

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 implementar e	Recomandări
Modulul 1. GENERARE A IDEII DE AFACERI.	Mai jos vă prezentăm câteva obiective importante ale acestui: 1.Dezvoltarea abilității de a identifica oportunități de afaceri: Participanții vor învăța cum să recunoască nevoile nesatisfăcute ale pieței și să identifice gap-uri care pot fi valorificate pentru a crea o afacere. 2.Stimularea creativității și inovației: Obiectivul principal este de a încuraja gândirea creativă și inovativă, oferind instrumente și tehnici pentru generarea de idei originale și viabile. 3.Evaluarea ideilor de afaceri: Un alt obiectiv important este de a învăța cum să evaluezi fezabilitatea ideii de	1.1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri 1.2. Evaluarea ideilor de business identificate 1.3. Produs minim viabil	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	Participanții vor fi capabili: • Să-și evalueze potențialul de a deveni un antreprenor de succes; • Să explice clar orice idee de afaceri pe care o examinează; • Să creeze o listă de idei din câteva surse de concepte de afaceri; • Să selecteze cea mai bună idee pentru a vă crea	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă

	afacere, analizându-i potențialul pe termen lung și riscurile asociate. 4.Stabilirea unui model de afacere: Participanții învață cum să construiască un model de afacere sustenabil, care să adreseze nevoile pieței și să fie rentabil. 5.Familiarizarea cu instrumentele de cercetare a pieței: Oferirea de tehnici și resurse pentru a înțelege mai bine comportamentele consumatorilor și tendințele pieței, astfel încât ideea de afacere să fie aliniată cu cerințele actuale ale pieței. 6.Formarea unei viziuni clare pentru afacere: Ajută participanții să-și definească viziunea pe termen lung și să-și creeze un plan concret				propria afacere.	necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanți vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le	aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	---	--	--	--	------------------	---	---

	pentru implementarea ideii de afaceri.					completeze ...		
Modulul 2. MODELUL DE AFACERI.	Modulul dat are ca scop dezvoltarea și înțelegerea conceptelor și instrumentelor esențiale pentru crearea, gestionarea și adaptarea unui model de afaceri viabil. Obiectivele acestui modul: 1. Înțelegerea conceptului de model de afaceri – participanții trebuie să înțeleagă ce reprezintă un model de afaceri și importanța acestuia în succesul unei companii. 2. Explorarea diverselor tipuri de modele de afaceri – Se studiază diferitele tipuri de modele de afaceri utilizate în diferite industrii. 3. Aplicarea instrumentelor	2.1. Segmentarea de piață 2.2. Segmentarea clienților 2.3. Oferta de valoare 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 2.11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-urilor.	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	Participanții vor fi capabili/le să: • înțelegă ce este un segment de clienți; • înțelegă importanța segmentelor de clienți într-un model de afaceri; • ilustreze diferite modele de segmente ale clienților; • înțeleagă ce este profilul clientului și avatarul clientului în 5 pași. • Definiască	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau

	pentru dezvoltarea unui model de afaceri – Învățarea utilizării instrumentelor precum <i>Business Model Canvas</i> (Canvas-ul modelului de afaceri) pentru a structura și vizualiza un model de afaceri. 4. Analiza pieței și a cerințelor clienților – Identificarea și înțelegerea pieței țintă, nevoilor clienților și modului în care modelul de afaceri poate răspunde acestor nevoi. 5. Identificarea resurselor și partenerilor necesari – Înțelegerea importanței resurselor cheie,				conceptul de propunere de valoare; • identifice tipurile de propuneri de valoare; • plaseze propunerea de valoare în modelul de business; • ofere exemple ale unora dintre cele mai populare propuneri de valoare de pe piață; • selecteze cea mai potrivită propunere de valoare pentru a satisface clienții. • definească ce	formatorilor. La începutul instruirii participanți vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...	urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	---	--	--	--	---	--	--

