FACULTATEA MEDICINA 1, SPECIALITATEA OPTOMETRIE

PROGRAM DE STUDII OPTOMETRIE

CATEDRA PSIHOLOGIE SI MANAGEMENT

APROBATĂ
la Şedinţa Comisiei de asigurare a calităţii şi evaluării curriculare facultatea Medicină 1
Proces verbal Nr. 1 din 25.08.17

Preşedinte dr. hab. med., profesor
(grad didactic, titlu ştiinţific)
Nume, prenume S. Ţurcan
(semnătura)

APROBATĂ
la Şedinţa Consiliului Facultăţii de Medicină 1
Proces verbal Nr. 1 din 29.08.17

Decanul Facultăţii d. ş. m., conf. univ.
(grad didactic, titlu ştiinţific)
Nume, prenume Gheorghe Răcăreţu
(semnătura)

APROBATĂ
la şedinţa Catedrei de Psihologie şi management
Proces verbal Nr.1din 04 .09.2017

Şef catedră Profesor universitar, dr. hab. în med.
Constantin Eţco
(semnătura)

CURRICULUM

(PROGRAMA ANALITICĂ)

DISCIPLINA **Antreprenoriat in domeniul optometriei**

Studii superioare de licenţă

Tipul cursului: **Disciplină opţională**

Chişinău, 2017

I. PRELIMINARII

Antreprenoriatul reprezintă o oportunitate în edificarea unei cariere de succes, deoarece spiritul antreprenorial este caracteristic persoanelor cu idei noi, care pun în mişcare mecanismele creşterii economice şi contribuie la rezolvarea multiplelor probleme socio-economice ale ţării.

Disciplina **Antreprenoriat in domeniul optometriei** este un curs de iniţiere a studenţilor în conceptele de bază ale activităţii de antreprenoriat, caracterizată prin iniţiativă, realizarea scopurilor, rezolvarea problemelor financiare şi sociale ale antreprenorului. Cursul este conceput pentru a oferi studentilor imagine generală din perspectiva antreprenoriatului ca opţiune de carieră. Ei urmează să se familiarizeze cu conceptul de antreprenor şi antreprenoriat sub aspect juridic, social şi etic. De asemenea, în acest curs sunt incluse teme ce ţin de momentele-cheie în identificarea ideii de afaceri şi evaluarea viabilităţii ei. Studentii vor fi informaţi cu privire la cadrul legal al activităţii antreprenoriale din Republica Moldova, precum şi al sistemului de impozitare şi de control.

Cadrele didactice vor acorda posibilitate studentului de a-şi determina capacităţile necesare activităţii antreprenoriale; vor explica studentilor despre dreptul de a decide în mod liber şi conştient asupra opţiunilor: de a activa în domeniul antreprenorial sau de a deveni angajat al unei întreprinderi,institutii.

Subiectele de studiu şi resursele procedurale, vizate de Bazele antreprenoriatului, oferă studentilor instrumente reale pentru creativitate, rezolvare eficientă a situaţiilor-problemă, analiză obiectivă a ideilor de afaceri, comunicare eficientă în stabilirea relaţiilor de parteneriat în mediul profesional, conducere şi evaluare a oricărui proiect prin asumarea conştientă a riscurilor ce ţin de realizarea acestuia. Studenţii se vor simţi mult mai siguri de sine în ceea ce priveşte înfiinţarea propriei lor afaceri, dacă îşi vor putea testa ideile într-un mediu educaţional propice. Beneficiile educaţiei antreprenoriale nu se limitează doar la stimularea înfiinţării noilor afaceri. Contribuie la formarea ghindirii critice la studenti,care este atit de necesara in practica zi de zi , oferă pe lîngă cunoştinţe despre antreprenoriat şi posibilitatea de se afirma, a reflecta asupra propriilor capacităţi, a le forma aptitudini de planificare, analiză, organizare şi comunicare, cît și atitudini pozitive privind manifestarea iniţiativei şi poziţia activă în societate. Aceste aptitudini îi va ajuta atît în calitatea sa de angajat cît şi în cea de angajator sau auto-angajat (liber profesionist)

- **Misiunea curriculumului** în formarea profesională

De a oferi studenţilor cunoştinţe privind conceptele de bază ale activitatii de antreprenoriat sub aspect juridic, social şi etic , avind în perspectiva o opţiune de carieră.

- **Limba de predare a disciplinei**: română.
- **Beneficiari:** studenții anului III, facultatea Medicina 1, specialitatea OPTOMETRIE.

