FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituţia de învăţământ superior	**UNIVERSITATEA DIN ORADEA**
1.2 Facultatea	**FACULTATEA DE ŞTIINŢE ECONOMICE**
1.3 Departamentul	**DEPARTAMENTUL DE ECONOMIE ŞI BUSINESS**
1.4 Domeniul de studii	**ADMINISTRAREA AFACERILOR**
1.5 Ciclul de studii	**STUDII UNIVERSITARE DE LICENȚĂ (CICLUL I)**
1.6 Programul de studii/Calificarea	**ECONOMIA COMERȚULUI, TURISMULUI ȘI SERVICIILOR**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei			**Antreprenoriat (FSTE-0093)**				
2.2 Titularul activităţilor de curs			Prof.univ.dr. habil Daniel BĂDULESCU				
2.3 Titularul activităţilor de seminar			Conf.univ.dr. Ramona SIMUȚ				
2.4 Anul de studiu	II	2.5 Semestrul	1	2.6 Tipul de evaluare	Ex	2.7 Regimul disciplinei	I

(I) Impusă; (O) Opțională; (F) Facultativă

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

3.1 Număr de ore pe săptămână	4	din care: 3.2 curs	2	3.3 seminar	2
3.4 Total ore din planul de învăţământ	56	din care: 3.5 curs	28	3.6 seminar	28
Distribuţia fondului de timp ore					69 ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie şi notiţe					25 ore
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate şi pe teren					10 ore
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii şi eseuri					18 ore
Tutoriat					2 ore
Examinări					14 ore
Alte activităţi.....					-

3.7 Total ore studiu individual	**69**
3.9 Total ore pe semestru	**125**
3.10 Numărul de credite	**5**

4. Precondiţii (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	.....
4.2 de competenţe	.....

5. Condiţii (acolo unde este cazul)

5.1. de desfăşurare a cursului	Sala de curs, videoproiector
5.2. de desfăşurare a seminarului/laboratorului	Laborator cu calculatoare, videoproiector, internet

6.1. Competenţele specifice acumulate

Competenţe profesionale	C1.2 Explicarea şi interpretarea de date si informaţii din punct de vedere cantitativ şi calitativ, pentru formularea de argumente şi decizii concrete asociate comerţului, turismului şi serviciilor. C1.3 Rezolvarea problemelor în contexte bine definite asociate: conceperii, planificării şi executării de activităţi în cadrul firmelor de comerţ, turism şi servicii. C1.4 Culegerea şi prelucrarea de date din surse documentare alternative şi din activitatea curentă, pentru evaluarea factorilor care influenţează realizarea prestaţiilor în organizaţiile din comerţ, turism şi servicii. C2.1 Descrierea modalităţilor de concepere a produslui turistic, a tehnicilor de comercializare şi a comportamentului agenţilor economici în contextul creat de legislaţia şi regulamentele aferente în vigoare. C2.2 Explicarea şi interpretarea fluxurilor si a tehnicilor de comercializare diferenţiat după natura produselor şi serviciilor. C2.3 Aplicarea unor modele şi instrumente de organizare a spaţiilor de vânzare şi depozitare. C2.4 Analiza critic-constructivă a relaţiilor dintre consumatorii şi furnizorii specifici domeniului comerţ, turism şi servicii. C2.5 Fundamentarea de planuri de comercializare, de oferte, de programe de promovare – publicitate, promovare directă, relaţii publice, marketing direct. C3.1 Definirea conceptelor pri-vind cererea şi oferta de bunuri şi servicii, inclusiv în activitatea de turism, a comportamentului consumatorilor şi a normelor de protecţie a acestora. C3.2 Explicarea şi interpretarea fenomenelor şi proceselor economice specifice comerţului, turismului şi serviciilor pe baza conceptelor privind cererea şi oferta de servicii şi a comportamentului consumatorilor. C3.3 Rezolvarea de probleme simple, bine definite, asociate vânzării produselor, inclusiv a celor turistice, prin consilierea clientului în luarea deciziei de cumpărare. C3.4 Fundamentarea de studii şi analize, organizatorice şi de eficienţă a activităţii firmelor în vederea acordă-rii de consiliere şi asistenţă. C5.3 Aplicarea unor principii şi metode de bază pentru rezolvarea de probleme/situaţii specifice asigurării calităţii în comerţ, turism şi servicii. C5.4 Evaluarea şi particularizarea metodelor şi modelelor de asigurare a calităţii la specificul organizaţiilor de comerţ, turism şi servicii. C6.3 Rezolvarea de probleme, situaţii, studii de caz specifice resurselor umane: recrutare, selecţie, motivare, salarizare, orarul de muncă., formare. C6.4 Estimarea necesarului de resurse umane în raport cu cerinţele de volum şi eficienţă a organizaţiei.
Competenţe transversale	

