

FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2026-2027

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” din Iași
1.2 Facultatea	Hidrotehnică, Geodezie și Ingineria Mediului
1.3 Departamentul	<i>Amenajări și Construcții Hidrotehnice</i>
1.4 Domeniul de studii	<i>Inginerie civilă</i>
1.5 Ciclul de studii ¹	<i>Licență</i>
1.6 Programul de studii	Amenajări și Construcții Hidrotehnice

2. Date despre disciplină

2.1.1 Denumirea disciplinei – (în limba română) (în limba engleză, conform Suplimentului la diplomă)	Educație antreprenorială 1 (Entrepreneurial Education 1)						
2.1.2. Codul disciplinei	ACH.EA1.320						
2.2 Titularul/ titularii activităților de curs	Conf.univ.dr.ec. Elena Lidia ALEXA						
2.3 Titularul/ titularii activităților de aplicații (S, L, P, Pr)	Conf.univ.dr.ec. Elena Lidia ALEXA						
2.4 Anul de studii ²	3	2.5 Semestrul ³	6	2.6 Tipul de evaluare ⁴	V	2.7 Tipul disciplinei ⁵	DFA

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	3.2 curs	2	3.3a sem.	-	3.3b laborator	1	3.3c proiect	-	3.3.d practică	
3.4 Total ore din planul de învățământ ⁶	42	3.5 curs	28	3.6a sem.	-	3.6b laborator	14	3.6c proiect	-	3.6.d	-
Distribuția fondului de timp ⁷										Nr. ore	
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe										29	
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren										37	
Pregătire seminarii/ laboratoare/ proiecte, teme, referate și portofolii										20	
Examinări ⁸										6	
Alte activități:										7	
3.7 Total ore studiu individual ⁹	93										
3.8 Total ore pe semestru ¹⁰	135										
3.9 Numărul de credite	5										

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum ¹¹	-
4.2 de rezultate ale învățării	-

5. Condiții

5.1 de desfășurare a cursului ¹²	Tabla și videoproiector.
5.2 de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului ¹³	Tabla și videoproiector.

6. Obiectiv general al disciplinei

La această disciplină veți învăța ce înseamnă să fiți antreprenor sau intraprenor și cum se transformă o idee într-o afacere: diferențele și complementaritatea dintre antreprenoriat și management, stilurile de leadership antreprenorial și caracteristicile unui antreprenor, generarea și alegerea ideilor de afaceri, identificarea, evaluarea și validarea oportunităților (testarea ideii, interacțiunea cu potențialii clienți, prototipul și produsul minim viabil), modelele de afaceri și strategia de lansare pe piață. La laborator veți lucra individual și în echipă la propria idee de afaceri: veți

construi echipa, veți defini propunerea de valoare, veți realiza interviuri cu clienții, veți segmenta piața, veți elabora strategia de lansare și o veți prezenta într-un business pitch.

Disciplina contribuie, în principal, la formarea următoarelor competențe profesionale și transversale din planul de învățământ (ESCO): CP8 - analizează nevoile comunității; CP26 - gestionează proiecte de inginerie; CP30 - asigură managementul de proiect; CT1 - lucrează în echipe; CT5 - dă dovadă de inițiativă; CT7 - demonstrează credibilitate.

7. Rezultatele învățării ¹⁴

Cunoștințe	Studentul/ Absolventul: - [C1] explică conceptele de antreprenoriat, intraprenoriat și antreprenoriat social și compară rolul antreprenoriatului și al managementului în dezvoltarea unei afaceri (Cn-PS10); - [C2] analizează sursele și criteriile de alegere a ideilor de afaceri, metodele de identificare, evaluare și validare a oportunităților și factorii de succes și de eșec ai unei afaceri (Cn-PS10); - [C3] compară modelele de afaceri (B2B, B2C, freemium, abonament) și strategiile de lansare pe piață și evaluează sustenabilitatea unui model de afaceri (Cn-PS10, Cn-PS11).
Abilități	Studentul/ Absolventul: - [A1] dezvoltă o idee de afaceri, construiește propunerea de valoare și definește produsul minim viabil, aplicând tehnici de luare a deciziilor (Ap-DF9); - [A2] analizează nevoile clienților prin interviuri (customer discovery), segmentează piața și construiește profilul clientului țintă (Ap-DF9); - [A3] elaborează strategia de lansare pe piață a produsului sau a serviciului (public țintă, poziționare, preț, canale de distribuție, campanie de marketing inițială) (Ap-DF9).
Responsabilitate și autonomie	Studentul/ Absolventul: - [RA1] își evaluează abilitățile antreprenoriale, valorile și principiile și își construiește brandul personal, cu respectarea eticii profesionale (RA-DF1, RA-DF4); - [RA2] lucrează eficient în echipă și își asumă roluri de lider în dezvoltarea ideii de afaceri, gestionând termenele și resursele (RA-DF6, RA-PS3); - [RA3] comunică eficient ideea de afaceri unor categorii variate de public, prin prezentarea de tip business pitch (RA-DF3).

