

Ministerul Educației al Republicii Moldova

Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei al Republicii Moldova

„ALSEDAR STUDIO” SRL

CURRICULUM

la disciplina **„Bazele antreprenoriatului”**

AUTOR:
Cebotari Liudmila

SOROCA, 2016

I. PRELIMINARII

Educația antreprenorială a devenit un element important al formării inițiale și continue a specialiștilor din diverse domenii, datorită contribuției efective pe care aceasta o are la dezvoltarea inițiativei antreprenoriale în societate, oferirea diverselor oportunități de realizare în carieră și integrare socio-profesională a specialiștilor debutanți.

Antreprenoriatul reprezintă o oportunitate în edificarea unei cariere de succes, deoarece spiritul antreprenorial este caracteristic persoanelor cu idei noi, care pun în mișcare mecanismele creșterii economice și contribuie la rezolvarea multiplelor probleme socio-economice ale țării.

Perspectiva integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană, globalizarea economiei mondiale, mediul concurențial cu reguli clare și transparente implică necesitatea de evidențiere și clarificare a unor concepte economice și promovarea valorilor antreprenoriatului contemporan. Consiliul European (martie 2006) a subliniat necesitatea creării unui climat antreprenorial pozitiv general, a unor condiții cadru care să faciliteze și să încurajeze spiritul antreprenorial și a recomandat statelor europene să promoveze educația antreprenorială în rîndul tinerilor. Recomandarea Parlamentului și a Consiliului European (18 decembrie 2006) privind competențele fundamentale pentru învățarea pe tot parcursul vieții identifică **spiritul de inițiativă și antreprenoriat** drept una din cele opt competențe fundamentale, care trebuie formată în cadrul învățămîntului preuniversitar și profesional.

Sistemul educației din Republica Moldova oferă oportunități pentru realizarea educației antreprenoriale prin disciplinele opționale din învățămîntul preuniversitar, dar și prin introducerea disciplinei obligatorii „Bazele Antreprenoriatului,” în planul cadru pentru învățămîntul secundar profesional. Promovarea atitudinilor și comportamentelor proprii spiritului antreprenorial este acum realizată în cadrul disciplinei obligatorii Bazele antreprenoriatului.

Predarea acestei discipline este deosebit de eficace în cadrul formării profesionale inițiale, deoarece subiecții sunt aproape de încadrarea în muncă, iar desfășurarea unei activități independente poate reprezenta o opțiune importantă pentru dezvoltarea carierei acestora.

Subiectele de studiu și resursele procedurale, vizate de Bazele antreprenoriatului, oferă cursanților instrumente reale pentru creativitate, rezolvarea eficientă a situațiilor-problemă, analiza obiectivă a ideilor de afaceri, comunicare eficientă în stabilirea relațiilor de parteneriat în mediul profesional, conducere și evaluare a oricărui proiect prin asumarea conștientă a riscurilor ce țin de realizarea acestuia. Cursanții se pot simți mult mai siguri în sine în ceea ce privește înființarea propriei lor afaceri, dacă își vor putea testa ideile într-un mediu educațional propice.

Beneficiile educației antreprenoriale nu se limitează doar la stimularea înființării noilor afaceri inovatoare și creării locurilor de muncă. Antreprenoriatul și spiritul antreprenorial presupun un set de competențe necesare tuturor, ajutînd persoanele să devină mai creative și mai sigure în orice activitate pe care o întreprind în context social și cotidian.

Curriculum-ul propus este un document normativ și obligatoriu pentru realizarea procesului de predare-învățare-evaluare disciplinei **Bazele antreprenoriatului** în sistemul învățămîntului secundar profesional și este conceput astfel încît să permită profesorilor din instituțiile profesionale posibilitatea de a-și elabora o strategie eficientă de organizare a demersului educațional în vederea formării la subiecți a unor abilități, valori și atitudini corespunzătoare provocărilor și cerințelor pieței muncii din societatea contemporană.

II. ADMINISTRAREA DISCIPLINEI

Forma de învățământ (zi)	Denumirea disciplinei	Semestrul/luna	Ore total:				Evaluarea		
			Total		inclusiv				
			Contact direct	Studiu individual	C	S		L	LI
de zi	Bazele antreprenoriatului	La formarea grupei	12	12	4	4	4	12	Examen
			24		4	4	4	12	

LI = cu nr orelor din CSL

Notă: C – curs, S – seminar, L – laborator, LI – lucrul individual.

