

*Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire*

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. GENERAR EA IDEII DE AFACERI	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de identificare a oportunităților de afaceri în baza analizei mediului economic • Formarea abilităților de generare structurată a ideilor de afaceri utilizând metode specifice • Aplicarea instrumentelor de evaluare a ideilor de afaceri (fezabilitate, relevanță, potențial de piață) 	<p>1.1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri.</p> <p>1.2. Evaluarea ideilor de business identificate.</p> <p>1.3. Produs minim viabil.</p>	<p>Procesul de instruire va fi desfășurat în regim online, prin intermediul platformei Zoom, utilizând o combinație de sesiuni sincrone interactive și activități colaborative digitale. Se vor organiza ateliere interactive în care participanții vor genera idei prin tehnici precum brainstorming ghidat și SCAMPER, utilizând funcționalitățile platformei (chat, breakout rooms). Se vor utiliza instrumente digitale colaborative (ex. whiteboard, Miro/Mural) pentru facilitarea lucrului în</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă online pentru instruire (Zoom), echipament audio (microfon/căști), cameră video, acces stabil la internet; prezentare PowerPoint; instrumente digitale colaborative (Miro/Mural, Google Jamboard).</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptelor fundamentale legate de antreprenoriat și idei de afaceri; • Identificarea surselor de inspirație pentru o idee de afaceri viabilă; • Aplicarea unor metode structurate de generare și selecție a ideilor; • Evaluarea fezabilității unei idei de afaceri în funcție de piață, resurse și riscuri; • Dezvoltarea unei gândiri critice și inovatoare în procesul de creare a unei afaceri. 	<p>Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista de idei de afaceri – minim 3–5 idei generate individual; • Fișa de validare a ideii – analiză SWOT sau matrice de selecție; • Descrierea ideii de afaceri – document de 1–2 pagini (problemă, soluție, client, valoare); • Mini-plan de acțiune – pașii inițiali pentru dezvoltarea ideii; • Prezentarea ideii de afaceri – slide deck sau pitch de max. 5 minute. 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lipsa de implicare activă – unii participanți pot fi pasivi sau neinteresați; • Dificultăți în generarea ideilor – creativitate scăzută sau teama de eșec poate limita inovația; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lipsa clarității în procesul de selecție a ideilor – dificultăți în alegerea unei idei viabile; • Dificultăți în validarea ideii – 	<ul style="list-style-type: none"> • Stimularea interactivității prin exerciții practice și studii de caz; • Oferirea unui ghid clar pentru fiecare etapă a procesului; • Asigurarea unui mentor sau a unui expert pentru îndrumare; • Crearea unui plan de acțiune realist pentru fiecare participant.

	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea capacității de analiză a nevoilor și problemelor consumatorilor • Selectarea unei idei de afaceri viabile și sustenabile • Formularea clară și argumentată a conceptului inițial de afacere 		<p>grup. Formatorul va asigura moderarea activă și feedback în timp real.</p>	<p>Materiale de studiu: ghiduri de generare a ideilor de afaceri, fișe de lucru, studii de caz, exemple de afaceri de succes, materiale video educaționale.</p>	<p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crearea unei liste de idei de afaceri relevante și originale; • Selectarea unei idei viabile pe baza criteriilor de evaluare; • Elaborarea unui scurt plan de acțiune pentru dezvoltarea ideii alese; • Prezentarea ideii de afaceri în fața unui grup, cu argumente clare privind oportunitatea și fezabilitatea acesteia. 		<p>lipsa accesului la feedback real din piață; 3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Probleme tehnice – dificultăți în utilizarea platformelor online pentru instruire; <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Idei nerealiste sau dificil de implementat în contextul pieței. 	
