

| 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 |
|---|---|--|---|--|---|---|---|--|
| <p>Modulul 1. GENERAREA IDEII DE AFACERI</p> <p><u>Formator:</u> Babii Natalia Stanciu Inna Colesnicova Olga</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Definirea conceptului de antreprenoriat și specificul său în contextul economiei RM; - Identificarea oportunităților de afaceri aliniate cu prioritățile naționale (digitalizare, sustenabilitate, export); - Exersarea tehnicilor creative pentru idei inovatoare; - Evaluarea viabilității ideilor, inclusiv potențialul de accesare granturi ODA. | <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>Brainstorming; studii de caz; exerciții individuale și de grup; prezentări de grup; business- games; sesiuni de mentoring; fișe de evaluare.</p> | <p>Resurse tehnice: calculator, platformă online pentru instruire, echipament audio, acces la internet; prezentare Power Point; Materiale de studiu: ghiduri, exemple de succes.</p> | <p>1. Cunoștințe și competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea conceptelor de bază ale antreprenoriatului și a procesului de generare a ideilor de afaceri; - Identificarea surselor de inspirație și a oportunităților reale pentru dezvoltarea unei idei de afaceri viabile; - Aplicarea metodelor structurate și a tehnicilor creative pentru generarea și selecția ideilor de afaceri; - Evaluarea fezabilității ideilor de afaceri prin analiza pieței, a resurselor disponibile și a riscurilor potențiale; - Dezvoltarea gândirii critice, creative și | <p>Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista cu minimum 4 - 6 idei de afaceri generate individual; - Fișa de validare a ideii (analiză SWOT sau matrice de selecție); - Descrierea ideii de afaceri (1 - 2 pagini: problemă rezolvată, soluție propusă, client țintă, valoare adăugată); - Mini- plan de acțiune – pașii inițiali pentru dezvoltarea ideii; - Prezentarea ideii de afaceri – un slide deck (PowerPoint/ Canva) sau un pitch de max. 5 minute. | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implicare redusă sau teamă de a propune idei inovatoare; - Dificultăți în generarea ideilor – creativitate scăzută sau teama de eșec poate limita inovația; <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necarități în procesul de selecție a ideilor – dificultăți în alegerea unei idei viabile; - Dificultăți în validarea ideii – lipsa accesului la feedback real din piață; <p>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 nerealistice sau greu de | <ul style="list-style-type: none"> - Stimularea participării active prin studii de caz reale din RM; - Oferirea de ghiduri pas- cu- pas adaptate apelurilor de granturi; - Asigurarea mentoratului cu experți ODA pentru validarea inițială a ideilor; - Elaborarea unui plan de acțiune realist, orientat spre programele „Antreprenoriat Feminin” sau „Start pentru Tineri”. |

| 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 |
|---|---|---|--|--|---|---|--|--|
| | | | | | <p>inovatoare în vederea creării și validării unei idei de afaceri.</p> <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unei liste cu idei de afaceri relevante, originale și adaptate contextului local; - Selectarea unei idei viabile pe baza unor criterii clare de evaluare; - Dezvoltarea unui plan de acțiune inițial pentru implementarea ideii alese; - Prezentarea ideii de afaceri în fața grupului, susținută de argumente convingătoare privind oportunitatea, fezabilitatea și potențialul acesteia. | | implementat; - Motivație scăzută după finalizare. | |
| <p>Modulul 2. MODELUL DE AFACERI</p> <p><u>Formator:</u> Babii Natalia</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Definirea conceptului de model de afaceri și importanța sa; - Identificarea și detalierea componentelor unui model de afaceri; | <p>2.1. Segmentele de clienți.</p> <p>2.2. Profilul clientului.</p> <p>2.3. Propunerea de valoare/Produsul minim viabil.</p> <p>2.4. Canale de distribuție și selectarea lor.</p> | <p>Brainstorming; studii de caz; exerciții individuale; prezentări de grup; business-games și simulări; sesiuni de mentoring cu experți; fișe de evaluare și auto-evaluare; lucru în</p> | <p>Resurse tehnice: calculator, platformă online pentru instruire, echipament audio, acces la internet; prezentare Power Point; Template-uri</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea conceptului de model de afaceri și rolul său în dezvoltarea sustenabilă; - Aplicarea Business Model | <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; | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lipsa de implicare activă sau motivație redusă pe parcursul modulului; - Dificultăți în utilizarea Business Model Canvas | <ul style="list-style-type: none"> - Oferirea de exemple practice și studii de caz reale pentru clarificarea conceptelor și componentelor modelului de afaceri; |

