



FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea “Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Informatică
1.3 Departamentul	Informatică
1.4 Domeniul de studii	Informatică
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Informatică/Informatică

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Antreprenoriat și inovare în IT						
2.2 Titularul activităților de curs	Corina Forăscu (conf. dr.)						
2.3 Titularul activităților de seminar	Corina Forăscu (conf. dr.)						
2.4 An de studiu	II	2.5 Semestru	2	2.6 Tip de evaluare	M	2.7 Regimul disciplinei	OP

* OB – Obligatoriu / OP – Opțional

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități 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
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					16
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					16
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					16
Tutoriat					
Examinări					12
Alte activități. (studii de caz, consultații)					14
3.7 Total ore studiu individual					74
3.8 Total ore pe semestru					130
3.9 Număr de credite					5

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	Limba engleză
4.2 De competențe	Creativitate

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	Sală dotată cu videoproiector
5.2 De desfășurare a seminarului/laboratorului	Stații de lucru sau laptopuri personale



6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	<p>La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ explice, descrie și utilizeze principalele noțiuni discutate, făcând distincție clară între conceptele de bază▪ utilizeze abilitățile doândite pentru a fi un antreprenor sau un intraprenor fie în viața de zi cu zi, în compania în care lucrează, fie într-un start-up inovativ pe care studenta / studentul îl dezvoltă eventual în colaborare cu alți colegi▪ analizeze corect oportunitatea folosirii anumitor instrumente și servicii în activitatea de zi cu zi a unui absolvent de Informatică▪ analizeze și să evalueze potențialul de afaceri al potențialilor angajatori ai lor.▪ proiecteze produse și servicii IT cu o mai bună vandabilitate, prin înțelegerea motivațiilor de cumpărare ale clienților.▪ estimeze riscurile potențiale, luându-și toate măsurile de siguranță <p>se integreze mai bine în compania angajatoare, prin înțelegerea rolurilor fiecărui jucător dintr-o companie de IT, cum ar fi fondatori, manageri, marketing, vânzări și oameni de suport tehnic.</p>
Competențe transversale	<p>CT1. CT2. CT3.</p>

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1. Obiectivul general	<p>Înțelegerea, deprinderea și stăpânirea tuturor elementelor necesare (aptitudini, cunoștințe, abilități, tehnologii) pentru a urma o carieră antreprenorială în IT, bazată preponderent pe inovare</p>
7.2. Obiectivele specifice	<ul style="list-style-type: none">▪ Utilizarea conceptelor și tehnicilor antreprenoriale pentru mai buna organizarea activităților de cunoaștere și de explicare a unor situații și evenimente din viața reală;▪ Aplicarea cunoștințelor antreprenoriale în situații caracteristice economiei de piață, mai ales pe piața din România, precum și în analiza posibilităților de dezvoltare personală;▪ Cooperarea în cadrul diferitelor grupuri pentru rezolvarea unor probleme teoretice și practice specifice mediului de afaceri;▪ Evaluarea comportamentului adecvat mediului economico-social românesc, aflat în continuă schimbare și evoluție.

8. Conținut¹

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1-2.	Antreprenoriat inovativ în IT: definiții, de ce (acum), opțiuni, carieră, oportunități, povești de succes. Situația generală în România	Prezentare interactivă, interacțiune directă	4 ore

¹Structura propusă urmează îndeaproape cartea *Disciplined Entrepreneurship* (bibliografie obligatorie) și materialele (cărți) puse la dispoziție în cadrul proiectului *Universitatea Antreprenorială*



3.	Definirea pieței și a clientului Segmentarea pieței: cercetarea de piață (primară și secundară), nevoi, dorințe și cerințe ale clienților, (metode de) segmentare a pieței, poziționarea pe piață, piața țintă (elemente definitorii), TAM (Total Addressable Market) Profilul utilizatorului - clientului: definire, identificare, construire; clientul ideal (Persona)		2
4.	Răspunsuri la nevoia clienților Scenariu complet de descoperire, achiziție și promovarea a produsului; specificația de nivel înalt a produsului. Măsurarea propunerii (value proposition); definirea produsului fundamental; simplă analiză de piață		2
5.	Metode de achiziție a produsului Stabilirea unității de decizie a clientului (DMU – Decision Making Unit) Scalarea procesului pentru a obține primul client plătitor Maparea procesului de vânzare pentru a obține un client		2
6.	Monetizarea produsului Crearea nului model de business Stabilirea politicii de prețuri Calcularea valorii de perioadei de viață a unui client câștigat Calcularea costului de achiziție a unui client		2
7.	Designul și dezvoltarea produsului Identificarea și testarea ipotezelor Definirea MVBP – Minimum Viable Business Product		2
8.	Planul de marketing Elaborarea rețetei de marketing pe baza celor 4 factori de marketing (produs, preț, poziție, promovare)		2
9.	Abilități de vânzare și întâlnirea de afaceri		2
10.	Planul de afaceri Costuri de lansare, fixe și variabile Investiția de lansare și eventuala ei recuperare Costuri critice Situția financiară și registrul de casă Contul de profit și pierdere Bilanțuri Analiza indicatorilor financiari Flux de numerar Impozite Capital de lucru Strategia de finanțare		2



11.	Administrarea companiei (IT) Contracte Proprietate Intelectuală, copyright, patente, drept electronic Managementu riscului Autorizații, permise, certificate		2
12.	Managementul afacerii Stiluri manageriale Angajarea, evaluarea și stimularea personalului Conducere etică Resurse umane		2
13.	Scalarea afacerii Calcularea TAM pentru piețe viitoare Dezvoltarea unui plan de producție		2
14.	Strategii de exit Afacerea în familie Creștere prin diversificare Licențiere Franșizare Evaluare și ieșire		2

