

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (ce vor învăța participanții. Dezagrați conținutul programului din caietul de sarcini)	Metode de instruire utilizate	Resurse	Rezultate obținute la final de instruire	Livrabile	Riscuri de implementare	Recomandări
Modulul 1. Identificarea clienților și crearea valorii produsului	La nivel de cunoaștere , participanții vor înțelege procesul de identificare a segmentelor de clienți, analiza nevoilor consumatorilor și importanța dezvoltării unui produs care răspunde cerințelor pieței. La nivel de aplicare , participanții vor putea identifica segmentul țintă, analiza comportamentul consumatorului, utiliza Modelul Kano pentru evaluarea nevoilor clienților și elabora propunerea de valoare pentru propriul produs, utilizând rezultatele	Generarea ideii de produs • identificarea oportunităților de dezvoltare a unui produs; • analiza nevoilor consumatorilor; • selectarea ideilor cu potențial de dezvoltare. Identificarea consumatorului • definirea segmentului țintă; • analiza profilului și comportamentului consumatorului; • identificarea necesităților și așteptărilor clienților. Modelul Kano • clasificarea caracteristicilor produsului în funcție de nivelul de satisfacție al consumatorului; • prioritizarea elementelor care generează valoare pentru client.	Activitățile de instruire vor combina prezentarea conceptelor teoretice cu aplicații practice, orientate spre dezvoltarea propriului produs al fiecărui participant. Vor fi utilizate: • prezentări interactive; • demonstrații practice; • studii de caz; • exerciții individuale și în echipă; • brainstorming și discuții facilitate; • elaborarea aplicațiilor practice; • feedback individual și de grup.	Resurse umane • formatori și mentori cu experiență în dezvoltarea afacerilor și antreprenariat. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • fișe de lucru; • modele de chestionare; • studii de caz; • exemple practice. Resurse tehnice • sală dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • materiale consumabile pentru activitățile practice.	La finalul modulului participanții vor putea: • identifica segmentul țintă de consumatori; • analiza nevoile și comportamentul clienților; • utiliza Modelul Kano în procesul de dezvoltare a produsului; • formula propunerea de valoare; • elabora și aplica un instrument de validare; • interpreta feedback-ul obținut și identifica direcții de îmbunătățire. În cadrul sesiunii de mentorat , rezultatele obținute vor fi validate împreună	Materiale metodologice furnizate de Prestator • suportul de curs aferent Modulului 1; • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • fișe de lucru; • materiale suport și bibliografie; • modele de chestionare și exemple practice. Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • șabloane editabile pentru analiza clientului; • modele pentru elaborarea propunerii de valoare; • instrumente pentru colectarea și analiza feedback-ului.	Riscuri • identificarea incompletă a segmentului țintă; • dificultăți în colectarea unui feedback relevant; • experiență redusă în utilizarea instrumentelor de validare; • rezistență la modificarea produsului pe baza feedback-ului. Măsuri de diminuare • utilizarea exemplelor practice și a studiilor de caz; • feedback individual oferit de formatori și mentori; • analiza livrabilelor în cadrul mentoratului;	Se recomandă aplicarea imediată a instrumentelor și cunoștințelor dobândite asupra propriei afaceri și actualizarea permanentă a informațiilor obținute de la potențialii clienți. Participanții vor valorifica sesiunea de mentorat pentru validarea livrabilelor și integrarea recomandărilor formulate de mentor.