| 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 |
|--|--|--|---|--|--|---|---|---|
| Colesnicova Olga Dodita-Bajag Rodica | <ul style="list-style-type: none"> - Utilizarea Business Model Canvas (BMC); - Analiza pieței, a concurenței și adaptarea la tendințe; - Evaluarea viabilității modelului de afaceri; - Implementarea și ajustarea modelului de afaceri. | <p>2.5. Relațiile cu clienții.</p> <p>2.6. Fluxurile de venituri.</p> <p>2.7. Activități cheie.</p> <p>2.8. Resurse cheie.</p> <p>2.9. Parteneri.</p> <p>2.10. Structura costurilor.</p> <p>2.11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-urilor.</p> | <p>grup și discuții interactive; role-playing și simulări de situații reale; analiza critică a exemplelor de succes/eșec; utilizarea tool-urilor digitale (Miro, Canva, Mentimeter etc.).</p> | <p>CANVAS, studii de caz, ghiduri practice</p> | <p>Canvas (BMC) pentru a defini structura unei afaceri;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitatea de a identifica și detalia cele 9 componente ale unui model de afaceri: <ol style="list-style-type: none"> 1. identificarea pieței- țintă și a nevoilor acesteia; 2. definirea beneficiilor unice oferite clienților; 3. stabilirea modalităților prin care produsul/serviciul ajunge la client; 4. cercetarea metodelor de atragere și menținere a clienților; 5. determinarea surselor de venit și strategiile de monetizare; 6. elaborarea listei activelor necesare pentru funcționarea afacerii; 7. realizarea proceselor esențiale pentru livrarea valorii; 8. identificarea colaboratorilor și alianțelor strategice; | <ul style="list-style-type: none"> - Analiză SWOT a modelului de afaceri; - Fișa de validare a modelului de afaceri – identificarea principalilor factori de risc și a fezabilității ideii - 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 (2-3 minute) | <p>(BMC) mai ales pentru participanții fără experiență anterioară;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rezistență la feedback și la schimbări – unii participanți pot fi reticenți în a ajusta modelul lor de afaceri în funcție de sugestiile primite. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interpretare greșită sau superficială a componentelor modelului de afaceri; - Dificultăți în definirea unei propuneri de valoare clare, relevante și convingătoare. <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Timp insuficient pentru aprofundarea și exersarea tuturor componentelor BMC; - Probleme tehnice cu platforma online sau cu instrumentele digitale utilizate. | <ul style="list-style-type: none"> - Organizarea de sesiuni regulate de feedback constructiv și mentorat individual sau de grup pentru ajustarea și optimizarea modelelor de afaceri; - Asigurarea unui ghidaj clar, pas cu pas, în utilizarea Business Model Canvas (BMC) și a altor instrumente de analiză strategică; - Utilizarea exercițiilor interactive și a activităților practice pentru a stimula gândirea strategică, inovatoare și orientată spre rezultate. |

| 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 |
|--|--|---|---|--|---|--|---|--|
| | | | | | <p>9. analiza costurilor implicate în operarea afacerii</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analiza viabilității modelului de afaceri și capacitatea de ajustare pentru optimizare - Dezvoltarea viziunii strategice asupra afacerii și identificarea punctelor forte și a provocărilor. <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Business Model Canvas completat; - Analiza SWOT a modelului de afaceri; - Pitch de prezentare a modelului de afaceri; - Plan de acțiune inițial – pașii următori pentru validarea și implementarea modelului. | <p>despre modelul dezvoltat;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Feedback și ajustare – sesiune de evaluare și optimizare a modelului pe baza comentariilor primite. | <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unor modele de afaceri neviabile sau slab fundamentate; - Lipsa unei perspective realiste asupra pieței și a concurenței; - Dificultăți în prezentarea și susținerea modelului de afaceri în fața grupului sau a potențialilor evaluatori. | |
| <p>Modul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Comunicarea noțiunilor esențiale privind testarea și | <p>3.1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza</p> | <p>Brainstorming; studii de caz reale; exerciții individuale; prezentări de grup;</p> | <p>Resurse tehnice: calculator, platformă online pentru instruire,</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea importanței testării | <p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan detaliat de testare și validare a | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dificultăți în identificarea și | <ul style="list-style-type: none"> - Definirea clară a publicului-țintă și a ipotezelor cheie |

