FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	**UNIVERSITATEA TEHNICĂ DIN CLUJ-NAPOCA, CENTRUL UNIVERSITAR NORD BAIA MARE**
1.2 Facultatea	**ȘTIINȚE**
1.3 Departamentul	**ȘTIINŢE ECONOMICE ȘI FIZICĂ**
1.4 Domeniul de studii	Management
1.5 Ciclul de studii	Licenţă
1.6 Programul de studii / Calificarea	Management
1.7 Forma de învățământ	**IFR – învățământ cu frecvență redusă**

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Simulări și proiecte de management								Codul disciplinei		34.00
2.2 Titularul de curs	**Lector univ. dr. VELE Cristian - Liviu, cristian.vele@econ.utcluj.ro**										
2.3 Titularul activităților de seminar / laborator / proiect / practică	**Lector univ. dr. VELE Cristian - Liviu, cristian.vele@econ.utcluj.ro**										
2.4 Anul de studiu	III	2.5 Semestrul	I	2.6 Tipul de evaluare							Clv
2.7 Regimul disciplinei	Categoria formativă										DD
	Opționalitate										DOb

3. Timpul total estimat

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care:	3.2 Curs	-	3.3 Seminar	-	3.3 Laborator	-	3.3 Proiect	2	3.3 Practică	-
3.4 Număr de ore pe semestru	28	din care:	3.5 Curs	-	3.6 Seminar	-	3.6 Laborator	-	3.6 Proiect	28	3.3 Practică	-

3.7 Distribuția fondului de timp (ore pe semestru) pentru studiu individual și evaluare:	
(a) Evaluare	2
(b) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	28
(c) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platforme electronice de specialitate și pe teren	20
(d) Pregătire seminarii / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	19
(e) Tutoriat	3
(f) Alte activități	0
3.8 Total ore studiu individual și evaluare (suma (3.7(a)...3.7(f))	72
3.9 Total ore pe semestru (3.4+3.8)	100
3.10 Numărul de credite	4

4. **Precondiții** (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	Bazele managementului; Bazele marketingului; Contabilitate generală; Analiza economico-financiară; Comportament organizațional
4.2 de competențe	Capacitatea de a lucra în echipă; utilizarea instrumentelor informatice (foi de calcul, prezentări); cunoașterea elementelor fundamentale ale economiei de piață și ale mediului de afaceri

5. **Condiții** (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector și acces la internet. Prezența obligatorie la cel puțin 70% din cursuri.
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului / proiectului	Laborator dotat cu calculatoare/laptopuri, acces internet și platformă de simulare business. Echipele de studenți (3–5 persoane) lucrează activ la proiectul de startup pe parcursul fiecărei ședințe. Prezența obligatorie la cel puțin 70% din seminarii.

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	CP1. Elaborarea unui plan de afaceri complet (strategie, marketing, operațiuni, finanțe) pentru un startup simulat. CP2. Aplicarea instrumentelor de analiză strategică (SWOT, PESTLE, modelul Porter) în fundamentarea deciziilor manageriale. CP3. Înregistrarea și interpretarea operațiunilor contabile și elaborarea situațiilor financiare previzionate. CP4. Calculul și interpretarea indicatorilor de rentabilitate, lichiditate și solvabilitate pentru evaluarea performanței unui startup. CP5. Utilizarea tehnicilor de marketing (segmentare, poziționare, mix de marketing) pentru lansarea unui produs/serviciu pe piață. CP6. Gestionarea resurselor umane și organizarea activității operaționale a unui startup în cadrul simulărilor de management.
Competențe transversale	CT1. Lucrul eficient în echipă interdisciplinară, cu asumarea de roluri și responsabilități manageriale distincte. CT2. Comunicare profesională orală și scrisă: redactarea unui plan de afaceri și prezentarea publică a proiectului în fața unui juriu. CT3. Gândire critică, rezolvarea creativă a problemelor și adaptabilitate în contexte de afaceri simulate cu grad ridicat de incertitudine. CT4. Utilizarea etică și responsabilă a resurselor în cadrul simulărilor și respectarea normelor de deontologie profesională.