	validării în procesul de dezvoltare a acestuia.	Crearea valorii produsului • formularea propunerii de valoare; • identificarea avantajelor competitive; • corelarea produsului cu nevoile pieței. Validarea produsului • elaborarea chestionarului; • aplicarea acestuia; • analiza și interpretarea feedback-ului; • formularea măsurilor de îmbunătățire a produsului.	Mentorat După finalizarea activităților de instruire, participanții vor beneficia de sesiunea de mentorat aferentă modulului, în cadrul căreia mentorii vor analiza livrabilele elaborate, vor oferi recomandări individuale de îmbunătățire, vor sprijini validarea propunerii de valoare.		cu mentorii, iar participanții vor primi recomandări personalizate pentru perfecționarea produsului și pregătirea etapei de analiză a pieței.	Documente elaborate de participanți • profilul clientului țintă; • propunerea de valoare a produsului; • chestionarul de validare; • analiza feedback-ului; • plan de măsuri pentru îmbunătățirea produsului. Rezultatele mentoratului • livrabile revizuite în baza recomandărilor mentorului; • recomandări individuale pentru crearea produsului	• monitorizarea progresului participanților și formularea recomandărilor personalizate.	
Modulul 2. Analiza pieței	La nivel de cunoaștere, participanții vor dobândi cunoștințe privind structura și funcționarea pieței, analiza segmentelor de consumatori, evaluarea mediului concurențial și utilizarea modelului de afaceri ca instrument de planificare	Business Model Canvas • structura și rolul modelului de afaceri în dezvoltarea întreprinderii; • completarea celor nouă componente ale Business Model Canvas pentru propriul produs; • corelarea propunerii de valoare cu segmentele de clienți, resursele și activitățile-cheie. Analiza pieței	Activitățile de instruire vor fi organizate prin metode interactive și participative, care vor permite participanților să aplice imediat instrumentele prezentate în dezvoltarea propriei afaceri. Vor fi utilizate:	Resurse umane • formatori și mentori cu experiență în dezvoltarea afacerilor, analiză de piață și planificare strategică. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • fișe de lucru;	La finalul modulului participanții vor dobândi competențele necesare pentru analiza mediului de piață și fundamentarea modelului propriei afaceri. În mod concret, participanții vor putea: • utiliza Business Model Canvas	Materiale metodologice furnizate de Prestator • suportul de curs aferent Modulului 2; • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • fișe de lucru și materiale suport; • șabloane Business Model Canvas;	Riscuri • dificultăți în identificarea informațiilor relevante privind piața; • interpretarea incompletă a datelor despre concurență; • completarea necorespunzătoare a Business Model Canvas; • estimarea nerealistă a	Se recomandă actualizarea permanentă a informațiilor privind piața și concurența și utilizarea Business Model Canvas ca instrument de planificare și dezvoltare a afacerii. Participanții vor valorifica recomandările

	strategică. Vor înțelege importanța fundamentării deciziilor de dezvoltare pe baza informațiilor relevante despre piață și a poziționării produsului în raport cu concurența. La nivel de aplicare, participanții vor putea utiliza Business Model Canvas pentru dezvoltarea modelului propriei afaceri, vor analiza piața și concurența, vor identifica avantajele competitive și vor elabora un plan preliminar de intrare pe piață, adaptat specificului produsului și segmentului țintă de consumatori.	• identificarea pieței țintă și analiza caracteristicilor acesteia; • analiza tendințelor și oportunităților de dezvoltare; • identificarea factorilor care influențează cererea pentru produs. Analiza concurenței • identificarea principalilor concurenți; • analiza produselor și serviciilor concurente; • evaluarea avantajelor competitive și identificarea oportunităților de diferențiere. Strategia de intrare pe piață • identificarea canalelor de distribuție și promovare; • stabilirea modalităților de acces pe piață; • elaborarea planului preliminar de intrare pe piață pentru propriul produs.	