| Denumirea modului | Obiectivele modului | Conținutul modului (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 |
|--|--|--|---|--|--|---|--|---|
| <p>MODELULUI DE AFACERI</p> <p><u>Formator:</u></p> <p>Babii Natalia</p> <p>Colesnicova Olga</p> | <p>validarea modelului de afaceri;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificarea ipotezelor cheie care stau la baza modelului de afaceri; - Elaborarea unui plan detaliat pentru testarea ipotezelor; - Utilizarea metodologiilor Lean Startup pentru testarea rapidă și eficientă a ideilor de afaceri; - Colectarea și analizarea feedback-ului de la potențiali clienți; - Evaluarea rezultatelor testării și interpretarea datelor obținute; - Ajustarea modelului de afaceri pe baza feedback-ului și a informațiilor reale colectate. | <p>pieței, concurenței, prețurilor).</p> <p>3.2. Produs minim viabil.</p> <p>3.3. Business Minim Viabil.</p> | <p>business-games și simulări practice; sesiuni de mentoring cu experți; fișe de evaluare și autoevaluare; interviuri simulate și reale; sondaje și chestionare; prototipare rapidă și testare MVP; lucru în grup și discuții interactive; workshop-uri practice de validare.</p> | <p>echipament audio, acces la internet; prezentare Power Point; Studii de caz; ghiduri practice; Chestionare; prototipuri; platforme de testare.</p> | <p>și validării modelului de afaceri înainte de lansarea efectivă a afacerii;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicarea corectă a metodelor și tehnicilor de testare Lean Startup; - Interpretarea datelor colectate și ajustarea modelului de afaceri pe baza informațiilor reale; - Dezvoltarea unui proces iterativ de îmbunătățire și optimizare continuă a afacerii. <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unui plan detaliat de testare și validare, care include metodele utilizate și obiectivele testării; - Realizarea unui raport de feedback de la potențiali clienți, obținut prin interviuri, sondaje sau teste practice; - Ajustarea Business Model Canvas (BMC) în urma rezultatelor | <p>modelului de afaceri;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chestionare și ghiduri de interviuri cu potențiali clienți; - Raport de feedback colectat de la potențiali clienți; - Analiză și ajustare a Business Model Canvas (BMC) în urma testării; - Raport privind fezabilitatea modelului de afaceri pe baza datelor obținute. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Testarea MVP (Minimum Viable Product) ; - Simulare de vânzare/testare a pieței; - Exercițiu de pivotare pe baza feedback-ului primit. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pitch de prezentare a rezultatelor testării; - Sesiune de feedback și ajustare – revizuirea modelului de | <p>accesarea clienților potriviți pentru testare;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lipsa experienței practice în colectarea și gestionarea feedback-ului; - Rezistență la schimbare și reticență în ajustarea modelului pe baza rezultatelor testării. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Testare insuficientă, superficială sau necorespunzătoare; - Dezvoltarea unui Produs Minim Viabil (MVP) inadecvat sau insuficient de relevant. <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lipsa accesului la un număr suficient de clienți reali pentru validare; - Timp insuficient alocat pentru desfășurarea testării și colectarea datelor; - Probleme tehnice legate de platformele online | <p>care urmează a fi testate;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilizarea unor metode variate de testare, precum interviuri, sondaje, dezvoltarea MVP-ului și experimente practice de vânzare; - Oferirea de ghidaj și suport practic în formularea corectă a întrebărilor de validare și a instrumentelor de colectare a feedback-ului; - Interpretarea datelor obținute cu ajutorul mentorilor sau experților ODA pentru o direcționare corectă și optimizarea eficientă a modelului de afaceri. |

| Denumirea modului | Obiectivele modului | Conținutul modului (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 |
|--|---|---|---|--|--|---|---|--|
| | | | | | testării; - Raport final sau pitch care sintetizează principalele concluzii, lecțiile învățate și pașii următori recomandați. | afaceri în funcție de datele colectate și sugestiile primite. | sau instrumentele de testare. 4. Riscuri legate de rezultate: - Obținerea unor rezultate inconcludente, insuficiente sau contradictorii; - Incapacitatea optimizării modelului de afaceri. | |
| Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII Formator: Babii Natalia Stanciu Inna Colesnicova Olga | <ul style="list-style-type: none"> - Structurarea unui plan de afaceri complet și realist; - Definirea viziunii, misiunii și obiectivelor SMART ale afacerii; - Analiza pieței, concurenței și identificarea publicului țintă; - Proiectarea strategiei de marketing și a planului operațional; - Estimarea costurilor, elaborarea proiecțiilor financiare și planificarea resurselor; - Evaluarea riscurilor și planificarea etapelor de | 4.1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților. 4.2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților. 4.3. Echipa și stabilirea rolurilor. 4.4. Diagrama Gantt. | Brainstorming; studii de caz din beneficiari ODA; exerciții individuale; prezentări de grup; business-games; sesiuni de mentoring; fișe de evaluare; lucru în grup; workshop- uri practice; simulări de lansare a afacerii. | Calculator, platformă online de instruire, echipament audio-video, acces la internet; prezentări PowerPoint; ghid de redactare a planului de afaceri; modele de planuri; template-uri pentru diagramă Gantt (Excel, Canva sau tool-uri online gratuite); studii de caz practice. | 1. Competențe dobândite: - Crearea unui plan de afaceri structurat, care include toate secțiunile esențiale: sumar executiv, analiză de piață, strategie de marketing, plan operațional, plan financiar și structura echipei; - Definirea clară a obiectivelor SMART și planificarea activităților necesare; - Identificarea și alocarea eficientă a resurselor financiare, umane și materiale; - Elaborarea diagramei Gantt pentru gestionarea | 1. Documente și materiale scrise: - Plan de afaceri complet (toate secțiunile esențiale); - Strategia de lansare a afacerii; - Plan financiar detaliat cu proiecții; - Diagrama Gantt a activităților și cronologiei; - Analiză de risc și plan de mitigare a riscurilor. 2. Activități și exerciții practice: - Workshop pentru elaborarea planului de afaceri; - Simulare a procesului de lansare a afacerii; - Exercițiu practic de analiză a pieței și alocare a | 1. Riscuri legate de participanți: - Lipsa de experiență practică în elaborarea planurilor de afaceri; - Dificultăți în stabilirea obiectivelor SMART clare și realiste; - Lipsa cunoștințelor financiare pentru calcularea corectă a costurilor și veniturilor. 2. Riscuri metodologice: - Supraestimarea resurselor necesare sau subestimarea duratei activităților; - Planificarea inadecvată a riscurilor; - Definirea | <ul style="list-style-type: none"> - Oferirea unui suport continuu prin sesiuni de mentorat și feedback individualizat pentru ghidarea participanților în elaborarea planului; - Împărțirea modului în sesiuni interactive și exerciții practice aplicate, cu accent pe contextul real al pieței moldovenești; - Utilizarea studiilor de caz din beneficiari ODA pentru ilustrarea planurilor de afaceri de |