6.2. Rezultatele aşteptate ale învățării

Cunoştiinţe	Studentul/Absolventul explică dimensiunile economice, structurile, dinamica şi performanţa industriilor din sectoarele comerţului şi serviciilor de piaţă şi turismului pentru consumator, demografia şi tipologia întreprinderilor, fenomenele specifice fazelor ciclului de viaţă al întreprinderii în sectoarele respective.
Aptitudini	Studentul/Absolventul alege metode de gestionare a relațiilor cu clienții și furnizorii.
Responsabilitate şi autonomie	Studentul/Absolventul rezolvă probleme simple, bine definite, asociate coordonării şi gestiunii activităţilor de servicii, turism, hotelărie şi restauraţie

6.3. Obiectivele disciplinei (reieşind din grila competenţelor specifice acumulate)

6.3.1 Obiectivul general al disciplinei	• Dobândirea de deprinderi și aplicarea cunoștințelor însușite pentru crearea și dezvoltarea unei afaceri antreprenoriale
6.3.2 Obiectivele specifice	• Cunoaşterea, înțelegerea și aplicarea conceptelor și ideilor principale privind antreprenoriatul • Înțelegerea factorilor de configurare a procesului antreprenorial • Înțelegerea rolului inovării și utilizării noilor tehnologii în antreprenoriat • Înțelegerea și aplicarea la specificul domeniului comerț-turism-servicii a problemelor specifice de management, management al calității, management al resurselor umane, materiale și financiare, marketing și tehnici de vânzare ale afacerilor antreprenoriale • Identificarea și valorificarea oportunităților antreprenoriale oferite de specificul domeniului comerț-turism-servicii într-o viziune orientată spre eficiență și performanță

7. Conţinuturi

7.1 Curs (C)	Metode de predare	Observaţii
7.1.1. Antreprenoriatul: concepte de bază și probleme principale	Problematizare, dezbatere	2 ore
7.1.2. Antreprenoriatul în teoria economică		2 ore
7.1.3. Procesul antreprenorial. Motivații antreprenoriale		2 ore
7.1.4. Rolul antreprenoriatului în economie și societate		2 ore
7.1.5. Profilul întreprinzătorilor din comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.6. Mici afaceri și afaceri de familie în comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.7. Inovare și creativitate în afacerile din comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.8. Aspecte ale managementului afacerilor antreprenoriale din comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.9. Probleme specific managementului resurselor umane și asigurării calității în afacerile antreprenoriale din comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.10. Specificul activității de marketing și vânzare pentru afacerile antreprenoriale din comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.11. TIC și oportunități de afaceri în comerț, turism, servicii		2 ore
7.1.12. Accesul la finantare: oferta si cererea de finantare in domeniul antreprenorial		2 ore
7.1.13. Constrângerile la finantare in sectorul comerț, turism, servicii și problemele cu care se confruntă afacerile antreprenoriale		2 ore
7.1.14. Sustenabilitate, eficiență și performanță în afacerile antreprenoriale din comerț, turism, servicii		2 ore

Bibliografie:

