FIŞA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1.	**UNIVERSITATEA DE MEDICINĂ ŞI FARMACIE “CAROL DAVILA”**
1.2.	**FACULTATEA DE FARMACIE**
1.3.	**DEPARTAMENTUL FARMACIE II - ȘTIINȚE DE PROFIL (de specialitate)**
1.4.	**DISCIPLINA: MANAGEMENT, MARKETING FARMACEUTIC**
1.5.	**DOMENIUL DE STUDII: SĂNĂTATE**
1.6.	**CICLUL DE STUDII: LICENȚĂ**
1.7.	**PROGRAMUL DE STUDII: FARMACIE**

2. Date despre disciplină

2.1.	**Denumirea disciplinei din planul de învățământ: ANTREPRENORIAT FARMACEUTIC**				
2.2.	**Codul disciplinei: F0314**				
2.3.	**Tipul disciplinei (DF/DS/DC): DS**				
2.4.	**Regimul disciplinei (DOB/DOP/DFA): DOP**				
2.5.	**Titularul activităților de curs: Prof. univ. dr. Tăerel Adriana-Elena, Conf. univ. dr. Rais Cristina**				
2.6.	**Titularul activităților de seminar: Nu este cazul**				
2.7. Anul de studiu	**III**	**2.8. Semestrul**	**VI**	**2.9. Tipul de evaluare (E/C)**	**C**

3. Timpul total estimat (ore/semestru de activitate didactică și de pregătire/studiu individual)

I. Pregătire universitară (predare, aplicare practică, evaluare)						
3.1. Nr ore pe săptămână	**1**	**din care:**	**3.2. curs**	**1**	**3.3. seminar/ laborator**	**-**
3.4. Total ore din planul de învățământ	**14**	**din care:**	**3.5. curs**	**14**	**3.6. seminar/ laborator**	**-**
Evaluare (nr. ore) : 1 oră						
II. Pregătire/studiu individual						
Distribuția fondului de timp						**ore**
Studiu al suporturilor de curs, al manualelor, al cărţilor, studiu al bibliografiei minimale recomandate						12
Documentare suplimentară în bibliotecă, documentare prin intermediul internetului						12
Desfăşurare a activităţilor specifice de pregătire pentru proiect, laborator, întocmire de teme, referate						6
Pregătire pentru prezentări sau verificări, pregătire pentru examinarea finală						4
Consultaţii						2
Alte activități						-
3.7. Total ore de studiu individual						36
3.8. Total ore pe semestru (3.4.+ 3.7.)	50					
3.9. Numărul de credite	2					

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu e cazul
4.2. de competențe	Capacitate de organizare, prelucrare și interpretare a informațiilor

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a cursului	Videoproiector
5.2. de desfășurare a seminarului / laboratorului	Nu este cazul

6. Rezultatele învățării

Cunoștințe	Aptitudini	Responsabilitate și autonomie
1. Generalități privind startup-urile Studentul cunoaște și explică noțiunea de start-up și domenii de activitate în care se dezvoltă acest tip de inițiativă	Identifică sectoarele cheie pentru afacerile noi și dispersia lor teritorială atât pe plan național cât și internațional	Asimilează și utilizează conceptul de întreprinderi mici și mijlocii (IMM) pentru a evidenția particularitățile și rolul acestora în dezvoltarea economiei
2. Conceptul de Antreprenoriat Studentul descrie evoluția conceptului, principalele definiții și abordări ale acestuia	Studiază etapele de dezvoltare și compară termeni de specialitate caracteristici domeniului	Utilizează concepte specifice culturii antreprenoriale pentru a caracteriza atitudinea și spiritul de inițiativă și pentru a evidenția importanța inițiativei private.
3. Repere privind activitatea antreprenorială Studentul identifică caracteristicile, etapele și factorii care influențează procesul antreprenorial	Aplică principiile activității antreprenoriale, descrie caracteristicile acesteia și analizează oportunitățile, riscurile, avantajele, dezavantajele și greșelile frecvente asociate inițierii și gestionării unei afaceri	Manifestă autonomie în identificarea oportunităților antreprenoriale și își asumă responsabilitatea în gestionarea riscurilor, resurselor și consecințelor deciziilor adoptate
4. Întreprinzătorul și rolul său în afaceri Studentul cunoaște principalele roluri, funcții și atribuții ale întreprinzătorului	Identifică caracteristicile antreprenorului și evaluează particularitățile care îl diferențiază de manager; aplică aceste observații în analiza unor situații concrete de afaceri	Își asumă responsabilitatea pentru evaluarea situațiilor și adoptarea deciziilor specifice; demonstrează inițiativă în identificarea oportunităților de afaceri
5. Fundamente și instrumente de marketing Studentul descrie etapele demersului de marketing și înțelege rolul mixului de marketing în dezvoltarea unei afaceri	Evaluează nevoile și satisfacția consumatorilor și aplică modele de marketing în elaborarea acțiunilor specifice business-ului	Fundamentează independent deciziile de marketing și își asumă responsabilitatea pentru alegerea soluțiilor orientate spre consumator și satisfacerea necesităților pieței.
6. Procesul de vânzare și distribuție		

