utilizând abilități de comunicare interpersonală pentru îndeplinirea obiectivelor propuse; • <i>Alfabetizare informațională și media, Capacitatea de a filtra informații și de a stabili veridicitatea acestora, Empatie și comunicare asertivă:</i> Utilizarea eficientă a surselor informaționale și a resurselor de comunicare și formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă de circulație internațională.

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

7.1 Obiectivul general al disciplinei	<ul style="list-style-type: none"> • Învățarea unei abordări transformative de tip autoetnografic: deschiderea “turnului de fildeș” specific domeniului de competențe profesionale într-o abordare “top-down” prin proiectarea unei idei inovatoare în lansarea unei afaceri, orientată deopotrivă spre profit, cu contribuție socială sustenabilă (utilă tuturor părților implicate, stake-holderi), integră, durabilă (auto-regenerantă), respectiv învățarea proiectării unui ciclu de viață al unui produs sau serviciu prin parcurgerea lanțului de plus valoare strategică: <i>recunoașterea unei oportunități de afaceri (cercetarea de piață) → alcătuirea și gestionarea unui plan de afaceri → gestionarea riscurilor → finanțarea și refinanțarea afacerii → urmărirea succesului și branding → managementul și etica afacerii inteligente.</i>
7.2 Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> • Învățarea de a nu subestima niciodată, respectiv de a recunoaște totdeauna, puterea unei idei simple, cu potențial transformator într-o viziune pe termen mediu și lung. • Dezvoltarea capacității de combinare a cunoașterii dată de fundamentele profesionale (din domenii diverse, e.g. din chimie, biologie, geografie) cu oportunitățile de aplicare practică, din piața contingentă. • Dezvoltarea de abilități de a alcătui un plan de afacere în vederea lansării unei afaceri lucrative (să aibe profit), inteligente (să fie utilă la nivel de multi-stake-holderi/cu toate părțile interesate), și sustenabile (să fie dinamică, cu potențial de relansare, de regenerare, de adaptare contextuală și strategică).

8. Conținuturi

8.1 Seminar / laborator	Metode de predare	Observații
Se vor aborda, în funcție de specificul studenților pe domeniile lor fundamentale (Chimie Medicală) teme și concepte de interes în concordanță cu motivația și gradul de implicare individual al studentului, disponibil într-o lansare de afacere (chiar și virtuală, deocamdată), în concordanță cu linia tematică generală a disciplinei:		
1. PARADOXUL PROSPERITĂȚII ... sau CUM inovarea poate schimba destinele individuale, colective, și naționale!	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
2. RE-ANTREPRENORIALITATEA...sau CUM se poate relansa o afacere sau o carieră prin activarea spiritului de întreprinzător, în era bio- și nano-tehnologiei!	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
3. ÎNGERI ȘI ANTREPRENORI...sau CUM trebuie să arate o formulă de viață personală pentru o viață profesională de succes în piața de idei, de afaceri, pe baza resurselor disponibile, a prietenilor încercați și a investitorilor co-interesați	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
4. ECONOMIA STĂRII DE BINE ... sau CUM “facerea de bine” (investiția non-bancară, în economia circulară) este la baza sănătății și a fericirii în modelele de afaceri sustenabile!	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
5. ANTREPRENORIATUL ETIC: sau CUM fluxul de bani înțelept-deștept-circular poate schimba în bine eco-sistemul competițional într-unul de coo-petiție; evaluări financiare prin proiecție geometrică în spațiul fuzzy al afacerilor deștepte, înțelepte, regenerabile!	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
6. GHIDUL DE AFACERI DURABILE ... sau CUM o “aventură” antreprenorială trebuie să satisfacă simultan regulile pieței, legile comerciale, legislația muncii, taxarea afacerii, raportările financiare, investițiile și achizițiile, drepturile de proprietate intelectuală, patrimonială, - cel puțin -, în contextul pieței deschise de mărfuri-servicii, capital, și persoane.	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și individual
7. CELE 10 TEHNOLOGII ALE UNEI INTREPRINDERI DE SUCCES: sau CUM să lansezi și să conduci o afacere, companie, sau o organizație, pe baza factorilor nano-științifici și nano-sociale (de la serviciul web, securitate, nanotehnologie, calculul/programarea pe rețele, tehnologia cloud, tehnologia wireless, vitrina/biblioteca virtuală XML, managementul relațiilor B2C/business-to-client, până la limbajul J2EE/Java 2 Enterprise Edition, și managementul în universul Microsoft.NET) și/sau cum pot fi acestia substituiți (cu inteligența artificială).	Problematizare; Simulare și interpretare	Lucru frontal și pe echipe
intr-un triptic de problematizare-simulare-interpretare a studentului aspirant la implementarea cunoașterii de specialitate în folosul comunității în care trăiește și pe care o deservește, local sau global prin acțiunea de antreprenariat ca unitatea cea mai dinamică și autonomă a economiei verzi (economia de resurse), sustenabile (economia de timp) și inovativ-circulară (economia materialelor reutilizabile).		
Bibliografie (poate fi suplimentată, actualizată, la clasa fizică și pe Classroom online)		