	partenerilor și canalelor de distribuție în succesul unui model de afaceri. 6. Evaluarea fezabilității și sustenabilității modelului – Analizarea performanței financiare și a impactului pe termen lung al unui model de afaceri. 7. Adaptarea și inovarea modelului de afaceri – Înțelegerea importanței adaptării modelului de afaceri în fața schimbărilor din piață și a nevoilor consumatorilor. Obiectivul principal al modulului este de a oferi participanților cunoștințele și				este o relație cu clienții; • expl ice importanța relațiilor cu clienții într-un model de business; • ilust reze diferite modele de relații cu clienții; • desc rie și evalueze modul în care diferite relații cu clienții au impact asupra altor component e ale modelului de business al unei companii și invers.			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

	abilitățile necesare pentru a crea, evalua și adapta modele de afaceri, contribuind astfel la succesul unei afaceri pe termen lung.				• Descrie aplicațiile modului fluxurilor de venituri și relația acestuia cu alte module; • Evalueze fluxurile de venituri actuale pentru a identifica punctele tari și cele slabe; • Apr ecieze valoarea fluxurilor de venituri și relevanța acestora pentru strategia organizațională; • Examineze și critice fluxurile de venituri			
--	--	--	--	--	--	--	--	--

					actuale pentru a îmbunătăți comunicar ea cu toate segmentele de clienți și pentru a îmbunătăți relațiile cu clienții; • Eva lueze segmentul curent al fluxurilor de venituri pentru a aplica gândirea creativă pentru a concepe strategia viitoare și pentru a enumera posibilități alternative și potențiale fluxuri de venituri inovatoare. • făcă diferența			
--	--	--	--	--	---	--	--	--

					între costurile fixe și costurile variabile; • defi nească și să ofere exemple de costuri variabile; • defi nească și să ofere exemple de costuri fixe; • calc uleze costurile variabile; • calc uleze costurile fixe; optimizați costurile în organizație.			
Modulul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI.	Obiectivele principale ale acestui modul: 1. Înțelegerea procesului de validare a unui model de afaceri – Participanții	3.1. Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor) 3.2. Produs minim viabil;	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz,	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la	Participanții vor cunoaște cum pot să-și testeze și să-și valideze mai bine	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor,	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este

	trebuie să înțeleagă importanța testării și validării unui model de afaceri înainte de a investi resurse semnificative. Aceasta include identificarea riscurilor și incertitudinilor care trebuie validate. 2. Identificarea ipotezelor-cheie ale modelului de afaceri – Obiectivul este de a ajuta participanții să identifice ipotezele fundamentale care stau la baza unui model de afaceri (de exemplu, ipoteze despre piață, comportamentul consumatorilor, costuri, venituri etc.).	3.3. Business Minim Viabil.	Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	propria afacere...	pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire,	interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă
--	--	-----------------------------	---	--	--------------------	--	--	---

	3. Aplicarea metodologiilor de testare – Participanții vor învăța diferite metode de testare a modelului de afaceri, precum interviuri cu clienții, prototipurile de produse, testele de piață, experimentarea și utilizarea instrumentelor de validare rapidă (de exemplu, MVP – Minimum Viable Product). 4. Evaluarea feedback-ului și învățarea din eșecuri – Un obiectiv important este dezvoltarea abilității de a analiza feedback-ul primit în urma testării și de a învăța din greșeli pentru a					iar la finisarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...	să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	---	--	--	--	--	---	---

	ajusta modelul de afaceri. 5. Validarea pieței și a cerințelor clienților – Participanții trebuie să înțeleagă cum să valideze cerințele pieței și ale clienților, asigurându-se că produsul sau serviciul răspunde nevoilor reale ale acestora. 6. Măsurarea viabilității financiare – Un alt obiectiv este de a valida dacă modelul de afaceri este sustenabil din punct de vedere financiar, incluzând estimarea costurilor, veniturilor și marjelor de profit. 7. Optimizarea și ajustarea							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	modelului de afaceri – Pe baza rezultatelor obținute în urma testării, participanții trebuie să învețe să facă ajustări ale modelului de afaceri, astfel încât acesta să devină mai eficient și mai bine adaptat cerințelor pieței. Obiectivul principal al modulului este de a pregăti participanții să își testeze și valideze modelele de afaceri într-un mod structurat, minimizând riscurile și maximizând șansele de succes ale afacerii lor.							
Modulul 4. PLANIFICAREA AFACERII	Obiectivele principale ale acestui modul sunt: 1. Înțelegerea importanței planificării afacerii – Participanții trebuie să înțeleagă de ce este esențial să	4.1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților 4.2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor 4.3. Realizarea activităților 4.4. Echipa și stabilirea rolurilor	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup,	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point,	Participanții vor cunoaște cum corect ar trebui să-și stabilească obiectivele de dezvoltare strategică și	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia,	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru

	planifice activitățile afacerii, ce riscuri pot apărea în absența unei planificări eficiente și cum un plan bine structurat poate ghida procesul decizional și poate sprijini succesul afacerii. 2. Stabilirea obiectivelor de afaceri clare și măsurabile – Un obiectiv fundamental este să înveți cum să setezi obiective specifice, realizabile și măsurabile, care să susțină viziunea și misiunea afacerii pe termen scurt, mediu și lung. 3. Realizarea unei analize SWOT (Strengths,		Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	platforma ZOOM,...	a activităților , cum să-și stabilească resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, cum să-și formeze echipa și să stabilească rolurile fiecăruia.	finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului	or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor;
--	--	--	---	---------------------------	---	---	--	--

	Weaknesses, Opportunities, Threats) – Participanții vor învăța să efectueze o analiză SWOT a afacerii, pentru a înțelege punctele forte și slabe ale acesteia, precum și oportunitățile și amenințările din mediul extern. 4. Crearea unui plan operațional – Participanții vor învăța să elaboreze un plan operațional care să definească pașii necesari pentru implementarea zilnică a afacerii, inclusiv structura organizațională, procesele de producție, distribuție și livrare a					aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...	- Participanții să fie organizații și responsabili...
--	---	--	--	--	--	---	--

	produselor sau serviciilor. 5. Identificarea și gestionarea riscurilor – Un obiectiv important este să înveți cum să identifici riscurile care pot afecta afacerea și să creezi strategii de prevenire și mitigare a acestora pentru a asigura continuitatea afacerii. 6. Planificarea creșterii și extinderii afacerii – Participanții vor învăța să creeze planuri de scalare a afacerii, identificând oportunitățile de extindere pe noi piețe, diversificarea portofoliului de produse sau servicii și							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	consolidarea poziției în piață. 7. Monitorizarea și evaluarea performanței afacerii – Un alt obiectiv este să înveți să creezi un sistem de monitorizare a progresului afacerii, să stabilești indicatori de performanță (KPIs) și să ajustezi planul în funcție de evoluția pieței și de rezultate. Obiectivul principal al modului Planificarea Afacerii este de a ajuta participanții să înțeleagă cum să elaboreze un plan strategic solid și detaliat, care să servească drept ghid pentru dezvoltarea și succesul pe termen lung al afacerii.							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTR AREA ȘI FUNCȚION AREA COMPANIIL OR	Obiectivele acestui modul sunt: 1. Înțelegerea reglementărilor legale fundamentale – Participanții trebuie să înțeleagă principalele reglementări și acte normative care guvernează înregistrarea și funcționarea unei companii, inclusiv legislația comercială, fiscală și de protecția muncii. 2. Cunoașterea procesului de înregistrare a unei companii – Un obiectiv esențial este să înveți pașii necesari pentru înregistrarea unei afaceri în mod legal, de la alegerea formei juridice (SRL, SA, etc.) până la	5.1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale 5.2. Acte permissive necesare 5.3. Impozite și taxe	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	Participanții vor cunoaște care sunt formele de organizare a unei întreprinderi; care sunt responsabilitățile pe care le suportă antreprenorul în dependență de forma de organizare aleasă; vor cunoaște toate categoriile de impozite și taxe; vor cunoaște cum ar trebui să procedeze în cazul în care se vor ciocni cu diferite controale din partea autorităților	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor.	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul
--	---	--	--	--	--	---	---	--

