

Tabel:
Conceptul desfășurării cursului de instruire
BusinessAccelerator, 2025

Denumirea modulului	Obiectivele modulului	Conținutul modulului (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 Evaluarea potențialului ideilor de afaceri	Tehnici de generare a ideilor de afaceri; SCAMPER Evaluarea ideilor de afaceri identificate; Produs minim viabil.	PPT Exerciții practice	Formator Asistent Resurse tehnice Platforma zoom Activități de generare a ideilor de afaceri	Entuziasm și motivație pentru a demara o afacere Conștientizarea potențialului ideii de afaceri selectate Identificarea ideilor de afacere ale participanților	Informații relevante cu descrierea ideilor de afaceri Modelul Canvas	Implicare pasivă a participanților Nivel de creativitate scăzut	Crearea unui mediu favorabil pentru studiu Oferirea de exemple concrete
Modulul 2. MODELUL DE	Particularități ale modelului de	Componenete ale BMC: Segmentele de	PPT Studii de	Formator Asistent	La sfârșit de seșiune, participanții au	Matricea BMC	Deconectarea energiei electrice	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min

AFACERI	afacere (Business Model Canavas) Implementarea modelului și beneficiile acestuia în procesul de validare a ideii.	clienți Propunerea de valoare Canalele de distribuție Relațiile cu clienții Fluxurile de venituri Activități cheie Resurse cheie Parteneri cheie Structura costurilor Surse, oportunități și runde de investiții în finanțare a afacerilor/startup-urilor	caz Matricea BMC Matricea BMC completată	Resurse tehnice Platfroma zoom	completate matricele BMC, în proporție de 70%.		Probleme tehnice Probleme de conexiune a participanților	înainte pentru a faclita toate procesele și conexiunea participanților.
Modul 3. TESTAREA ȘI VALIDAREA MODELULUI DE AFACERI	Identificare de tehnici de testare a idee Metode de analiză a pieței Identificarea concurenților Analiza comparativă a	Tehnici de testare și validare a modelului de afaceri (analiza pieței, concurenței, prețurilor) Produs minim viabil; Business Minim Viabil.	Studiu de caz PPT Prezentări Intervenții ale participanților, discuții ghidate	Formator Asistent Resurse tehnice Platforma zoom Tabel de analiză comparatică a concurenților Interpretarea datelor din tabel	Participanții înțeleg rolul testării ideii de afacere Participanții cunos metode de cercetare a pieței și de interpretare a datelor	Program de instruire livrat conform cerințelor din caietul de sarcini	Probleme de conexiune a participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a faclita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei

	concurenților							Coordonarea activităților
Modulul 4. PLANUL DE AFACERI – PROIECTAREA ACTIVITĂȚILOR PENTRU LANSAREA ȘI DEZVOLTAREA AFACERII	Înțelegerea rolului planului de afacere Conștientizarea impactului planului de acțiuni asupra activității	Stabilirea obiectivelor de dezvoltare strategică și a activităților Resursele necesare pentru atingerea obiectivelor Realizarea activităților Echipa și stabilirea rolurilor	PPT Exemplu de planuri de acțiuni Fișa GANT	Formator Asistent Resurse tehnice Platforma zoom	Participanții cunosc pașii de realizare a unui plan de acțiuni Participanții pot să elaboreze un plan de acțiuni structurat	Planuri de acțiuni elaborate și analizate de participanți	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea activităților
Modulul 5. CADRUL LEGAL PENTRU ÎNREGISTRAREA ȘI FUNCȚIONAREA UNEI AFACERI	Analiza celor mai uzuale norme legale ale activității de antreprenariat Nomenclatura actelor permissive în dependență de domeniul de	Aspecte legale ale activității antreprenoriale Acte permissive necesare Impozite și taxe	PPT	Formator Asistent Resurse tehnice Platforma zoom	Participanții cunosc formele de activitate legală a activității de antreprenariat Participanții disting taxele și impozitele ideii	Feedback-ul participanților Lista de participare	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între