• prezentări interactive; • demonstrații privind utilizarea Business Model Canvas; • studii de caz adaptate specificului micilor producători; • exerciții practice individuale și în echipă; • brainstorming și discuții facilitate; • analiza comparativă a pieței și concurenței; • elaborarea aplicațiilor practice pentru propriul produs; • sesiuni de întrebări și răspunsuri; • feedback individual și de grup. Mentorat După finalizarea activităților de instruire, participanții vor beneficia de sesiunea de mentorat aferentă modului, în	• șabloane Business Model Canvas; • modele de analiză a pieței și concurenței; • studii de caz și exemple practice. Resurse tehnice • sală de instruire dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • materiale consumabile necesare activităților practice.	pentru planificarea modelului de afaceri; • identifica și caracteriza piața țintă; • analiza concurența și poziționarea produsului; • identifica avantajele competitive și oportunitățile de dezvoltare; • selecta canalele adecvate de distribuție și promovare; • elabora un plan preliminar de intrare pe piață. În cadrul sesiunii de mentorat, livrabilele elaborate vor fi analizate împreună cu mentorii, iar participanții vor primi recomandări individuale pentru consolidarea modelului de afaceri și fundamentarea etapelor de dezvoltare și producție.	• modele de analiză a pieței și concurenței; • bibliografie și resurse informative. Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • șabloane editabile Business Model Canvas; • modele pentru analiza pieței și concurenței; • instrumente pentru evaluarea avantajelor competitive; • modele pentru elaborarea planului preliminar de intrare pe piață. Documente elaborate de participanți • Business Model Canvas completat pentru propria afacere; • analiza pieței țintă; • analiza concurenței; • identificarea avantajelor competitive; • plan preliminar de intrare pe piață. Rezultatele mentoratului	oportunităților de dezvoltare. Măsuri de diminuare • utilizarea surselor oficiale și a exemplelor practice; • ghidarea participanților în utilizarea Business Model Canvas; • feedback individual oferit de formatori și mentori; • analizarea și revizuirea livrabilelor în cadrul sesiunii de mentorat.	formulate în cadrul sesiunii de mentorat pentru consolidarea modelului de afaceri.
--	--	---	--	---	--	--	---	---

			cadrul căreia vor fi analizate Business Model Canvas și celelalte livrabile elaborate. Mentorii vor formula recomandări individuale privind consolidarea modelului de afaceri, poziționarea produsului și strategia de intrare pe piață			Business Model Canvas revizuit și consolidat; • recomandări individuale privind strategia de dezvoltare și poziționarea produsului pe piață;		
Modulul 3. Dezvoltarea produsului	La nivel de cunoaștere, participanții vor dobândi cunoștințe privind procesul de dezvoltare și optimizare a produsului, organizarea activităților de producție, utilizarea eficientă a resurselor disponibile și integrarea cerințelor legale și a principiilor dezvoltării durabile în activitatea antreprenorială. Vor înțelege importanța	Dezvoltarea produsului • analiza rezultatelor obținute în urma validării produsului și a analizei pieței; • identificarea direcțiilor de dezvoltare și îmbunătățire a produsului; • adaptarea produsului la cerințele pieței și ale consumatorilor. Organizarea procesului de producție • identificarea resurselor necesare pentru realizarea produsului; • organizarea etapelor procesului de producție; • planificarea activităților și utilizarea	Activitățile de instruire vor fi desfășurate prin metode interactive și aplicative, care permit participanților să adapteze conținutul modulului la propriul produs și la specificul afacerii dezvoltate în cadrul Acceleratorului. Vor fi utilizate: • prezentări interactive și demonstrații practice;	Resurse umane • formatori și mentori cu experiență în managementul afacerilor, organizarea proceselor operaționale, dezvoltarea produselor și aspecte juridice relevante pentru activitatea antreprenorială. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • fișe de lucru; • modele de planificare a	La finalul modulului participanții vor dobândi competențele necesare pentru organizarea și dezvoltarea eficientă a propriului produs și pentru planificarea activităților operaționale ale afacerii. În mod concret, participanții vor putea: • planifica procesul de dezvoltare a produsului;	Materiale metodologice furnizate de Prestator • suportul de curs aferent Modulului 3; • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • fișe de lucru și materiale suport; • modele de organizare a proceselor operaționale; • materiale informative privind cerințele legale și dezvoltarea durabilă;	Riscuri • dificultăți în organizarea procesului de dezvoltare și producție; • identificarea incompletă a resurselor necesare; • interpretarea neuniformă a cerințelor legale; • limitări privind implementarea măsurilor de optimizare; • rezistență la modificarea proceselor existente. Măsuri de diminuare	Se recomandă implementarea etapizată a măsurilor de dezvoltare și optimizare a produsului și actualizarea periodică a planului elaborat, în funcție de evoluția afacerii și de feedback-ul obținut. Participanții vor valorifica recomandările formulate în cadrul sesiunii de mentorat pentru