	depunerea documentației necesare la autoritățile competente. 3. Alegerea formei juridice corespunzătoare – Participanții vor învăța să analizeze opțiunile disponibile pentru înființarea unei afaceri (societate cu răspundere limitată, societate pe acțiuni, întreprindere individuală etc.) și să aleagă forma care se potrivește cel mai bine nevoilor și obiectivelor afacerii lor. 4. Cunoașterea obligațiilor fiscale – Modulul va oferi informații despre				specializate .	La începutul instruirii participanți vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...	cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	---	--	--	--	----------------	---	--

	obligățiile fiscale ale unei companii, cum ar fi plata taxelor și impozitelor, depunerea declarațiilor fiscale și alte cerințe legale. 5. Înțelegerea legislației muncii – Un obiectiv important este să înveți despre reglementările care guvernează relațiile de muncă, inclusiv contractele de muncă, drepturile angajaților, salariile minime, contribuțiile sociale și alte obligații legale pentru angajatori. 6. Licențele și autorizațiile necesare – Un obiectiv esențial este să înveți care sunt licențele și							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	autorizațiile necesare pentru a desfășura activități specifice, cum ar fi autorizarea sanitară, autorizațiile de construcție, licențele de operare pentru anumite industrii etc. Obiectivul principal al acestui modul este să asigure participanților cunoștințele necesare pentru a înțelege cadrul legal în care o companie trebuie să fie înregistrată și să funcționeze, precum și pașii esențiali pentru conformitatea legală și operarea afacerii într-un mod corect și responsabil.							
Modulul 6. STRATEGIA DE PIAȚĂ.	Obiectivele principale ale acestui modul sunt: 1. Înțelegerea conceptului de strategie de piață –	6.1. Analiza de piață și identificarea pieței țintă 6.2. Segmentarea pieței 6.3. Selectarea strategiei de piață	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz,	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament	Participanți i vor cunoaște cum să identifice piața țintă, cum să-și	Pe durata instruirii, participanți vor primi toate materialele	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane,

	Participanții trebuie să înțeleagă ce înseamnă o strategie de piață și cum poate ajuta o afacere să atingă obiectivele sale pe termen lung, să crească și să obțină o poziție favorabilă în fața concurenței. 2. Analiza pieței și a concurenței – Un obiectiv esențial este să înveți cum să analizezi piața și concurența pentru a identifica segmentele de piață care oferă cele mai bune oportunități. Aceasta include cercetarea pieței, evaluarea tendințelor și comportamentelor consumatorilor, și identificarea punctelor forte și	6.4. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor / mesajelor de marketing 6.5. Definirea strategiilor de preț 6.6. Elaborarea strategiei de promovare / planul de marketing 6.7. Pâlnia vânzărilor / Canale de vânzări / Tipuri de vânzări 6.8. Bugete și metrice (ex. <i>rata de conversie, costul de achiziție a clientului, lungimea ciclului de vânzare</i>, etc.)	Brainstorming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	definiească strategiile de preț...	necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanți vor primi un chestionar pre-	formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă
--	--	--	--	---	---	---	---	---

	slabe ale concurenței. 3. Definirea segmentelor de piață și a publicului țintă – Participanții vor învăța să segmenteze piața în funcție de caracteristicile demografice, comportamentale și psihografice ale consumatorilor, pentru a identifica segmentele specifice care pot fi cele mai profitabile și pentru care pot dezvolta oferte personalizate. 4. Stabilirea obiectivelor strategice de piață – Un alt obiectiv este definirea unor obiective clare și măsurabile pe care afacerea dorește să le					instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le completeze ...	să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	--	--	--	--	--	--	---

	atingă pe piață, cum ar fi creșterea cotei de piață, îmbunătățirea notorietății brandului, extinderea pe noi piețe sau creșterea loialității clienților. 5. Crearea unei propuneri de valoare puternice – Participanții vor învăța cum să dezvolte o propunere de valoare care să diferențieze produsele sau serviciile afacerii lor de ale concurenței și să răspundă nevoilor specifice ale clienților. 6. Alegerea strategiilor de penetrare și extindere pe piață – Modulul va învăța							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

