

## CAIET DE SARCINI

### Servicii de instruire online pentru tineri în cadrul Programului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă”

**Perioada: 1 mai – 20 decembrie 2022**

**Modalitatea de desfășurare:** online

**Scopul** Programului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă” este integrarea tinerilor din Republica Moldova în circuitul economic prin facilitarea lansării și dezvoltării afacerilor sustenabile.

Scopul acestei etape este de a stimula creativitatea tinerilor din toată țara privind generarea ideilor de afaceri și identificarea celor mai viabile și inovatoare potențiale idei de afaceri, inclusiv prin accesarea noilor oportunități deschise de cadrul de dezvoltare durabilă

**ETAPA II** a Programului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă” Concursul notelor de proiect. Formare antreprenorială” are drept scop oferirea suportului tinerilor în testarea ideii de afaceri și elaborarea proiectului investițional.

În cadrul ETAPEI II a Programului „START pentru TINERI: o afacere durabilă la tine acasă” Identificarea ideilor de afaceri – Hackathon, vor fi antrenate circa 500 de tineri

#### 1. Descrierea modulelor de instruire

Modul 1. Durată: 1 zile	Înregistrarea companiei și gestionarea capitalului uman
8 ore academice	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Familiarizarea cu tipurile și specificul (avantaje și dezavantaje) formelor organizatorico- juridice existente în RM;</li> <li>2. Identificarea celei mai potrivite forme organizatorico-juridice pentru beneficiarele Programului;</li> <li>3. Prezentarea procedurii de înregistrare a afacerii;</li> <li>4. Familiarizarea cu tipurile de acte permise, documentele necesare și procedura de obținere a acestora;</li> <li>5. Identificarea structurii organizatorice a companiei;</li> <li>6. Înțelegerea importanței fișei de post, conținutul și utilitatea acesteia;</li> <li>7. Prezentarea tehnicilor eficiente de recrutare și selectare a angajaților companiei, precum și integrarea personalului;</li> <li>8. Înțelegerea procedurii de monitorizare și evaluare a performanței angajaților întreprinderii;</li> <li>9. Familiarizarea cu tipurile de stimulente pentru motivarea angajaților întreprinderii;</li> <li>10. Aplicarea inteligenței emoționale în gestionarea capitalului uman.</li> </ol> <p><b>Studii de caz. Exerciții practice.</b> <b>Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>
Modul 2. Durată: 1 zile	Planificarea afacerii
8 ore academice	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Importanța planificării afacerii;</li> <li>2. Familiarizarea cu procesul de planificare a afacerilor;</li> </ol>

	<p>3. Prezentarea procesului de planificare a afacerii și a conținutului unui plan de afaceri;</p> <p>4. Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing;</p> <p>5. Elaborarea planului de afaceri conform modelului Programului „Start pentru Tineri”.</p> <p><b>Evaluarea cursului. Studii de caz. Exerciții practice.</b> <b>Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>
<b>Modul 3.</b> <b>Durată: 1 zile</b>	<b>Gestiunea financiară a afacerii</b>
<b>8 ore academice</b>	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aspecte financiare și fiscale;</li> <li>2. Aspecte generale privind sistemul de evidență contabilă;</li> <li>3. Tipul rapoartelor și dărilor de seamă, aspecte privind ținerea evidenței contabile</li> <li>4. Analiza principalilor indicatori economico-financiar ai întreprinderii</li> <li>5. Familiarizarea cu tipurile de taxe și impozite și calcularea acestora;</li> <li>6. Dezvoltarea capacităților în gestionarea activelor întreprinderii și fluxului de numerar;</li> <li>7. Dezvoltarea capacităților în domeniul planificării financiare;</li> </ol> <p><b>Evaluarea cursului. Studii de caz. Exerciții practice.</b> <b>Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>
<b>Modul 4.</b> <b>Durată: 1 zile</b>	<b>Finanțarea afacerii</b>
<b>8 ore academice</b>	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificarea surselor de investiții la diferite etape de dezvoltare a afacerii (când și modul în care ar trebui să fie utilizate finanțările: capitalul propriu, grantul, împrumuturile, și altele);</li> <li>2. Analiza SWOT a afacerii pentru diferite tipuri de finanțare (simularea unui analize);</li> <li>3. Managementul riscurilor a afacerii;</li> <li>4. Elaborarea strategiei investiționale a companiei și luarea deciziilor corecte.</li> </ol> <p><b>Evaluarea cursului. Studii de caz. Exerciții practice.</b> <b>Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>
<b>Modul 5.</b> <b>Durată: 1 zile</b>	<b>Marketing și vânzări (inclusiv on-line marketing)</b>
<b>8 ore academice</b>	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rolul marketingului în afacere: definiția, componentele sistemului de marketing, funcțiile marketingului;</li> <li>2. Mediul de marketing al întreprinderii: intern și extern;</li> <li>3. Analiza pieții: metode de analiză, principalele forme de piață;</li> <li>4. Mixul de marketing;</li> <li>5. Asamblarea afacerii sau cum creezi materiale publicitare excepționale;</li> <li>6. Promovarea on-line: reguli, proceduri;</li> <li>7. Avantajele și riscurile marketingului on-line;</li> <li>8. Politica de produs;</li> <li>9. Avantajele competitivității;</li> </ol>