1. Badulescu, D. 2026, *Antreprenoriat- note de curs*, disponibil pe platforma e,uoradea.ro
2. Grigore, A.-M. (2022) *Antreprenoriat și management pentru afaceri mici și mijlocii*. Ediția a II-a revizuită. București: Editura C.H. Beck
3. Bădulescu, D., Bădulescu, A., *Antreprenoriatul. Cum, cine, când?*, Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj Napoca, 2014, ISBN 978-973-595-666-0, 225 pagini
4. Larry C. Farrell, *Cum sa devii antreprenor. Dezvolta-ti propria afacere! (colectia Capital),* Editura Curtea Veche, București, 2012
5. Marius Ghenea, *Antreprenoriat. Drumul de la idei catre oportunitati si succes in afaceri*, Editura Universul Juridic, București, 2011

7.2 Seminar (S)	Metode de predare	Observaţii
1. Aspecte conceptuale și introductive ale înființării unei firme (2 ore)		2 ore
2. Planul de afaceri (2 ore)		2 ore
3. Dezbateri de idei cu privire la reflectarea rolului antreprenoriatului în teorile economice și realitățile		2 ore

contemporane (2 ore)	Problematizare, dezbatere, aplicaţii, exemplificări	
4. Procesul antreprenorial și rolul motivațiilor în inființarea și dezvoltarea unei afaceri (2 ore)		2 ore
5 Profilul antreprenorilor, rolul și importanța micilor afaceri in sectorul comerțului, turismului și serviciilor. Afaceri de succes-studii de caz (2 ore)		2 ore
6. Aplicaţii practice folosind documente și proceduri specifice inființării și funcționării unei firme din comerț, turism, servicii (2 ore)		2 ore
7. Dezbateri privind oportunitățile, sansele și dificultatile unei intreprinderi antreprenoriale I (2 ore)		2 ore
8Aplicații și simulări privind managementul unei intreprinderi antreprenoriale din comert, turism și servicii (2 ore)		2 ore
9. Dezbateri și analize concrete privind oportunitățile și specificul activității de marketing in afacerile antreprenoriale din comerț, turism și servicii (2 ore)		2 ore
10. Dezbateri și studii de caz privind oportunitățile, sansele și dificultatile unei intreprinderi antreprenoriale (2 ore)		2 ore
11. Aplicații practice privind utilizarea facilităţilor TIC in promovarea, sustenabilitatea și generarea inovării in afacerile din comert , turism si servicii (2 ore)		2 ore
12. Aplicații practice privind analiza solicitării unui finanțări pentru dezvoltarea unui inițiative antreprenoriale in comert , turism si servicii I (2 ore)		2 ore
13. Aplicații practice privind analiza solicitării unui finanțări pentru dezvoltarea unui inițiative antreprenoriale in comert , turism si servicii II. Dezbatere privind principalele dificultati in obținerea unei finanțări (2 ore)		2 ore
14. Calcularea si interpretarea indicatorilor de eficiență in afacerile antreprenoriale. Dezbatere privind performanța unei activități antreprenoriale in comert , turism si servicii. Studii de caz și exemple (2 ore)		2 ore

Bibliografie:

1. Badulescu, D. 2026, Antreprenoriat- note de curs, disponibil pe platforma e,uoradea.ro
2. Grigore, A.-M. (2022) *Antreprenoriat și management pentru afaceri mici și mijlocii*. Ediția a II-a revizuită. București: Editura C.H. Beck
3. Bădulescu, D., Bădulescu, A., *Antreprenoriatul. Cum, cine, când?,* Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj Napoca, 2014, ISBN 978-973-595-666-0, 225 pagini
4. Larry C. Farrell, *Cum sa devii antreprenor. Dezvolta-ti propria afacere! (colectia Capital),* Editura Curtea Veche, București, 2012
5. Marius Ghenea, *Antreprenoriat. Drumul de la idei catre oportunitati si succes in afaceri*, Editura Universul Juridic, București, 2011

8. Coroborarea conţinuturilor disciplinei cu aşteptările reprezentanţilor comunităţii epistemice, asociaţiilor profesionale şi angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Disciplina ***Antreprenoriat*** contribuie la cunoașterea cadrului general în care se desfășoară activitatea antreprenorială (motivații, rol în economie și societate, profilul antreprenorilor), a rolului și importanței micilor afaceri in sectorul terțiar, al impactului noilor tehnologii in inovare, sustenabilitate si flexibilitate. De asemenea disciplina Antreprenoriat aduce un plus de informații privind înființarea, creșterea si dificultățile dezvoltării întreprinderilor antreprenoriale în aceste domenii, provocări și perspective, modul in care trebuie urmărită eficiența si performanța activităților. Conținutul disciplinei este în concordanţă cu cele ale disciplinelor similare predate la programe de studii de licenţă de la facultăţi de profil din ţară şi străinătate și cu cerințele angajatorilor consultați cu diferite ocazii formale și non-formale.

