



Conceptul Desfășurării Cursului de Instruire Antreprenorială

Program structurat în 9 module de instruire on-line, destinat dezvoltării competențelor antreprenoriale de la generarea ideii de afaceri până la prezentarea acesteia în fața investitorilor.

58 ORE ACADEMICE

9 MODULE

FORMAT ON-LINE

Structura Generală a Programului

Cele 9 module acoperă întregul ciclu antreprenorial – de la idee la lansare – cu un total de 58 de ore academice în regim on-line.

01

Modulul 1–3

Generarea, modelarea și validarea ideii de afaceri

03

Modulul 6–7

Strategia de piață și planificarea financiară

02

Modulul 4–5

Planificarea activităților și cadrul legal

04

Modulul 8–9

Suport în lansare și prezentarea ideii de afaceri

MODULUL 1

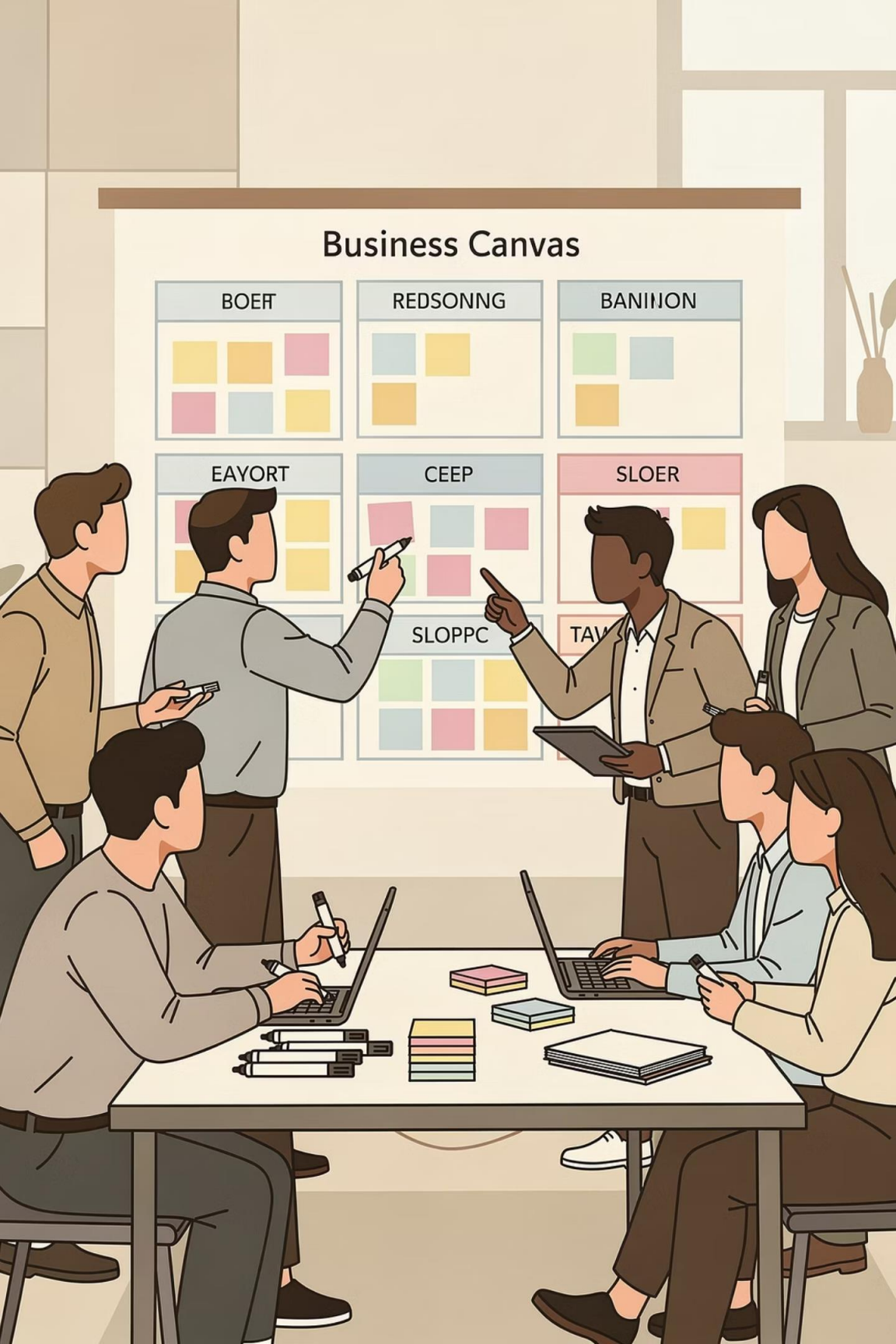
Generarea Ideii de Afaceri

4 ore academice în regim de instruire on-line



Modulul 1 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor fi capabili să identifice și să evalueze idei de afaceri viabile, să aplice tehnici creative de generare a ideilor și să definească un produs minim viabil (MVP) în contextul propriei idei.</i>
Conținut	<i>1.1 Tehnici de identificare și generare a ideilor de afaceri · 1.2 Evaluarea ideilor de business identificate · 1.3 Produs minim viabil (MVP)</i>
Metode	<i>Brainstorming structurat, exerciții individuale și de grup, studii de caz, discuții interactive on-line, tehnica Design Thinking</i>
Resurse	<i>Prezentări PPT, fișe de lucru, platformă e-learning, instrumente digitale de brainstorming (ex. Miro, Jamboard)</i>
Rezultate	<i>Participant identifică cel puțin 3 idei de afaceri, le evaluează pe baza criteriilor de viabilitate și selectează una pentru dezvoltare ulterioară</i>
Livrabile	<i>Fișă de idee de afaceri completată; descriere preliminară MVP</i>
Riscuri	<i>Participanți fără experiență anterioară în antreprenoriat pot întâmpina dificultăți în a genera idei; timp limitat pentru aprofundare</i>