| 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 |
|--|---|---|--|---|---|--|--|---|
| | lansare și scalare. | | | | <p>temporală a proiectului;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluarea riscurilor și planificarea etapelor de lansare și scalare a afacerii. <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan de afaceri complet și coerent; - Strategie detaliată de lansare; - Plan financiar de bază cu proiecții; - Diagrama Gantt a activităților și etapelor; - Analiză a riscurilor și măsuri de mitigare; - Prezentarea planului de afaceri în fața grupului sau a mentorilor. | <p>resurselor;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea și prezentarea diagramei Gantt. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea planului de afaceri în fața grupului sau a mentorilor; - Sesiune de feedback și ajustare a planului pe baza comentariilor primite. | <p>incorectă a pieței țintă sau a strategiei operaționale.</p> <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Timp insuficient pentru dezvoltarea detaliată a planului; - Insuficiența ghidajului continuu din partea mentorilor; - Resurse limitate pentru simulări practice. <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unui plan de afaceri prea optimist și nerealist; - Eșecul în identificarea corectă a riscurilor și a soluțiilor de mitigare; - Dificultăți în integrarea tuturor componentelor într- un plan coerent. | <p>succes și a riscurilor frecvente;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Introducerea simulărilor practice (inclusiv elaborarea diagramei Gantt) pentru a ajuta participanții să estimeze realist costurile, durata activităților și resursele necesare; - Asigurarea accesului la template-uri și tool-uri simple pentru crearea diagramei Gantt. |
| <p>Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Cercetarea și înțelegerea legislației comerciale și fiscale actuale; - Cunoașterea procedurilor de înregistrare a unei | <p>5.1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale.</p> <p>5.2. Acte permissive necesare.</p> <p>5.3. Impozite și taxe.</p> | <p>Brainstorming; studii de caz practice; exerciții individuale; prezentări de grup; sesiuni Q&A; sesiuni de mentoring; fișe de evaluare; lucru în</p> | <p>Calculator, platformă online de instruire, echipament audio- video, acces la internet; prezentări PowerPoint; legislație</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea structurii juridice a afacerii și a diferențelor între formele de organizare; - Cunoașterea | <p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formular completat pentru înregistrarea afacerii (model); - Exemplu de statut al companiei sau act constitutiv; | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dificultăți în înțelegerea reglementărilor legale complexe; - Confuzie în alegerea formei juridice | <ul style="list-style-type: none"> - Furnizarea de materiale educaționale clare, ghiduri pas cu pas și legislație actualizată la data cursului; - Asigurarea |

| Denumirea modului | Obiectivele modului | Conținutul modului (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 |
|--|--|--|---|---|---|---|--|---|
| <p>COMPANIILOR</p> <p><u>Formator:</u></p> <p>Dodita-Bajag Rodica</p> <p>Ghimisli Ina</p> <p>Goreacica Natalia</p> | <p>afaceri și a formelor juridice disponibile;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conștientizarea obligațiilor fiscale, a actelor permissive și a reglementărilor specifice domeniului de activitate; - Familiarizarea cu legislația privind protecția consumatorului, protecția datelor și legislația muncii; - Înțelegerea aspectelor legale relevante pentru accesarea programelor de finanțare ODA. | | <p>grup; simulări de înregistrare a afacerii; prezentări și discuții interactive.</p> | <p>actualizată (2026); ghiduri practice ODA; consultanță juridică simulată; modele de documente legale; platforme oficiale de înregistrare (servicii.gov.md).</p> | <p>procedurilor practice de înregistrare a unei afacerii;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificarea obligațiilor fiscale și a reglementărilor specifice domeniului de activitate; - Respectarea normelor privind protecția consumatorului, protecția datelor personale și legislația muncii; - Capacitatea de a pregăti documentele legale de bază și de a asigura conformitatea afacerii cu cerințele legale. <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documente simulate de înregistrare a afacerii; - Ghid practic privind alegerea formei juridice; - Listă cu pașii necesari pentru conformitate fiscală și legală; - Exemple de contracte comerciale și acte | <ul style="list-style-type: none"> - Declarații fiscale simulate; - Ghid pentru alegerea formei juridice a afacerii; - Ghid de conformitate fiscală și protecție a datelor; - Model de contract comercial și acord de confidențialitate; - Listă cu autorizații și licențe necesare în domeniul ales. <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Simulare completă a procesului de înregistrare a afacerii; - Exercițiu de calcul și declarare a obligațiilor fiscale; - Analiza unui studiu de caz privind nerespectarea obligațiilor legale. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezentare despre structurile juridice și procedurile de înregistrare; - Test de cunoștințe juridice de bază; - Evaluarea conformității legale | <p>corespunzătoare;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Neînțelegerea obligațiilor fiscale și a procedurilor practice; - Lipsa abilităților de redactare a documentelor legale. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Interpretarea eronată a legislației actuale; - Suprasimplificarea sau detalierea excesivă a aspectelor legale. <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Timp insuficient pentru aprofundarea tematicii legale; - Confuzie între reglementările naționale și cele locale; - Acces limitat la informații juridice actualizate. <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nerespectarea reglementărilor comerciale și fiscale după lansarea afacerii; - Eșecul în obținerea licențelor | <p>suportului continuu din partea unui consultant juridic sau mentor specializat în antreprenariat;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilizarea simulărilor practice de înregistrare a afacerii pe platformele oficiale; - Crearea de sesiuni interactive cu exemple reale și studii de caz din practica ODA; - Realizarea unui test final de cunoștințe juridice pentru consolidarea informațiilor. |