1. Christensen C.M., Ojomo E., Dillon K. (2019) *The Prosperity Paradox. How Innovation Can Lift Nations Out of Poverty*. Harper Business – An Imprint of HarperCollins Publishers, New York.
2. Bouee C.-E., Schaible S. (2019) *Re-entrepreneurship. How Organizations can Reignite Their Entrepreneurial Spirit*. Bloomsbury Publishing Plc, London
3. Schlegel B. (2022) *Angels and Entrepreneurs. A Lifestyle formula for starting your own business and Riding the Rollercoaster of Entrepreneurship*. Savio Republic, New York.
4. Anielski M. (2018) *An Economy of Well-Being. Common –sense tools for building Genuine Wealth and Happiness*. New Society Publishers, Gabriola Island, Canada
5. Self J. (2017) *Good Money. Become an Ethical Entrepreneur. Change the World. Feel Better*. Head of Zeus Ltd., London.
6. Reuvid J., Ed. (2016) *The Business Guide. Investment and trade in the UK*. Legend Business Ltd., London.
7. McCormack D., O’Byrne F. (2004) *10 Technologies Every Executive Needs to Know* (* Because these will impact every business)*. Vision Books, New Delhi
8. Barabási Albert-László (2002) *Linked : the new science of networks*. Perseus Pub. Cambridge, Mass. 2017 in Limba Romana, ed. Brumar, Timisoara.
9. BusinessWeek: <http://www.businessweek.com>
10. Inc. Magazine: <http://www.inc.com>
11. Entrepreneur: <http://www.entrepreneur.com>
12. Fast Company: <http://www.fastcompany.com>
13. Forbes: <http://www.forbes.com>
14. Fortune: https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2014/02/03/toc.html; <https://fortune.com/>
15. Harvard Business Review: <http://harvardbusinessreview.com>
16. Kiplinger’s: <http://www.kiplinger.com/magazine/>
17. Leader to Leader: <https://www.hesselbeinform.pitt.edu/publications/leader-leader-journal>
18. Smart Money: <http://www.smartmoney.com>

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

- Înțelegerea corespunzătoare a principiilor de antreprenariat (*oportunitati-plan de afaceri-gestionarea riscurilor-urmarirea succesului*) care stau la baza dezvoltării prin inovare continuă, pe baza ideilor fundamentale din profesiile aferente, cu impact și câștig mutual la nivelul societății și inter-generațional pentru toate părțile implicate (individ, grup, piața de afaceri, mediu natural).
- Capacitatea de a gestiona și aumenta legăturile între/dintre fenomenele vieții (sociale, economice, politice, biologice, psihologice, culturale, juridice, morale, etc.) în general, și cele din rețeaua proprie de cunoștințe și interese folosind diferitele fațete ale teoriei cu practica într-o abordare win-win/castig-castig, competitiv (competitiv, sustenabil, și regenerativ).
- Abilități de comunicare orală și scrisă, în diverse contexte (scenarii) de utilitate practică
- Abilități de interpretare a modelului de afacere propus și de raportare la datele și modelele concurențiale.
- Capacitatea de adaptare la situații noi, prin combinarea trans-metodologică a modelelor, tehnicilor și instrumentelor de management, marketing și de analiza datelor (*data mining*)
- Capacitatea de a transpune și dezvolta (novator) în practică (de a corela) cunoștințele dobândite
- Abilități de dezvoltare a unui studiu și monitorizare a pieței (de idei, servicii și produse, virtual concurențiale) la nivel inter- și trans-disciplinar (exploatând avantajul competitiv dat de pregătirea de specialitate proprie în spațiul de afaceri în care evoluează).
- Capacitatea de evaluare și autoevaluare critică a modelului de afaceri curent, și capacitatea de a-l schimba
- Preocuparea pentru obținerea calității, autoperfecționare, cu respectarea proprietății intelectuale.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs	Prezență pe parcurs, notite, inclusiv online	Verificare pe parcurs (scris/oral/online)	50%
	Răspunsuri la întrebări “problematizante”, inclusiv cu deadline online	Examinare (scris/oral/online)	

10.5 Seminar / laborator	Prezență pe parcurs, notite, inclusiv online	Verificare pe parcurs (scris/oral/online)	50%
	Pregătirea și prezentarea temelor și eseurilor, inclusiv cu deadline online	Verificare pe parcurs (scris/oral/online)	
10.6 Standard minim de performanță:			
<ul style="list-style-type: none"> • Prezența la cursuri și seminarii, notite online • Pregătirea și prezentarea temelor și eseurilor, inclusiv cu deadline online 			

Data completării
03.02.2025

Semnătura titularului (de seminar)
Prof. Dr. Dr.-Habil. Mihai V. PUTZ

Data avizării în
catedră/departament
05.02.2025

Semnătura șefului catedrei/departamentului
Conf. Dr. Vlad CHIRIAC