Recomandări	<i>Utilizarea de exemple locale relevante; încurajarea gândirii creative fără judecată; grupuri mici pentru schimb de idei</i>



MODULUL 2

Modelul de Afaceri

14 ore academice în regim de instruire on-line

Modulul 2 — Obiective și Conținut

Cel mai amplu modul al programului, acoperind toate componentele Business Model Canvas și sursele de finanțare pentru startup-uri.

Clienți & Valoare

*2.1 Segmente de clienți · 2.2
Profilul clientului · 2.3
Propunerea de valoare /
MVP*

Distribuție & Relații

*2.4 Canale de distribuție ·
2.5 Relațiile cu clienții · 2.6
Fluxurile de venituri*

Operațiuni

*2.7 Activități cheie · 2.8
Resurse cheie · 2.9
Parteneri · 2.10 Structura
costurilor*

Finanțare

*2.11 Surse, oportunități și
runde de investiții în
finanțarea
afacerilor/startup-urilor*

Modulul 2 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor înțelege și vor completa toate cele 9 blocuri ale Business Model Canvas; vor identifica propunerea de valoare unică și sursele de finanțare potrivite modelului de afaceri propus.</i>
Metode	<i>Lucru individual și colaborativ pe Business Model Canvas, studii de caz din ecosistemul local și internațional, prezentări interactive, sesiuni Q&A cu experți în investiții</i>
Resurse	<i>Template Business Model Canvas (fizic și digital), ghid de completare, studii de caz, platformă colaborativă on-line, materiale despre runde de finanțare (seed, angel, VC)</i>
Rezultate	<i>Canvas complet și coerent pentru ideea proprie; identificarea a cel puțin 2 surse de finanțare relevante; înțelegerea structurii de costuri și venituri</i>
Livrabile	<i>Business Model Canvas completat; fișă de analiză a surselor de finanțare</i>
Riscuri	<i>Complexitatea ridicată poate copleși participanții; confundarea propunerii de valoare cu descrierea produsului; subestimarea structurii de costuri</i>
Recomandări	<i>Alocarea de timp suplimentar pentru propunerea de valoare și segmentele de clienți; utilizarea de exemple din industrii familiare participanților; sesiuni de feedback peer-to-peer</i>