8. Metode de predare

În activitatea de predare a cursului Educație antreprenorială se vor utiliza prelegeri participative și dezbateri interactive, bazate pe prezentări PowerPoint puse la dispoziția studenților. Prezentările includ imagini, grafice, videoclipuri și studii de caz, astfel încât conceptele teoretice să fie ușor de înțeles și aplicabile. Fiecare sesiune va începe cu o scurtă recapitulare a noțiunilor discutate la cursul anterior, pentru a consolida cunoștințele și a facilita continuitatea învățării.

Cursul combină explorarea directă a fenomenelor antreprenoriale (analiza pieței, identificarea oportunităților, simulări de afaceri) cu activități practice și aplicate (studii de caz, exerciții, rezolvarea problemelor), astfel încât studenții să poată dezvolta competențe reale de inițiere și gestionare a unei afaceri.

9. Conținuturi

9. 1. Curs ¹⁵	Metode de predare	Timp alocat
Aspecte introductive curs: obiective, structură, modalități de evaluare. Introducere în antreprenoriat & intraprenoriat. Antreprenoriat social.	Prelegere interactivă, discutii, explicații, prezentare de studii de caz, antreprenori invitați	2 ore
9.1.1. Antreprenoriat & management. - Diferențele și complementaritatea dintre antreprenoriat și management - Rolul managementului în dezvoltarea afacerii - Stiluri de leadership antreprenorial		4 ore
9.1.2. Caracteristicile unui antreprenor. Construirea brandului personal		2 2 ore
9.1.3. Ideea de afaceri - Surse de idei de afaceri - Generarea ideilor de afaceri - Criterii pentru alegerea unei idei viabile 2. Transformarea ideii într-o oportunitate		4 ore
9.1.4. Identificarea și recunoașterea oportunităților de afaceri Metode de identificare a oportunităților		4 ore

• Factori de succes și eșec • Evaluarea pieței și a nevoilor consumatorilor		4 ore
9.1.5. Validarea oportunităților de afaceri • Testarea ideii de afaceri • Interacțiunea cu potențialii clienți • Prototipare și MVP (Minimum Viable Product) 2. Feedback și ajustări		
9.1.6. Modele de afaceri • Ce este un model de afaceri? • Componentele unui model de afaceri • Exemple de modele de afaceri (B2B, B2C, freemium, abonament etc.) • Construirea unui model de afaceri sustenabil		
9.1.7. Strategia de lansare pe piață • Definirea publicului țintă și segmentarea pieței • Poziționarea produsului sau serviciului pe piață • Stabilirea prețului și a modelului de monetizare • Alegerea canalelor de distribuție și vânzare • Crearea unei campanii de marketing inițiale		4 ore
Bibliografie curs: Lidia Alexa – Antreprenoriat – Note de curs. Suport în format digital, 2022 Steve Mariotti, Caroline Glackin, Antreprenoriat. Lansarea și administrarea unei afaceri. JA Romania, 2021. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Business Model Generation, Editura Publica, 2017		
9.2b Laborator	Metode de lucru ¹⁶	Observații, timp alocat
9.2.1. De unde începi? Evaluarea propriilor abilități antreprenoriale. Valori și principii. Construirea brandului personal.	Lucru individual și în echipă, explicarea modului de lucru, discuții asupra rezultatelor obținute.	2 ore
9.2.2. Ideea de afaceri. Definirea ideii de afaceri & Construirea echipei		2 ore
9.2.3. Dezvoltarea ideii de afaceri. Crearea propunerii de valoare & definirea minimum viable product		2 ore
9.2.4. Customer discovery. Realizarea interviurilor cu clienții		2 ore
9.2.5. Clientul și piața. Segmentarea pieței & construirea avatarului de client.		2 ore
9.2.6. Strategie de lansare pe piață		2 ore
9.2.7. Business pitching		2 ore
Bibliografie aplicații (laborator): Lidia Alexa – Antreprenoriat – Note de curs. Suport în format digital, 2022 Steve Mariotti, Caroline Glackin, Antreprenoriat. Lansarea și administrarea unei afaceri. JA Romania, 2021. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur - Business Model Generation, Editura Publica, 2017		

