

Specificații tehnice (F4.1)

Numărul procedurii de achiziție	<u>ocds-b3wdp1-MD-1619608903514</u>
Denumirea procedurii de achiziție	Cererea ofertelor de prețuri privind achiziționarea serviciilor de Servicii de instruire online pentru beneficiarii rogramului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă”

Cod CPV	Denumirea bunurilor și/sau a serviciilor	Modelul articolului	Țara de origine	Producătorul	Specificarea tehnică deplină solicitată de către autoritatea contractantă	Specificarea tehnică deplină propusă de către ofertant	Standarde de referință
1	2	3	4	5	6	7	8
	<b>Servicii</b>						
80510000-2	Servicii de instruire online pentru tineri în cadrul Programului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă”	Servicii	Republica Moldova	SRL “ILOCTIS”	Conform anuntului de participare/caietului de sarcini	<p><b>Modulul 1 Înregistrarea companiei și gestionarea capitalului uman (8 ore)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarea cu tipurile și specificul (avantaje și dezavantaje) formelor organizatorico-juridice existente în RM;</li> <li>- Identificarea celei mai potrivite forme organizatorico-juridice pentru beneficiarele Programului;</li> <li>- Prezentarea procedurii de înregistrare a afacerii;</li> <li>- Familiarizarea cu tipurile de acte permise, documentele necesare și procedura de obținere a acestora;</li> <li>- Identificarea structurii organizatorice a companiei;</li> <li>- Înțelegerea importanței fișei de post, conținutul și utilitatea acesteia;</li> <li>- Prezentarea tehnicilor eficiente de recrutare și selectare a angajaților companiei, precum și integrarea personalului;</li> <li>- Înțelegerea procedurii de</li> </ul>	Conform anuntului de participare/caietului de sarcini

					<p>monitorizare și evaluare a performanței angajaților întreprinderii;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarea cu tipurile de stimulente pentru motivarea angajaților întreprinderii.</li> </ul> <p><b>Modulul 2 Planificarea afaceri</b> (8 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarea cu procesul de planificare a afacerilor;</li> <li>- Înțelegerea procesului de planificare a afacerii și a conținutului unui plan de afaceri;</li> <li>- Importanța planificării afacerii;</li> <li>- Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing;</li> <li>- Elaborarea planului de afaceri conform modelului Programului „Start pentru Tineri”.</li> </ul> <p><b>Modulul 3 Gestiunea financiară a afacerii</b> (8 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspecte financiare și fiscale;</li> <li>- Aspecte generale privind sistemul de evidență contabilă;</li> <li>- Tipul rapoartelor și dărilor de seamă, aspecte privind ținerea evidenței contabile;</li> <li>- Analiza principalilor indicatori economico-financiar ai întreprinderii;</li> <li>- Familiarizarea cu tipurile de taxe și impozite și calcularea acestora;</li> <li>- Dezvoltarea capacităților în gestionarea activelor întreprinderii și fluxul de numerar;</li> <li>- Dezvoltarea capitalilor în domeniul planificării financiare.</li> </ul> <p><b>Modulul 4 Finanțarea afacerii</b> (8 ore)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea formelor adecvate de investiții în diferite stadii de dezvoltare a afacerilor (când și modul în care ar trebui să fie</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--	--

					<p>utilizate finanțările: capitalul propriu, grantul, împrumuturile, și altele.);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea punctelor forte și punctelor slabe ale afacerii pentru diferite tipuri de finanțare;</li> <li>- Înțelegerea necesității de planificare pentru abordarea diferitelor tipuri de finanțare;</li> <li>- Elaborarea strategiei investiționale a companiei și luarea deciziilor corecte.</li> </ul> <p><b>Modulul 5 Marketing și vânzări (inclusiv on-line marketing) (8 ore)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspecte introductive în marketing: definiția, rolul și importanța marketingului, componentele sistemului de marketing, funcțiile marketingului;</li> <li>- Rolul și tipul sistemului de marketing;</li> <li>- Mediul de marketing al întreprinderii: intern și extern;</li> <li>- Analiza pieței: metode de analiză, principalele forme de piață;</li> <li>- Mixul de marketing</li> <li>- Politica de produs</li> <li>- Strategii de determinare a prețului;</li> <li>- Targhetarea corectă a publicului țintă;</li> <li>- Distribuția produselor/serviciilor;</li> <li>- Asamblarea afacerii sau cum creezi materiale publicitare excepționale;</li> <li>- Promovarea on-line: reguli, proceduri;</li> <li>- Avantajele și riscurile marketingului on-line.</li> </ul> <p><b>Modulul 6 Pitch training (8 ore)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Familiarizarea cu elementele și modelele eficiente de prezentare a ideii de afaceri;</li> </ul>	
--	--	--	--	--	--	--

						<ul style="list-style-type: none"><li>- Înțelegerea structurii unui discurs de tip pitch prin exerciții și modele practice;</li><li>- Elaborarea unui discurs de tip pitch pentru ideea de afaceri proprie.</li></ul>	
--	--	--	--	--	--	---	--



Semnat: Coznic Numele, Prenumele: Coznic Octavian În calitate de: director

Ofertantul: SRL „ILOCTIS” Adresa: m. Bălți str. Libertății 86