MODULUL 3

Testarea și Validarea Modelului de Afaceri

6 ore academice în regim de instruire on-line



Modulul 3 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor aplica tehnici de testare și validare a modelului de afaceri, vor analiza piața și concurența și vor înțelege diferența dintre MVP (Produs Minim Viabil) și BMV (Business Minim Viabil).</i>
Conținut	<i>3.1 Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor) • 3.2 Produs minim viabil • 3.3 Business Minim Viabil</i>
Metode	<i>Exerciții practice de analiză competitivă, simulări de interviuri cu clienți, analiza SWOT, testare ipoteze cu instrumente digitale, studii de caz reale</i>
Resurse	<i>Ghid de analiză competitivă, template interviuri cu clienți, instrumente de cercetare on-line (Google Trends, SimilarWeb), fișe de lucru pentru validare</i>
Rezultate	<i>Participantul poate identifica și valida ipotezele cheie ale modelului de afaceri; înțelege diferența funcțională între MVP și BMV; are un plan de testare documentat</i>
Livrabile	<i>Raport de validare a ideii de afaceri; plan de testare MVP; analiză preliminară de piață</i>
Riscuri	<i>Participanții pot considera validarea un pas opțional; rezultatele testării pot demotiva; lipsa accesului la clienți potențiali în faza on-line</i>
Recomandări	<i>Sublinierea importanței validării înainte de investiție; oferirea de exemple de pivotare de succes; utilizarea rețelelor sociale ca instrument de testare rapidă</i>



MODULUL 4

Planul de Afaceri — Proiectarea Activităților

6 ore academice în regim de instruire on-line

Modulul 4 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor elabora un plan de afaceri operațional, vor stabili obiective strategice clare, vor alocă resurse și roluri în echipă și vor reprezenta grafic planul de acțiune prin Diagrama Gantt.</i>
Conținut	<i>4.1 Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților · 4.2 Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor · 4.3 Echipa și stabilirea rolurilor · 4.4 Diagrama Gantt</i>
Metode	<i>Exerciții de planificare strategică, lucru în echipă pentru definirea rolurilor, utilizare instrumente de proiect management (ex. Trello, Asana), construirea diagramei Gantt în platforme digitale</i>
Resurse	<i>Template plan de afaceri, ghid de elaborare Gantt, instrumente digitale de planificare, studii de caz privind structuri de echipe de startup</i>
Rezultate	<i>Plan de afaceri structurat cu obiective SMART; echipă definită cu roluri clare; diagramă Gantt pentru primele 6-12 luni de activitate</i>
Livrabile	<i>Plan de afaceri operațional (secțiunea activități); Diagrama Gantt pentru lansare și dezvoltare</i>
Riscuri	<i>Obiective nerealiste sau prea vagi; planuri Gantt supraîncărcate; neidentificarea corespunzătoare a resurselor necesare</i>
Recomandări	<i>Utilizarea metodologiei SMART pentru obiective; exerciții de prioritizare; feedback formator pe planul elaborat înainte de finalizare</i>



MODULUL 5

Cadrul Legal pentru Înregistrarea și Funcționarea unei Afaceri

6 ore academice în regim de instruire on-line • Adaptat specificului ideilor de afaceri înregistrate la curs

Modulul 5 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor cunoaște formele juridice de organizare a unei afaceri, actele permissive necesare pentru activitatea lor specifică și obligațiile fiscale de bază pentru antreprenorii debutanți.</i>
Conținut	<i>5.1 Aspecte legale ale activității antreprenoriale (forme juridice, drepturi și obligații) • 5.2 Acte permissive necesare (licențe, autorizații) • 5.3 Impozite și taxe</i>
Metode	<i>Prezentări interactive cu specialist în drept comercial și fiscalitate, studii de caz adaptate ideilor participanților, sesiuni de întrebări și răspunsuri, ghiduri practice pas cu pas</i>
Resurse	<i>Ghid juridic actualizat pentru antreprenori, liste de verificare pentru autorizații, materiale privind regimurile fiscale aplicabile (SRL, PFA, ÎI, etc.), linkuri către resurse oficiale (Camera de Comerț, ANAF)</i>
Rezultate	<i>Participantul cunoaște forma juridică potrivită ideii sale; identifică actele necesare înregistrării; înțelege obligațiile fiscale de bază</i>
Livrabile	<i>Listă personalizată de acte permissive necesare; fișă sintetică privind regimul fiscal ales</i>
Riscuri	<i>Legislația poate suferi modificări frecvente; informațiile prea tehnice pot descuraja participanții; diversitatea tipurilor de afaceri complică personalizarea conținutului</i>
Recomandări	<i>Utilizarea unui expert invitat (jurist/contabil); materiale actualizate pentru fiecare sesiune; adaptarea conținutului la specificul ideilor de afaceri înregistrate</i>

Audience profile

Tide Auionge 1
Analysis 2

Msth Rueaits 1

Douro Outages 2

Mead thatloming

Mafe Tiong 3



MODULUL 6

Strategia de Penetrare pe Piață

6 ore academice în regim de instruire on-line



Modulul 6 — Obiective și Conținut

Participanții vor dobândi competențe complete de marketing, de la analiza pieței până la metrici de performanță și bugete.