<p>Modulul 2. MODELUL DE AFACERI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de structurare a ideii de afaceri într-un model operațional • Aplicarea instrumentului Business Model Canvas pentru descrierea afacerii • Definirea elementelor-cheie ale modelului de afaceri (clienți, valoare, venituri, costuri) • Identificarea resurselor și 	<p>2.1. Segmentele de clienți 2.2. Profilul clientului 2.3. Propunerea de valoare/Produsul minim viabil 2.4. Canale de distribuție și selectarea lor 2.5. Relațiile cu clienții 2.6. Fluxurile de venituri 2.7. Activități cheie 2.8. Resurse cheie 2.9. Parteneri 2.10. Structura costurilor</p>	<p>Instruirea va fi realizată prin ateliere practice online, în cadrul cărora participanții vor construi modelul de afaceri utilizând Business Model Canvas în format digital. Activitățile vor include lucru în breakout rooms, prezentări interactive și completarea colaborativă a template-urilor online. Se vor utiliza screen sharing și explicații pas cu pas, completate de</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; instrumente digitale pentru Business Model Canvas (Miro, Canvanizer, Strategyzer).</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea structurii și componentelor unui model de afaceri; • Cunoașterea instrumentului Business Model Canvas; • Capacitatea de definire a segmentelor de clienți și a propunerii de valoare; • Identificarea resurselor, activităților și partenerilor-cheie; • Înțelegerea relației dintre venituri, costuri și sustenabilitate. 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Model Canvas completat – descrierea detaliată a celor 9 componente ale modelului de afaceri; • Analiză SWOT a modelului de afaceri; • Fișa de validare a afaceri – identificarea principalilor factori de risc și a fezabilității ideii; 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultăți în înțelegerea conceptului de model de afaceri; • Participare redusă în activitățile practice online; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Completarea superficială a Business Model Canvas; • Lipsa corelării între componentele modelului de afaceri; 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea exemplelor concrete pentru explicarea componentelor modelului de afaceri; • Facilitarea lucrului colaborativ în grupuri mici (breakout rooms); • Oferirea de feedback individualizat pentru fiecare model dezvoltat;

	<p>activităților necesare implementării modelului</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza relațiilor dintre componentele modelului de afaceri • Elaborarea unui model de afaceri coerent, realist și aplicabil 	<p>2.11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-urilor.</p>	<p>sesiuni de feedback individual și de grup.</p>	<p>Materiale de studiu: șabloane Business Model Canvas, ghiduri explicative, exemple de modele de afaceri, studii de caz relevante.</p>	<p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui Business Model Canvas complet; • Definierea clară a valorii oferite clienților; • Structurarea relațiilor dintre componentele afacerii; • Prezentarea modelului de afaceri în format vizual și argumentat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de acțiune – pașii inițiali necesari pentru implementarea modelului. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Workshop de completare a Business Model Canvas; • Studiu de caz – analiză comparativă a unor modele de afaceri de succes; • Exercițiu de pitching – fiecare participant prezintă modelul de afaceri pentru feedback și îmbunătățiri. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pitch de prezentare a modelului de afaceri – susținerea unei prezentări scurte (3–5 minute); • Feedback și ajustare – sesiune de evaluare și optimizare a modelului pe baza comentariilor primite. 	<p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Probleme în utilizarea instrumentelor digitale (Miro, Canvas online); • Conectivitate slabă în timpul sesiunilor interactive; <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modele de afaceri incomplete sau incoerente; • Lipsa unei propuneri de valoare clar definite. 	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificarea conceptelor prin instrumente vizuale (Canvas); • Încurajarea iterării și îmbunătățirii continue a modelului.