	participanții cum să aleagă și să aplice strategii de penetrare a pieței (de exemplu, strategii de prețuri competitive, promoții, parteneriate strategice) și strategii de extindere pe noi piețe (expansiune geografică, diversificarea produselor). 7. Stabilirea mixului de marketing– Un obiectiv important este să înveți cum să creezi un mix de marketing eficient, care să includă decizii privind produsul, prețul, promovarea și distribuția pentru a ajunge la publicul țintă							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	și a maximiza vânzările. 8. Implementarea și executarea strategiei de piață – Participanții vor învăța pașii necesari pentru implementarea și executarea strategiei de piață, inclusiv alocarea resurselor, stabilirea unui plan de acțiune și monitorizarea progresului. 9. Evaluarea și ajustarea strategiilor pe baza feedback-ului pieței – Un obiectiv esențial este învățarea modului în care se pot evalua performanțele strategiilor de piață și cum să se ajusteze aceste strategii în funcție de feedback-ul pieței,							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	schimbările economice, comportamentul consumatorilor sau evoluția concurenței. 10. Gestionarea riscurilor de piață – Participanții vor învăța să identifice riscurile pieței, inclusiv riscurile economice, politice și sociale, și să dezvolte strategii pentru a le gestiona eficient și a minimiza impactul negativ asupra afacerii. Obiectivul principal al modului Strategia de Piață este de a ajuta participanții să dezvolte și să aplice strategii eficiente pentru a concura pe piață, să își adapteze afacerea la cerințele pieței și să își crească performanțele economice printr-o mai							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	bună înțelegere a pieței și a comportamentului consumatorilor.							
Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ.	Obiectivele principale ale acestui modul: 1. Înțelegerea conceptului de planificare financiară – Participanții trebuie să înțeleagă ce presupune planificarea financiară, importanța acesteia și modul în care o planificare financiară corectă poate contribui la succesul afacerii pe termen lung. 2. Definirea obiectivelor financiare – Un obiectiv important este să înveți cum să stabilești obiective financiare clare	7.1. Planificarea veniturilor 7.2. Planificarea cheltuielilor 7.3. Previziunea fluxului de numerar 7.4. Pragul de rentabilitate 7.5. Surse și oportunități de finanțare a afacerilor debutante 7.6. Relația antreprenor – instituție financiară: servicii de plată, produse de finanțare, alte produse bancare / financiare	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	Înformația din cadrul modulului dat ce urmează a fi predată în cadrul instruirilor îi va ajuta pe participanți în realizarea corectă a propriului bilanț contabil, îi vor responsabiliza în planificarea corectă a veniturilor și cheltuielilor....	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o

	și măsurabile, cum ar fi maximizarea profitabilității, creșterea veniturilor, reducerea costurilor sau optimizarea fluxurilor de numerar. 3. Crearea unui buget financiar – Participanții vor învăța cum să elaboreze un buget detaliat, care să includă veniturile și cheltuielile estimative, resursele financiare necesare pentru operarea afacerii și să identifice zonele în care costurile pot fi reduse sau controlate. 4. Estimarea fluxurilor de numerar – Un obiectiv cheie este să înveți cum să					instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanții vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor recepționa un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor recepționa din partea formatorilor diferite tabele ce vor trebui să le	afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	--	--	--	--	--	---	---

	proiectezi fluxurile de numerar ale afacerii, pentru a asigura că aceasta va avea suficient capital pentru a-și derula activitatea zilnică și pentru a face față posibilelor crize de lichiditate. 5. Calculul și analiza rentabilității afacerii – Participanții vor învăța să calculeze indicatori financiari esențiali, precum marja de profit, rentabilitatea capitalului propriu și rentabilitatea vânzărilor, pentru a evalua eficiența și succesul afacerii.					completeze ...		
--	--	--	--	--	--	----------------	--	--