	planificării proceselor operaționale și a îmbunătățirii continue pentru dezvoltarea unui produs competitiv și adaptat cerințelor pieței. La nivel de aplicare, participanții vor putea organiza procesul de dezvoltare și producție a propriului produs, identifica măsuri de optimizare a activităților operaționale, aplica cerințele legale și de mediu relevante și elabora un plan de dezvoltare și îmbunătățire a produsului.	eficientă a resurselor disponibile. Optimizarea proceselor operaționale • identificarea activităților care contribuie la eficiența procesului de producție; • îmbunătățirea fluxurilor operaționale și organizarea activităților de lucru; • identificarea măsurilor pentru creșterea eficienței și reducerea pierderilor. Aspecte juridice • cerințe legale aplicabile activității economice; • responsabilitățile antreprenorului privind organizarea și desfășurarea activității. Aspecte ecologice • utilizarea responsabilă a resurselor; • integrarea principiilor dezvoltării durabile în procesul de producție; • reducerea impactului activităților asupra mediului. Planificarea dezvoltării produsului • elaborarea planului de dezvoltare și optimizare a produsului;	• studii de caz adaptate activității micilor producători; • exerciții practice individuale și în echipă; • simularea organizării procesului de producție; • brainstorming și discuții facilitate; • elaborarea planului de dezvoltare a produsului; • sesiuni de întrebări și răspunsuri; • feedback individual și de grup. Mentorat După finalizarea instruirii, participanții vor beneficia de sesiunea de mentorat aferentă modulului, în cadrul căreia mentorii vor analiza planurile de dezvoltare elaborate, vor formula recomandări privind	proceselor operaționale; • materiale informative privind cerințele legale și dezvoltarea durabilă; • studii de caz și exemple practice. Resurse tehnice • sală de instruire dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • materiale consumabile necesare activităților practice.	• organiza activitățile de producție și utilizarea resurselor; • identifica soluții pentru optimizarea proceselor operaționale; • aplica cerințele legale relevante pentru activitatea desfășurată; • integra principiile dezvoltării durabile în organizarea afacerii; • elabora un plan de dezvoltare și optimizare a produsului. În cadrul sesiunii de mentorat, livrabilele elaborate vor fi analizate și validate împreună cu mentorii, iar participanții vor primi recomandări personalizate pentru îmbunătățirea produsului.	• bibliografie și resurse informative. Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • șabloane editabile pentru planificarea dezvoltării produsului; • modele pentru organizarea proceselor operaționale; • liste de verificare privind conformarea legală și integrarea principiilor dezvoltării durabile; • modele pentru planificarea resurselor și activităților operaționale. Documente elaborate de participanți • planul de dezvoltare a produsului; • schema procesului operațional; • planul de organizare a activităților de producție; • lista resurselor necesare dezvoltării produsului;	• utilizarea exemplelor practice și a studiilor de caz; • acordarea feedback-ului individual de către formatori și mentori; • adaptarea soluțiilor la specificul fiecărei afaceri; • analiza și revizuirea livrabilelor în cadrul sesiunii de mentorat; • monitorizarea progresului participanților pe parcursul programului.	consolidarea planului de dezvoltare.
--	--	---	--	---	---	--	---	--------------------------------------

		• stabilirea etapelor de implementare și a resurselor necesare.	optimizarea produsului și a proceselor operaționale.			• plan de măsuri pentru optimizarea proceselor operaționale și integrarea cerințelor legale și de mediu. Rezultatele mentoratului • planul de dezvoltare a produsului revizuit și consolidat; • recomandări individuale privind optimizarea produsului și organizarea activităților operaționale; • măsuri de îmbunătățire a produsului.		