II. ADMINISTRAREA DISCIPLINEI

Codul disciplinei	**S.06.A.049**
Denumirea disciplinei	**Antreprenoriat in domeniul optometriei**

Responsabil de disciplină		**conferențiar univ., dr.șt. economice Ludmila Goma**	
Anul	**III**	Semestrul	**6**
Numărul de ore total, inclusiv:			**120**
Curs	**20**	Lucrări practice/ de laborator	**20**
Seminare	**20**	Lucrul individual	**60**
Forma de evaluare	**E**	Numărul de credite	**4**

III. OBIECTIVELE DE FORMARE ÎN CADRUL DISCIPLINEI

La finele studierii disciplinei studentul va fi capabil:

- ***la nivel de cunoaştere şi înţelegere:***

Să determine caracteristicile, riscurile şi beneficiile antreprenoriatului ca oportunitate în carieră
Să argumenteze propria idee de afaceri
Să argumenteze importanţa managementului în gestionarea unei afaceri
Să identifice sursele de finanţare a unei afaceri
Să interpreteze corect veniturile și cheltuielilor și să calculeze profitul afacerii
Să utilizeze conceptul de marketing în promovarea afacerii
Să determine importanţa planificării activităţii de antreprenoriat și să identifice structura propriului plan de afaceri

- ***la nivel de aplicare:***

Să utilizeze prevederile legislative referitoare la activitatea antreprenorială în rezolvarea situaţiilor problemă
să analizeze oportunităţile de susţinere a ÎMM (intreprinderi mici si mijlocii) din partea statului şi a programelor de susţinere a afacerilor
să aplice metode eficiente de recrutare, selectare şi motivare a personalului
să estimeze necesarul de capital în demararea unei afaceri
Să ealizeze o cercetare de marketing pentru un produs / serviciu
Să elaboreze strategia de promovare a unui produs / serviciu concret

- ***la nivel de integrare:***

Să identifice oportunităţile existente pentru dezvoltarea personală şi profesională.
Să stabilească o modalitate de lansare a unei afaceri în raport cu opţiunile personale
Să opereze cu noţiuni de evidenţă contabilă a activităţii de antreprenoriat în diverse contexte
Să prezinte public planul de afacere elaborat

IV. CONDIŢIONĂRI ŞI EXIGENŢE PREALABILE

Cunoştinţe fundamentale: bazele teoriei economice .

V. TEMATICA ŞI REPARTIZAREA ORIENTATIVĂ A ORELOR

Cursuri (prelegeri), lucrări practice/ lucrări de laborator/seminare și lucru individual

Nr. d/o	TEMA	Numărul de ore		
		Prelegeri	Lucrări practice, Seminare	Lucru individual
1.	Conceptul de antreprenoriat şi noţiuni de bază. Antreprenoriatul in optometrie	2	4	
2.	Structura juridică a activităţii de antreprenoriat Principalele forme organizatorico – juridice ale antreprenoriatului şi particularităţile lor.	2	4	10
3.	Modalităţi de lansare în afaceri.	2	4	
4.	Managementul in afacere si gestionarea riscurilor	2	4	5
5.	Managementul personalului şi raporturile de muncă în colectiv.	2	4	5
6.	Mijloace băneşti – componenta financiară de bază a antreprenoriatului	2	4	10
7.	Evidenta activitatii antreprenoriale	2	4	10
8.	Marketingul afacerii	2	4	10
9.	Încetarea activităţii antreprenoriale şi asistenţa juridică acordată antreprenorului.	2	4	
10.	Planificarea unei afaceri . Structura Planului de afaceri. Elaborarea si prezentarea	2	4	10
Total		**20**	**40**	**60**

VI. OBIECTIVE DE REFERINŢĂ ŞI UNITĂŢI DE CONŢINUT

Obiective	Unităţi de conţinut
Tema (capitolul) 1 Conceptul de antreprenoriat şi noţiuni de bază. Antreprenoriatul in optometrie	
• să definească esența activității antreprenoriale, • să demonstreze abilităţi de analiză şi sistematizare a cunoştinţelor în domeniul micilor afaceri. • să demnstreze abilități de analiză a activității antreprenoriale curente în RM . • să definească profilul întreprinzătorului in optometrie	1. Esenţa antreprenoriatului. Conceptul de întreprinzător şi caracteristicile sale .Profilul întreprinzătorului in optometrie 2. Micile afaceri – forma de bază a activităţii de antreprenoriat. 3. Opţiuni de lansare a unei afaceri 4. Riscuri şi beneficii în activitatea de antreprenoriat. 5. Activitatea de antreprenoriat în Republica Moldova.