Cercetare de Piață

6.1 Analiza de piață și identificarea pieței țintă · 6.2 Elaborarea și testarea mesajelor de marketing

Strategie Comercială

6.3 Definirea strategiilor de preț · 6.4 Elaborarea planului de marketing și promovare

Vânzări & Performanță

6.5 Pâlnia vânzărilor, canale și tipuri de vânzări · 6.6 Bugete și metrici (rata de conversie, CAC, lungimea ciclului de vânzare)

Modulul 6 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor elabora o strategie de intrare pe piață, vor defini piața țintă, vor construi un plan de marketing și vor înțelege mecanismele pâlniei de vânzări și metricile cheie de performanță.</i>
Metode	<i>Analiză competitivă aplicată, exerciții de customer persona, workshop de elaborare plan de marketing, simulări de campanii digitale, analiza metricilor în instrumente reale (Google Analytics, Facebook Ads)</i>
Resurse	<i>Template plan de marketing, ghid de analiză competitivă, instrumente digitale (Canva, Google Ads Simulator), studii de caz campanii de succes pentru startup-uri locale</i>
Rezultate	<i>Piață țintă definită clar; plan de marketing funcțional; strategie de preț argumentată; înțelegerea și calcularea metricilor de bază (CAC, rata conversie)</i>
Livrabile	<i>Plan de marketing și promovare; analiză piață țintă; buget de marketing estimat cu metrici de urmărire</i>
Riscuri	<i>Supraestimarea pieței adresabile; strategii de preț nepotrivite cu segmentul țintă; planuri de marketing nerealist de ambițioase față de bugetul disponibil</i>
Recomandări	<i>Exerciții de calibrare a pieței cu date reale; exemple concrete de bugete pentru micro-afaceri; focus pe canale digitale cu cost redus de intrare</i>



MODULUL 7

Planificarea Financiară

8 ore academice în regim de instruire on-line

Modulul 7 — Obiective și Conținut

Cel mai tehnic modul al programului, esențial pentru sustenabilitatea afacerii pe termen lung. Acoperă toate aspectele financiare ale unui startup.

Venituri & Cheltuieli

*7.1 Planificarea veniturilor · 7.2
Planificarea cheltuielilor și a
profitului*

Cash Flow

*7.3 Previziunea fluxului de numerar ·
7.4 Pragul de rentabilitate (break-
even)*

Finanțare

*7.5 Surse și oportunități de finanțare
pentru afaceri debutante (granturi,
credite, investitori)*

Modulul 7 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor elabora proiecțiile financiare de bază ale afacerii proprii: planul de venituri, cheltuieli, flux de numerar, calcul prag de rentabilitate și identificarea surselor de finanțare adecvate.</i>
Metode	<i>Exerciții practice în Excel/Google Sheets, scenarii financiare (optimist/pesimist/realist), studii de caz cu analiză financiară reală, prezentări ale reprezentanților instituțiilor de finanțare</i>
Resurse	<i>Template Excel pentru previziuni financiare, ghid de calcul prag de rentabilitate, lista surselor de finanțare disponibile (fonduri europene, programe naționale, microfinanțare), materiale despre pitch pentru investitori</i>
Rezultate	<i>Proiecții financiare pe 12 luni; calcul prag de rentabilitate; identificarea a cel puțin 2 surse de finanțare relevante; înțelegerea ciclului de cash flow</i>
Livrabile	<i>Plan financiar pe 12 luni (venituri, cheltuieli, profit, cash flow); calcul break-even; fișă surse de finanțare</i>
Riscuri	<i>Nivel diferit de cunoștințe financiare între participanți; supraevaluarea veniturilor; ignorarea costurilor ascunse; rezistență față de conținutul numeric</i>
Recomandări	<i>Pornirea de la exemple simple și concrete; gruparea participanților pe nivel de cunoștințe; validarea planurilor financiare de către formator înainte de finalizare</i>