Bibliografie obligatorie

1. Bill Aulet (2013). *Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup*. Willey, 2013, inclusiv cursuri online corelate (<https://www.youtube.com/watch?v=FqmCN5Tt0Jo>, <https://courses.edx.org/courses/MITx/15.390x/1T2014/course/>)
2. Materiale Universitatea Antreprenorială:
 - a. Steve Mariotti, Caroline Glackin (2010 – 2012). *Antreprenoriat – lansarea și administrarea unei afaceri*. Pearson Education 2010, BIZZKIT 2012
 - b. Paul Heyne, Peter Boettke, David Prychitko (2010; 2016). *Modul de gândire economic*. Pearson Education 2010. BIZZKIT 2016
3. <https://www.startupcafe.ro/> - principalul site românesc de informații în domeniul antreprenoriatului (idei, studii de caz, povești de succes, evenimente, traininguri, consiliere, comunitate)
4. Reid Hoffman, Ben Casnocha. *The Start-Up of You*. <http://www.thestartupofyou.com>

Bibliografie recomandată

1. Larry C. Farrell – Cum să devii antreprenor. Dezvoltă-ți propria afacere!, Editura CurteaVeche, București, 2012
2. Just Start: Take Action, Embrace Uncertainty, Create the Future. Leonard A. Schlesinger, Charles F. Kiefer, Paul B. Brown. 2012
3. The Lean Startup. Eric Ries. 2011
4. Design a Better Business: New Tools, Skills, and Mindset for Strategy and Innovation . Justin Lokitz, Lisa Kay Solomon, and Patrick Van Der Pijl. 2016
5. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and challengers . Alexander Osterwalder and Yves Pigneur. 2010.
6. Change by Design: How Design Thinking Transforms Organizations and Inspires Innovation. Tim Brown. 2009
7. The Social Styles Handbook: Find Your Comfort Zone and Make People Feel Comfortable with You. Larry Wilson. 2004
8. Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want. Alan Smith, Alexander Osterwalder, Gregory Bernarda, Trish Papadakos, and Yves Pigneur. 2014
9. Business Model You: A One-Page Method For Reinventing Your Career. Alexander Osterwalder, Tim Clark, and Yves Pigneur. 2012



10. The Entrepreneur Roller Coaster: Why Now Is the Time to #Join the Ride. Darren Hardy. 2011.
11. The Compound Effect. Darren Hardy. 2010

..

8.2	Seminar / Laborator ²	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Identificarea oportunităților de afaceri: de la pasiune la idee sau tehnologie? Filtrarea ideilor. Selecția echipei		2
2.	Idea pitch, organizarea în echipe de proiecte, stabilirea ideilor de proiecte pe echipe în vederea participării potențiale la competiția Innovation Labs Principalele acțiuni, proiecte și finanțări pentru tineri antreprenori		2
3.	Studiu de caz cu un invitat – antreprenor / om de afaceri local		
4.	Definirea pieței și a clientului		
5.	Răspunsuri la nevoia clienților		
6.	Metode de achiziție a produsului		
7.	Monetizarea produsului		
8.	MVBP		
9.	Business meeting at Google Digital Lab in Iasi; digital marketing		
10.	Business plan		
11.	Managementul afacerii		
12.	Prezentarea și evaluarea proiectelor		
13.	Prezentarea și evaluarea proiectelor		

²Vom pune accent pe dezvoltarea gândirii antreprenoriale și inovative.

Vom avea invitați din mediul antreprenorial ieșean, regional și național, pe care îi vom atrage ca mentori pentru echipele cele mai interesate.

Vom încerca, pentru primul an, studii de caz în direct, pe teren, în startup-uri din Iași și Moldova

**Bibliografie**

1. Materialele adiționale cursului Disciplined Entrepreneurship - <http://disciplinedentrepreneurship.com/content/disciplined-entrepreneurship-toolbox>
2. <https://www.wall-street.ro/articol/Start-Up/index.html>
3. <https://start-up.ro>
4. <http://www.finantare.ro/etichete/antreprenori>

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

Cursul dezvoltă gândirea antreprenorială, cerință esențială a companiilor de IT, în special a celor multinaționale. În plus, și prin problematica proiectelor practice pe care studenții le vor dezvolta, acestora li se vor dezvolta abilități de inovare, creativitate, comunicare, negociere, financiar-contabile

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală (%)
10.4 Curs	- Corectitudinea și completitudinea cunoștințelor: - Capacitatea de a înțelege, explica și aplica concepțiile specifice antreprenoriale. - Calitatea formulării răspunsurilor	Studiu de caz	20%
		Examen scris (combinat subiecte tip grilă și tip răspuns detaliat / eseu)	30%
10.5 Seminar/ Laborator	Capacitatea de a dezvolta un plan de afaceri, o afacere de succes (în stadiul de prototipare)	Proiect (dezvoltarea unei afaceri)	30%
	Intervenții active, problematizare adecvată	Aplicații practice la seminar /laborator	10%
	Interes și deschidere pentru activitățile disciplinei	Participare activă la ore	10%
10.6 Standard minim de performanță			
Pentru promovare trebuie îndeplinite simultan următoarele condiții: - Fiecare componentă a evaluării este notată cu minim 5 (din 10) - Fiecare student este parte a unei echipe alături de care finalizează dezvoltarea proiectului practic (dezvoltarea unei afaceri)			

Data completării
26.04.2018

Titular de curs

Titular de seminar

Data avizării în departament: 28.09.2018

Director de departament



UNIVERSITATEA „ALEXANDRU IOAN CUZA“ din IAȘI

PER LIBERTATEM AD VERITATEM

www.uaic.ro