

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire

Technovato, martie 2025

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
Modulul 1. GENERAREA IDEII DE AFACERI	Identificarea oportunităților de afaceri	1. Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri;	Prezentări ppt Exerciții practice Studii de caz Simulări	Traineri	Entuziasm și motivație pentru a demara o afacere Conștientizarea potențialului ideii de afaceri selectate Abilitatea de a defini o idee de afaceri viabilă	Video record de la lectie	Numar mare de participanti la sesiune care ingreuneaza desfasurarea trainingurilor Diferente mari intre participanti (antreprenori incepatori vs antreprenori cu rulaje si experiente)	Stimularea creativității participanților Oferirea de exemple concrete din diverse domenii
	Evaluarea potențialului ideilor de afaceri	2. Evaluarea ideilor de business identificate;		Platformă online de desfășurare a cursurilor		Lista de participanti prezenti		
		(4 ore, online)		Manual de generare a ideilor de afaceri				
	Selectarea ideilor de afaceri cu care vor merge in program	Utilizarea instrumentelor Generative AI pentru cautare de resurse - Definirea ideii de afaceri - Brainstorming - Analiza SWOT		Ghidul participantului				

				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	Prezentări ppt Exerciții practice Studii de caz Simulări	Manual de elaborare a modelelor de afaceri Ghidul participantului 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

		clienți); 7. Activități cheie (descrierea concisă a activităților prin care se realizează propunerea de valoare); 8. Resurse cheie (determinarea a tot ceea ce este necesar pentru a crea valoare pentru clienți); 9. Parteneri (stabilirea partenerilor necesari pentru a dezvolta celelalte ”activități” în afara activităților cheie); 10. Structura costurilor (descrierea consecințelor monetare ale întregului model de afaceri); 11. Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-urilor. (12 ore academice: 6 ore on line, 6 ore cu prezență fizică)						
--	--	---	--	--	--	--	--	--

		Canava Modelului de Afaceri Propunerea de 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) - Interviu 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 psrticipantului 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	Video record de la lectie Lista de participanti prezenti	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 PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII	Elaborarea planului de afaceri detaliat	1. Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților;	Prezentari ppt			Video record de la lectie		
	Stabilirea strategiilor de marketing și vânzări	2. Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor, realizarea activităților;	Exerciții practice	Manual de elaborare a planurilor de afaceri	Plan de afaceri complet, cu strategii de marketing și vânzări eficiente, și o planificare detaliată a resurselor umane și financiare	Lista de participanti prezenti	Lipsa de experiență în elaborarea planurilor de afaceri	Oferirea de asistență individuală participanților
	Planificarea resurselor umane și financiare	3. Echipa și stabilirea rolurilor;	Studii de caz	Ghiduri de marketing și vânzări	Capacitatea de a elabora un plan de afaceri realist și fezabil		Dificultăți în previziunea financiară	Utilizarea de exemple concrete din diverse domenii
		4. Diagrama Gantt. (6 ore academice: prezență fizică) Planificarea strategică - Marketing și vânzări - Managementul resurselor umane - Management financiar	Simulari					
Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA			Mentorat	Studii de caz				
	Familiarizarea cu legislația relevantă pentru înființarea și operarea unei afaceri	1. Aspecte legale ale activității antreprenoriale (forme, responsabilități, înregistrare,	Prezentari ppt	Manual de legislație antreprenorială	Documentație completă pentru înregistrarea afacerii	Video record de la	Lipsa de cunoștințe juridice	
			Exerciții practice				Dificultăți în	Adaptarea programului la

