

*Tabel: Conceptul desfășurării cursului de instruire
Technovator, martie 2024*

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. GENERAREA IDEII DE AFACERI	Identificarea oportunităților de afaceri Evaluarea potențialului ideilor de afaceri Selectarea ideilor de afaceri cu care vor merge in program	1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri; 2. Evaluarea ideilor de business identificate; 3. Produs minim viabil. (4 ore, online) Definirea ideii de afaceri - Brainstorming - Analiza SWOT - Canvas Modelului de Afaceri	Prezentări ppt Exerciții practice Studii de caz Simulari	Traineri Platformă online de desfășurare a cursurilor (zoom) Manual de generare a ideilor de afaceri Ghiduri de analiză a pieței	Entuziasm și motivație pentru a demara o afacere Conștientizarea potențialului ideii de afaceri selectate Abilitatea de a defini o idee de afaceri viabilă	Documentație cu descrierea ideilor de afaceri SWOT și Modelul de Afaceri Canvas	Lipsa de creativitate a participanților Lipsa de informații despre piață	Stimularea creativității participanților Oferirea de exemple concrete din diverse domenii

				Studii de caz				
Modulul 2. MODELUL DE AFACERI	Înțelegerea componentelor cheie ale unui model de afacere Dezvoltarea modelului de afaceri pentru ideea selectată Testarea și validarea modelului de afaceri	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	Prezentări ppt Exerciții practice Studii de caz Simulari	Manual de elaborare a modelelor de afaceri Ghiduri de analiză a pieței Studii de caz	Claritate în definirea propunerii de valoare și a segmentelor de clienți Creșterea încrederii în potențialul de succes al modelului de afaceri Capacitatea de a construi un model de afaceri coerent și valid	Lista cu Modelele de afacere	Lipsa de claritate în definirea propunerii de valoare Dificultăți în identificarea segmentelor de clienți	Adaptarea programului la specificul ideii de afaceri Utilizarea de exemple concrete din diverse domenii

		<p>(descrierea concisă a activităților prin care se 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-urilor.</p> <p>(12 ore academice: 6 ore on line, 6 ore cu prezență fizică)</p> <p>Canava Modelului de Afaceri Propunerea de</p>						
--	--	---	--	--	--	--	--	--

		valoare - Segmente de clienți - Canale de distribuție - Relații cu clienții - Structura costurilor - Surse de venit						
Modul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI	Identificarea metodelor de testare și validare a modelului de afaceri Implementarea metodelor de testare și validare Analiza rezultatelor obținute Ajustarea modelului de afaceri în funcție de rezultate	1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor); 2. Produs minim viabil; 3. Business Minim Viabil. (6 ore academice: prezență fizică) Testarea MVP (Minimum Viable Product) - Interviuri cu clienții potențiali - Sondaje online - Experimente A/B	Prezentari ppt Exerciții practice Studii de caz Simulari Consultanță individuală de la business trackeri	Manual de testare și validare a modelelor de afaceri Ghiduri de analiză a pieței Studii de caz	Feedback valoros de la clienții potențiali Model de afaceri validat și ajustat în baza feedback-ului primit Abilitatea de a testa și valida un model de afaceri	Raport de testare și validare a modelului de afaceri, cu concluzii concrete și recomandări de ajustare	Lipsa de resurse pentru testare Lipsa de feedback relevant din partea clienților	Adaptarea metodelor de testare la specificul ideii de afaceri Implicarea activă a clienților în procesul de testare
Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR	Elaborarea planului de afaceri detaliat Stabilirea strategiilor	1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților;	Prezentari ppt Exerciții	Manual de elaborare a planurilor de afaceri	Plan de afaceri complet, cu strategii de marketing și vânzări eficiente,	Planificare detaliată a	Lipsa de experiență în elaborarea planurilor de	Ofțirea de asistență individuală participanților

<p>PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII</p>	<p>de marketing și vânzări</p> <p>Planificarea resurselor umane și financiare</p>	<p>2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților;</p> <p>3. Echipa și stabilirea rolurilor;</p> <p>4. Diagrama Gantt.</p> <p>(6 ore academice: prezență fizică)</p> <p>Planificarea strategică - Marketing și vânzări - Managementul resurselor umane - Management financiar</p>	<p>practice</p> <p>Studii de caz</p> <p>Simulari</p> <p>Mentorat</p>	<p>Ghiduri de marketing și vânzări</p> <p>Studii de caz</p>	<p>și o planificare detaliată a resurselor umane și financiare</p> <p>Capacitatea de a elabora un plan de afaceri realist și fezabil</p>	<p>resurselor</p>	<p>afaceri</p> <p>Dificultăți în previziunea financiară</p>	<p>Utilizarea de exemple concrete din diverse domenii</p>
<p>Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI</p>	<p>Familiarizarea cu legislația relevantă pentru înființarea și operarea unei afaceri</p> <p>Alegerea formei juridice potrivite</p> <p>Înțelegerea</p>	<p>1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale (forme, responsabilități, înregistrare, deschidere cont bancar);</p> <p>2. Acte permissive necesare (specifice ideilor de business a</p>	<p>Prezentari ppt</p> <p>Exerciții practice</p> <p>Studii de caz</p> <p>Simulari</p>	<p>Manual de legislație antreprenorială</p> <p>Ghiduri de înființare a afacerii</p>	<p>Documentație completă pentru înregistrarea afacerii</p> <p>Cunoștințe solide despre legislația relevantă pentru afacere</p>	<p>Documentație completă pentru înregistrare a afacerii</p> <p>Documente legale</p>	<p>Lipsa de cunoștințe juridice</p> <p>Dificultăți în interpretarea legislației</p>	<p>Adaptarea programului la specificul domeniului de activitate</p> <p>Oferirea de consultanță</p>