Modulul 4. Lansare și monetizare pe piață	La nivel de cunoaștere, participanții vor dobândi cunoștințe privind procesul de lansare a produsului pe piață, identificarea modelelor de monetizare, selectarea canalelor de distribuție și promovare și organizarea activităților necesare comercializării produsului. Vor	Modele de monetizare • identificarea surselor de venit și a modalităților de valorificare a produsului; • selectarea modelului de monetizare adecvat specificului produsului și segmentului țintă; • corelarea modelului de monetizare cu obiectivele de dezvoltare ale afacerii. Strategia de lansare a produsului • planificarea etapelor lansării produsului;	Activitățile de instruire vor fi organizate prin metode interactive și aplicative, orientate spre elaborarea documentelor necesare lansării produsului pe piață și dezvoltarea competențelor practice ale participanților. Vor fi utilizate:	Resurse umane • formatori și mentori cu experiență în marketing, dezvoltarea afacerilor, comercializare și promovarea produselor. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • fișe de lucru; • modele de planuri de lansare și comercializare;	La finalul modulului participanții vor dobândi competențele necesare pentru planificarea și organizarea procesului de lansare și comercializare a propriului produs. În mod concret, participanții vor putea:	Materiale metodologice furnizate de Prestator • suportul de curs aferent Modulului 4; • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • fișe de lucru și materiale suport; • modele de planuri de lansare și comercializare; • bibliografie și resurse informative.	Riscuri • alegerea unor canale de promovare și distribuție neadaptate pieței; • estimarea nerealistă a resurselor necesare lansării; • dificultăți în implementarea planului de lansare; • adaptarea insuficientă la reacția pieței după lansarea produsului.	Se recomandă implementarea etapizată a strategiei de lansare și monitorizarea continuă a rezultatelor obținute pentru adaptarea activităților de promovare și comercializare la evoluția pieței și la feedback-ul consumatorilor. Participanții vor valorifica

	înțelege importanța planificării lansării și monitorizării rezultatelor pentru asigurarea unei dezvoltări sustenabile a afacerii. La nivel de aplicare, participanții vor putea elabora strategia de lansare și monetizare a propriului produs, vor selecta canalele adecvate de promovare și distribuție, vor planifica activitățile necesare introducerii produsului pe piață și vor elabora Harta lansării produsului.	• stabilirea obiectivelor și rezultatelor urmărite; • identificarea resurselor necesare implementării strategiei. Canale de distribuție și promovare • identificarea și selectarea canalelor de distribuție; • planificarea activităților de promovare și comunicare; • adaptarea acțiunilor de promovare la specificul produsului și al pieței țintă. Comercializarea produsului • organizarea activităților de lansare; • monitorizarea reacției pieței și a feedback-ului consumatorilor; • ajustarea activităților de comercializare în funcție de rezultatele obținute. Elaborarea Hărții lansării produsului • planificarea etapelor de implementare; • stabilirea responsabilităților și termenelor; • definirea indicatorilor de monitorizare a lansării produsului.	demonstrații practice; • studii de caz relevante pentru micii producători; • exerciții practice individuale și în echipă; • simularea etapelor de lansare și comercializare a produsului; • brainstorming și discuții facilitate; • elaborarea aplicațiilor practice și a Hărții lansării; • sesiuni de întrebări și răspunsuri; • feedback individual și de grup. Mentorat După finalizarea activităților de instruire, participanții vor beneficia de sesiunea de mentorat aferentă modulului, în cadrul căreia mentorii vor analiza strategia de lansare și	• studii de caz și exemple practice; • materiale informative privind organizarea lansării produselor pe piață. Resurse tehnice • sală de instruire dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • materiale consumabile necesare activităților practice.	• elabora strategia de lansare a produsului; • identifica și selecta canalele de distribuție și promovare; • planifica activitățile de comercializare; • elabora Harta lansării produsului; • monitoriza rezultatele lansării și adapta acțiunile în funcție de evoluția pieței. În cadrul sesiunii de mentorat, livrabilele elaborate vor fi analizate și validate împreună cu mentorii, iar participanții vor primi recomandări personalizate privind optimizarea strategiei de lansare.	Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • șabloane editabile pentru elaborarea Hărții lansării; • modele de planificare a activităților de promovare și distribuție; • modele pentru planificarea activităților comerciale; • liste de verificare pentru organizarea lansării produsului. Documente elaborate de participanți • strategia de lansare și monetizare a produsului; • modelul de monetizare selectat; • planul activităților de promovare și distribuție; • Harta lansării produsului; • planul de monitorizare a rezultatelor lansării. Rezultatele mentoratului • strategia de lansare revizuită și consolidată;	Măsuri de diminuare • utilizarea exemplelor practice și a studiilor de caz; • analiza diferențelor scenariilor de lansare; • feedback individual oferit de formatori și mentori; • revizuirea și validarea livrabilelor în cadrul sesiunii de mentorat; • monitorizarea implementării planului de lansare și formularea recomandărilor de ajustare.	recomandările formulate în cadrul sesiunii de mentorat pentru consolidarea Hărții lansării.