9.Utilizarea instrumentelor bazate pe inteligența artificială generativă

La evaluarea activității de curs (examenul scris), nu este permisă utilizarea IA. La evaluarea activității de seminar este permisă utilizarea IIAgen pentru reformulare de text, editare sau revizuire. Printre cele mai utilizate instrumente de acest tip se numără, fără a se limita la acestea, ChatGPT, Google Gemini, Copilot pentru redactare de text și MidJourney pentru generarea de imagini. Fiecare student are obligația de a menționa, printr-o declarație redactată distinct pentru fiecare sarcină de lucru, conform modelului prevăzut în anexa 2 a Regulamentului privind utilizarea inteligenței artificiale generative în activitatea didactică și științifică din Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Oradea, instrumentul utilizat, modul concret de utilizare și secțiunea în care acesta a fost folosit. Declarația va fi inserată la începutul lucrării aferente sarcinii respective.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4 Curs (C)	Cunoaşterea şi înţelegerea conţinutului cursurilor. Parcurgerea lucrărilor bibliografice recomandate.	Evaluare printr-un test grilă, cuprinzând 18 întrebări (teorie şi aplicații).	67%
10.5 Seminar (S)	Cunoasterea și înțelegerea problematicii afacerilor antreprenoriale si posibilitatea aplicarii cunostintelor teoretice la situații specifice activității antreprenoriale in comerț, turism, servicii	Evaluarea în urma elaborării a două proiecte. Proiectul 1 – individual Proiecctul 2- echipă	33% 15% 18%
10.6 Laborator (L)	-	-	-
10.7 Proiect (P)	-	-	-
10.8 Lucrări practice (P)	-	-	-
10.9 Standard minim de performanţă			
• Cunoaşterea şi înţelegerea conţinutului cursurilor la nivelul ideilor esenţiale. • Rezolvarea a cel puțin jumătate din totalul subiectelor în cadrul examenului scris. • Realizarea corectă a proiectelor din cadrul seminarului.			

Data completării	**Titular de curs:**	**Titular de seminar/laborator/lucrări practice etc.:**
21.09.2026	**Prof.univ.dr. habil Daniel BĂDULESCU** *(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)* Adresa de e-mail: dbadulescu@uoradea.ro	**Conf.univ.dr. Ramona SIMUȚ** *(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)* Adresa de e-mail: rsimut@uoradea.ro

Director de Departament,
Prof.univ.dr. habil Dorin BÂC
(gradul didactic, numele, prenumele şi semnătura)

Data avizării în Departament: 24.09.2026

Date de contact[1]:
Universitatea din Oradea, Facultatea de Ştiinţe Economice, Departamentul de Economie
Str. Universităţii, nr. 1, Clădire Corp F, sala F206
Cod poştal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Tel.: 0259-408410
E-mail: steconomice@uoradea.ro
Pagina web: http://steconomiceuoradea.ro

[1] Se vor specifica datele de contact (tel., e-mail, pagina web, etc) ale entităţii academice beneficiară a *Fişei disciplinei*

Data avizării în Consiliul Facultăţii de Ştiinţe Economice: 28.09.2026

Decan,
Prof.univ.dr. habil Diana SABĂU-POPA

Date de contact[2]:
Universitatea din Oradea, Facultatea de Ştiinţe Economice – Birou Decan
Str. Universităţii, nr. 1
Cod poştal 410087, Oradea, jud. Bihor, România
Tel.: 0259-408109, 0259-408407; Fax: 0259-408409
E-mail: steconomice@uoradea.ro
Pagina web: http://steconomiceuoradea.ro

[2] Se vor specifica datele de contact (tel., e-mail, pagina web, etc) ale entităţii academice beneficiare a *Fişei de Disciplină*