

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire: Start în Business

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (ce vor învăța participanții dezagregați conținutul programului din caietul de sarcini)	Metode de instruire utilizate	Resurse	Rezultate obținute la final de instruire	Livrabile	Riscuri de implementare	Recomandări
Modulul 1. GENERAREA IDEII DE AFACERI	Modulul urmărește dezvoltarea capacității participanților de a identifica oportunități reale de business și de a formula idei de afaceri relevante, pornind de la nevoi concrete ale pieței. Participanții vor aplica metode practice de generare și selecție a ideilor și vor defini un concept inițial de produs sau serviciu, pregătit pentru validare în etapele următoare ale programului.	Participanții vor parcurge un proces aplicat de dezvoltare a ideii de afaceri: -identificarea surselor de idei (nevoi ale clienților, tendințe, experiențe personale) -generarea de idei prin exerciții ghidate (brainstorming, mapare probleme–soluții) -evaluarea ideilor pe baza unor criterii clare (cerere, fezabilitate, potențial de dezvoltare) selecția unei idei viabile -definirea unui Produs Minim Viabil (MVP) pentru testare rapidă Fiecare participant va lucra pe propria idee, care va fi dezvoltată în toate modulele următoare.	Procesul de instruire este orientat pe aplicare practică: -participanții generează și evaluează idei în timp real -utilizează fișe de lucru pentru selecția ideii -definesc MVP-ul propriei afaceri . Activitățile includ exerciții ghidate, lucru individual și în grup, analiză de exemple și feedback continuu din	Resurse -suport de curs și prezentări vizuale -fișe de lucru pentru generarea și evaluarea ideilor -modele de MVP -exemple de bune practici și studii de caz	La finalul modulului: -80% participanți generează minimum 2–3 idei de afaceri -minimum 60% selectează o idee viabilă -fiecare participant definește un MVP	Livrabile -ideea de afacere selectată -fișe de evaluare completate -concept MVP -materiale de curs și evidențe de participare	Riscuri -dificultăți în identificarea ideilor relevante -implicare redusă în activități -diferențe de nivel între participanți	Se recomandă utilizarea exercițiilor ghidate și a exemplilor concrete pentru facilitarea procesului de generare a ideilor. Procesul de lucru va fi orientat pe aplicarea directă a conceptelor, iar feedback-ul oferit va sprijini selecția unor idei realiste și relevante pentru piață.

			partea formatorului.					
Modulul 2. MODELUL DE AFACERI	Modulul vizează dezvoltarea competențelor de structurare a unei idei de afaceri într-un model de business coerent și sustenabil. Participanții vor învăța să definească elementele esențiale ale afacerii și să construiască o logică funcțională a acesteia.	Participanții vor dezvolta modelul de afaceri utilizând Business Model Canvas: -definirea segmentelor de clienți și a profilului clientului -formularea propunerii de valoare -identificarea canalelor de distribuție și relațiilor cu clienții stabilirea surselor de venit -identificarea activităților și resurselor cheie -definirea partenerilor și structurii costurilor -prezentarea opțiunilor de finanțare	Participanții vor completa pas cu pas Business Model Canvas pentru propria idee: exerciții ghidate pe fiecare componentă -lucru individual și în grup -analiză de exemple reale -feedback continuu	Resurse: -Business Model Canvas -fișe de lucru pentru fiecare componentă - studii de caz - suport de curs	Rezultate obținute -minimum 60% participanți finalizează modelul de afaceri -fiecare participant definește clar: clienți, valoare, venituri, costuri Rezultatul acestui modul va fi utilizat pentru validare (Modulul 3)	Livrabile -Business Model Canvas complet -fișe de lucru -evidențe participare	Riscuri: -complexitatea conținutului -dificultăți de aplicare practică	Se recomandă utilizarea șabloanelor standardizate și aplicarea fiecărui element direct pe ideea participantului. Feedback-ul individualizat va asigura dezvoltarea unui model coerent și aplicabil.
Modul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI	Modulul urmărește dezvoltarea capacității participanților de a testa și valida modelul de afaceri prin metode practice, reducând riscurile asociate lansării.	Participanții vor aplica metode de validare: -analiză de piață și concurență -testarea ipotezelor de business -stabilirea prețurilor -dezvoltarea și testarea MVP -aplicarea conceptului de Business Minim Viabil	Participanții vor: -realiza analize de piață -testa ipoteze -ajusta MVP-ul -simula scenarii reale	Resurse -șabloane analiză piață - modele MVP -studii de caz - suport de curs	Rezultate obținute -fiecare participant validează ideea prin date reale - Minimum 60% ajustează modelul de business Rezultatul acestui modul este utilizat în	Livrabile -analiză de piață -MVP testat -rezultate validare	Riscuri -dificultăți în colectarea datelor -lipsa feedback-ului real	Se recomandă utilizarea unor instrumente simple și aplicabile pentru testarea rapidă a ideilor. Procesul va fi orientat pe acțiune, iar participanții vor fi încurajați să valideze ideea în condiții reale.

