

PLAN DE IDENTIFICARE, RECRUTARE ȘI DESFĂȘURARE A PROGRAMULUI

1. Abordare generală

Programul va fi implementat în **4 etape ciclice (câte una pentru fiecare grupă)**, desfășurate în perioada **iunie – noiembrie**, astfel încât:

- să existe timp pentru recrutare eficientă
- să se asigure calitatea instruirii
- să se atingă indicatorii ODA (participare, certificare, progres)

☞ Fiecare grupă va parcurge același flux complet.

ETAPA 1: PROMOVARE ȘI IDENTIFICARE PARTICIPANȚI

📅 Durată: 3–4 săptămâni / grupă

Obiectiv:

Atragearea unui număr suficient de participanți eligibili și motivați.

Activități:

1.1. Campanie de promovare online

- Publicarea anunțurilor pe:
 - rețele sociale (Facebook, LinkedIn)
 - site-uri de business și educație
 - comunități antreprenoriale
- Promovare targetată:
 - tineri antreprenori
 - persoane cu idei de afaceri
 - IMM-uri

1.2. Crearea formularului de înscriere

- Formular online (Google Forms)
- Colectare date:
 - profil participant
 - idee de afacere (dacă există)
 - motivație

1.3. Mesaj de atragere (value proposition)

Se va comunica clar:

- participare gratuită
- dezvoltarea unei afaceri reale

- acces la finanțare (ODA)
- mentorat și suport practic

☞ Accent pe beneficii concrete, nu doar teorie.

ETAPA 2: SELECȚIE ȘI ACTIVARE PARTICIPANȚI

📅 Durată: 1–2 săptămâni

Obiectiv:

Confirmarea participanților și creșterea angajamentului.

Activități:

2.1. Contactarea participanților

- Telefonice + email
- Confirmare participare

2.2. Informare și aliniere

Participanții vor primi:

- ghid Zoom (PDF)
- programul cursului
- condiții de participare
- criterii de certificare

2.3. Sesiune introductivă (kick-off)

- Prezentarea:
 - scopului programului
 - structurii modulelor
 - așteptărilor

☞ Rol: crește motivația și reduce abandonul

2.4. Evaluare inițială (pre-test)

- Determinarea nivelului de cunoștințe

ETAPA 3: DESFĂȘURAREA INSTRUIRII

📅 Durată: 4–6 săptămâni / grupă

Organizare generală:

- 4 grupe × 15–25 participanți
- Format: online (Zoom)
- Ritm: 2–3 sesiuni/săptămână

Structura livrării:

3.1. Livrare modulară

Cele 9 module sunt livrate progresiv, fiecare contribuind la:
☞ dezvoltarea planului de afaceri

3.2. Metodologie aplicată

- 40% teorie
- 60% practică

Instrumente:

- studii de caz
- exerciții pe idei reale
- lucru în grupuri
- mentorat

3.3. Sarcini practice

După fiecare modul:

- participanții primesc task-uri aplicate

Exemple:

- definire client
- calcul costuri
- strategie marketing

☞ Sarcinile sunt analizate la sesiunea următoare

3.4. Monitorizare continuă


- prezență (Zoom)
- implicare
- progres individual

3.5. Suport oferit

- materiale digitale
- înregistrări video
- grup de comunicare (WhatsApp/Telegram)

- mentorat

ETAPA 4: EVALUARE ȘI CERTIFICARE

 Durată: 1 săptămână

Obiectiv:

Validarea competențelor dobândite.

Activități:

4.1. Evaluare finală

- test final
- prezentare plan de afaceri (pitch)

4.2. Analiza progresului


- comparare pre-test vs post-test
- măsurarea progresului (min. 20%)

4.3. Certificare

Se acordă certificate participanților care:

- au participat $\geq 60\%$
- au promovat evaluarea

ETAPA 5: RAPORTARE ȘI FEEDBACK

 Durată: 1 săptămână

Activități:

- colectare:
 - liste prezență
 - evaluări
 - feedback
- elaborare raport final

PLANIFICARE CALENDAR (IUNIE – NOIEMBRIE)

Lună	Activitate
Iunie	Promovare + recrutare grupa 1
Iulie	Instruire grupa 1
August	Recrutare + instruire grupa 2

Lună	Activitate
Septembrie	Instruire grupa 2 + recrutare grupa 3
Octombrie	Instruire grupa 3 + recrutare grupa 4
Noiembrie	Instruire grupa 4 + raportare finală

☞ Grupele pot rula parțial în paralel (max. 2–3 simultan)

STRATEGIE DE MOTIVARE A PARTICIPANȚILOR

1. Motivație inițială

- acces gratuit la instruire
- posibilitate de finanțare
- dezvoltarea propriei afaceri

2. Motivație pe parcurs

- progres vizibil (plan de afaceri)
- feedback constant
- mentorat personalizat

3. Motivație finală

- certificare
- oportunități reale de lansare
- networking

● CONCLUZIE

Planul asigură:

- ✓ flux clar de recrutare → instruire → certificare
- ✓ participare activă și motivată
- ✓ atingerea indicatorilor ODA
- ✓ dezvoltarea reală a ideilor de afaceri

☞ Programul este conceput astfel încât fiecare participant să ajungă la:
un plan de afaceri finalizat și pregătit pentru implementare sau finanțare.