--	--	---	---	---	--	--	---	--

			monetizare, Harta lansării și celelalte livrabile elaborate, vor formula recomandări individuale privind optimizarea acestora.			• recomandări individuale privind optimizarea procesului de comercializare;		
Modulul 5. Analiza financiară	La nivel de cunoaștere, participanții vor dobândi cunoștințe privind planificarea financiară a afacerii, estimarea costurilor și veniturilor, stabilirea prețului produsului, evaluarea fezabilității economice și utilizarea principalilor indicatori financiari în procesul decizional. Vor înțelege importanța fundamentării deciziilor investiționale pe baza unor estimări financiare realiste și sustenabile. La nivel de aplicare,	Planificarea financiară • rolul planificării financiare în dezvoltarea afacerii; • estimarea veniturilor și cheltuielilor; • identificarea necesarului de resurse financiare. Calculul costurilor și stabilirea prețului • identificarea costurilor directe și indirecte; • calculul costului produsului; • stabilirea prețului de comercializare în funcție de costuri și piață. Studiul de fezabilitate • analiza viabilității economice a produsului; • estimarea investițiilor necesare; • identificarea factorilor care influențează rentabilitatea afacerii. Analiza indicatorilor economico-financiari	Activitățile de instruire vor fi organizate prin metode interactive și aplicative, orientate spre dezvoltarea competențelor de planificare financiară și analiză economică. Participanții vor utiliza propriile date și estimări financiare pentru elaborarea documentelor specifice modulului. Vor fi utilizate: • prezentări interactive și demonstrații practice; • studii de caz și exemple privind planificarea financiară;	Resurse umane • formatori și mentori cu experiență în management financiar, antreprenoriat și planificarea investițiilor. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • fișe de lucru; • modele de plan financiar; • modele de studiu de fezabilitate; • exemple practice și studii de caz. Resurse tehnice • sală de instruire dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • calculator și aplicații de calcul	La finalul modulului participanții vor dobândi competențele necesare pentru fundamentarea financiară a propriei afaceri. În mod concret, participanții vor putea: • elabora planul financiar al afacerii; • calcula costurile și prețul produsului; • estima veniturile și cheltuielile; • evalua fezabilitatea economică a produsului; • interpreta principalii indicatori economico-financiari; • fundamenta deciziile privind	Materiale metodologice furnizate de Prestator • suportul de curs aferent Modulului 5; • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • fișe de lucru și materiale suport; • modele de plan financiar și studiu de fezabilitate; • bibliografie și resurse informative. Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • șabloane editabile pentru planificarea financiară; • modele pentru calculul costurilor și stabilirea prețului; • modele pentru analiza indicatorilor	Riscuri • estimarea nerealistă a veniturilor și cheltuielilor; • calcularea incompletă a costurilor produsului; • interpretarea eronată a indicatorilor financiari; • dificultăți în elaborarea studiului de fezabilitate. Măsuri de diminuare • utilizarea modelelor și exemplelor practice; • verificarea calculelor în cadrul exercițiilor aplicative; • feedback individual oferit de formatori și mentori;	Se recomandă actualizarea periodică a planului financiar și utilizarea indicatorilor economico-financiari pentru monitorizarea performanței afacerii și fundamentarea deciziilor de dezvoltare. Participanții vor valorifica recomandările formulate în cadrul sesiunii de mentorat pentru consolidarea documentelor financiare și vor utiliza planul financiar și studiul de fezabilitate ca suport în