UNEI AFACERI	Alegerea formei juridice potrivite Înțelegerea obligațiilor fiscale și contabile	deschidere cont bancar); 2. Acte permissive necesare (specifice ideilor de business a cursanților); 3. Impozite și taxe (specifice ideilor de business a cursanților). (4 ore academice: on-line) Aspecte juridice ale antreprenoriatului - Forme juridice de organizare a afacerii - Reglementări specifice domeniului de activitate - Obligații fiscale și contabile	Studii de caz Simulari Consultanță juridică	Ghiduri de înființare a afacerii Studii de caz	Cunoștințe solide despre legislația relevantă pentru afacere	lecție Lista de participanti prezenti	interpretarea legislației	specificul domeniului de activitate Oferirea de consultanță individuală
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ	Definirea pieței țintă Dezvoltarea strategiei de marketing și	1. Identificarea pieței țintă; 2. Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor/mesajelor de marketing; 3. Definirea strategiilor de	Prezentare Exerciții practice	Manual de marketing și comunicare Ghiduri de elaborare a strategiilor de	Strategie de marketing și comunicare completă, cu o definire clară a pieței țintă și a canalelor de	Video record de la lecție Lista de participanti	Lipsa de resurse pentru implementarea strategiei	Adaptarea strategiei la specificul pieței țintă Monitorizarea și optimizarea

	comunicare	preț;	Studiu de caz	marketing	distribuție	prezentii	Ineficiența campaniilor de marketing	campaniilor
	Identificarea canalelor de distribuție eficiente	4. Elaborarea strategiei de promovare/ planul de marketing; 5. Pâlnia vânzărilor. Canale de vânzări și distribuție. Tipuri de vânzări; 6. Bugete și metrici (de ex. rata de conversie, costul de achiziție al clientului, lungimea ciclului de vânzare, etc.). (6 ore academice: cu prezență fizică) Segmentarea pieței - Marketing mix (produs, preț, promovare, distribuție) - Planificarea campaniilor de marketing - Canale de distribuție		Studii de caz	Abilitatea de a implementa o strategie de marketing eficientă			
Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ	Elaborarea planului	1. Planificarea veniturilor; 2. Planificarea cheltuielilor și a profitului;	Prezentare Exerciții	Manual de planificare financiară	Capacitatea de a gestiona resursele	Video record de la lectie Lista de	Lipsa de experiență în planificare financiară Dificultăți în	Oferirea de asistență individuală

	financiar al afacerii Înțelegerea principiilor de contabilitate și gestiune financiară Calculul costurilor și prețurilor de vânzare	3. Planificarea cash-flow-ului; 4. Pragul de rentabilitate; 5. Surse și oportunități de 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	practice Studiu de caz	Ghiduri de calcul al costurilor și prețurilor Studii de caz	financiare ale afacerii	participanti prezenti	estimarea costurilor și veniturilor	Utilizarea de software de contabilitate
Modulul 8. SUPT ÎN LANSAREA AFACERII	Oferirea de asistență individuală pentru implementarea planului de afaceri - Facilitarea conexiunii cu alți antreprenori - Asigurarea accesului la resurse și	1. Servicii, infrastructură, programe de suport în lansarea afacerii; 2. Prezentarea programelor IP ODA; 3. Atelier practic -	Sesiuni de mentorat Networking	Experți în diverse domenii Rețea de	Plan de afaceri implementat cu succes Rețea de contacte între antreprenori	Plan de dezvoltare a afacerii	Lipsa de resurse financiare Dificultăți în obținerea de finanțare	Facilitarea accesului la finanțare Organizarea de evenimente de networking

	informații utile	Elaborarea/completarea formularului de aplicarea pentru programele de granturi IP ODA. (4 ore academice: on-line) Mentorat individual - Sesiuni de networking - Platforme online de resurse pentru antreprenori - Acces la finanțare - Organizarea de evenimente de networking	Platforme online de resurse	mentori Platforme online de resurse Oportunități de finanțare	Liste de resurse de finanțare și informaționale		Lipsa de implicare a participanților	Adaptarea programului la nevoile individuale ale participanților
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 -	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	Video record de la lectie Lista de participanti prezenti	Lipsa de încredere în sine a participanților Dificultăți în a capta interesul investitorilor Lipsă de oportunități de	Adaptarea programului la specificul ideii de afaceri Oferirea de feedback individual Facilitarea accesului la oportunități de finanțare

		Structura pitch-ului - Pitching în fața investitorilor Participare la un concurs de pitchuri					finanțare	
--	--	---	--	--	--	--	-----------	--