--	---	---	---	--	---	--	---	---

<p>Modul 3. TESTARE A ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de formulare a ipotezelor de afaceri • Aplicarea metodelor de validare a ideii (MVP, interviuri, testare de piață) • Colectarea și analiza feedback-ului din partea potențialilor clienți • Evaluarea gradului de acceptare a produsului/serviciului pe piață • Ajustarea modelului de afaceri în baza rezultatelor obținute • <input type="checkbox"/> Consolidarea unei abordări orientate spre client 	<p>3.1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor) 3.2. Produs minim viabil; 3.3. Business Minim Viabil.</p>	<p>Metodologia va include simulări online și exerciții practice, în care participanții vor exersa interviuri cu clienți prin jocuri de rol desfășurate în breakout rooms. Se vor utiliza instrumente digitale pentru colectarea feedback-ului (Google Forms, sondaje Zoom). Rezultatele vor fi analizate în plen, iar formatorul va ghida procesul de interpretare și ajustare a modelului de afaceri.</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; instrumente digitale pentru colectare feedback (Google Forms, SurveyMonkey, sondaje Zoom). Materiale de studiu: ghiduri pentru interviuri cu clienți, template-uri pentru validare, exemple de MVP, studii de caz.</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptului de validare a ideii de afaceri; • Capacitatea de formulare a ipotezelor de business; • Cunoașterea metodelor de testare (MVP, interviuri, sondaje); • Analiza și interpretarea feedback-ului din piață; • Adaptarea modelului de afaceri în funcție de rezultate. <p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui set de ipoteze testabile; • Realizarea de interviuri sau sondaje cu potențiali clienți; • Colectarea și sintetizarea feedback-ului; • Ajustarea modelului de afaceri în baza datelor obținute; • Elaborarea unui raport de validare. 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lista ipotezelor de bază ale modelului de afaceri; • Ghid de interviu / chestionar pentru validarea ideii; • Set de rezultate colectate din interviuri sau sondaje; • Raport de validare – analiza feedback-ului și concluzii; • Versiunea actualizată a modelului de afaceri. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulare interviuri cu clienți (role-play); • Aplicarea unui sondaj sau chestionar de validare; • Analiza feedback-ului colectat; • Ajustarea modelului de afaceri în baza rezultatelor. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea rezultatelor 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reticență în interacțiunea cu potențiali clienți; • Lipsa abilităților de colectare a feedback-ului; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formularea incorectă a ipotezelor de testare; • Interpretarea eronată a datelor colectate; <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acces limitat la respondenți reali; • Utilizarea ineficientă a instrumentelor online de colectare a datelor; <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Validare insuficientă a ideii de afaceri; • Menținerea unor ipoteze neconfirmate. 	<ul style="list-style-type: none"> • Încurajarea aplicării practice prin interacțiune reală cu potențiali clienți; • Oferirea unor instrumente simple pentru colectarea feedback-ului; • Ghidarea participanților în formularea corectă a ipotezelor; • Promovarea unei abordări iterative (testare – ajustare); • Asigurarea suportului în interpretarea rezultatelor obținute.
--	---	---	--	---	--	---	--	---

						validării – sinteză a concluziilor (3–5 minute); • Feedback și ajustare – revizuirea modelului de afaceri în baza observațiilor primite.		
Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de elaborare a unui plan de afaceri structurat • Analiza pieței și a mediului concurențial relevant • Definirea strategiei operaționale și de dezvoltare a afacerii • Identificarea riscurilor și stabilirea măsurilor de diminuare • Integrarea componentelor financiare în planul de afaceri • Elaborarea unui plan de afaceri complet, coerent și aplicabil 	<p>4.1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților</p> <p>4.2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților</p> <p>4.3. Echipa și stabilirea rolurilor</p> <p>4.4. Diagrama Gantt</p>	<p>Instruirea va combina prezentări interactive online cu lucru individual asistat. Participanții vor elabora planul de afaceri utilizând template-uri digitale (Word/Google Docs), cu suport în timp real din partea formatorului. Vor fi organizate sesiuni de mentorat online și feedback individualizat, inclusiv prin partajarea ecranului și comentarii directe pe documente.</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; aplicații pentru redactare documente (Microsoft Word, Google Docs).</p> <p>Materiale de studiu: template plan de afaceri, ghiduri metodologice, exemple de planuri de afaceri, materiale suport pentru</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea structurii și rolului planului de afaceri; • Capacitatea de analiză a pieței și a concurenței; • Cunoașterea componentelor operaționale și strategice; • Identificarea riscurilor și a măsurilor de gestionare; • Integrarea aspectelor financiare în planificare. <p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui plan de afaceri complet; • Redactarea secțiunilor principale (descriere, piață, strategie); • Integrarea modelului de afaceri în document; 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan de afaceri complet (document structurat); • Analiza pieței și a concurenței; • Strategia operațională și de dezvoltare; • Secțiunea de analiză a riscurilor; • Sinteza executivă (executive summary). <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Workshop de elaborare a planului de afaceri; • Exercițiu de analiză a pieței; • Sesiuni de mentorat și feedback individual; • Revizuirea și optimizarea planului. 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultăți în redactarea documentelor complexe; • Nivel diferit de pregătire între participanți; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abordare formală fără înțelegerea conținutului; • Lipsa coerenței între secțiunile planului; <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lipsa timpului suficient pentru elaborare; • Probleme tehnice în utilizarea documentelor online; 	<ul style="list-style-type: none"> • Furnizarea de template-uri clare și ușor de utilizat; • Organizarea sesiunilor de mentorat individual; • Fragmentarea procesului în etape ușor de parcurs; • Corelarea planului de afaceri cu modelul de afaceri; • Oferirea de exemple relevante de planuri de afaceri.