Studentul înțelege etapele procesului de vânzare și rolul distribuției în valorificarea produselor și serviciilor pe piață	Identifică și analizează fazele vânzării propriu-zise precum și alternativele de distribuție în funcție de specificul afacerii și al pieței	Demonstrează autonomie în gestionarea activităților de distribuție și vânzare, își asumă responsabilitatea pentru alegerea soluțiilor adecvate fiecărei situații
7. Mediul economic și oportunitățile de afaceri Studentul definește principalele tipuri de economie și factori care influențează inițierea și dezvoltarea unei afaceri	Determină oportunitățile de afaceri și aplică criterii adecvate pentru aprecierea viabilității acestora	Acționează autonom în aprecierea potențialului inițiativelor antreprenoriale, își asumă responsabilitatea pentru deciziile adoptate și demonstrează capacitate de adaptare la condițiile mediului economic
8. Procesul de finanțare a afacerii Studentul cunoaște etapele procesului de finanțare și principalele tipuri necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri.	Analizează diferitele surse de finanțare, evaluând avantajele și limitele acestora în funcție de necesitățile și particularitățile afacerii	Alege soluții de finanțare, își asumă responsabilitatea pentru opțiunile alese și apreciază implicațiile acestora asupra dezvoltării și sustenabilității afacerii
9. Managementul resurselor umane și etica în afaceri Studentul înțelege principiile gestionării resurselor umane și cunoaște rolul brandului de angajator	Evaluează cerințele procesului de recrutare și selecție, aplică tehnici specifice interviului și apreciază importanța imaginii companiei	Gestionează cunoștințele referitoare la procese de recrutare și selecție, își asumă responsabilitatea pentru respectarea principiilor etice și adoptă un comportament responsabil în relațiile profesionale
10. Constituirea, organizarea și funcționarea societăților comerciale Studentul cunoaște principalele forme juridice de înființare a societăților comerciale	Diferențiază formele juridice ale societăților, aplică cerințele specifice procesului de constituire și utilizează informațiile necesare pentru întocmirea documentelor, inclusiv a actului constitutiv	Acționează autonom în alegerea formei juridice adecvate, își asumă responsabilitatea pentru respectarea cerințelor legale și gestionează corect demersurile necesare constituirii și organizării unei firme
11. Lansarea și dezvoltarea unei afaceri Studentul înțelege etapele și demersurile necesare demarării, consolidării și evoluției activității	Evaluează etapele necesare, selectează acțiunile specifice și stabilește măsuri necesare pentru consolidarea afacerii	Demonstrează capacitatea de a gestiona autonom etapele de inițiere și dezvoltare a afacerii, își asumă responsabilitatea pentru deciziile adoptate și urmărește realizarea obiectivelor propuse
12. Planificarea financiară și gestionarea fluxurilor de numerar	Elaborează bugetul de venituri și cheltuieli, calculează fluxul net de	Utilizează autonom informațiile financiare, își asumă responsabilitatea pentru

Studentul descrie structura și rolul bugetului de venituri și cheltuieli, definește flux-ul de numerar și explică factorii care determină variația acestuia	numerar și evaluează situația financiară a afacerii	estimările realizate și adoptă decizii pentru menținerea echilibrului financiar al afacerii
13. Elaborarea și evaluarea Planului de Afaceri Studentul cunoaște structura planului de afaceri și explică metodele specifice de evaluare a viabilității acestuia	Elaborează un plan de afaceri și aplică metode de calcul al costului de oportunitate și al pragului de rentabilitate	Gestionează în mod autonom elaborarea și evaluarea planului de afaceri, își asumă responsabilitatea și ia decizii în baza rezultatelor obținute

7. Obiectivele disciplinei (corelate cu rezultatele învățării)

7.1. Obiectivul general	Dobândirea cunoștințelor teoretice și a abilităților practice necesare inițierii, organizării, gestionării și dezvoltării unei afaceri
7.2. Obiective specifice	Însușirea noțiunilor teoretice fundamentale privind antreprenoriatul, procesul antreprenorial, rolul întreprinzătorului și identificarea oportunităților de afaceri. Aprofundarea noțiunilor privind demararea, dezvoltarea, finanțarea și gestionarea unui business, precum și utilizarea principalelor instrumente de marketing, vânzare și management al resurselor umane. Dezvoltarea abilităților necesare planificării și evaluării unei afaceri, prin elaborarea planului de afaceri, managementul resurselor financiare și fundamentarea deciziilor în context antreprenorial

8. Conținuturi

8.1. Curs	**Metode de predare**	**Observații**
1. Generalități privind startup-urile 1) Definire și caracteristici 2) Clasificarea startup-urilor 3) Domenii de activitate și distribuția startup-urilor	Prezentare orală, asistată PC Prelegere participativă	1 oră
3. Conceptul de Antreprenoriat 1) Scurt istoric al evoluției antreprenoriatului 2) Definirea conceptului de antreprenoriat 3) Atitudinea și spiritul antreprenorial 4) Importanța antreprenoriatului	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră
3. Repere privind activitatea antreprenorială 1) Definirea și caracteristici 2) Etape și componente 3) Greșeli frecvente	Prezentare orală, asistată PC Prelegere participativă	1 oră