	6. Stabilirea structurii financiare optime – Un obiectiv important este învățarea modului în care se stabilește o structură financiară sănătoasă, inclusiv echilibrul între capitalul propriu și cel împrumutat, pentru a sprijini dezvoltarea afacerii și pentru a minimiza riscurile financiare. 7. Evaluarea surselor de finanțare – Participanții vor învăța despre diverse surse de finanțare disponibile pentru afaceri, inclusiv capital propriu, împrumuturi bancare,							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	investitori sau fonduri europene, și vor învăța cum să aleagă sursa adecvată în funcție de nevoile afacerii. 8. Analiza riscurilor financiare – Un obiectiv esențial este să înveți să identifici și să evaluezi riscurile financiare la care este expusă afacerea, cum ar fi fluctuațiile de piață, riscurile valutare sau riscurile de credit, și să dezvolti strategii pentru a le gestiona eficient. 9. Monitorizarea și ajustarea planului financiar – Un alt obiectiv important este învățarea modului în care							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	se monitorizează performanțele financiare ale afacerii, utilizând indicatori financiari și rapoarte, și ajustarea planului financiar în funcție de schimbările din mediul de afaceri sau din strategia afacerii. Obiectivul principal al modului Planificarea Financiară este de a sprijini participanții în crearea unui plan financiar coerent și bine structurat, care să asigure sustenabilitatea financiară a afacerii, să optimizeze utilizarea resurselor și să sprijine realizarea obiectivelor pe termen lung.							
Modulul 8.	Participanții:	8.1. Servicii, infrastructură, programe	Prezentări PPT,	Traineri, resurse tehnice, calculatoare,	În urma instruirii, participanți	Pe durata instruirii,	Deconectarea energiei electrice	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie

SUPPORT ÎN LANSAREA AFACERII.	- vor face cunoștință cu toate programele IP ODA; - Vor afla care sunt programele de suport în lansarea afacerii; - Vor avea oportunitatea să beneficieze de suport în elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele de granturi IP ODA Obiectivul principal al modulului Support în Lansarea Afacerii este să ofere participanților cunoștințele și instrumentele necesare pentru a lansa o afacere cu succes, asigurându-se că toate aspectele operaționale, financiare, legale și de marketing sunt bine gestionate, astfel încât afacerea să înceapă într-un mod eficient și sustenabil.	de suport în lansarea afacerilor 8.2. Prezentarea programelor ODA 8.3. Atelier practic – <i>elaborarea / completarea formularului de aplicare pentru programele de suport gestionate de ODA</i>	Exerciții practice, Simulări, Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	cabluri, proiector, telefon, echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	i vor cunoaște care sunt programele de suport în lansarea afacerii, vor înțelege mai detaliat toate programele implementate de către IP ODA....	participanți vor primi toate materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanți	(situație ce nu depinde de noi); îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va
-------------------------------	---	---	---	--	---	--	--	--

						vor primi un chestionar pre-instruire, iar la finisarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...		fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI.	Obiectivele principale ale acestui modul sunt: 1. Definirea clară a ideii de afaceri –	9.1. Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitchuri; 9.2. Structura unui pitch;	Prezentări PPT, Exerciții practice, Simulări,	Traineri, resurse tehnice, calculatoare, cabluri, proiector, telefon,	Participanții i vor înțelege mai bine ce este un pitch, cum	Pe durata instruirii, participanții vor primi toate	Deconectarea energiei electrice (situație ce nu depinde de noi);	- Grupele ce urmează a fi instruite să fie formate dintr-un număr nu mai mare de 50 de

	Participanții vor învăța cum să structureze și să definească o idee de afaceri clară și concisă, punând accent pe elementele esențiale ale acesteia, cum ar fi problematica abordată, soluția oferită și valoarea adusă pieței. 2. Crearea unui pitch de afaceri – Un obiectiv esențial este dezvoltarea unui pitch de afaceri eficient – o prezentare scurtă și convingătoare care să capteze atenția audienței și să pună în evidență aspectele cheie ale afacerii, cum ar fi inovația, potențialul de creștere și oportunitățile financiare.	9.3. Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat 9.4. Prezentarea ideii de afaceri	Studii de caz, Brain-storming, Prezentări de grup, Exerciții, business, Games, Fișe de evaluare, Mini-prelegere, Discuție ghidată, Activitate individuală	echipament audio, acces la internet, prezentare Power Point, platforma ZOOM,...	se realizează, care sunt cele mai importante momente din cadrul acestuia...	materialele necesare pentru studiu. Astfel, la finalizarea fiecărui modul aceștia vor recepționa prezentările formatorilor în format Power Point, înregistrările de la seminarele online, diferite materiale adăugătoare și necesare instruirii din partea formatorilor. La începutul instruirii participanți vor primi un chestionar	îmbolnăvirea formatorilor, interesul participanților de a studia, or există riscul ca aceștia să participe doar pentru grant și nu sunt cointeresați de instruire, se conectează doar pentru prezență și nu depun efort pentru a se implica în cadrul procesului de instruire ...	persoane, deoarece este dificil și pentru prestatorul de serviciu, și pentru formatori, dar și pentru participanți; - Să fie invitați beneficiari ai programelor din cadrul IP ODA la finalul fiecărei grupe de instruire, pentru a discuta cu participanții; - Ar fi foarte benefic dacă participanții ar putea fi repartizați pe grupe în dependență dacă aceștia au deja o afacere înregistrată sau urmează să o deschidă, deoarece nivelul cunoștințelor este diferit, astfel formatorilor le va fi mai clar în ce mod să predea materia pentru ca
--	--	---	--	--	--	--	--	--