Obiective	Unităţi de conţinut
Tema (capitolul) 2. Structura juridică a activităţii de antreprenoriat. Principalele forme organizatorico – juridice ale antreprenoriatului şi particularităţile lor.	
• să definească etapele juridice de lansare a afacerii • să cunoască cerințele legislative • să definească modalitățile de impozitare a afacerii în dependență de forma ei juridică. • să cunoască particularităţile formelor organizatorico – juridice ale antreprenoriatului • să cunoască etapele înregistrării activității de întreprinzător.	1. Cadrul legal de activitate antreprenorială în Republica Moldova Principalele forme organizatorico – juridice ale antreprenoriatului şi particularităţile lor. 2. Etapele juridice de lansare a afacerii Înregistrarea activităţii de întreprinzător 3. Principalele caracteristici ale activităţii desfăşurate în baza patentei de întreprinzător. 4. Sistemul de impozitare a micului business. Impozitele plătite de către antreprenori.
Tema (capitolul) 3 Modalităţi de lansare în afaceri.	
• să cunoască modalitățile de lansare a afacerii • să cunoască avantajele și dezavantajele lor	1. Deschiderea afacerii proprii. 2. Procurarea unei afaceri existente. 3. Desfăşurarea activităţii în baza contractului de franchising.
Tema (capitolul) 4. Managementul in afacere si gestionarea riscurilor	
• Să argumenteze importanţa managementului în gestionarea unei afaceri • Sa aplice teoriile motivatie in afacere • Sa elaboreze indicatori de control evaluare a afacerii	1. Aspecte conceptuale privind gestionarea unei afaceri 2. Organizarea și coordonarea unei afaceri 3. Motivarea angajaţilor 4. Controlul afacerii 5. Riscurile în activitatea de antreprenoriat și gestionarea acestora
Tema (capitolul) 5. Managementul personalului şi raporturile de muncă în colectiv	
• să definească conceptul de mansagementul personalului • să cunoască aspectele legale și juridice ale muncii • sa demonstreze abilități de analiză a contractului de muncă	1. Gestiunea personalului. 2. Contractul individual de muncă. 3. Aspecte legale şi juridice ale muncii. 4. Contribuţii de asigurare socială obligatorie. 5. Prima de asigurare medicală.
Tema (capitolul) 6. Mijloace băneşti – componenta financiară de bază a antreprenoriatului.	
• să cunoască modalitățile și sursele de finanțare a afacerii	1. Determinarea mărimii mijloacelor băneşti necesare pentru iniţierea afacerii. 2. Surse financiare posibile pentru activitatea de antreprenoriat

Obiective	Unităţi de conţinut
• sa demonstreze abilități de determinare a mijloacelor necesare pentru lansarea afacerii	3. Finanţarea bancară. 4. .Eficienţa economico-financiară a afacerii.
Tema (capitolul) 7. Evidenta activitatii antreprenoriale	
• Sa cunoasca elementele de baza ale unui bilant contabil • Sa cunoasca modalitatile de calcul venituri cheltuieli	1. Structura și elementele de baza ale unui bilanţ contabil 2. Conturi contabile 3. Venituri și cheltuieli 4. Profit rentabilitate
Tema (capitolul) 8 Marketingul afacerii**..**	
• Să argumenteze importanţa marketingului în gestionarea unei afaceri • Să utilizeze conceptul de marketing în promovarea afacerii • Să realizeze o cercetare de marketing pentru un produs / serviciu	1. Noţiuni generale de marketing 2. Cercetarea de piaţă 3. Piaţa și clienţii 4. Concurenţa și segmentarea pieţii 5. Produsul: bunuri și servicii 6. Strategii privind formarea preţului 7. Promovarea, plasarea și distribuţia
Tema (capitolul) 9. Încetarea activităţii antreprenoriale şi asistenţa juridică acordată antreprenorului	
• să cunoască modalitățile de încetare a activității de antreprenoriat • sa cunoască etapele înceării activității ân dependență de tipul ei	1. Motivele şi metodele de încetare a activităţii de antreprenoriat. 2. Principalele instanţe judecătoreşti ce dispun de competenţa de soluţionare a litigiilor în Republica Moldova. 3. Apelarea la asistenţa juridică
Tema (capitolul) 10.. Planificarea unei afaceri Structura planului de afaceri . Elaborarea și prezentarea	
• să definească rolul planului de afaceri pentru întreprinzător • să cunoască etapele elaborării și structura planului de afaceri • să demonstreze abilități de scriere a unui plan de afaceri • să demonstreze abilitățile de analiză a planului de afaceri și identificarea lacunelor	1. . Scopul planificării afacerii 2. Structura planului de afaceri Recomandări la elaborarea planului de afaceri. 3. Structura şi conţinutul compartimentelor de bază ale planului de afacer. Planul de marketing Planul operaţional . Necesarul de resurse umane Planul fi nanciar 4. Elaborarea prezentării planului de afaceri 5. Prezentarea planului de afaceri