	obligațiilor fiscale și contabile	<p>cursanților);</p> <p>3. Impozite și taxe (specifice ideilor de business a cursanților).</p> <p>(4 ore academice: on-line)</p> <p>Aspecte juridice ale antreprenoriatului - Forme juridice de organizare a afacerii - Reglementări specifice domeniului de activitate - Obligații fiscale și contabile</p>	Consultanță juridică	Studii de caz		specifice domeniului de activitate		individuală
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ	<p>Definirea pieței țintă</p> <p>Dezvoltarea strategiei de marketing și comunicare</p> <p>Identificarea canalelor de distribuție eficiente</p>	<p>1. Identificarea pieței țintă;</p> <p>2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing;</p> <p>3. Definierea strategiilor de preț;</p> <p>4. Elaborarea strategiei de promovare/ planul de marketing;</p>	<p>Prezentare</p> <p>Exerciții practice</p> <p>Studiu de caz</p>	<p>Manual de marketing și comunicare</p> <p>Ghiduri de elaborare a strategiilor de marketing</p> <p>Studii de caz</p>	<p>Strategie de marketing și comunicare completă, cu o definiție clară a pieței țintă și a canalelor de distribuție</p> <p>Abilitatea de a implementa o strategie de</p>	<p>Strategie de marketing și comunicare completă, cu o definiție clară a pieței țintă și a canalelor de</p>	<p>Lipsa de resurse pentru implementarea strategiei</p> <p>Ineficiența campaniilor de marketing</p>	<p>Adaptarea strategiei la specificul pieței țintă</p> <p>Monitorizarea și optimizarea campaniilor</p>

		<p>5. Pâlnia vânzătorilor. Canale de vânzări și distribuție. Tipuri de vânzări;</p> <p>6. Bugete și metrici (de ex. rata de conversie, costul de achiziție al clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.).</p> <p>(6 ore academice: cu prezență fizică)</p> <p>Segmentarea pieței - Marketing mix (produs, preț, promovare, distribuție) - Planificarea campaniilor de marketing - Canale de distribuție</p>			marketing eficientă	distribuție		
<p>Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ</p>	<p>Elaborarea planului financiar al afacerii</p> <p>Înțelegerea principiilor de contabilitate și</p>	<p>1. Planificarea veniturilor;</p> <p>2. Planificarea cheltuielilor și a profitului;</p> <p>3. Planificarea cash-flow-ului;</p> <p>4. Pragul de rentabilitate;</p> <p>5. Surse și oportunități de</p>	<p>Prezentare</p> <p>Exerciții practice</p> <p>Studiu de caz</p>	<p>Manual de planificare financiară</p> <p>Ghiduri de calcul al costurilor și prețurilor</p>	<p>Plan financiar al afacerii, cu</p> <p>Capacitatea de a gestiona resursele financiare ale afacerii</p>	<p>Plan financiar al afacerii, cu previziuni ale veniturilor, cheltuielilor</p> <p>Buget de cash-flow</p>	<p>Lipsa de experiență în planificare financiară</p> <p>Dificultăți în estimarea costurilor și veniturilor</p>	<p>Oferirea de asistență individuală</p> <p>Utilizarea de software de contabilitate</p>

	gestiune financiară Calculul costurilor și prețurilor de vânzare	finanțare a startup-urilor; 6. Relația antreprenor – bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale. (12 ore academice: cu prezență fizică) Planificarea veniturilor și cheltuielilor - Bugetul de cash-flow - Pragul de rentabilitate - Noțiuni de contabilitate și gestiune financiară		Studii de caz		pentru primul an de activitate		
Modulul 8. SUPORT ÎN LANSAREA AFACERII	Oferirea de asistență individuală pentru implementarea planului de afaceri - Facilitarea conexiunii cu alți antreprenori - Asigurarea accesului la resurse și informații utile	1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerii; 2. Prezentarea programelor IP ODA; 3. Atelier practic - Elaborarea/completarea formularului de aplicarea pentru programele de granturi IP ODA.	Sesiuni de mentorat Networking Platforme online de resurse	Experți în diverse domenii Rețea de mentori Platforme online de resurse	Plan de afaceri implementat cu succes Rețea de contacte între antreprenori Liste de resurse de finanțare și informaționale	Plan de dezvoltare a afacerii	Lipsa de resurse financiare Dificultăți în obținerea de finanțare Lipsa de implicare a participanților	Facilitarea accesului la finanțare Organizarea de evenimente de networking Adaptarea programului la nevoile individuale ale participanților

		(4 ore academice: on-line) Mentorat individual - Sesiuni de networking - Platforme online de resurse pentru antreprenori - Acces la finanțare - Organizarea de evenimente de networking		Oportunități de finanțare				
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI	Dezvoltarea abilităților de prezentare a ideii de afaceri Pregătirea pitch-ului pentru investitori Participarea la un concurs de pitchuri	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 (4 ore: atelier -2 ore, mentorat - 2 ore: cu prezență fizică) Tehnici de prezentare - Structura pitch-ului - Pitching în fața investitorilor Participare la un concurs de pitchuri	Prezentare Exerciții practice Simulare Prezentari de pitchuri	Experți în prezentare Investitori Platforme online de pitching	Prezentare PowerPoint a ideii de afaceri Scriptul pitch- ului Participare antreprenorilor la concursul de pitchuri	Prezentare PowerPoint a ideii de afaceri Scriptul pitch-ului	Lipsa de încredere în sine a participanților Dificultăți în a capta interesul investitorilor Lipsă de oportunități de finanțare	Adaptarea programului la specificul ideii de afaceri Oferirea de feedback individual Facilitarea accesului la oportunități de finanțare

--	--	--	--	--	--	--	--	--