| 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 |
|---|--|---|--|--|---|---|---|--|
| | | | | | permissive; - Prezentare privind aspectele legale ale propriei idei de afaceri. | a planului de afaceri al participantului. | și autorizațiilor necesare; - Probleme de conformitate pe termen lung care pot afecta accesarea granturilor ODA. | |
| Modulul 6. STRATEGIA DE PIAȚĂ <u>Formator:</u> Babii Natalia Colesnicova Olga | <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea conceptului de penetrare pe piață și a etapelor esențiale; - Identificarea și segmentarea pieței țintă; - Analiza comportamentului i consumatorilor; - Elaborarea unei oferte unice de valoare și a unui avantaj competitiv; - Dezvoltarea strategiei complete de marketing, promovare și vânzări; - Definirea bugetului și a indicatorilor cheie de performanță (KPI) pentru măsurarea succesului. | 6.1. Analiza de piață și identificarea pieței țintă. 6.2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing. 6.3. Definirea strategiilor de preț. 6.4. Elaborarea strategiei de promovare / planul de marketing. 6.5. Pâlnia vânzărilor / Canale de vânzări / Tipuri de vânzări. 6.6. Bugete și metrici (ex. rata de conversie, costul de achiziție a clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.). | Brainstorming; studii de caz din beneficiari ODA; exerciții individuale; prezentări de grup; business-games; simulări practice; sesiuni de mentoring; fișe de evaluare; lucru în grup; workshop- uri de elaborare a planului de marketing; campanii de test. | Calculator, platformă online de instruire, echipament audio- video, acces la internet; prezentări PowerPoint; studii de caz; platforme de marketing digital (exemple practice); tool-uri de analiză (Google Analytics, SimilarWeb etc.); template- uri pentru plan de marketing și buget. | 1. Competențe dobândite: - Identificarea segmentului de clienți; - Analiza concurenței și evaluarea tendințelor pieței; - Elaborarea unei strategii complete de penetrare pe piață și poziționare; - Definirea unui avantaj competitiv clar și utilizarea mixului de marketing; - Planificarea activităților de lansare pe piață și măsurarea succesului prin KPI-uri relevanți. 2. Rezultate practice: - Descriere detaliată a pieței țintă, segmentelor de clienți și competitorilor principali; | 1. Documente și materiale scrise: - Analiza pieței țintă și profilul clientului ideal; - Analiza concurenței și SWOT a afacerii; - Strategia de poziționare și diferențiere; - Plan de marketing și comunicare (mesaje- cheie, ton, calendar de conținut); - Strategia de prețuri și distribuție; - Pâlnia vânzărilor și planul de acțiune pentru canalele de vânzări; - Buget estimativ de lansare și set de KPI-uri (rata de conversie, cost de achiziție client, lungimea ciclului de vânzare etc.). 2. Activități și exerciții practice: - Workshop de | 1. Riscuri legate de piață și clienți: - Segmentare incorectă a pieței sau alegerea unui public-țintă nepotrivit; - Cerere redusă pentru produs/serviciu sau rezistență din partea clienților; - Neînțelegerea reală a comportamentului consumatorilor. 2. Riscuri legate de concurență: - Piață saturată cu competitori puternici; - Reacții agresive din partea concurenței sau copierea rapidă a ideii. 3. Riscuri financiare și de resurse: - Buget insuficient pentru marketing și promovare; - Costuri mai mari | - Realizarea unei analize de piață aprofundate înainte de lansare, utilizând sondaje, focus grupuri și cercetare secundară; - Testarea strategiei prin MVP și campanii pilot pentru validarea mesajelor și a canalelor; - Elaborarea unui buget clar de promovare cu resurse de rezervă pentru a evita lipsa fondurilor; - Monitorizarea permanentă a KPI-urilor și ajustarea rapidă a tacticilor în funcție de performanțe; - Construcția |