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare		10.3 Pondere din nota finală
10.4 Verificare	Corectitudinea explicării conceptelor de antreprenoriat, intraprenoriat și management (C1). Capacitatea de a analiza ideile și oportunitățile de afaceri (C2). Capacitatea de a compara modele de afaceri și strategii de lansare pe piață (C3). Coerența logică, forța de argumentare și utilizarea corectă a limbajului de specialitate.	- observarea sistematică a studenților (teme individuale/ de echipă - temele trebuie efectuate în săptămâna dintre cursuri, pregătirea unui referat - studiu de caz): C1-C3, RA1.	100%	50%
		- test de evaluare formativ (verificări pe parcursul semestrului).	-	
		- test de evaluare sumativ (verificare finală).	-	

10.5b Laborator	Calitatea ideii de afaceri, a propunerii de valoare și a produsului minim viabil (A1). Corectitudinea analizei nevoilor clienților și a segmentării pieței (A2). Calitatea strategiei de lansare și a prezentării de tip business pitch (A3, RA3). Lucrul în echipă și respectarea termenelor (RA2).	- realizarea fișelor de laborator (toate lucrările de laborator trebuie efectuate, admițându-se recuperarea doar a unei lucrări de laborator restante): A1, A2, RA2; - test de evaluare (colocviu de laborator - business pitch): A3, RA3.	50%
10.6 Condiții de promovare			
Rezultatul evaluării finale la o disciplină rezultă prin considerarea punctajelor și ponderilor alocate fiecărei activități din cadrul disciplinei. Se vor acorda note întregi de la 10 la 1, nota 5 certificând dobândirea rezultatelor învățării minimale aferente unei discipline și acordarea creditelor de studii aferente acestora. Cerințele minimale pentru acordarea notei 5: toate lucrările de laborator efectuate (cel mult o lucrare recuperată) și ideea de afaceri a echipei prezentată la business pitch (A1, A3); studentul explică conceptele de bază cu care operează antreprenoriatul (C1) și caracterizează o oportunitate de afaceri (C2).			

Data completării: 02.09.2026

Titular de curs: Conf.univ.dr.ec. Elena Lidia ALEXA

Titular de aplicații: Conf.univ.dr.ec. Elena Lidia ALEXA

Data avizării în departament:
07.09.2026

Director de departament,
Prof.univ.dr.ing. Marius PÎSLARU

Data aprobării în Consiliul Facultății:
25.09.2026

Decan,
conf.univ.dr.habil.ing. Nicolae MARCOIE

¹ Licență/ Masterat.

² 1-4 pentru licență, 1-2 pentru masterat.

³ 1-8 pentru licență, 1-4 pentru masterat.

⁴ Examen (E), verificare (V) – din planul de învățământ.

⁵ DOB – disciplină obligatorie, DOP – disciplină opțională, DFA – disciplină facultativă;

⁶ Este egal cu 14 săptămâni x numărul de ore de la punctul 3.1 (similar pentru 3.5, 3.6abc).

⁷ Liniile de mai jos se referă la studiul individual; totalul se completează la punctul 3.7.

⁸ Între 2 și 6 ore. Acestea reprezintă ore didactice și nu se includ în studiul individual.

⁹ Suma valorilor de pe liniile anterioare, care se referă la studiul individual.

¹⁰ Suma dintre numărul de ore de activitate didactică directă (3.4) și numărul de ore de studiu individual (3.7); trebuie să fie egală cu numărul de credite alocate disciplinei (punctul 3.9) x 27 de ore pe credit.

¹¹ Se menționează disciplinele obligatoriu a fi promovate anterior sau echivalente.

¹² Tablă, vidoproietor, flipchart, materiale didactice specifice etc.

¹³ Tehnică de calcul, pachete software, standuri experimentale, etc.

¹⁴ Rezultatele învățării prezentate sub formă de cunoștințe, aptitudini, responsabilitate și autonomie specifice disciplinei. Acestea vor fi corelate cu rezultatele învățării pe domenii fundamentale și domenii de licență (Anexa 2 din Standarde specifice ARACIS, www.aracis.ro/wp-content/uploads/2025/04/Standarde-specifice-programe-de-studii-universitare-de-licenta_aprilie-2025.pdf). Pentru programele de masterat, rezultatele învățări sunt aferente nivelului 7 din CNC.

¹⁵ Titluri de capitole și paragrafe.

¹⁶ Discuții, dezbateri, prezentare și/sau analiză de lucrări, rezolvare de exerciții și probleme.

¹⁷ Demonstrație practică, exercițiu, experiment.

¹⁸ Studiu de caz, demonstrație, exercițiu, analiza erorilor etc.