7. Rezultatele așteptate ale învățării

Cunoștințe	Studentul/Absolventul demonstrează cunoștințe avansate în privința teoriilor, conceptelor și instrumentarului necesar inițierii, planificării, implementării, exploatării și monitorizării proiectelor, pe baza utilizării managementului timpului, a costului, a calității și a resurselor în cadrul proiectelor. Studentul/Absolventul are cunoștințele și înțelegerea critică necesare privind formarea și dezvoltarea echipelor de proiect, precum și cele privind specificul proceselor de comunicare în cadrul proiectelor. Studentul/Absolventul demonstrează cunoștințe antreprenoriale, pe baza identificării și aplicării principiilor de performanță în domeniul investițional, prin prisma documentațiilor specifice (studii de fezabilitate și planuri de afaceri). Studentul/Absolventul acumulează cunoștințe relevante pentru profesionalizarea activităţilor din domeniul resurselor umane, pe baza analizei conceptelor, metodelor, tehnicilor şi instrumentelor de bază în acest domeniu, în vederea derulării în condiții optime a procesului de recrutare, selecție și motivare a resursei umane într-o organizație.

Abilități	Elaborarea unui plan de afaceri complet și coerent, integrând componente de marketing, operaționale și financiare. Aplicarea instrumentelor de analiză strategică pentru identificarea oportunităților și amenințărilor din mediul de afaceri. Calculul și interpretarea indicatorilor financiari de bază (rata rentabilității, lichiditate curentă, grad de îndatorare). Elaborarea previziunilor financiare (buget de venituri și cheltuieli, cash-flow previzional) și evaluarea viabilității economice a startup-ului. Prezentarea și argumentarea deciziilor manageriale în fața unui juriu, utilizând instrumente vizuale (pitch deck, rapoarte de management).
Responsabilitate și autonomie	Asumarea responsabilității individuale pentru sarcinile alocate în cadrul echipei de startup și pentru rezultatele obținute în simulare. Gestionarea autonomă a resurselor (timp, buget simulat, resurse umane) și respectarea termenelor de livrare a livrabilelor proiectului. Adoptarea unui comportament etic și profesional în relațiile inter-echipă și în raport cu cerințele academice ale disciplinei.

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

8.1 Obiectivul general al disciplinei	Formarea competențelor antreprenoriale și manageriale prin simularea integrată a activității unui startup, de la conceperea ideii de afaceri și elaborarea planului de afaceri, până la implementarea operațională, analiza financiară și prezentarea rezultatelor în fața unui juriu de evaluare.
8.2 Obiectivele specifice	OS1. Să elaboreze un plan de afaceri complet și fundamentat, incluzând analize strategice, planuri de marketing și previziuni financiare. OS2. Să aplice instrumente de management strategic și de marketing în procesul de luare a deciziilor pentru startup-ul simulat. OS3. Să utilizeze cunoștințele de contabilitate și analiză financiară pentru monitorizarea și evaluarea performanței startup-ului. OS4. Să demonstreze capacitatea de lucru în echipă, asumare a responsabilității manageriale și gestionare a resurselor în condiții de incertitudine. OS5. Să prezinte și să argumenteze deciziile manageriale și rezultatele proiectului de startup în fața unui juriu de evaluare.

9. Conținuturi

9.1 Activități autoinstruire (AI)	**Nr. ore**	**Metode de predare**	**Observații**
9.1.1. Introducere în simulări de management. Conceptul de startup. Prezentarea platformei de simulare și regulile jocului.	2	Prelegere interactivă, studii de caz, demonstrații practice https://edu.utcluj.ro/course/view.php?id=54	
9.1.2. Antreprenoriat și ideea de afaceri. Identificarea oportunităților de piață. Value Proposition Canvas.	2		
9.1.3. Planul de afaceri: structură, componente și relevanță strategică.	2		

9.1 Activități autoinstruire (AI)	Nr. ore	Metode de predare	Observații
9.1.4. Analiza mediului de afaceri: PESTLE, analiza ramurii (modelul Porter). Factori critici de succes.	2		
9.1.5. Analiza strategică internă: SWOT, resurse și competențe cheie. Strategii competitive.	4		
9.1.6. Marketing pentru startup: segmentare, targetare, poziționare. Mixul de marketing (4P/7P). Marketing digital.	4		
9.1.7. Fundamentele contabilității aplicate la startup: înregistrarea operațiunilor, bilanț, cont de profit și pierdere, flux de numerar.	4		
9.1.8. Analiza financiară: indicatori de rentabilitate, lichiditate, solvabilitate. Finanțarea startup-urilor.	6		
9.1.9. Managementul operațiunilor și al resurselor umane. Instrumente digitale (ERP, CRM). Prezentări finale și lecții învățate.	2		
TOTAL	28		

Bibliografie

1. Blank, S., Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual. K&S Ranch Publishing.
2. Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Wiley.
3. Kotler, P., Keller, K.L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.
4. Brigham, E.F., Ehrhardt, M.C. (2020). Financial Management: Theory and Practice (16th ed.). Cengage.
5. Minulescu, I., Brătucu, G. et al. (2023). Management. Aplicații practice. Editura Universității Transilvania.