| Denumirea modului | Obiectivele modului | Conținutul modului (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 |
|---|--|--|---|--|---|--|---|---|
| | | | | | <ul style="list-style-type: none"> - Strategie de poziționare și avantaj competitiv; - Plan de marketing și comunicare (mesaje, conținut, calendar); - Strategie de prețuri și distribuție; - Pâlnia vânzărilor și canale de vânzări; - Buget estimativ și set de indicatori KPI. | <p>analiză a pieței și segmentare;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea și testarea mesajelor de marketing; - Simulare a pâlniei de vânzări; - Exercițiu practic de stabilire a prețurilor și a bugetului de promovare. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea strategiei de penetrare pe piață; - Sesiune de feedback și ajustare a planului de marketing. | <p>decât estimările inițiale;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dificultăți în asigurarea logisticii și stocurilor. <p>4. Riscuri operaționale și de implementare:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alegerea greșită a canalelor de vânzare sau promovare; - Timp insuficient pentru testarea pieței; - Incapacitatea de a ajusta rapid strategia pe baza rezultatelor. | <p>unui avantaj competitiv puternic prin diferențiere clară (calitate, preț, experiență client sau inovație).</p> |
| <p>Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ</p> <p><u>Formator:</u> Dodita-Bajag Rodica Ghimisli Ina</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unui plan financiar detaliat și realist pentru propria afacere; - Planificarea veniturilor, cheltuielilor și a profitului pe termen scurt și lung; - Realizarea previziunilor fluxului de numerar și calcularea pragului de rentabilitate; - Identificarea | <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>Simulări financiare; workshop-uri practice; utilizarea software-ului financiar; brainstorming; studii de caz; exerciții individuale; prezentări de grup; business-games; sesiuni de mentoring; fișe de evaluare.</p> | <p>Calculator, platformă online de instruire, acces la internet; prezentări PowerPoint; studii de caz; software de planificare financiară (Excel, Google Sheets); modele de bugete și proiecții financiare ODA; template-uri pentru calculul pragului de rentabilitate și flux de numerar.</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unui plan financiar structurat și realist pentru propria afacere; - Realizarea previziunilor detaliate ale veniturilor, cheltuielilor și fluxului de numerar; - Calcularea corectă a pragului de rentabilitate; - Identificarea și accesarea surselor de finanțare | <p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan financiar complet al afacerii; - Tabel cu previziunea veniturilor și cheltuielilor; - Previziunea fluxului de numerar (cash-flow); - Calculul pragului de rentabilitate (break- even point); - Listă cu surse și oportunități de finanțare (granturi ODA, credite, investiții etc.); | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Insuficiența cunoștințelor financiare de bază; - Dificultăți în aplicarea practică a conceptelor (previziuni, cash-flow, break- even); - Rezistență la utilizarea instrumentelor digitale de calcul. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informații incomplete sau incorecte furnizate de participanți; | <ul style="list-style-type: none"> - Oferirea de explicații simplificate, exemple practice și resurse suplimentare adaptate nivelului participanților; - Utilizarea exercițiilor interactive, studiilor de caz și sesiunilor de mentorat pentru clarificarea conceptelor dificile; - 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 |
|---|--|---|--|---|--|--|--|---|
| | <p>surselor de finanțare disponibile pentru startup-uri și IMM-uri;</p> <p>- Aplicarea instrumentelor financiare practice pentru luarea deciziilor strategice.</p> | | | | <p>adecvate, inclusiv granturi ODA;</p> <p>- Gestiunea relației cu instituțiile financiare și utilizarea instrumentelor de analiză financiară pentru decizii strategice.</p> <p>2. Rezultate practice:</p> <p>- Plan financiar detaliat al afacerii;</p> <p>- Previziune a fluxului de numerar pe minimum 12–24 luni;</p> <p>- Calculul pragului de rentabilitate;</p> <p>- Listă cu surse de finanțare disponibile (inclusiv programele ODA);</p> <p>- Simulare a relației cu o instituție financiară.</p> | <p>- Raport de evaluare a opțiunilor financiare.</p> <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <p>- Workshop de elaborare a planului financiar;</p> <p>- Exercițiu practic de previziune a fluxului de numerar;</p> <p>- Calcul și analiză a pragului de rentabilitate;</p> <p>- Simulare a aplicării la un program de finanțare ODA.</p> <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <p>- Prezentarea planului financiar al propriei afaceri;</p> <p>- Sesiune de feedback și ajustare a proiecțiilor financiare.</p> | <p>- Supraestimarea veniturilor sau subestimarea cheltuielilor;</p> <p>- Diferențe între proiecțiile teoretice și realitatea pieței.</p> <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <p>- Timp insuficient pentru exercițiile practice aprofundate;</p> <p>- Acces limitat la date reale de piață pentru realizarea proiecțiilor.</p> <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <p>- Plan financiar nerealist sau prea optimist;</p> <p>- Dificultăți în accesarea surselor de finanțare identificate;</p> <p>- Incapacitatea de a demonstra viabilitatea financiară în dosarele de grant ODA.</p> | <p>practică hands-on pe instrumente accesibile (Excel, Google Sheets, template-uri ODA);</p> <p>- Verificarea și corectarea datelor prin feedback individualizat din partea trainerului sau mentorului;</p> <p>- Invitarea experților financiari sau reprezentanților ODA pentru a prezenta oportunitățile reale de finanțare;</p> <p>- Accentuarea creării unui plan financiar realist, conservator și aliniat cu cerințele programelor ODA.</p> |
| Modulul 8. SUPPORT ÎN LANSAREA AFACERII | <p>- Identificarea resurselor de suport disponibile pentru lansarea și dezvoltarea unei afaceri;</p> | <p>8.1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerilor.</p> <p>8.2. Prezentarea programelor ODA.</p> <p>8.3. Atelier practic</p> | <p>Întâlniri cu experți ODA; studii de caz de succes; simulări practice;</p> <p>brainstorming;</p> <p>exerciții individuale;</p> <p>prezentări de grup;</p> <p>business-games;</p> | <p>Calculator,</p> <p>platformă online de instruire,</p> <p>echipament audio-video,</p> <p>acces la internet;</p> <p>prezentări PowerPoint;</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <p>- Identificarea și accesarea resurselor de suport disponibile la nivel local, național și prin</p> | <p>1. Documente și materiale scrise:</p> <p>- Listă mapată cu servicii, infrastructură și programe de suport disponibile;</p> <p>- Prezentare</p> | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <p>- Diferențe mari de nivel de cunoștințe între participanți;</p> <p>- Neimplicare în atelierul practic de completare a</p> | <p>- Actualizarea constantă a materialelor cu informațiile oficiale ODA din 2026;</p> <p>- Implicarea experților și</p> |

