

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>FIȘA DISCIPLINEI</b>	<b>Cod: FD/M 8.1</b>	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	


**FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI**

MD-2045, CHIȘINĂU, STR. STUDENȚILOR 9/7, 4, TEL: 022 509-907, [www.utm.md](http://www.utm.md)
**ANTREPRENORIAL**
**1. Date despre unitatea de curs/modul**

<b>Facultatea</b>	Calculatoare, Informatică și Microelectronică				
<b>Departamentul</b>	Inginerie software și automatizare				
<b>Ciclul de studii</b>	Studii superioare de licență, ciclul I				
<b>Programul de studiu</b>	0613.3 Inginerie software				
<b>Anul de studiu</b>	<b>Semestrul</b>	<b>Tip de evaluare</b>	<b>Categoria formativă</b>	<b>Categoria de opționalitate</b>	<b>Credite ECTS</b>
III (învățământ cu frecvență)	8	E	D – unitate de curs de domeniu	O-unitate de curs obligatoriu	5

**2. Timpul total estimat**

Total ore în planul de învățământ	Din care:				
	<b>Ore auditoriale</b>		<b>Lucrul individual</b>		
	Prelegeri	Prelegeri	Teză de an	Studiul materialului teoretic	Pregătire aplicații
150	30	45	-	30	45

**3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul**

Conform planului de învățământ	Matematică, filosofie, gândire critică, managementul proiectelor software.
Conform competențelor	Abilități de înțelegere a principalelor concepte economice, gândire critică, aplicare a procedurilor de calcul matematic și, nu în ultimul rând, familiarizare cu tehnologiile de dezvoltare software.

**4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru**

Curs	Pentru a îmbunătăți predarea conținutului teoretic în sala de clasă, echipamentul esențial include un proiector, o conexiune fiabilă la internet, difuzoare și fie o tablă de flipchart, fie o tablă neagră pentru scris. În plus, pentru lecțiile practice, pot fi necesare materiale tangibile, cum ar fi hârtie, foarfeci, note, markere/markere pentru tablă etc. Punctualitatea este esențială, iar studenților li se reamintește că nu sunt permise conversațiile telefonice în timpul cursului.
Seminar	Studenții se vor implica într-un set de probleme și studii de caz elaborate de către instructor, vor îndeplini sarcini individuale pe platforma MOODLE și vor efectua lucrări individuale folosind datele furnizate de materialele de curs.

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>FIȘA DISCIPLINEI</b>	<b>Cod: FD/M 8.1</b>	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	

### 5. Competențele specific acumulate

Competențe profesionale	-
Competențe transversale	<p><b>CT1. Autonomie și responsabilitate.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Să demonstreze executarea responsabilă a sarcinilor profesionale în condiții de autonomie.</li> </ul> <p><b>CT2. Interacțiunea socială</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Să îndeplinească rolurile și activitățile specifice muncii în echipă și să distribuie sarcinile între membrii de la nivelurile subordonate.</li> </ul> <p><b>CT3. Dezvoltarea personală și profesională</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Să fie conștient de nevoia de formare continuă prin utilizarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru dezvoltarea personală și profesională.</li> </ul>

### 6. Obiectivele unității de curs/modulului

Obiectivul general	Scopul principal al cursului de Antreprenoriat este de a dota studenții cu cunoștințele, abilitățile și mentalitatea necesare pentru a conceptualiza, dezvolta și lansa un proiect antreprenorial viabil, inovator și sustenabil.
Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ să înțeleagă conceptele de bază ale antreprenoriatului;</li> <li>▪ să construiască o echipă diversă și eficientă;</li> <li>▪ să identifice și să analizeze problemele din lumea reală care pot fi abordate prin intermediul unor inițiative antreprenoriale;</li> <li>▪ să construiască ipoteze privind problemele clienților, persoanele (cine are problema), urgența nevoii, disponibilitatea de a plăti și multe altele;</li> <li>▪ să realizeze interviuri cu potențiali clienți pentru a obține informații despre nevoile clienților și pentru a valida declarațiile de probleme;</li> <li>▪ să exploreze metode de creare a unor propuneri de valoare unice;</li> <li>▪ să dezvolte soluții inovatoare folosind "vocea clientului" ca ghid;</li> <li>▪ să aplice procese iterative pentru a selecta soluțiile pe baza feedback-ului;</li> <li>▪ să studieze diverse cadre de modele de afaceri și să aleagă cel mai potrivit pentru o anumită întreprindere;</li> <li>▪ să exploreze tactici de marketing și de vânzări adaptate la publicul țintă identificat;</li> <li>▪ să analizeze concurența și dinamica pieței și să informeze asupra procesului decizional strategic;</li> <li>▪ să își dezvolte cunoștințele financiare și capacitatea de a crea proiecții financiare;</li> <li>▪ să exploreze diferite opțiuni de finanțare disponibile pentru întreprinderile nou înființate, inclusiv bootstrap, investitori providențiali și capital de risc;</li> <li>▪ să elaboreze un plan de afaceri bine pus la punct și cuprinzător;</li> <li>▪ să înțeleagă aspectele juridice ale antreprenoriatului, inclusiv formarea de entități și proprietatea intelectuală;</li> <li>▪ să exploreze strategiile și tehnicile de strângere de fonduri;</li> <li>▪ să îmbunătățească abilitățile de prezentare personală și comunicarea eficientă a ideilor de afaceri către potențialii interesați.</li> </ul>