				analiză de piață.	• Prezentarea structurată a planului de afaceri.	3. Prezentări și evaluări: • Prezentarea planului de afaceri – sinteză (3–5 minute); • Feedback și ajustare – îmbunătățirea planului pe baza recomandărilor.	4. Riscuri legate de rezultate: • Planuri de afaceri incomplete sau neaplicabile; • Lipsa corelării cu realitatea pieței.	
Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea cunoștințelor privind formele juridice de organizare a afacerilor • Înțelegerea procedurilor de înregistrare și autorizare a activității economice • Familiarizarea cu obligațiile fiscale și contabile ale antreprenorilor • Identificarea cadrului normativ aplicabil activităților economice • Evaluarea avantajelor și dezavantajelor diferitelor forme juridice • Selectarea formei juridice optime 	5.1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale 5.2. Acte permissive necesare 5.3. Impozite și taxe	Se vor desfășura prelegeri interactive online, susținute de prezentări vizuale și exemple practice din Republica Moldova. Participanții vor interacționa prin sesiuni de întrebări și răspunsuri, chat și sondaje live. Vor fi prezentate demonstrații ale procedurilor administrative (ex. înregistrare online), utilizând screen sharing.	Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; acces la platforme informaționale oficiale (ex. servicii guvernamentale online). Materiale de studiu: ghiduri legislative, materiale informative privind forme juridice, proceduri de înregistrare, exemple	Cunoștințe și competențe dobândite: • Înțelegerea formelor juridice de organizare a afacerilor; • Cunoașterea procedurilor de înregistrare; • Familiarizarea cu obligațiile fiscale și contabile; • Identificarea cadrului legal aplicabil; • Capacitatea de alegere a formei juridice potrivite. Rezultate practice: • Selectarea formei juridice adecvate; • Identificarea pașilor necesari pentru înregistrare; • Simularea procesului de inițiere a unei afaceri; • Pregătirea documentației de bază pentru lansare.	1. Documente și materiale scrise: • Fișa de selecție a formei juridice (argumentată); • Lista pașilor pentru înregistrarea afacerii; • Set de documente necesare pentru înregistrare (simulare); • Descrierea obligațiilor fiscale și legale; • Checklist de conformare legală. 2. Activități și exerciții practice: • Studiu de caz privind alegerea formei juridice; • Simulare proces de înregistrare a afacerii; • Exercițiu de identificare a obligațiilor legale; • Sesiune de clarificări aplicate.	1. Riscuri legate de participanți: • Nivel redus de înțelegere a aspectelor juridice; • Confuzie între diferite forme juridice; 2. Riscuri metodologice: • Prezentarea prea teoretică a informației; • Dificultăți în aplicarea practică a cunoștințelor; 3. Riscuri logistice și organizatorice: • Acces limitat la informații actualizate; • Probleme tehnice în demonstrarea procedurilor online; 4. Riscuri legate de rezultate:	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificarea informațiilor juridice prin exemple practice; • Utilizarea studiilor de caz pentru clarificarea conceptelor; • Invitarea unor experți (jurist/contabil) pentru sesiuni aplicative; • Oferirea unor ghiduri actualizate și relevante; • Clarificarea pașilor concreți pentru inițierea afacerii.