	participanții vor putea elabora planul financiar al propriei afaceri, calcula costurile și prețul produsului, analiza fezabilitatea economică și utiliza indicatorii economico-financiar pentru evaluarea performanței și planificarea dezvoltării afacerii.	• interpretarea principalilor indicatori financiar; • evaluarea performanței economice; • utilizarea rezultatelor în procesul de luare a deciziilor privind dezvoltarea afacerii.	• exerciții practice individuale și în echipă; • aplicații pentru calculul costurilor și estimarea veniturilor; • elaborarea planului financiar și a studiului de fezabilitate; • sesiuni de întrebări și răspunsuri; • feedback individual și de grup. Mentorat După finalizarea instruirii, participanții vor beneficia de sesiunea de mentorat aferentă modulului, în cadrul căreia mentorii vor analiza planul financiar, studiul de fezabilitate și celelalte livrabile elaborate, vor formula recomandări pentru optimizarea estimărilor financiare și vor	tabelar pentru elaborarea estimărilor financiare.	dezvoltarea și sustenabilitatea afacerii. În cadrul sesiunii de mentorat, planul financiar și studiul de fezabilitate vor fi analizate și validate împreună cu mentorii, iar participanții vor primi recomandări personalizate privind îmbunătățirea estimărilor financiare.	economico-financiar; • instrumente pentru elaborarea studiului de fezabilitate. Documente elaborate de participanți • planul financiar al afacerii; • calculul costurilor și stabilirea prețului produsului; • studiul de fezabilitate; • analiza principalilor indicatori economico-financiar; • estimarea necesarului de resurse financiare. Rezultatele mentoratului • plan financiar revizuit și validat; • recomandări individuale privind optimizarea estimărilor financiare; • măsuri de îmbunătățire pentru consolidarea sustenabilității economice a afacerii.	• revizuirea și validarea documentelor financiare în cadrul sesiunii de mentorat; • adaptarea estimărilor la specificul fiecărei afaceri.	accesarea programelor și instrumentelor de sprijin pentru dezvoltarea afacerilor.
--	---	---	--	--	---	--	--	--

			valida sustenabilitatea modelului de afaceri.					
Modulul 6. Suport pentru accesarea resurselor gestionate de ODA	La nivel de cunoaștere, participanții vor dobândi informații privind programele, instrumentele și serviciile de suport gestionate de Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA), condițiile generale de eligibilitate și oportunitățile disponibile pentru dezvoltarea și consolidarea afacerilor. Vor înțelege rolul acestor instrumente în susținerea inițiativelor antreprenoriale și în dezvoltarea durabilă a întreprinderilor. La nivel de aplicare, participanții vor putea identifica programele și serviciile relevante pentru propria afacere, vor	Programele și instrumentele gestionate de ODA • prezentarea programelor de suport destinate antreprenorilor și întreprinderilor mici și mijlocii; • tipurile de servicii și instrumente disponibile pentru dezvoltarea afacerilor; • oportunități de finanțare, consultanță și dezvoltare antreprenorială. Condiții generale de accesare • criterii generale de eligibilitate; • etapele procesului de aplicare; • documentele și informațiile necesare pentru accesarea programelor. Servicii de suport oferite de ODA • servicii de instruire, consultanță și dezvoltare antreprenorială; • oportunități de consolidare și extindere a afacerii; • colaborarea cu instituțiile și partenerii	Activitățile de instruire vor avea un caracter informativ și aplicativ, fiind orientate spre familiarizarea participanților cu programele și instrumentele gestionate de ODA și sprijinirea acestora în identificarea oportunităților relevante pentru dezvoltarea propriilor afaceri. În cadrul modulului vor fi utilizate: • prezentări interactive susținute de formatori și/sau reprezentanți ai ODA; • prezentarea programelor și serviciilor disponibile; • demonstrații privind modalitatea generală de	Resurse umane • reprezentanți ai Organizației pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului i (ODA), conform programului Acceleratorului. Resurse didactice • suport de curs; • prezentări PowerPoint; • materiale informative privind programele și instrumentele ODA; • ghiduri și materiale informative puse la dispoziție de ODA. Resurse tehnice • sală de instruire dotată cu laptop, videoproiector, flipchart și conexiune la internet; • materiale consumabile necesare desfășurării activităților.	