	afacere				lor de afacere		participanților	membrii echipei
	Listarea impozitelor și textelor aferente activității							Coordonarea activităților
Modulul 6. STRATEGIA DE PENETRARE PE PIAȚĂ	Înțelegerea conceptului de piață și segmentare Conștientizarea conceptului de marketing, din perspectiva vânzărilor	Analiza de piață și identificarea pieței țintă Segmentarea pieței2 Selectarea strategiei de piață Elaborarea conținutului și testarea ipotezelor / mesajelor de marketing Definirea strategiilor de preț Elaborarea strategiei de promovare / planul de marketing Pâlnia vânzărilor / Canale de vânzări / Tipuri de vânzări	PPT Pâlnia de vânzări	Formator Asistent Resurse tehnice Platfroma zoom	Participanții definesc piața activității lor Participanții pot bugeta activități de marketing Participanții înșeleg că a face marketing este o necesitate	Feedback-ul articipanților Lista de participare	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea activităților

		Bugete și metrici						
Modulul 7. PLANIFICAREA FINANCIARĂ	Înțelegerea procesului de prognoză a veniturilor, cheltuielilor Identificarea tipurilor de venituri și cheltuieli Dezvoltarea competențelor de analiză a afertelor instituțiilor bancare și a produselor acestora	Planificarea veniturilor Planificarea cheltuielilor Previziunea fluxului de numerar Pragul de rentabilitate Surse și oportunități de finanțare a afacerilor debutante Relația antreprenor – instituție financiară: servicii de plată, produse de finanțare, alte produse bancare / financiare	PPT Studii de caz cu prognoza veniturilor lunară, trimestriale, anuale Studii de caz cu identificarea tipurilor de cheltuieli în dependență de domeniul de activitate: producere, servicii; Studii de caz cu calcularea DAE	Formator Asistent Resurse tehnice Platforma zoom	Participanții pot face o planificare financiară de durată Participanții identifică tipurile de cheltuieli aferente Participanții disting posibilitățile financiare pe care le pot avea în colaborarea cu bancă comercială	Feedback-ul participanților Lista de participare	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea activităților
Modulul 8. SUPPORT ÎN	Familiarizarea participanților cu	Servicii, infrastructură, programe de suport în	PPT	Formator Asistent	Participanții au competență de	Feedback-ul	Probleme de conexiune a	Deschiderea sesiunii cu cel

LANSAREA AFACERII	programele existente la care pot aplica	lansarea afacerilor Prezentarea programelor ODA Atelier practic – <i>elaborarea / completarea formularului de aplicare pentru programele de suport gestionate de ODA</i>	Studii de caz Exemple texte care pot servi ca exemple în formularea informației în formularul de aplicare	Resurse tehnice Platforma zoom	aplicare la programele ODA Participanții pot valorifica cunoștințele câpătate în timpul instruirii	participanților Lista de participare	participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea activităților
Modulul 9. PREZENTAREA IDEII DE AFACERI	Înțelegerea ce este un pitch, structură, conținut Dezvoltarea competențelor de pregătire și prezentare a unei idei de afacere	Ce este și cum pregătești un pitch. Tipuri de pitchuri; Structura unui pitch; Pregătirea pitch-ului. Sesiune de mentorat Prezentarea ideii de afaceri	Exemple de prezentări Instrumente practice de elaborare a unui prezentări Sugestii pentru elaborarea textului care însoțește	Formator Asistent Resurse tehnice	Participanții exersează elaborarea unui pitch Participanții pot analiza un pitch, identificând aspectele bune și pe cele care trebuie ajustate	Feedback-ul participanților Lista de participare	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea

			prezentarea					activităților
Modulul 10. Sesiune de mentorat în grup	Evaluarea competențelor participanților la programul de formare Organizarea sesiunii de întrebări - răspunsuri cu referință la temele studiate în progra.	Sesiune de mentorat online	Fișă de evaluare a competențelor	Formator Platfroma zoom	Participanții au competențe teoretice și practice, pe baza cărora pot aplica la programele de susținere, implementate de ODA	Feedback-ul participanților Lista de participare	Probleme de conexiune a participanților Perturbări de internet Probleme de comportament online ale participanților	Deschiderea sesiunii cu cel puțin 20 min înainte pentru a facilita toate procesele și conexiunea participanților. O bună comunicare între membrii echipei Coordonarea activităților