

MODULUL 1: Înregistrarea companiei și gestionarea capitalului uman

09.00 – 09.15	<i>Formarea comunității de instruire:</i> - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 10.45	- <i>Opțiuni posibile pentru inițierea unei afaceri</i> - <i>Tipurile și specificul formelor organizatorico-juridice existente în Republica Moldova (avantaje și dezavantaje)</i> - <i>Identificarea celei mai potrivite forme organizatorico - juridice pentru beneficiarii Programului;</i>
10.45– 11.00	<i>Pauză</i>
11.00– 12.30	- <i>Procedura de înregistrare a afacerii</i> - <i>Etapetele procedurii de înregistrare a afacerii</i> - <i>Documentele necesare pentru înregistrarea afacerii</i> - <i>Taxe, plăți de achitat</i> - <i>Structura organizatorică a întreprinderii</i>
12.30– 12.45	<i>Pauză</i>
12.45– 14.00	- <i>Conținutul și utilitatea fișei de post</i> - <i>Tehnici eficiente de recrutare și selectare a angajaților întreprinderii</i> - <i>Integrarea personalului în muncă</i> - <i>Monitorizare și evaluare a performanței angajaților întreprinderii</i> - <i>Familiarizarea cu tipurile de stimulente pentru motivarea angajaților întreprinderii.</i> <i>Evaluarea și finalizarea modulului 1</i>

MODULUL 2: Planificarea afacerii.

09.00 – 09.15	<i>Formarea comunității de instruire:</i> - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 10.45	- <i>Familiarizarea cu procesul de planificare a afacerilor;</i> - <i>Înțelegerea procesului de planificare a afacerii și a conținutului unui plan de afaceri;</i> - <i>Importanța planificării afacerii;</i>
10.45– 11.00	<i>Pauză</i>
11.00– 12.30	- <i>Structura planului de afaceri;</i> - <i>Elaborarea planului operațional;</i>
12.30– 12.45	<i>Pauză</i>
12.45– 14.00	- <i>Elaborarea planului de afaceri conform modelului Programului „Start pentru Tineri”.</i> - <i>Evaluarea și finalizarea modulului 2</i>

MODULUL 3: Gestiunea financiară a afacerii

09.00 – 09.15	Formarea comunității de instruire: - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 11.00	Aspecte generale privind sistemul de evidență contabilă; Sisteme de evidență contabilă utilizate în RM Caracteristica și structura patrimoniului entității Caracteristica și structura activelor și pasivelor entității Bilantul Venituri și cheltuieli, contabilitatea acestora Calculul rezultatului financiar Situația de profit și pierdere
11.00– 11.15	Pauză
11.15– 12.30	Tipurile de taxe și impozite și calcularea acestora. Rapoarte fiscale
12.30– 12.45	Pauză
12.45– 14.00	Gestionarea activelor întreprinderii și fluxului de numerar; Interpretarea situațiilor financiare Analiza principalilor indicatori economico-financiari ai întreprinderii Planificare financiară <i>Evaluarea și finalizarea modulului 3</i>

MODULUL 4: Finantarea afacerii

09.00 – 09.15	<i>Formarea comunității de instruire:</i> - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 11.00	• Identificarea formelor adecvate de investiții în diferite stadii de dezvoltare a afacerilor (când și modul în care ar trebui să fie utilizate finanțările: capitalul propriu, grantul, împrumuturile, și altele); • Clasificarea surselor de finanțare, • Identificarea punctelor forte și punctelor slabe ale afacerii pentru diferite tipuri de finanțare;
11.00– 11.15	<i>Pauză</i>
11.15– 12.30	• Înțelegerea necesității de planificare pentru abordarea diferitelor tipuri de finanțare • Formularea informației necesare pentru elaborarea unei cereri de finanțare • Pregătirea și prezentarea cererilor de finanțare și dezvoltarea bazei pentru negocieri
12.30– 12.45	<i>Pauză</i>
12.45– 14.00	• Elaborarea strategiei investiționale a companiei și luarea deciziilor corecte <i>Evaluarea și finalizarea modulului 4</i>

MODULUL 5: MARKETING ȘI VÎNZĂRI (inclusiv on-line marketing)

09.00 – 09.15	<i>Formarea comunității de instruire:</i> - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 10.30	• <i>Aspecte introductive în marketing: definiția, rolul și importanța marketingului, componentele sistemului de marketing, funcțiile marketingului;</i> • <i>Mediul de marketing al întreprinderii: intern și extern;</i> • <i>Analiza pieței: metode de analiză, principalele forme de piață;</i> • <i>Mixul de marketing;</i> • <i>Politica de produs;</i>
10.30– 10.45	<i>Pauză</i>
10.45– 12.00	▪ <i>Strategii de determinare a prețului;</i> ▪ <i>Targhetarea corectă a publicului țintă,</i> ▪ <i>Distribuția produselor/serviciilor;</i>
12.00– 12.15	<i>Pauză</i>
12.15– 14.00	▪ <i>Crearea materialelor de afaceri excepționale;</i> ▪ <i>Promovarea online: reguli și proceduri;</i> ▪ <i>Avantajele și riscurile marketingului online.</i> <i>Evaluarea și finalizarea modulului 5</i>

MODULUL 6: Pitch training

09.00 – 09.15	<i>Formarea comunității de instruire:</i> - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 11.00	• <i>Ce este un business pitch?</i> • <i>6 momente ale influențării</i> • <i>Procesul creării unui discurs de afaceri</i> • <i>Tehnica celula ideală</i> • <i>Structura unui business pitch</i> • <i>Exercițiu: creați un business pitch de 30 secunde</i>
11.00– 11.15	<i>Pauză</i>
11.15– 12.30	• <i>8 cuvinte de evitat într-o prezentare de afaceri</i> • <i>Teama de a vorbi în public</i> • <i>Reguli generale ale vorbitorului în public</i> • <i>Folosirea limbajului verbal</i> • <i>Folosirea limbajului non-verbal</i> • <i>Suportul vizual</i>
12.30– 12.45	<i>Pauză</i>
12.45– 14.00	• <i>10 tehnici puternice pentru o prezentare memorabilă</i> • <i>Elaborarea unui discurs de tip pitch pentru ideea de afaceri proprie</i> <i>Evaluarea și finalizarea modulului 6</i> <u><i>Finalizarea instruirii</i></u>

09.00 – 09.15	Formarea comunității de instruire: - <i>Identificarea așteptărilor participanților de la instruirea în cadrul modulului;</i> - <i>Familiarizarea cu obiectivele modulului;</i> - <i>Concordanța dintre obiective și așteptări.</i>
09.15– 10.45	- <i>Familiarizarea cu procesul de planificare a afacerilor;</i> - <i>Înțelegerea procesului de planificare a afacerii și a conținutului unui plan de afaceri;</i> - <i>Importanța planificării afacerii;</i>
10.45– 11.00	Pauză
11.00– 12.30	- <i>Structura planului de afaceri;</i> - <i>Elaborarea planului operațional;</i>



12.30– 12.45	<i>Pauză</i>
12.45– 14.00	- <i>Elaborarea planului de afaceri conform modelului Programului „Start pentru Tineri”.</i> - <i>Evaluarea și finalizarea modulului 2</i>