La finalul modulului participanții vor cunoaște oportunitățile de dezvoltare oferite prin programele și instrumentele gestionate de ODA și vor putea identifica soluțiile potrivite pentru dezvoltarea propriei afaceri. În mod concret, participanții vor putea: • identifica programele și instrumentele relevante pentru propria afacere; • înțelege condițiile generale de eligibilitate și etapele procesului de accesare; • selecta oportunitățile potrivite obiectivelor de dezvoltare ale afacerii; • elabora un plan individual privind valorificarea	Materiale metodologice • prezentările PowerPoint utilizate în cadrul instruirii; • materiale informative privind programele și instrumentele gestionate de ODA; • ghiduri și materiale de referință; • bibliografie și resurse informative. Instrumente de lucru puse la dispoziția participanților • modele orientative pentru planificarea dezvoltării afacerii; • liste de verificare privind pregătirea documentelor necesare accesării programelor; • materiale informative privind serviciile și oportunitățile disponibile; • modele de planificare a etapelor de	Riscuri • interpretarea incompletă a informațiilor privind programele și instrumentele disponibile; • modificarea condițiilor de accesare a programelor gestionate de ODA; • dificultăți în identificarea programului adecvat profilului afacerii; • lipsa documentelor necesare pentru accesarea anumitor instrumente de suport. Măsuri de diminuare • prezentarea informațiilor oficiale și actualizate puse la dispoziție de ODA; • clarificarea întrebărilor participanților în	Se recomandă consultarea periodică a informațiilor oficiale publicate de Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului privind programele și instrumentele de suport disponibile și actualizarea planului individual de dezvoltare în funcție de oportunitățile identificate. Participanții vor fi încurajați să valorifice toate livrabilele elaborate pe parcursul Acceleratorului ca bază pentru dezvoltarea ulterioară a afacerii și pentru accesarea programelor de finanțare,

	înțelege etapele generale de accesare și vor elabora un plan individual de valorificare a oportunităților de sprijin disponibile prin intermediul ODA.	relevanți pentru dezvoltarea mediului antreprenorial. Planificarea etapelor următoare • identificarea oportunităților relevante pentru fiecare participant; • stabilirea pașilor necesari pentru accesarea programelor și instrumentelor de suport potrivite profilului afacerii.	accesare a programelor; • sesiuni de întrebări și răspunsuri; • discuții facilitate și schimb de experiență; • analiza oportunităților relevante pentru fiecare participant; • exemple de bună practică privind valorificarea instrumentelor de suport disponibile.		oportunităților identificate; • utiliza documentele elaborate în cadrul Acceleratorului pentru dezvoltarea ulterioară a afacerii și pentru pregătirea accesării programelor de suport.	dezvoltare ulterioară a afacerii.	cadrul sesiunilor de instruire; • orientarea participanților către sursele oficiale de informare și documentare; • recomandarea actualizării periodice a informațiilor privind programele disponibile.	consultanță și sprijin antreprenorial oferite de ODA.
--	---	---	---	--	---	-----------------------------------	--	---