MODULUL 8

Suport în Lansarea Afacerii

4 ore academice în regim de instruire on-line



Modulul 8 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor cunoaște serviciile și programele de suport disponibile pentru lansarea afacerii, vor înțelege oferta ODA și vor completa în mod practic formularul de aplicare pentru programele de sprijin.</i>
Conținut	<i>8.1 Servicii, infrastructură și programe de suport în lansarea afacerilor · 8.2 Prezentarea programelor ODA · 8.3 Atelier practic — elaborarea/completarea formularului de aplicare pentru programele ODA</i>
Metode	<i>Prezentare invitat reprezentant ODA, atelier practic de completare formulare, sesiune Q&A dedicată programelor de suport, vizite virtuale la hub-uri și incubatoare de afaceri</i>
Resurse	<i>Materiale ODA actualizate, formulare de aplicare, ghid pas cu pas pentru completarea aplicațiilor, lista serviciilor și infrastructurii disponibile (incubatoare, acceleratoare, mentorat)</i>
Rezultate	<i>Participantul cunoaște cel puțin 3 programe de suport relevante; completează corect formularul de aplicare; înțelege criteriile de eligibilitate și procesul de selecție</i>
Livrabile	<i>Formular de aplicare ODA completat sau în curs de finalizare; fișă personalizată cu programele de suport identificate</i>
Riscuri	<i>Modificări frecvente ale programelor și criteriilor de eligibilitate; participanți descurajați de birocrația aplicațiilor; necorelarea ideii cu cerințele programelor disponibile</i>
Recomandări	<i>Actualizarea materialelor înainte de fiecare sesiune; implicarea directă a unui reprezentant ODA; feedback individual pe formularul completat</i>



MODULUL 9

Prezentarea Ideii de Afaceri

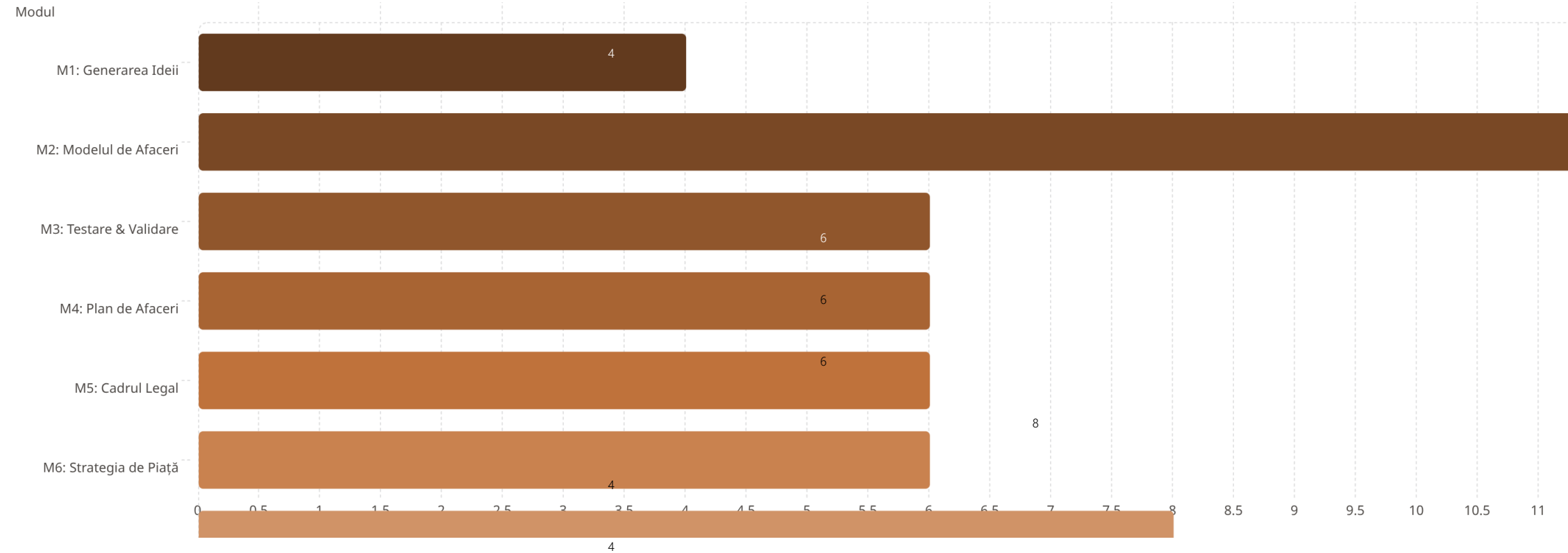
4 ore academice în regim on-line: 2 ore atelier de simulare pitch + 2 ore sesiune de mentorat