	<p>10.Strategii de determinare a prețului; 11.Targhetarea corectă a publicului țintă; 12.Distribuția produselor/serviciilor; 13.Tehnici în realizarea vânzărilor; 14.E-Commerce.</p> <p><b>Evaluarea cursului. Studii de caz. Exerciții practice. Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>
<b>Modul 6. Durată: 1 zile</b>	<b>Pitch training</b>
<b>8 ore academice</b>	<p>Oferta tehnică pentru modulul de instruire se va prezenta în limba de stat (<i>rusă - pentru lotul 5</i>).</p> <p><b>Subiectele modulului:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Familiarizarea cu elementele și modelele eficiente de prezentare a ideii de afaceri;</li> <li>2. Înțelegerea structurii unui discurs de tip pitch prin exerciții și modele practice;</li> <li>3. Elaborarea unui discurs de tip pitch pentru ideea de afaceri proprie;</li> </ol> <p><b>Evaluarea cursului. Studii de caz. Exerciții practice. Răspunsuri la întrebările participanților.</b></p>

**NOTĂ:** *Prestatorul poate veni cu recomandări privind ajustarea/actualizarea/îmbunătățirea subiectelor și modulelor de instruire prezentate în tabelul de mai sus.*

## 2. Cerințe față de activitățile necesare pentru desfășurarea cursurilor de instruire

### Tehnice:

1. Prestatorul va fi responsabil de a efectua instruirile pe platforme online (Zoom sau Teams) cu capacitatea de minim 150 de persoane, unde vor fi asigurate apeluri video de grup, chat interactiv de comunicare cu beneficiarii, partajarea ecranului pentru demonstrarea materialului didactic;
2. Capacitatea de a transmite semnalul video/audio de înaltă calitate pentru a asigura prezentarea materialului de instruire vizibil, clar și accesibil;
3. Prestatorul va fi responsabil de asigurarea cu dotările necesare în cadrul sesiunilor de instruire: 2 laptopuri (1 pentru formator/1 pentru asistentul formatorului), consumabile (după caz), etc.;
4. Prestatorul va fi responsabil de înregistrarea video a procesului de instruire, care va fi prezentată Autorității contractante împreună cu Raportul după desfășurarea cursului de instruire. (Autoritatea contractantă va utiliza înregistrările video exclusiv pentru evaluarea calității cursurilor de instruire și va asigura protecția acestora).