4. Întreprinzătorul și rolul său în afaceri 1) Definirea conceptului de întreprinzător 2) Profilul și caracteristicile întreprinzătorului 3) Antreprenorul și managerul – roluri și particularități	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Peroblem-based learning	1 oră
5. Fundamente și instrumente de marketing 1) Etapele demersului de marketing 2) Mixul de marketing 3) Evaluarea satisfacției consumatorilor	Prezentare orală, asistată PC Prelegere participativă	1 oră
6. Procesul de vânzare și distribuție 1) Etapele și obiectivele procesului de vânzare 2) Canalele de distribuție 3) Strategii de distribuție	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Peroblem-based learning	1 oră
7. Mediul economic și oportunitățile de afaceri 1) Economia – concept, clasificare și tipuri 2) Oportunitatea economică – concept și caracteristici 3) Factori determinanți în inițierea și dezvoltarea unei afaceri	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră
8. Procesul de finanțare a afacerii 1) Etapele procesului de finanțare 2) Forme și tipuri de finanțare 3) Surse de finanțare a afacerii	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră
9. Managementul resurselor umane și etica în afaceri 1) Procesul de recrutare și selecție a resurselor umane 2) Construirea imaginii organizației pe piața muncii 3) Interviul de selecție – etape și particularități 4) Codul etic al antreprenorului	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră
10. Constituirea, organizarea și funcționarea societăților comerciale 1) Tipuri și forme juridice ale societăților comerciale	Prezentare orală, asistată PC Prelegere participativă	2 ore

2) Etapele înființării unei persoane juridice 3) Organizarea și funcționarea societăților comerciale		
11. Lansarea și dezvoltarea unei afaceri	Prezentare orală, asistată PC Prelegere participativă	1 oră
12. Planificarea financiară și gestionarea fluxurilor de numerar 1) Bugetul de venituri și cheltuieli – structură și conținut 2) Fluxul de numerar (cash-flow) – concept, rol și utilizare 3) Determinarea și analiza fluxului net de numerar	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră
13. Elaborarea și evaluarea Planului de Afaceri 1) Etapele elaborării planului de afaceri 2) Modele de planuri de afaceri 3) Analiza costului de oportunitate 4) Analiza pragului de rentabilitate (break-even)	Prezentare asistată PC Prelegere participativă Problem-based learning	1 oră

Bibliografie recentă:

1. Crețu D., Daniliuc F-S., Manolescu R., Marcu M., Maxim R., Pătrășcanu F., Potorac-Roman L., Stoian N., Vrînceanu C, Ghid practic pentru antreprenori, Ed. Evrika Publishing SRL, București 2021
2. Cristache N., Năstase M., Antreprenoriatul strategic, Ed. C.H.Beck, București 2023
3. Ghenea Marius, Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri. Ed. SC Universul Juridic SRL, București, 2011,
4. Grigore A-M., Antreprenoriat și Management pentru afaceri mici și mijlocii, Ed. C.H.Beck, București 2019
5. Luyé-Tanet L., Entrepreneurs, adoptez la bonne attitude!, InterEditions, Paris 2018
6. Soroceanu V., Rais C., Marketing și legislație farmaceutică, Ed. Universitară, 2018
7. Toma S-G, Catană Ș-A., Modreanu A., Antreprenoriat și administrarea afacerilor. Teste și Aplicații, Ed. Universitară, București 2022
8. Wickman G., Salt în Antreprenoriat. Ai calitățile necesare pentru a deveni antreprenor?, Ed. Act și Politon, București 2022

8.2. Laborator/ lucrare practică	**Metode de predare**	**Observații**
Nu este cazul		

9. Evaluarea

Tip de activitate	**9.1. Criterii de evaluare**	**9.2. Metode de evaluare**	**9.3. Pondere din nota finală**
9.4. Curs	Participarea activă la dezbateri și formularea de soluții pentru situațiile analizate	Colocviu	30%

9.5. Seminar/ laborator	-	-	-
9.5.1. Proiect individual (dacă există)	Calitatea conținutului, structura și modul de prezentare a planului de afaceri	-	70%
9.6. Standard minim de performanță			
Expunere conținut proiect **Mențiuni suplimentare:** Accesul la examen este condiționat de prezența la cel puțin 70% din cursuri.			

Data completării: **22.09.2026**	**Semnătura titularului de curs** **Prof. univ. dr. Tăerel Adriana-Elena,** **Conf. univ. dr. Rais Cristina**	**Semnătura titularului de laborator: -**

Data avizării în Consiliul Departamentului:
29.09.2026

Semnătura directorului de departament
Prof. univ. dr. Gîrd Cerasela Elena