Modulul 9 — Fișa Completă

Obiective	<i>Participanții vor înțelege ce este un pitch eficient, vor construi structura prezentării ideii proprii și vor exersa livrarea acesteia în cadrul unui atelier de simulare, beneficiind de mentorat individual.</i>
Conținut	<i>9.1 Ce este și cum pregătești un pitch; tipuri de pitchuri · 9.2 Structura unui pitch · 9.3 Pregătirea pitch-ului — sesiune de mentorat · 9.4 Prezentarea ideii de afaceri (simulare)</i>
Metode	<i>Prezentări demonstrative de pitch, analiză critică de pitchuri celebre (TED, Y Combinator), atelier de construire pitch personal, simulare în fața grupului, sesiune de feedback formator și mentori</i>
Resurse	<i>Template structură pitch (elevator pitch, investor pitch, demo day pitch), înregistrări video pitchuri de referință, rubrică de evaluare, platforma de videoconferință pentru simulare, mentori practicieni</i>
Rezultate	<i>Fiecare participant elaborează și susține un pitch de 3–5 minute; primește feedback structurat; îmbunătățește prezentarea pe baza sesiunii de mentorat</i>
Livrabile	<i>Pitch deck finalizat (5–10 slide-uri); înregistrare video a prezentării; fișă de feedback primită și plan de îmbunătățire</i>
Riscuri	<i>Anxietate de prezentare; pitch-uri prea tehnice sau prea vagi; timp insuficient pentru feedback individual; diferențe mari de calitate între participanți</i>
Recomandări	<i>Crearea unui mediu psihologic sigur pentru prezentare; structurare clară a timpului de feedback; implicarea mentorilor externi cu experiență practică în investiții sau antreprenoriat</i>

Sinteza Programului — Privire de Ansamblu

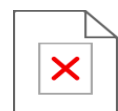
Distribuția orelor academice pe module reflectă prioritățile programului: modelul de afaceri și planificarea financiară primesc cel mai mult timp, recunoscând complexitatea lor.



Total program: 58 ore academice structurate pentru a conduce participantul de la idee la pitch-ul final.

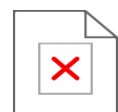
Livrabilele Programului — Portofoliul Participantului

La finalul celor 9 module, fiecare participant va deține un portofoliu complet de documente antreprenoriale, gata pentru utilizare în procesul de lansare a afacerii.



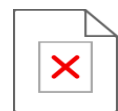
Idee validată

Fișă de idee de afaceri + descriere MVP + raport de validare a pieței



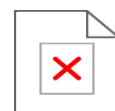
Plan de Afaceri

Plan operațional cu obiective SMART, echipă, roluri și Diagrama Gantt



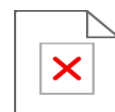
Plan de Marketing

Strategie de piață, plan de promovare, bugete și metrice de urmărire



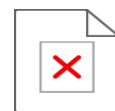
Business Model Canvas

Canvas complet cu toate cele 9 blocuri și analiza surselor de finanțare



Plan Financiar

Proiecții financiare pe 12 luni, calculul break-even, fișă surse de finanțare



Pitch Deck

Prezentare finală de 5-10 slide-uri + înregistrare video + feedback mentorat

Riscuri Transversale și Recomandări Generale

Pe lângă riscurile specifice fiecărui modul, programul în ansamblu trebuie să gestioneze câteva riscuri sistemice pentru a asigura calitatea rezultatelor.

Riscuri de Implementare

- *Nivel eterogen de cunoștințe și experiență în rândul participanților*
- *Participare inconsistentă la sesiunile on-line*
- *Rezistență față de conținutul tehnic (financiar, juridic)*
- *Dificultăți tehnice pe platformele digitale*
- *Timp insuficient pentru practică individualizată*

Recomandări Generale

- *Evaluare inițială a nivelului participanților și diferențierea conținutului*
- *Sistem de monitorizare a prezenței și re-angajare proactivă*
- *Invitarea de practicieni pentru modulele tehnice*
- *Suport tehnic disponibil pe durata sesiunilor*
- *Sesiuni de feedback la finalul fiecărui modul*



De la Idee la Realitate

Programul de instruire antreprenorială este construit pentru a transforma participanții din persoane cu o idee în antreprenori pregătiți să lanseze o afacere sustenabilă, echipați cu cunoștințe, instrumente și rețeaua de suport necesare.