| 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 |
|--|---|---|--|---|--|---|--|---|
| <p><u>Formator:</u></p> <p>Dodita-Bajag Rodica</p> <p>Ghimisli Ina</p> <p>Stanciu Inna</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Înțelegerea rolului și beneficiilor programelor oferite de Organizația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (ODA); - Explorarea programelor specifice de finanțare, mentorat și suport logistic pentru startup-uri și IMM-uri; - Elaborarea unui plan personalizat de accesare a resurselor și programelor de suport; - Aplicarea practică prin completarea formularelor de aplicare la programele ODA. | <p>– elaborarea / completarea formularului de aplicare pentru programele de suport gestionate de ODA.</p> | <p>sesiuni de mentoring; fișe de evaluare; lucru în grup; atelier practic de completare a dosarelor.</p> | <p>ghiduri oficiale ODA; formulare și modele de aplicații la programele ODA; studii de caz ale beneficiarilor; platforme de networking și comunități antreprenoriale.</p> | <p>programele ODA;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cunoașterea detaliată a programelor ODA și a criteriilor de eligibilitate; - Elaborarea unui plan personalizat de accesare a sprijinului în funcție de specificul afacerii; - Aplicarea practică a cunoștințelor prin completarea dosarelor de aplicare; - Dezvoltarea abilităților de luare a deciziilor strategice privind utilizarea suportului extern. <p>2. Rezultate practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Listă cu resurse și programe de suport relevante pentru afacerea participantului; - Prezentare a principalelor programe ODA și a oportunităților oferite; - Plan personalizat de accesare a sprijinului; - Formular de aplicare completat | <p>sintetică a programelor ODA (descriere, eligibilitate, beneficii);</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan personalizat de accesare a programelor de suport; - Formular de aplicare completat pentru un program ODA (model sau real). <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atelier practic de completare a formularului de aplicare ODA; - Simulare a procesului de depunere a dosarului; - Analiza unui studiu de caz al unui beneficiar ODA. <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezentare scurtă despre cum participantul va utiliza resursele și programele ODA pentru dezvoltarea afacerii; - Sesiune de feedback din partea mentorilor și experților ODA. | <p>formularelor;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rezistență la schimbare sau lipsa încrederii în accesarea programelor. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dificultăți în aplicarea concretă a cunoștințelor la propria afacere. <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acces limitat la resurse (geografic sau din cauza criteriilor restrictive); - Timp insuficient pentru atelierul practic și feedback individual. <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Incapacitatea de a finaliza un dosar de aplicare de calitate; - Plan personalizat nerealist sau nealiniat cu cerințele programelor ODA. | <p>reprezentanților ODA în sesiuni de prezentare și mentorat;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organizarea atelierului practic în grupuri mici cu feedback individualizat; - Oferirea de exemple concrete de dosare de succes și erori frecvente; - Asigurarea de alternative flexibile pentru participanții care nu îndeplinesc criteriile anumitor programe; - Crearea unui mediu interactiv și motivant prin exemple reale de antreprenori care au beneficiat de suport ODA. |