**7. Conținutul unității de curs/modulului**

Tematica activităților didactice	numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
<b>Tematica prelegerilor</b>		
T1. Introducerea cursului, cadrele antreprenoriale și formarea echipei	2	-
T2. Identificarea problemelor	2	-
T3. Realizarea de interviuri cu clienții	2	-
T4. Strategii de creare a valorii adăugate	2	-
T5. Analiza competitivă. Dimensionarea pieței (TAM, SAM, SOM).	2	-
T6. Adaptarea problemei la soluție	2	-
T7. Strategii de introducere pe piață	4	-
T8. Economia unitară, modele de venituri, stabilirea prețurilor	4	-
T9. Elaborarea unui plan financiar	4	-
T10. Cadrul juridic al start-up-urilor	2	-
T11. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	-
<b>Total curs</b>	<b>30</b>	<b>-</b>

Tematica activităților didactice	Numărul de ore	
	învățământ cu frecvență	învățământ cu frecvență redusă
<b>Tematica lucrărilor de laborator/seminarelor</b>		
S1. Formarea echipei	2	-
S2. Identificarea problemelor	2	-
S3. Interviuri cu clienții	4	-
S4. Prezentări ale studenților: Care este problema pe care doriți să o rezolvați?	2	-
S5. Strategii de creare a valorii	2	-
S6. Analiza competitivă. Dimensiunea pieței (TAM, SAM, SOM).	2	-
S7. Potrivirea dintre problemă și soluție	4	-
S8. Prezentări ale studenților: Care este soluția pe care o propuneți pentru a realiza potrivirea problemă-soluție?	2	-
S9. Strategii de intrare pe piață	4	-
S10. Modele economice, stabilirea prețurilor	4	-
S11. Prezentări ale studenților: Cum intenționați să vă lansați produsul pe piață și să obțineți o potrivire produs - piață?	4	-
S12. Elaborarea planului financiar	4	-
S13. Cadrul juridic al start-up-urilor	2	-
S14. Strategii de finanțare și strângere de fonduri	4	-
S15. Repetiții practice și repetiții generale pentru pregătirea prezentărilor finale	3	-
<b>Total lecții practice</b>	<b>45</b>	<b>-</b>

**8. Referințe bibliografice:**

Principale	1. Course teaching materials placed on the ELSE platform: <a href="https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=1668">https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=1668</a> <a href="http://moodle.utm.md/course/index.php?categoryid=244">http://moodle.utm.md/course/index.php?categoryid=244</a>
------------	---

Suplimentare

**Cărți în limba engleză:**

2. *The Startup Owner's Manual* by Steve Blank and Bob Dorf
3. *Disciplined Entrepreneurship* by Bill Aulet
4. *The Launch Path* by Bret Waters
5. *Accelerated Startup* by Vitaly Golomb
6. *Get Funded!* by John Biggs and Eric Villines
7. *Talking to Humans* by Frank Rimalovski and Giff Constable (free download)
8. *Testing with Humans* by Giff Constable

**Video Biblioteca:**

Procesul antreprenorial a fost bine documentat prin intermediul unor lucrări excelente realizate de experți în domeniu. Aceste resurse sunt disponibile gratuit și vor fi utilizate pentru anumite sarcini din acest curs:

**YC Startup School** <https://www.ycombinator.com/library>

**Blog-uri:**

Blogurile și Vlogurile (bloguri video) sunt o modalitate excelentă de a fi la curent cu evenimentele actuale. Multe dintre acestea au, de asemenea, conținut de ultimă oră despre antreprenariat, servicii, instrumente și multe altele. Toate acestea merită să fie marcate și citite în mod regulat.

Keith Teare	<a href="https://thatwastheweek.com/">https://thatwastheweek.com/</a>
Alexander Jarvis - 50 Folds	<a href="https://www.alexanderjarvis.com">https://www.alexanderjarvis.com</a>
Basil Peters – Angel Blog	<a href="http://www.angelblog.net/index.html">http://www.angelblog.net/index.html</a>
MBA Mondays	<a href="https://avc.com/category/mba-mondays/">https://avc.com/category/mba-mondays/</a>
Leanstack Accelerators	<a href="https://leanstack.com/accelerators">https://leanstack.com/accelerators</a>
Feel the Boot	<a href="https://www.feeltheboot.com/blog">https://www.feeltheboot.com/blog</a>

**9. Evaluare**

Forma de învățământ	Periodică		Curentă	Lucrul individual	Examen final
	Atestarea 1	Atestarea 1			
Cu frecvență	15%	15%	15%	15%	40%

Standard minim de performanță

Prezența și activitatea la prelegeri și lucrări practice.

Obținerea notei minime de „5” la fiecare dintre evaluările periodice, curente și lecții practice.