VII. COMPETENŢE PROFESIONALE (SPECIFICE (CS) ŞI TRANSVERSALE (CT)) ŞI FINALITĂŢI DE STUDIU

✓ **Competențe profesionale (specifice) (CS)**

- CP1 Identificarea şi utilizarea conceptelor(antreprenoriat , management , marketing), principiilor, teoriilor şi prevederilor legislative referitoare la activitatea antreprenorială în rezolvarea initierii unei afaceri in domeniul optometriei. Utilizarea adecvată a beneficiilor antreprenoriatului ca oportunitate în dezvoltarea propriei cariere
- CP2 Identificarea nivelului de risc.tipului de intreprindere , metodelor de recrutare a personalului pentru initierea afacerii in optometrie.Aplicarea principiilor manageriale si analizei financiare planului de marketing şi elaborarea unui model plan de afacere pentru domeniul optometriei. Definirea conceptelor, teoriilor, metodelor şi principiilor de bază privind colectarea, prelucrarea, analiza şi interpretarea informaţiei privind initierea unei afaceri in domeniul optometriei.

✓ **Competențe transversale (CT)**

- CT1. Capacitatea de a folosi cunostintele teoretice pentru a solutiona cazuri practice ;
- CT2. Desfăşurarea eficientă şi eficace a activităţilor organizate în echipă (analiza SWOT.analiza mix-ului de marketing).
- CT3. Dezvoltarea unor abilități specifice prin prezentarea in public a planului de afaceri elaborate

✓ **Finalități de studiu**

La finalizarea studierii unității de curs studentul va fi capabil:

- să cunoască noţiunea juridică a activităţii de antreprenor şi caracteristicile distinctive ale acesteia;
- să identifice principalele forme organizatorico – juridice ale antreprenoriatului;
- să evidenţeze modalităţile de lansare în afaceri;
- să aprecieze sursele financiare posibile pentru activitatea de antreprenoriat;
- să cunoască aspectele legale şi juridice cu privire la forţele de muncă;
- să realizeze în practică lansarea unei afaceri;
- să identifice procedura generală de înregistrare a unei întreprinderi şi etapele ei principale;
- să dezvolte capacităţi de iniţiere şi de elaborare a unui plan de afaceri, precum şi evaluarea riscurilor posibile în afacere etc.

VIII. LUCRUL INDIVIDUAL AL STUDENTULUI

Nr.	Produsul preconizat	Strategii de realizare	Criterii de evaluare	Termen de realizare
1.	CV, scrisoare de intenţie	Elaborarea CV-ului şi a scrisorii de intenţi propriu prin redarea tuturor componentelor	- respectare rigorilor de ordin structural şi lingvistic în elaborarea documentelor şi textelor scrise ; - integrarea cunoştinţelor anterioare ;	4 saptamina

2.	Eseul argumentativ, rezumatul	Elaborarea textelor conform structurii şi criteriilor stabilite	- prezentarea la termen a portofoliului cu toate părţile constitutive	8 saptamina
3.	Lucrare practica	Determinarea documentelor necesare pentru fiecare etapă a procesului de înregistrare a unei afaceri	Prezentarea pawer point	10 saptamina
4	Proiect de grup	Alcătuirea portretului unui antreprenor de succes	Prezentarea proectului	12 saptamina
5	Analiza SWOT	Evaluarea propriei idei de afaceri în baza analizei SWOT	Metoda SWOT	14 saptamina
6	Chestionarul elaborat	Elaborarea şi aplicarea unui chestionar de studiere a necesităţilor consumatorului referitor la produsul/serviciul propus	Rezultatul chestionarii	15 Saptamina
7	Planul de afacere elaborat	Elaborarea prezentării propriului plan de afaceri	Structura planului	!7 saptamina

IX. SUGESTII METODOLOGICE DE PREDARE-ÎNVĂŢARE-EVALUARE

- ***Metode de predare şi învăţare utilizate***

Expunerea, prelegerea interactivă, conversaţia euristică, demonstraţia, problematizarea, brainstorming-ul, lucrul în grup, studiul individual, lucrul cu manualul şi textul ştiinţific, dezbaterea, realizarea stuiului de caz, rezolvarea problemelor.

