

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. GENERARE A IDEII DE AFACERI.	Participanții vor afla care sunt acele tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri; cum pot să evalueze propria idee de business...	1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri; 2. Evaluarea ideilor de business identificate; 3. Produs minim viabil.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...	Participanții vor fi capabili: • Să-și evalueze potențialul de a deveni un antreprenor de succes; • Să explice clar orice idee de afaceri pe care o examinează; • Să creeze o listă de idei din câteva surse de concepte de afaceri; • Să selecteze cea mai bună idee pentru a vă crea	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă

					<p>propria afacere.</p>	<p>necesare instruirii din partea formatorilor.</p> <p>La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa.</p> <p>La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le</p>	<p>aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	--	--	--	-------------------------	--	---

						completeze ...		
Modulul 2. MODELUL DE AFACERI.	<p>Participanții vor afla:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ce reprezintă un model de afacere și un plan de afacere? ✓ Ce este propunerea de valoare/ Produsul minim viabil; ✓ Care sunt segmentele de clienți și clasificarea acestora în funcție de nevoi și caracteristici; ✓ Care este profilul clientului; ✓ Despre relațiile cu clienții; ✓ Despre canalele de distribuție ✓ Despre fluxurile de venituri; ✓ Care este structura costurilor și optimizarea acestora. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Segmentele de clienți (analiza diferitelor tipuri de consumatori și clasificarea acestora în funcție de nevoi și caracteristici); 2. Profilul clientului; 3. Propunerea de valoare / Produsul minim viabil; 4. Canalele de distribuție (stabilirea celor mai bune căi pentru a livra propunerea de valoare, în termeni de viteză, efectivitate și eficiență a costurilor); 5. Relațiile cu clienții (identificarea celor mai potrivite tipuri de relații de menținut cu diferite tipuri de clienți); 6. Fluxurile de venituri (stabilirea modurilor de realizare a veniturilor în cazul fiecărui segment de clienți); 7. Activități cheie (descrierea concisă a activităților prin care se 	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...	<p>Participanții vor fi capabili/le să:</p> <ul style="list-style-type: none"> • înțelegă ce este un segment de clienți; • înțelegă importanța segmentelor de clienți într-un model de afaceri; • ilustreze diferite modele de segmente ale clienților; • înțeleagă ce este profilul clientului și avatarul clientului în 5 pași. • Definiască 	<p>Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea</p>	<p>Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi);</p> <p>îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți;</p> <p>- Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții;</p> <p>- Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau</p>

		<p>realizează propunerea de valoare);</p> <p>8. Resurse cheie (determinarea a tot ceea ce este necesar pentru a crea valoare pentru clienți);</p> <p>9. Parteneri (stabilirea partenerilor necesari pentru a dezvolta celelalte "activități" în afara activităților cheie);</p> <p>10. Structura costurilor (descrierea consecințelor monetare ale întregului model de afaceri);</p> <p>11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-lor.</p>		<p>conceptul de propunere de valoare;</p> <ul style="list-style-type: none"> • identice tipurile de propuneri de valoare; • plase propunerea de valoare în modelul de business; • ofere exemple ale unora dintre cele mai populare propuneri de valoare de pe piață; • selecție cea mai potrivită propunere de valoare pentru a satisface clienții. • definiască ce 	<p>formatorilor.</p> <p>La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa.</p> <p>La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...</p>		<p>urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	---	--	--	--	--	--

					<p>este o relație cu clienții;</p> <ul style="list-style-type: none">• explică importanța relațiilor cu clienții într-un model de business;• ilustrează diferite modele de relații cu clienții;• descrie și evaluează modul în care diferite relații cu clienții au impact asupra altor componente ale modelului de business al unei companii și invers.			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

					<ul style="list-style-type: none">• Descrie aplicațiile modului fluxurilor de venituri și relația acestuia cu alte module;• Evalueze fluxurile de venituri actuale pentru a identifica punctele tari și cele slabe;• Aprăcieze valoarea fluxurilor de venituri și relevanța acestora pentru strategia organizațională;• Examineze și critice fluxurile de venituri			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