### Organizationale:

1. Operatorul economic interesat va selecta Lotul pe care poate să-l acopere și va aplica cu actele solicitate în Anunț;
2. Prestatorul va fi responsabil de contractarea unei persoane care va asista Formatorul în procesul de desfășurare a cursului de instruire. Persoana contractată va superviza activitatea beneficiarilor, va confirma telefonic disponibilitatea beneficiarilor de a participa la curs, va verifica prezența zilnică a beneficiarilor cu întocmirea listei corespunzătoare, va urmări și va sistematiza întrebările expediate de beneficiari, va oferi suportul tehnic necesar pe parcursul desfășurării cursului, etc.;
3. Prestatorul va prezenta Autorității contractante spre aprobare un calendar de desfășurare a cursului de instruire;
4. Prestatorul va anunța reprezentanții Autorității contractante despre orice impedimente care pot afecta procesul de instruire;

5. Prestatorul va anunța reprezentanții Autorității contractante despre înlocuirea formatorului selectat cu justificările de rigoare cel puțin cu 2 zile lucrătoare înainte de începerea cursurilor de instruire;
6. Prestatorul va elabora materialele necesare instruirii care să cuprindă prezentări PowerPoint (nu mai mult de 40 slide-uri per modul, utilizând șablonul propus de Autoritatea contractantă), suportul de curs integral în format Word, Anexe (aici se vor considera lista bibliografică, studiile de caz, lista surselor cu link-uri a materialelor video utilizate, etc.) specifice cursului de instruire, conform tematicilor cu respectarea cerințelor minimale din prezentul anunț de participare;
7. Prestatorul va adapta materialul didactic respectând structura planului de afaceri (pe care beneficiarii urmează să-l completeze în procesul aplicării la grant) oferit de Autoritatea contractantă;
8. Suportul de curs va fi elaborat utilizând instrumente practice și inovative de lucru (exerciții practice, studii de caz, simulări, fișe de lucru, integrarea materialelor video, etc.) cât și utilizarea aplicațiilor și platformelor interactive de instruire online pentru a explica aplicarea teoretică a proceselor;
9. Prestatorul va elabora materialul didactic aplicând principiul integrării teoriei cu practica.
10. Prestatorul va pune la dispoziția beneficiarilor suportul de curs, în format electronic, expediat la adresele lor de e-mail la finele fiecărui modul de instruire;
11. Prestatorul va prezenta spre aprobare Autorității contractante metodologia de evaluare a cunoștințelor participanților la începutul și sfârșitul sesiunii de instruire, care va fi efectuată sub forma unui test cu întrebări cu mai multe opțiuni de răspuns;
12. Prestatorul va întocmi o Analiză a gradului de însușire a materialului predat beneficiarilor cursului, în baza testării și evaluării participanților de la finele acestuia, pe care o va prezenta Autorității contractante;
13. Prestatorul va întocmi raportul final conform modelului propus de către Autoritatea contractantă, anexând materialul didactic, prezentările PowerPoint, lista bibliografică cu indicația tuturor surselor utilizate în decursul instruirilor, situația zilnică a prezenței la cursuri;
14. Prestatorul va transmite Autorității contractante toate materialele didactice: prezentări PowerPoint, suportul de curs în format Word, Anexe (lista bibliografică, studiile de caz, lista surselor cu link-uri a materialelor video utilizate, etc.) inclusiv drepturile de autor și cele conexe asupra materialelor elaborate în procesul prestării serviciilor contractate;
15. Prestatorul va avea obligația să despăgubească Autoritatea contractantă împotriva oricăror: reclamații și acțiuni în justiție, ce rezultă din încălcarea unor drepturi de proprietate intelectuală (brevete, nume, mărci înregistrate etc.), drepturile de autor asupra materialelor didactice elaborate, (daune-interese, costuri, taxe și cheltuieli de orice natură, aferente).

**Notă:**

- a) Fiecare prestator are dreptul să depună ofertele pentru fiecare lot în parte. Se va depune oferta financiară pentru fiecare lot separat.**
- b) Ofertele vor include toate cheltuielile aferente serviciilor specificate mai sus, cu specificarea prețului total (per fiecare lot separat) și cu detalierea prețurilor unitare.**
- c) La analiza ofertelor propuse se va lua în considerație faptul că, un operator economic poate fi declarat câștigător maxim pentru 2 loturi.**
- d) După contractarea prestatorilor de servicii ODIMM va aproba calendarul instruirilor propus de prestator.**

**Marin GHENCIU** \_\_\_\_\_

**Vice director**

Executor: **Irina AGA** \_\_\_\_\_  
Șef Centrul de Formare Antreprenorială