| Denumirea modului | Obiectivele modului | Conținutul modului (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 |
|---|---|--|---|--|--|---|--|--|
| | | | | | (simulat sau real) pentru un program ODA; - Prezentare finală privind modul în care participantul intenționează să utilizeze programele de suport. | | | |
| <p>Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI</p> <p><u>Formator:</u> Babii Natalia Stanciu Inna Ghimisli Ina Dodita-Bajag Rodica</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Conștientizarea importanței pitch-ului în procesul de prezentare și atragere a finanțării; - Identificarea și aplicarea tipurilor de pitchuri adecvate în funcție de audiență și scop; - Dezvoltarea unei structuri clare și eficiente a unui pitch; - Pregătirea unui pitch clar, concis și convingător; - Dezvoltarea abilităților de comunicare în public și gestionare a feedback-ului. | <p>9.1. Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitch-uri.</p> <p>9.2. Structura unui pitch.</p> <p>9.3. Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat.</p> <p>9.4. Prezentarea ideii de afaceri.</p> | <p>Exerciții practice intensive; feedback live; sesiuni de pitch în fața grupului și a mentorilor/expertilor ODA; simulări; brainstorming; studii de caz ale pitch-urilor de succes; sesiuni de mentoring individual și de grup; înregistrări video și analiză.</p> | <p>Calculator, platformă online de instruire, echipament audio-video, acces la internet; prezentări PowerPoint; ghid de pitching; exemple video ale pitch-urilor reușite și competiții internaționale; cronometru; tool-uri de înregistrare video.</p> | <p>1. Competențe dobândite:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborarea unui pitch coerent, clar și adaptat diferitelor tipuri de audiență (investitori, comisia ODA, clienți); - Aplicarea unei structuri profesionale a pitch-ului; - Redactarea și livrarea unui pitch concis, captivant și convingător; - Prezentarea ideii de afaceri într-o manieră calmă, profesională și încrezătoare; - Gestionarea eficientă a întrebărilor, obiecțiilor și feedback-ului primit. <p>2. Rezultate practice:</p> | <p>1. Documente și materiale scrise:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pitch-ul complet al ideii de afaceri (document/script); - Ghid personalizat cu structura și elementele cheie ale pitch-ului; - Slide deck / prezentare vizuală (PowerPoint sau Canva); - Variantă scrisă a pitch-ului (one-pager sau versiune extinsă). <p>2. Activități și exerciții practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Exerciții practice de pregătire și rafinare a pitch-ului; - Sesiuni de mentorat individual pentru îmbunătățirea conținutului și livrării; - Simulări de pitch în fața grupului. | <p>1. Riscuri legate de participanți:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lipsa experienței în prezentări publice și teamă de a vorbi în fața altora; - Dificultăți în structurarea corectă a pitch-ului; - Pitch prea lung, neclar sau care nu evidențiază suficient problema, soluția și avantajul competitiv. <p>2. Riscuri metodologice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Timp insuficient pentru pregătirea și repetarea pitch-ului; - Diferențe mari de nivel de pregătire între participanți. <p>3. Riscuri logistice și organizatorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Probleme tehnice cu înregistrarea sau platforma online; - Timp limitat | <ul style="list-style-type: none"> - Organizarea de exerciții progresive de vorbire în public, însoțite de feedback constructiv și înregistrări video; - Furnizarea unor exemple clare de pitch-uri de succes; - Oferirea de ghiduri pas cu pas și template-uri pentru structura pitch-ului; - Realizarea sesiunilor de mentorat individual sau în grupuri mici pentru rafinarea mesajului; - Crearea unui mediu suportiv și încurajator, cu exerciții de relaxare și |

| 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 |
|------------------------|--------------------------|---|----------------------------------|---------|--|---|---|---|
| | | | | | <ul style="list-style-type: none"> - Pitch-ul complet al ideii de afaceri; - Structura detaliată și scriptul pitch-ului; - Variantă scrisă și versiune de prezentare vizuală; - Experiență reală de susținere a pitch-ului în fața unui public; - Document de evaluare cu recomandări concrete de îmbunătățire. | <p>3. Prezentări și evaluări:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prezentarea finală a ideii de afaceri (live sau înregistrare video) în fața unui panel sau a grupului; - Sesiune de feedback detaliat și recomandări de îmbunătățire. | <p>pentru feedback individual.</p> <p>4. Riscuri legate de rezultate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pitch-uri neconvingătoare sau care nu captează atenția audienței; - Lipsa de încredere în livrarea prezentării. | <p>simulări graduale;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alocarea unui timp suficient pentru pregătire, repetiții și revizuire periodice ale pitch-urilor. |

Data completării: 14 aprilie 2026

Semnat: _____

Nume: Stanciu Inna

Funcția în cadrul firmei: Directoare

Denumirea firmei: Filiala Edineț a Camerei de Comerț și Industrie a RM