

**INIȚIERE DE STARTUP CU PROGRAMUL XY ACCELERATOR**
**1. Date despre unitatea de curs/modul**

<b>Facultatea</b>	XY Accelerator				
<b>Ciclul de studii</b>	Studii superioare de licență, ciclul I				
<b>Programul de studii</b>	Toate programele de studii superioare de licență din cadrul UTM				
<b>Anul de studii</b>	<b>Semestrul</b>	<b>Tip de evaluare</b>	<b>Categoria formativă</b>	<b>Categoria de opționalitate</b>	<b>Credite ECTS</b>
II-IV	De primăvară	Proiect individual	-	La libera alegere	2

**2. Timpul total estimat**

Total ore în planul de învățământ	Din care				
	Ore auditoriale		Activitatea individuală		
	Curs	Aplicații practice	Proiect individual	Studiul materialului teoretic	Pregătire seminare
60	30	-	30	-	-

**3. Precondiții de acces la unitatea de curs/modul**

Conform planului de învățământ	-
Conform competențelor	La cursul opțional Startup Course powered by XY sunt invitații studenții care dețin cunoștințe în crearea unei prezentări (ppt) și cei care sunt familiarizați cu domeniul antreprenorial.

**4. Condiții de desfășurare a procesului educațional pentru**

Curs	Pentru prezentarea materialului teoretic în sala de curs este nevoie de proiector și calculator. Nu vor fi tolerate întârzierile studenților, precum și convorbirile telefonice în timpul cursului.
Seminar	-

**5. Competențe specifice acumulate**

Competențe	Studenții care vor frecventa cursul organizat de către compania XY vor obține un șir de competențe utile înființării afacerilor precum: generarea de idei scalabile, formarea echipei, dezvoltarea unui startup, proiect management, marketing și comunicare, vânzări etc.
------------	--

**6. Rezultatele învățării unității de curs/modulului**

Cunoștințe	Cunoștințe practice și teoretice în inițierea afacerii.
Abilități	Crearea prezentării companiei și comunicarea cu consumatorii. Posibilitatea obținerii finanțării pentru dezvoltarea afacerii.

**7. Conținutul unității de curs/modulului**

Tematica activităților didactice	Numărul de ore
T1. Cum să evaluezi ideile de startup	2
T2. Generarea de idei	2

T3. Cum să planifici un produs minim viabil	2
T4. Cum să comunici cu consumatorii	2
T5. Cum să lansezi un produs	2
T6. Setarea indicatorilor de performanță și a obiectivelor	2
T7. Dezvoltarea unui startup	2
T8. Eficientizarea ratelor de conversie	2
T9. Prioritizarea timpului	2
T10. Cum să lucrezi eficient cu presa	2
T11. Ciclul de dezvoltare al produsului	2
T12. Competiția	2
T13. Identificarea pieței țintă	2
T14. Planificarea infrastructurii tehnice	2
T15. Branding	2
Total	30

### 8. Referințe bibliografice

Principale	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lean Startup by Eric Ries</li> <li>2. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors by Michael Porter</li> <li>3. Zero to One by Peter Thiel</li> <li>4. Purple Cow by Seth Godin</li> <li>5. The Art of War by Sun Tzu</li> <li>6. Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup by Bill Aulet</li> <li>7. Business Model Generation by Alexander Osterwalder</li> </ol>
------------	--

### 9. Evaluare

Prezența și activitatea la cursurile teoretice.  
Proiect individual – prezentarea companiei.