	pentru inițierea afacerii			practice, documente tipizate.		3. Prezentări și evaluări: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea opțiunii juridice alese și argumentarea acesteia; • Feedback și ajustare – corectarea și optimizarea deciziilor legale. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alegerea unei forme juridice necorespunzătoare; • Înțelegerea incompletă a obligațiilor legale. 	
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de analiză a pieței și a mediului concurențial • Definirea segmentelor de clienți și a publicului țintă • Elaborarea propunerii de valoare și poziționării pe piață • Selectarea canalelor eficiente de promovare și distribuție • Dezvoltarea strategiei de marketing adaptate afacerii • <input type="checkbox"/> Elaborarea unui plan de acțiuni pentru penetrarea pieței 	<p>6.1. Analiza de piață și identificarea pieței țintă</p> <p>6.2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing</p> <p>6.3. Definirea strategiilor de preț</p> <p>6.4. Elaborarea strategiei de promovare / planul de marketing</p> <p>6.5. Până de vânzări / Canale de vânzări / Tipuri de vânzări</p> <p>6.6. Bugete și metrici (ex. rata de conversie, costul de achiziție a clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.)</p>	<p>Instruirea va include studii de caz prezentate online, exerciții practice și activități în grupuri mici (breakout rooms) pentru elaborarea strategiilor de marketing.</p> <p>Se vor utiliza instrumente digitale pentru segmentarea pieței și definirea publicului țintă. Participanții vor prezenta rezultatele în plen, iar formatorul va oferi feedback structurat.</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; instrumente digitale de marketing (ex. Canva, Google Analytics – demonstrativ).</p> <p>Materiale de studiu: ghiduri de marketing, studii de piață, exemple de strategii de promovare, studii de caz.</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptelor de marketing și poziționare; • Capacitatea de analiză a pieței și a concurenței; • Definirea publicului țintă; • Selectarea canalelor de promovare; • Elaborarea strategiilor de marketing. <p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unei strategii de marketing; • Definirea segmentelor de clienți; • Crearea unui plan de promovare; • Prezentarea strategiei de intrare pe piață. 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza pieței și a concurenței; • Definirea segmentelor de clienți; • Strategia de marketing și poziționare; • Plan de promovare și canale de distribuție; • Plan de acțiuni pentru intrarea pe piață. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Workshop de definire a publicului țintă; • Studiu de caz privind strategii de marketing; • Exercițiu de elaborare a planului de promovare; 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultăți în identificarea corectă a publicului țintă; • Lipsa experienței în marketing; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiză superficială a pieței și concurenței; • Strategii neadaptate contextului real; <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acces limitat la date de piață relevante; • Probleme tehnice în utilizarea instrumentelor digitale; 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizarea exemplor reale de strategii de marketing; • Încurajarea analizei pieței bazate pe date; • Adaptarea strategiilor la contextul local; • Promovarea utilizării instrumentelor digitale de marketing; • Oferirea feedback-ului structurat asupra strategiilor dezvoltate.

						<ul style="list-style-type: none"> • Lucru în echipă pentru dezvoltarea strategiei. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea strategiei de penetrare pe piață (3–5 minute); • Feedback și ajustare – optimizarea strategiei pe baza sugestiilor. 	<p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategii de marketing ineficiente; • Poziționare incorectă pe piață. 	