	3. Structurarea unei prezentări clare și coerente – Participanții vor învăța cum să organizeze informațiile într-o prezentare logică și fluidă, punând accent pe aspectele relevante ale afacerii, cum ar fi analiza pieței, concurența, modelul de afaceri, strategia de marketing și planul financiar. 4. Identificarea și comunicarea avantajului competitiv – Un obiectiv important este să înveți cum să subliniezi avantajele competitive ale afacerii tale și cum să demonstrezi că ideea ta este mai bună decât alternativele					pre-instruire, iar la finalizarea cursului aceștia vor receptiona un alt chestionar post-instruire, pe care le vor completa. La fel participanții vor receptiona din partea formatorilor diferite tabele ce vo trebui să le completeze ...	aceștia din urmă să o asimileze mai ușor; - Participanții să fie organizați și responsabili...
--	---	--	--	--	--	---	--

	existente pe piață. 5. Adresa nevoilor și intereselor audienței – Participanții vor învăța să adapteze prezentarea ideii de afaceri în funcție de audiență, înțelegând ce factori sunt cei mai importanți pentru investitori, parteneri sau alți actori relevanți, cum ar fi rentabilitatea, scalabilitatea și riscurile. 6. Utilizarea vizualelor și a materialelor de suport – Un obiectiv esențial este să înveți cum să folosești vizuale (grafice, diagrame, slide-uri) și materiale de suport (planuri de							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

	afaceri, studii de piață, proiecții financiare) pentru a întări mesajul și pentru a face prezentarea mai convingătoare. 7. Comunicarea impactului social sau economic al afacerii – Participanții vor învăța cum să evalueze impactul pe care afacerea lor îl poate avea asupra societății, economiei sau mediului, și cum să prezinte ideea de afaceri într-un mod care să atragă sprijin din partea celor care valorizează responsabilitatea socială. 8. Anticiparea întrebărilor și obiectivelor – Un alt obiectiv este să înveți cum să te pregătești							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	pentru întrebările și obiecțiile care pot apărea în timpul prezentării, oferind răspunsuri clare și convingătoare care să demonstreze soliditatea ideii tale de afaceri. 9. Îmbunătățirea abilităților de vorbire în public – Participanții vor dezvolta abilități de comunicare și vor învăța tehnici de vorbire în public, pentru a se simți confortabil și a fi convingători în fața audienței. Aceasta include controlul limbajului corpului, tonului vocii și gestionarea stresului.							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

	10. Înțelegerea importanței unei prezentări concise și la obiect – Un obiectiv final este învățarea importanței de a fi concis și de a comunica doar informațiile esențiale într-un mod clar, fără a supraîncărca audiența cu detalii neimportante, pentru a menține atenția și interesul acestora. Scopul modulului Prezentarea Ideii de Afaceri este de a ajuta participanții să învețe cum să prezinte o idee de afaceri într-un mod profesionist și captivant, astfel încât să atragă interesul și să convingă potențiali investitori, parteneri sau alți factori de decizie de viabilitatea							
--	--	--	--	--	--	--	--	--

	și potențialul afacerii lor.							
--	------------------------------	--	--	--	--	--	--	--