					planificare (Modulul 4)			
Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII	Modulul urmărește dezvoltarea capacității participanților de a planifica implementarea afacerii prin definirea obiectivelor, activităților, resurselor și etapelor de realizare.	Participanții vor elabora un plan operațional structurat: -definirea obiectivelor SMART (scurt, mediu, lung termen) -identificarea activităților necesare pentru realizarea acestora -planificarea resurselor (umane, financiare, materiale) -definirea echipei și a responsabilităților -elaborarea diagramei Gantt	Participanții vor dezvolta propriul plan de afaceri: -formularea obiectivelor și activităților -completarea șabloanelor de planificare -elaborarea diagramei Gantt	Resurse: -șabloane plan de afaceri -modele diagramă Gantt -fișe de lucru studii de caz	Rezultate obținute: minimum 60% participanți finalizează planul operațional -fiecare participant elaborează un plan de implementare clar Rezultatul este utilizat în definirea cadrului legal și financiar (Modulele 5 și 7)	Livrabile: -plan de afaceri -diagramă Gantt -fișe de lucru completate	Riscuri: -dificultăți în planificare realistă -supraestimarea resurselor	Se recomandă utilizarea unor șabloane standardizate și ghidarea participanților în definirea unor obiective realiste și măsurabile.
Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI	Modulul vizează dezvoltarea competențelor de înțelegere și aplicare a cerințelor legale pentru lansarea și operarea unei afaceri.	Participanții vor analiza: -forme juridice și procedura de înregistrare - acte permissive și autorizații -obligații fiscale și tipuri de taxe	Participanții vor lucra pe situații concrete: -aleg forma juridică pentru propria afacere -identifică actele necesare	Resurse: -ghiduri legislative -modele de documente -legislația RM (Cod fiscal, Legea IMM etc.)	Rezultate obținute: -participanții aleg forma juridică corectă - identifică cerințele legale aplicabile Rezultatul este utilizat în lansarea efectivă (Modulul 8)	Livrabile: -decizia privind forma juridică aleasă pentru afacere -lista documentelor necesare pentru înregistrare și autorizare	Riscuri: complexitatea informației juridice	Se recomandă utilizarea exemplelor practice și corelarea informației legale cu ideea de afacere a participantului.

			-simulează pașii de înregistrare			-schema simplificată a obligațiilor fiscale		
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ	Modulul urmărește dezvoltarea competențelor de poziționare a afacerii pe piață și atragere a clienților.	Participanții vor elabora: -analiza pieței și definirea publicului țintă -mesaje de marketing și testare -strategia de preț -planul de promovare -canale de vânzare -indicatori de performanță	Participanții vor: -defini clientul țintă -crea mesaje de marketing -construi planul de promovare -calcula indicatori de performanță	Resursele utilizate vor include materiale de curs și prezentări vizuale, Participanții vor lucra cu fișe de lucru pentru identificarea oportunităților, selectarea ideii și definirea unui produs minim viabil (MVP). Vor fi utilizate exemple practice și studii de caz.	Rezultate obținute: -strategie de marketing definită -plan de promovare aplicat Rezultatul este utilizat în planificarea financiară (Modulul 7)	Livrabile: -plan de marketing al afacerii, care va fi integrat în planul de afacere -abordarea vânzărilor și canalele selectate, care vor fi incluse în structura planului de afacere	Riscuri: dificultăți în definirea publicului	Se recomandă utilizarea datelor reale și testarea mesajelor de marketing.
Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ	Modulul dezvoltă competențele financiare necesare pentru sustenabilitatea afacerii.	Participanții vor realiza: -estimarea veniturilor -calculul cheltuielilor și profitului -flux de numerar -prag de rentabilitate -identificarea surselor de finanțare	Participanții vor: -calcula venituri și costuri -elabora flux de numerar -calcula prag de rentabilitate	Resursele utilizate vor include suport de curs și instrumente simple pentru planificarea financiară. Participanții vor utiliza	Rezultate obținute: -minimum 60% participanți finalizează plan financiar =fiecare participant calculează rentabilitatea	Livrabile: -plan financiar al afacerii, care va fi integrat în planul de afacere -previziunea fluxului de numerar	Riscuri: dificultăți în calcule	Se recomandă utilizarea unor instrumente simple și ghidare pas cu pas.

				șabloane pentru estimarea veniturilor, calculul cheltuielilor, elaborarea fluxului de numerar și determinarea pragului de rentabilitate.	Rezultatul este utilizat în aplicații (Modulul 8)	inclusă în structura planului de afacere -estimarea profitului și analiza financiară de bază, ca parte componentă a planului de afacere		
Modulul 8. SUPORT ÎN LANSAREA AFACERII	Modulul urmărește dezvoltarea capacității de accesare a programelor de suport și finanțare.	Participanții vor analiza: -servicii și infrastructură antreprenorială -programe ODA -completarea aplicațiilor	Participanții vor: -analiza ghiduri de finanțare -completa formulare reale -simula aplicarea	Resurse: -formulare ODA -ghiduri de aplicare -platforme de finanțare	Rezultate obținute: -minimum 60% participanți finalizează formular de aplicare Rezultatul este utilizat în prezentarea finală (Modulul 9)	Livrabile: -formular completat -fișe de aplicare	Riscuri: dificultăți în completare	Se recomandă exerciții asistate și suport individualizat.
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI	Modulul dezvoltă competențele de prezentare și susținere a ideii de afacere.	Participanții vor realiza: -structura pitch-ului -pregătirea prezentării -simulare pitch -mentorat	Participanții vor: -crea pitch-ul - susține prezentarea -primi feedback	Resurse: -modele pitch -ghiduri prezentare -exemple reale	Rezultate obținute: 60% participanți prezintă pitch minimum 50% îmbunătățesc performanța Rezultat final: afacere complet structurată și prezentată	Livrabile: -pitch -prezentări - evaluări	Riscuri: lipsa încrederii	Activitățile vor fi organizate în jurul exercițiilor de prezentare aplicate, iar feedback-ul oferit va contribui la îmbunătățirea progresivă a pitch-ului.

--	--	--	--	--	--	--	--	--