<p>Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de planificare financiară a afacerii • Estimarea costurilor inițiale și operaționale • Elaborarea proiecțiilor financiare (venituri, cheltuieli, cash-flow) • Determinarea pragului de rentabilitate • Evaluarea viabilității financiare a afacerii • Aplicarea instrumentelor de monitorizare financiară 	<p>7.1. Planificarea veniturilor 7.2. Planificarea cheltuielilor și a profitului 7.3. Previziunea fluxului de numerar 7.4. Pragul de rentabilitate 7.5. Surse și oportunități de finanțare a afacerilor debutante</p>	<p>Se vor utiliza exerciții practice online, bazate pe completarea unor modele financiare în Excel sau Google Sheets. Formatorul va demonstra în timp real calculele prin screen sharing, iar participanții vor lucra individual sau asistat. Vor fi organizate sesiuni de clarificare și feedback pentru corectarea eventualelor erori.</p>	<p>Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; aplicații de calcul tabelar (Microsoft Excel, Google Sheets). Materiale de studiu: template-uri financiare, ghiduri de planificare financiară, exemple de bugete și cash-</p>	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptelor financiare de bază; • Capacitatea de estimare a costurilor și veniturilor; • Cunoașterea fluxului de numerar; • Determinarea pragului de rentabilitate; • Evaluarea sustenabilității financiare. <p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui buget de afaceri; • Crearea proiecțiilor financiare; • Calcularea cash-flow-ului; • Determinarea rentabilității afacerii. 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bugetul inițial al afacerii; • Proiecții financiare (venituri și cheltuieli); • Tabel cash-flow; • Calculul pragului de rentabilitate; • Analiza viabilității financiare. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exerciții de calcul financiar; • Workshop de completare a modelelor financiare; • Simulare de scenarii financiare; • Interpretarea rezultatelor financiare. <p>3. Prezentări și evaluări:</p>	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel redus de competențe financiare; • Dificultăți în realizarea calculelor; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea superficială a conceptelor financiare; • Utilizarea incorectă a modelelor financiare; <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Probleme tehnice în utilizarea Excel/Google Sheets; 	<ul style="list-style-type: none"> • Simplificarea conceptelor financiare prin exemple practice; • Utilizarea template-urilor standardizate; • Explicarea pas cu pas a calculelor; • Verificarea individuală a exercițiilor realizate; • Încurajarea realismului în estimări financiare.

				flow, studii de caz.		<ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea planului financiar (3–5 minute); • Feedback și ajustare – corectarea și optimizarea proiecțiilor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lipsa timpului pentru exerciții practice; • 4. Riscuri legate de rezultate: • Proiecții financiare nerealiste; • Evaluarea incorectă a viabilității afacerii. 	
Modulul 8. SUPORT ÎN LANSARE A AFACERII	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de planificare a lansării afacerii • Identificarea oportunităților de finanțare și suport antreprenorial • Pregătirea documentației necesare pentru accesarea programelor de suport • Aplicarea instrumentelor de organizare operațională a afacerii • Dezvoltarea capacităților de gestionare a etapelor inițiale ale afacerii 	8.1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerilor 8.2. Prezentarea programelor ODA 8.3. Atelier practic – elaborarea / completarea formularului de aplicare pentru programele de suport gestionate de ODA	Metodologia va include sesiuni de mentorat online individual și de grup, desfășurate prin Zoom. Participanții vor lucra la planuri concrete de lansare, vor simula aplicarea la programe de finanțare și vor primi suport personalizat. Se vor utiliza checklist-uri digitale și ghiduri practice.	Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, acces la internet; prezentare PowerPoint; instrumente digitale de planificare (checklist-uri, aplicații de management sarcini). Materiale de studiu: ghiduri de lansare a afacerii, materiale privind accesarea finanțării,	<p>Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea etapelor de lansare a unei afacerii; • Cunoașterea surselor de finanțare; • Capacitatea de pregătire a documentației; • Organizarea activităților operaționale; • Gestionarea începutului activității. <p>Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui plan de lansare; • Identificarea surselor de finanțare potrivite; • Pregătirea documentației pentru aplicare; • Crearea unui plan operațional inițial 	<p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan de lansare a afacerii; • Lista surselor de finanțare identificate; • Draft aplicație pentru finanțare (simulare); • Plan operațional inițial; • Checklist de lansare. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Workshop de planificare a lansării; • Simulare aplicare la finanțare; • Exercițiu de organizare operațională; • Sesiuni de mentorat. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea planului de lansare (3–5 minute); 	<p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lipsa încrederii în lansarea afacerii; • Dificultăți în aplicarea cunoștințelor acumulate; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lipsa personalizării suportului oferit; • Informații insuficient adaptate contextului individual; <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acces limitat la oportunități reale de finanțare; • Probleme în coordonarea 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferirea suportului personalizat prin mentorat; • Furnizarea informațiilor actualizate despre finanțare; • Utilizarea checklist-urilor pentru organizarea lansării; • Încurajarea planificării etapizate a acțiunilor; • Monitorizarea progresului participanților

	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui plan de acțiuni pentru lansarea efektivă 			exemple de aplicații de succes, resurse informaționale relevante.		<ul style="list-style-type: none"> • Feedback și ajustare – îmbunătățirea planului pe baza recomandărilor. 	sesiunilor de mentorat online; 4. Riscuri legate de rezultate: <ul style="list-style-type: none"> • Întârzierea lansării afacerii; • Planuri de lansare neimplementate. 	
