



FIȘA DISCIPLINEI

Anul universitar 2022-2023

1. Date despre program

1.1. Instituția de învățământ superior	Universitatea Babeș-Bolyai
1.2. Facultatea	Business
1.3. Departamentul	Business
1.4. Domeniul de studii	Administrarea Afacerilor
1.5. Ciclul de studii	Master
1.6. Programul de studiu / Calificarea	Administrarea Afacerilor

2. Date despre disciplină

2.1. Denumirea disciplinei	Consultanță în afaceri						
2.2. Codul disciplinei	IMR0069						
2.3. Titularul activităților de curs	Cadru didactic asociat						
2.4. Titularul activităților de seminar	Cadru didactic asociat						
2.5. Anul de studiu	1	2.6. Semestrul	I	2.7. Tipul de evaluare	C	2.8. Regimul disciplinei	Obligatorie

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

3.1. Număr de ore pe săptămână	2	Din care: 3.2. curs	0	3.3. seminar/laborator	2
3.4. Total ore din planul de învățământ	28	Din care: 3.5. curs	0	3.6. seminar/laborator	28
Distribuția fondului de timp:					Ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					14
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					11
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități Pregătire colocviu					8
3.7. Total ore studiu individual					47
3.8. Total ore pe semestru					75
3.9. Numărul de credite					3

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1. de curriculum	Nu este cazul.
4.2. de competențe	Nu este cazul.

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. De desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer.
5.2. De desfășurare a seminarului/laboratorului	Sală de curs dotată cu videoproiector, computer;

6. Competențele specifice acumulate

Competențe profesionale	C2. Capacitatea avansată de fundamentare și evaluare a strategiilor și a alternativelor decizionale, selectarea și implementarea acestora în administrarea afacerilor
Competențe transversale	CT3. Elaborarea de lucrări de analiză și sinteză asupra mediului de afaceri și identificarea oportunităților de relansare a afacerilor

7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor acumulate)

7.1. Obiectivele generale ale disciplinei predate	Utilizarea informațiilor în vederea dezvoltării unei afaceri în domeniul consultanței Aplicarea instrumentarului adecvat pentru rezolvarea unei probleme legate de decizia privind dezvoltarea unui serviciu de consultanță în afaceri Identificarea oportunităților de formare continuă și valorificarea eficientă a resurselor și tehnicilor de învățare pentru propria dezvoltare
7.2. Obiectivele specifice	Culegere, prelucrare și analiza de informații privind interacțiunea mediului extern-întreprindere/ organizație Aplicarea principiilor, normelor și valorilor de etică profesională în cadrul propriei strategii de muncă riguroasă, eficientă și responsabilă

8. Conținuturi

8.2. seminar	Metode de predare	Observații
Ciclul de viață al afacerii & Consultanță <ul style="list-style-type: none"> Startup – Rapid Growth – Maturity - Death Fuziuni & Divizări Situații financiare & Servicii de audit Abordarea unui proces de tranzacție Ghid de exit 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
The Trusted Advisor <ul style="list-style-type: none"> Tipuri relevante de servicii 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
Situații financiare și Servicii de Audit <ul style="list-style-type: none"> Tipuri de situații Elemente componente Tipuri de audit financiar Derularea auditului 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
Rapid Growth <ul style="list-style-type: none"> Dezvoltarea Dezvoltarea prin achiziții Abordarea unui proces de tranzacție 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
Maturity <ul style="list-style-type: none"> Afaceri de Familie Afaceri publice Servicii de organizare /consolidare internă Asistența M&A 	Exemplificare, discuții	1 prelegere



<ul style="list-style-type: none"> Asistența la listare 		
<p>Abordarea unui proces de tranzacție</p> <ul style="list-style-type: none"> Principalii actori ai unui proces de tranzacție Investitori potențiali Calendarul tranzacției Valoarea tranzacției Etapele unui proces de vânzare 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
<p>Restructurare si insolventa</p> <ul style="list-style-type: none"> Plan de reorganizare Raport activitate Raport insolventa Cauze 	Exemplificare, discuții	1 prelegere
Bibliografie	<p>Cărți:</p> <ul style="list-style-type: none"> The Economist - Guide to Analysing Companies Key Management Ratios, Ciaran Walsh Corporate Turnaround, Stuart Slatter (managementul crizei) Winning (Castigatorii), Jack Welch (management) Barbarians At The Gate, Bryan Burrough (M&A) Outliers (Exceptionalii), Malcolm Gladwell (povestea succesului) Blink, Malcolm Gladwell (abordarea/formarea deciziei) Psihologia Persuasunii, Robert Cialdini (psihologie) Sapiens / Homo Deus / 21 de lectii pentru secolul XXI, Yuval Noah Harari Cei care schimbă jocul, Andreea Rosca si Mona Dirtu (antreprenoriat) The 7 Habits Of Highly Effective People, Stephen R. Covey Civilizatia. Vestul si Restul / Piata si Turnul/ etc., Niall Ferguson Samaritenii cei rai/ 23 de lucruri care nu ti se spun despre capitalism/etc. Ha-Joon Chang Marile carti, opere artistice si culturale ale umanitatii <p>Website-uri recomandate:</p> <ul style="list-style-type: none"> https://www.zf.ro/ publicație economica https://www.profit.ro/ publicație economica http://www.bvb.ro/ bursa de valori https://www.investopedia.com/ dicționar de termeni economici https://hbr.org sursa de articole/studii in domeniul economic. https://www.economist.com/ publicație economica 	

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

Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se face în alte centre universitare din țară și străinătate. Pentru adaptarea la cerințele pieței muncii a conținutului disciplinei au avut loc întâlniri cu reprezentați ai mediului de afaceri.



10.Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere din nota finală
10.4. Curs	Calitatea lucrărilor prezentate (originalitatea temei, calitatea documentarii, complexitatea/rafinamentul analizelor efectuate, maniera de prezentare (estetica, coerenta, etc.), contributia personala, etc)	Proiect final susținut constând în prezentarea unei lucrări care poate fi: analiza unei teme în domeniul economic, un studiu de caz, recenzia unei cărți de specialitate, business planul propriei afaceri, etc. Lucrarea trebuie sa indice cel puțin 3-5 surse de documentare	60%
10.5. Seminar/laborator	Nivelul de activitate si implicarea in desfasurarea cursurilor Prezenta activa la cursuri	Activitatea în timpul semestrului	40%
10.6. Standard minim de performanță			
<ul style="list-style-type: none">• Cunoașterea noțiunilor fundamentale și aplicarea acestora în situații practice• Susținerea unei discuții pe tema consultanței în afaceri			

Data completării
15.05.2022

Semnătura titularului de curs
Cadru didactic asociat/extern

Semnătura titularului de seminar
Cadru didactic asociat/extern

Data avizării în departament

20.05.2022

Semnătura directorului de departament

Prof.univ.dr. Ioan Cristian CHIFU