					<p>actuale pentru a îmbunătăți comunicar ea cu toate segmentele de clienți și pentru a îmbunătăți relațiile cu clienții;</p> <ul style="list-style-type: none">• Eva lueze segmentul curent al fluxurilor de venituri pentru a aplica gândirea creativă pentru a concepe strategia viitoare și pentru a enumera posibilități alternative și potențiale fluxuri de venituri inovatoare.• făcă diferența			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

					<p>între costurile fixe și costurile variabile;</p> <ul style="list-style-type: none"> • definiască și să ofere exemple de costuri variabile; • definiască și să ofere exemple de costuri fixe; • calculeze costurile variabile; • calculeze costurile fixe; <p>optimizați costurile în organizație.</p>			
Modulul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI.	Participanții vor afla cum: 1. Să definească obiectivele ideii de business; 2. Să stabilească factorii critici;	1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor); 2. Produs minim viabil; 3. Business Minim Viabil.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz,	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector,	Participanții vor cunoaște cum pot să-și testeze și să-și valideze mai bine	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor,	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este

	<p>3. Să testeze și revizuiască ideea de business;</p> <p>4. Să valideze și dezvolte o idee de business.</p>		<p>Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală</p>	<p>flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...</p>	<p>propria afacere...</p>	<p>pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire,</p>	<p>interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă
--	--	--	--	---	---------------------------	---	---	---

						iar la finisarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post- instruire, pe care le vor completa. La fel participanții i vor recepționa din partea formatorilor r diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...		să o asimileze mai ușor; - Participan ții să fie organizați și responsabili...
Modulul 4. PLANUL DE AFACERI- PROIECTAR EA ACTIVITĂȚ ILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTA	Obiectivele modulului: •Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților; •Familiarizarea și descrierea resurselor necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților;	1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților; 2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților; 3. Echipa și stabilirea rolurilor; 4. Diagrama Gantt.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain- storming, Prezentări de grup,	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4,	Participanții i vor cunoaște cum corect ar trebui să- și stabilească obiectivele de dezvoltare strategică și	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților r de a studia,	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru

<p>REA AFACERII.</p>	<p>•Familiarizarea și descrierea echipei și stabilirea rolurilor.</p>		<p>Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală</p>	<p>telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...</p>	<p>a activităților , cum să-și stabilească resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, cum să-și formeze echipa și să stabilească rolurile fiecăruia.</p>	<p>finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului</p>	<p>or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p>
----------------------	---	--	---	--	---	---	--	--

						<p>aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...</p>		<p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
<p>Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI.</p>	<p>Participanții vor afla:</p> <ul style="list-style-type: none"> - care sunt formele de organizare a unei afaceri, - care sunt responsabilitățile antreprenorului, - cum are loc înregistrarea unei afaceri, - care sunt etapele deschiderii unui cont bancar. 	<p>1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale (forme, responsabilități, înregistrare, deschidere cont bancar);</p> <p>2. Acte permissive necesare (specifice ideilor de business a cursanților);</p> <p>3. Impozite și taxe (specifice ideilor de business a cursanților).</p>	<p>Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games,</p>	<p>Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la</p>	<p>Participanții vor cunoaște formele de organizare a unei întreprinderi; care sunt responsabilitățile pe care le suportă</p>	<p>Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul</p>	<p>Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să</p>	<p>- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți;</p>

	<p>- are este obiectul impunerii unei obligații fiscale</p> <p>- Care sunt impozitele reglementate prin lege,</p> <p>- Cine aprobă cuantumul impozitelor și taxelor.</p>		<p>Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală</p>	<p>internet, prezentare Power Point...</p>	<p>antreprenorul în dependență de forma de organizare aleasă; vor cunoaște toate categoriile de impozite și taxe; vor cunoaște cum ar trebui să procedeze în cazul în care se vor ciocni cu diferite controale din partea autorităților specializate</p>	<p>aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor recepționa un alt</p>	<p>participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>- Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții;</p> <p>- Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	--	---	--	--	--	---	--

						chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...		
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ.	<p>Participanții vor afla cum:</p> <ul style="list-style-type: none"> - să identifice piața țintă; - să elaboreze conținutul și să testeze ipotezele/mesajele de marketing; - să definească strategiile de preț; - să elaboreze strategii de promovare/ planul de marketing. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificarea pieței țintă; 2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing; 3. Definirea strategiilor de preț; 4. Elaborarea strategiei de promovare/ planul de marketing; 5. Până vânzătorilor. Canale de vânzări și distribuție. Tipuri de vânzări; 6. Bugete și metrici (de ex. rata de conversie, costul de achiziție al 	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare,	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...	Participanții vor cunoaște cum să identifice piața țintă, cum să-și definească strategiile de preț...	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor receptiona prezentărilor	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai