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI	<ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea competențelor de prezentare și comunicare antreprenorială • Structurarea unui pitch clar și convingător • Prezentarea propunerii de valoare și a modelului de afaceri • Adaptarea discursului la diferite tipuri de audiență • Aplicarea tehnicilor de prezentare și gestionare a emoțiilor • Susținerea unei prezentări finale în fața unei comisii 	9.1. Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitchuri; 9.2. Structura unui pitch; 9.3. Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat 9.4. Prezentarea ideii de afaceri	Se vor organiza simulări de pitching online, în cadrul cărora participanții își vor prezenta ideile prin Zoom, utilizând prezentări PowerPoint. Se vor folosi funcționalități precum screen sharing și înregistrare video pentru autoevaluare. Feedback-ul va fi oferit structurat de către formator și colegi, iar participanții vor avea posibilitatea de a-și îmbunătăți prezentarea prin iterații succesive.	Resurse tehnice: calculator/laptop, platformă Zoom, echipament audio-video, cameră video, acces la internet; aplicații pentru prezentări (PowerPoint, Google Slides); funcționalități de înregistrare video. Materiale de studiu: ghiduri de pitching, template-uri de prezentare, exemple de pitch-uri de succes, materiale video demonstrative.	Cunoștințe și competențe dobândite: <ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea structurii unui pitch eficient; • Dezvoltarea abilităților de comunicare; • Adaptarea mesajului la public; • Utilizarea instrumentelor vizuale de prezentare; • Gestionarea emoțiilor în prezentare. Rezultate practice: <ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unei prezentări (pitch deck); • Susținerea unui pitch în fața unei audiențe; • Aplicarea tehnicilor de prezentare; • Îmbunătățirea prezentării pe baza feedback-ului. 	1. Documente și materiale scrise: <ul style="list-style-type: none"> • Pitch deck complet (PowerPoint/Canva); • Structura pitch-ului (script); • Versiuni îmbunătățite ale prezentării; • Fișa de autoevaluare; • Feedback documentat. 2. Activități și exerciții practice: <ul style="list-style-type: none"> • Simulare pitching în fața grupului; • Exerciții de comunicare și prezentare; • Sesiuni de feedback și îmbunătățire; • Repetiții ghidate. 3. Prezentări și evaluări: <ul style="list-style-type: none"> • Pitch final – prezentarea ideii de afaceri în fața unei comisii (3–5 minute); • Feedback și evaluare finală – analiză a 	1. Riscuri legate de participanți: <ul style="list-style-type: none"> • Emoții și lipsa încrederii în prezentare; • Abilități reduse de comunicare; 2. Riscuri metodologice: <ul style="list-style-type: none"> • Structurarea neclară a pitch-ului; • Lipsa adaptării mesajului la audiență; 3. Riscuri logistice și organizatorice: <ul style="list-style-type: none"> • Probleme tehnice în timpul prezentărilor online; • Limitări ale interacțiunii în mediul virtual; 4. Riscuri legate de rezultate: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentări neconvingătoare; 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizarea sesiunilor repetate de pitching; • Oferirea feedback-ului constructiv și structurat; • Utilizarea înregistrărilor video pentru autoevaluare; • Îmbunătățirea abilităților de comunicare prin exerciții; • Simularea prezentărilor în condiții reale.

						performanței și recomandări.	• Lipsa clarității în transmiterea valorii afacerii.	
--	--	--	--	--	--	---------------------------------	--	--