- Strategii/tehnologii didactice aplicate (specifice disciplinei

Strategii centrate pe activitatea profesorului şi pe acţiunea de predare:

a. Strategii discursive şi conversative
b. Strategii discursive şi demonstrative

Strategii centrate pe activitatea de învăţare şi interacţiunea profesor – student :

a. Strategii bazate pe cercetare şi explorare (cercetări investigative)
b. Strategii bazate pe utilizarea modelelor
c. Strategii bazate pe activitatea practică
d. Strategii centrate pe construirea de proiecte

- ***Metode de evaluare*** *(inclusiv cu indicarea modalității de calcul a notei finale)*

Curentă: control frontal sau/şi individual prin
(a) aplicarea testelor docimologice,
(b) rezolvarea problemelor/exerciţiilor,
(c) analiza studiilor de caz
(d) realizarea unor jocuri de rol la subiectele discutate.
(e) lucrări de control

Finală: examen

Modalitatea de rotunjire a notelor la etapele de evaluare

Grila notelor intermediare (media anuală, notele de la etapele examenului)	Sistemul de notare național	Echivalent ECTS
1,00-3,00	**2**	**F**
3,01-4,99	**4**	**FX**
5,00	**5**	**E**
5,01-5,50	**5,5**	
5,51-6,0	**6**	
6,01-6,50	**6,5**	**D**
6,51-7,00	**7**	
7,01-7,50	**7,5**	**C**
7,51-8,00	**8**	
8,01-8,50	**8,5**	**B**
8,51-8,00	**9**	
9,01-9,50	**9,5**	**A**
9,51-10,0	**10**	

Nota medie anuală și notele tuturor etapelor de examinare finală (asistate la calculator, testare, răspuns oral) - toate vor fi exprimate în numere conform scalei de notare (conform tabelului), iar nota finală obținută va fi exprimată în număr cu două zecimale, care va fi trecută în carnetul de note.

X. BIBLIOGRAFIA RECOMANDATĂ:

A. Obligatorie:

1. Codul Civil al Republicii Moldova, Monitorul Oficial Nr.107-XV din 06 iunie 2002
2. Codul muncii al Republicii Moldova, Monitorul Oficial Nr.154-XV din 28 martie 2003.
3. Codul Fiscal al Republicii Moldova, Monitorul Oficial Nr.1165-XV din 24 aprilie 1997.
4. Legea Republicii Moldova “Cu privire la antreprenoriat şi întreprindere”, Nr.845-XII din 03 ianuarie 1992.

5. Legea Republicii Moldova "Cu privire la investiţiile străine", Nr. 998-XII din 01 aprilie 1992. Legea Republicii Moldova "Privind patenta de întreprinzător", Nr. 93-XIV din
6. 15 iulie 1998. Legea Republicii Moldova "Cu privire la secretul comercial", Nr. 117- XIII din 06 iulie 1994.
7. Legea Republicii Moldova "Cu privire la protecţia concurenţei", Nr. 1103- XIV din 30 iunie 2000.
8. Legea Republicii Moldova "Cu privire la înregistrarea de Stat a întreprinderilor şi organizaţiilor", Nr. 845-XII din 03 ianuarie 1992.
9. Legea Republicii Moldova "Privind acordarea de licenţă pentru unele genuri de activitate", Nr. 451-XV din 30 iulie 2001.
10. Borza, A., Bordean, O., Mitra, C., Supuran, R., Mureşan, A., Antreprenoriat şi Managementul intreprinderilor mici şi mijlocii. Concepte şi studii de caz,Cluj-Napoca: Risoprint, 2009.
11. Ciloci, R.; Cîşlari, E.; Coban, M.; Gorobievschi, S. Organizarea şi gestionarea businessului propriu. Chişinău, TEHNO – Info, 2004. Ciornaiî N.Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chişinău UTM 2003.
12. Nicolescu, O. Managemntul întreprinderilor mici şi mijlocii. Bucureşti, Editura Economică, 2002.

B. Suplimentară

1. Solcan, A. Bazele antreprenoriatului. Iniţierea unei mici afaceri. Chişinău, ASEM 2006.
2. Ministerul Economiei, Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor mici şi mijlocii. Cheia Succesului, ghid pentru antreprenorii începători. Chişinău, 2010. 118 p.
3. Uşurelu L., Balaban E., Iabanji Iu. Taxe şi impozite pentru întreprinderile mici şi mijlocii. Chişinău: Preprintiva S.R.L., 2010. 80 p.
4. Ministerul Economiei, Organizaţia pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor mici şi mijlocii. Ghid legislativ în domeniul activităţii antreprenoriale. Chişinău, 2010. 164 p..