		<p>clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.).</p>	<p>Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală</p>			<p>e formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire,</p>	<p>cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>programele din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	--	---	---	--	--	---	--	---

						pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...		
Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ.	Participanții vor afla cum să: 1. Identifice resursele financiare pentru lansarea/dezvoltarea afacerii. 2. Identifice sursele de finanțare pentru fiecare articol de investiții. 3. Calculeze veniturile. 4. Planifice cheltuielile anuale. 5. Calculeze Pragul de Rentabilitate. 6. Planifice Profitul.	1. Planificarea veniturilor; 2. Planificarea cheltuielilor și a profitului; 3. Planificarea cash-flow-ului; 4. Pragul de rentabilitate; 5. Surse și oportunități de finanțare a startup-urilor; 6. Relația antreprenor – bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată,	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie pentru flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...	Informația din cadrul modulului dat ce urmează a fi predată în cadrul instruirilor îi va ajuta pe participanți în realizarea corectă a propriului bilanț contabil, îi vor responsabil	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiarii ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei

			Activitate individuală		<p>iza în planificarea corectă a veniturilor și cheltuielilor....</p> <p>Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor.</p> <p>La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa.</p>	<p>doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții;</p> <p>- Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	--	------------------------	--	--	---	---

						La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...		
Modulul 8. SUPORT ÎN LANSAREA AFACERII.	<p>Participanții:</p> <ul style="list-style-type: none"> - vor face cunoștință cu toate programele IP ODA; - Vor afla care sunt programele de suport în lansarea afacerii; - Vor avea oportunitatea să beneficieze de suport în elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele de granturi IP ODA 	<p>1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerii;</p> <p>2. Prezentarea programelor IP ODA;</p> <p>3. Atelier practic - Elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele de granturi IP ODA.</p>	<p>Prezentări PPT,</p> <p>Exerciții practice,</p> <p>Simulări,</p> <p>Studii de caz,</p> <p>Brainstorming,</p> <p>Prezentări de grup,</p> <p>Exerciții, business, Games,</p> <p>Fișe de evaluare,</p> <p>Mini-prelegere,</p> <p>Discuție ghidată,</p> <p>Activitate individuală</p>	<p>Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor,</p> <p>resurse tehnice, calculatoare,</p> <p>cabluri, proiector,</p> <p>flipchart, hârtie pentru flipchart,</p> <p>hârtie A4,</p> <p>telefon,</p> <p>echipament audio, acces la internet,</p> <p>prezentare Power Point...</p>	<p>În urma instruirii, participanții vor cunoaște care sunt programele de suport în lansarea afacerii, vor înțelege mai detaliat toate programele implementate de către IP ODA....</p>	<p>Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor receptiona prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrări</p>	<p>Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi);</p> <p>îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort</p>	<p>- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți;</p> <p>- Să fie invitați beneficiarii ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții;</p>

						<p>le de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor.</p> <p>La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre- instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post- instruire, pe care le vor completa.</p> <p>La fel participanții vor</p>	<p>pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...</p>	<p>- Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	--	--	--	--	---	--	---

						recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...		
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI.	Participanții vor afla care este structura unui pitch, procesul de pregătire și metode de prezentare a acestuia; Participanții vor fi împărțiți în echipe și vor elabora o idee de afacere și un pitch al acestei idei.	1. Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitchuri; 2. Structura unui pitch; 3. Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat; 4. Prezentarea ideii de afaceri.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, sală pentru desfășurarea instruirilor, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, flipchart, hârtie A4, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point...	Participanții vor înțelege mai bine ce este un pitch, cum se realizează, care sunt cele mai importante momente din cadrul acestuia...	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online,	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 35 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții

						<p>diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor.</p> <p>La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa.</p> <p>La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor</p>	<p>procesului de instruire ...</p>	<p>ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;</p> <p>- Participanții să fie organizați și responsabili...</p>
--	--	--	--	--	--	--	------------------------------------	---

						r diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...		
--	--	--	--	--	--	--	--	--