PLAN DE DESFĂȘURARE A PROGRAMULUI DE INSTRUIRE

1. Scopul programului

Dezvoltarea competențelor antreprenoriale ale participanților pentru:

- inițierea și lansarea unei afaceri viabile
- elaborarea unui plan de afaceri complet
- accesarea oportunităților de finanțare
- dezvoltarea gândirii antreprenoriale și manageriale

2. Obiectivele programului (SMART)

1. **Creșterea competențelor antreprenoriale**
 - minim 80% participanți promovează testul final
2. **Elaborarea planului de afaceri**
 - 100% participanți dezvoltă un plan de afaceri
3. **Creșterea nivelului de cunoștințe**
 - progres minim 20% între pre-test și post-test
4. **Finalizarea programului**
 - minim 80% rată de participare și finalizare

3. Structura și durata programului

Programul este organizat în **9 module (58 ore academice)** desfășurate online prin Zoom.

◆ Etapa 1: Inițiere și generare idee (Modul 1)

- Identificarea ideii de afaceri
- Evaluarea ideilor
- MVP (produs minim viabil)

☞ **Rezultat:** idee de afaceri validată preliminar

◆ Etapa 2: Dezvoltarea modelului de business (Modul 2)

- Business Model Canvas
- Clienți, valoare, venituri, costuri
- Surse de finanțare

☞ **Rezultat:** model de afaceri structurat

◆ Etapa 3: Validare (Modul 3)

- Analiza pieței și concurenței
- Testarea ideii
- MVP & Business Minim Viabil

☞ **Rezultat:** model validat pe piață

◆ Etapa 4: Planificare strategică (Modul 4)

- Obiective strategice

- Plan de acțiuni (Gantt)
- Echipa

☞ **Rezultat:** plan operațional

◆ **Etapa 5: Cadru legal (Modul 5)**

- Înregistrarea afacerii
- Taxe și obligații

☞ **Rezultat:** înțelegerea cadrului legal

◆ **Etapa 6: Strategie de piață (Modul 6)**

- Marketing și promovare
- Prețuri și vânzări
- KPI și metrici

☞ **Rezultat:** plan de marketing

◆ **Etapa 7: Planificare financiară (Modul 7)**

- Venituri, cheltuieli
- Cash-flow
- Prag de rentabilitate

☞ **Rezultat:** plan financiar complet

◆ **Etapa 8: Lansare și suport (Modul 8)**

- Programe ODA
- Aplicare la finanțare

☞ **Rezultat:** dosar de finanțare pregătit

◆ **Etapa 9: Pitch și prezentare (Modul 9)**

- Pregătirea pitch-ului
- Simulare prezentare

☞ **Rezultat:** prezentare finală a afacerii

4. Metodologia de desfășurare

Programul aplică principiul:

☞ **„Învățare prin practică” (learning by doing)**

Metode utilizate:

- prezentări interactive
- studii de caz reale
- exerciții practice per modul
- lucru individual și în grup
- mentorat și feedback

5. Organizarea instruirii

◆ Format:

- Online (Zoom)
- Grupe de 15–25 participanți

◆ Structura unei sesiuni:

1. Introducere (10–15 min)
2. Predare interactivă (30–40%)
3. Exerciții practice (40–50%)
4. Discuții și feedback (10–20%)

6. Interdependența modulelor

Fiecare modul contribuie direct la:

☞ dezvoltarea **planului de afaceri final**

Exemplu:

- Modul 1 → idee
- Modul 2 → model
- Modul 6 → marketing
- Modul 7 → finanțe
- Modul 9 → prezentare

7. Sarcini practice

Pentru fiecare modul:

- participanții primesc **task-uri aplicate pe propria idee de afaceri**

Exemple:

- definirea clientului țintă
- calcul costuri
- elaborare plan marketing
- proiecții financiare

☞ Sarcinile sunt discutate la modulul următor

8. Suport oferit participanților

- suport de curs digital
- prezentări și șabloane
- acces la înregistrări video
- mentorat individual și de grup
- suport tehnic

9. Evaluarea participanților

◆ Tipuri de evaluare:

1. Evaluare inițială (pre-test)
2. Evaluare continuă (sarcini practice)
3. Evaluare finală:
 - plan de afaceri
 - pitch

10. Monitorizare și raportare

Se vor colecta:

- liste de prezență (Zoom)
- rezultate evaluări
- feedback participanți
- capturi ecran și înregistrări

☞ Raport final va include:

- progres participanți
- rata de promovare
- concluzii și recomandări

11. Calendar orientativ

Programul poate fi desfășurat:

- 3–5 săptămâni
sau
- 2–3 sesiuni/săptămână

☞ flexibil în funcție de grup

12. Rezultate așteptate

- ✓ planuri de afaceri finalizate
- ✓ competențe antreprenoriale dezvoltate
- ✓ participanți pregătiți pentru lansare
- ✓ creșterea potențialului IMM

CONCLUZIE

Programul este:

- practic
- modular și logic structurat
- orientat pe rezultate concrete
- aliniat cerințelor ODA

☞ Rezultatul final:

participanți capabili să lanseze și să dezvolte o afacere sustenabilă.