9.2 Seminar / laborator / proiect / practică	Nr. ore	Metode de predare	Observații
9.2.1. Formarea echipelor și alegerea ideii de startup. Analiza PESTLE și Value Proposition Canvas. Prezentarea platformei de simulare.	4	Simulare în platformă, studii de caz, lucru în echipă, prezentări de grup https://edu.utcluj.ro/course/view.php?id=54	
9.2.2. Elaborarea analizei SWOT și a strategiei competitive. Cercetare de piață: segmente, persona-țintă, canale de distribuție.	4		
9.2.3. Planul de marketing: produs, preț, distribuție, promovare. Simulare – decizii de marketing și poziționare în piață.	6		
9.2.4. Înregistrări contabile simulate. Elaborarea situațiilor financiare previzionate (bilanț, BVC, cash-flow).	6		

9.2 Seminar / laborator / proiect / practică	Nr. ore	Metode de predare	Observații
9.2.5. Calculul și interpretarea indicatorilor financiari. Simulare – pitch deck și negociere cu investitorii.	4		
9.2.6. Continuarea luării de decizii şi simularea activităţii pe lunile următoare, pornind de la situaţia dată de deciziile luate în luna anterioară, până la finele anului. Explicaţii.	2		
9.2.7. Diseminarea rezultatelor obţinute. Stabilirea modalităţii de realizare a acestora.	2		
TOTAL	28		

Bibliografie

1. Blank, S., Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual. K&S Ranch Publishing.
2. Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Wiley.
3. Kotler, P., Keller, K.L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.
4. Brigham, E.F., Ehrhardt, M.C. (2020). Financial Management: Theory and Practice. Cengage.
5. Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business.

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

Conținuturile disciplinei **Simulări și Proiecte de Management** sunt coroborate cu cerințele comunității academice, ale asociațiilor profesionale și ale angajatorilor din domeniu. Cadrele didactice și cercetătorii din domeniul managementului și antreprenoriatului recomandă abordări interdisciplinare care integrează managementul strategic, marketingul, contabilitatea și analiza financiară într-un cadru aplicativ unitar — cerință la care disciplina răspunde prin simularea completă a activității unui startup. Asociațiile profesionale (Junior Achievement România, EFMD, ASMP) și angajatorii din sectoarele de management, consultanță și finanțe solicită absolvenți capabili să elaboreze planuri de afaceri, să interpreteze indicatori financiari, să ia decizii în condiții de incertitudine și să lucreze eficient în echipă — competențe formate și evaluate explicit prin proiectele de semestru și prezentările finale în fața unui juriu mixt, alcătuit din cadre didactice și reprezentanți ai mediului de afaceri.

11. Evaluare

Tip activitate	11.1 Criterii de evaluare	11.2 Metode de evaluare (și forma evaluare: continuă/sumativă)	11.3 Pondere din nota finală
11.4 Curs			
11.5 Seminar/Laborator /Proiect / practică	Simulare integrată – runda finală. Prezentarea proiectelor în fața juriului. Feedback și evaluare.		100%
11.6 Standard minim de performanță: Minim 50% în evaluarea finală			

Data completării:	Titulari	Titlu Prenume NUME	Semnătura
05.09.2025	Proiect - P	Lect. univ. dr. VELE Cristian Liviu	

Avizul Directorului departamentului care coordonează disciplina, doar dacă acesta diferă de departamentul organizator al programului de studii	Director Departament ..... grad didactic, titlu Prenume NUME

Data avizării în Consiliul Departamentului ȘEF 09.09.2025	Director Departament ȘEF Conf. dr. ec. IGHIAN Diana Sabina
Data aprobării în Consiliul Facultății de Științe 19.09.2025	Decan, Conf. univ. dr. MARIAN Monica