Unități de conținut și repartizarea orientativă a orelor

Nr. d/o	Unități de conținut	Ore			
		Curs	Seminar	Sarcina/Laborator	Lucrul individual
		zi	zi	zi	zi
1.	Antreprenoriatul – o opțiune de carieră profesională	1		1	2
2.	Elementele de management și gestionarea riscurilor	1		1	2
3.	Finanțarea și evidența activității antreprenoriale	1	2	1	4
4.	Marketingul afacerii. Planificarea unei afaceri	1	2	1	4
Total		4	4	4	12

III. COMPETENȚE

După parcurgerea disciplinei Bazele antreprenoriatului, bucătarul va deține următoarele competențe:

- cunoașterea conceptelor de bază ale activității de antreprenoriat;
- rezolvarea problemelor financiare și sociale ale antreprenorului;
- caracteristica structurii juridice a antreprenoriatului;
- argumentarea modalităților de lansare în afaceri;
- elaborarea planului de afaceri;
- acordarea asistenței juridice antreprenorilor;
- sprijinirea și dezvoltarea activității de antreprenoriat.

IV. OBIECTIVE CROS-CURRICULARE ȘI GENERALE cursului

Subiectul va cunoaște:

- Oportunitățile existente pentru dezvoltarea personală și profesională;
- Modalitățile de lansare a unei afaceri în raport cu opțiunile personale;
- Indicatorii de evaluare a muncii angajaților;
- Noțiunile fundamentale de evidență contabilă;
- Funcțiile și principiile marketingului;
- Procedura generală de înregistrare a unei întreprinderi și etapele ei principale;

Subiectul va aplica:

- Actele normative de bază: Codul Civil, Codul Muncii, Codul Fiscal, Legea cu privire la antreprenariat și întreprinderi, Legea cu privire la IMM etc.;
- Bazele impozitării unei activități antreprenoriale;
- Forme de salarizare;
- Riscurile în activitatea de antreprenariat și gestionarea acestora;
- Aportul privind rezultatele financiare ale unei activități antreprenoriale
- Metodele de cercetare utilizate în marketing
- Bugetul de venituri și cheltuieli pentru primul an de activitate

Subiectul va fi capabil să:

- posede aspectele cadrului legislativ în protecția și susținerea micului business din țară și peste hotarele ei;
- lanseze o afacere;
- argumenteze importanța planificării activității de antreprenariat;
- elaboreze un plan de afaceri;
- evalueze riscurile posibile în afacere;
- înainteze propuneri în vederea perfecționării și prosperării activității de antreprenariat în Republica Moldova;

V. CONȚINUTURI ȘI STRATEGII DIDACTICE

Subiectul 1. *Antreprenoriatul-o opțiune de carieră profesională*

Obiective de referință	Unități de conținut
<p>La finalul cursului subiecții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifice oportunitățile existente pentru dezvoltarea personală și profesională; - determine caracteristicile, riscurile și beneficiile antreprenoriatului ca oportunitate în carieră; - argumenteze propria idee de afacere; - utilizeze prevederile legislative referitoare la activitatea antreprenorială în rezolvarea situațiilor problemă. 	<p>1. Antreprenoriatul-o opțiune de carieră profesională.</p> <p>1.1 Primii pași spre o afacere reușită;</p> <p>1.2 Antreprenoriatul în Republica Moldova și rolul acestuia în economia țării;</p> <p>1.3 Opțiuni de lansare a unei afaceri;</p> <p>1.4 Cadrul legal de activitate antreprenorială în Republica Moldova;</p> <p>1.5 Impozitele plătite de către antreprenori.</p>

Forme și strategii de organizare a activității didactice			
Nr crt.	Forme de organizare/tipuri de evaluare	Nr. de ore	Strategii și activități didactice dominante
1.	Curs introductiv	1	<ul style="list-style-type: none"> • Prelegere magistrală
2.	Seminar de dezvoltare	1	<p>Exerciții de analiza în bază de „Grafic T”, proiect de grup „Portretul antreprenorului de succes”, „Sistemul de impozitare a micilor afaceri”, „Brainstorming”, „Asocieri libere”, studiu de caz, teste , dezbateri, prezentări Power-Point.</p>
3.	Activitatea individuală	2	<ul style="list-style-type: none"> - Proiect de grup: Alcătuirea portretului unui antreprenor de succes; - Testarea propriilor capacități antreprenoriale; - Determinarea documentelor necesare pentru fiecare etapă a procesului de înregistrare a unei afaceri; - Determinarea formei organizatorico-juridice pentru o idee de afacere și argumentarea modalității de lansare a acesteia; - Evaluarea propriei idei de afacere în baza analizei SWOT; - Identificarea impozitelor și taxelor plătite de către un antreprenor, inclusiv a contribuțiilor de asigurare socială și medicală, obligatorii.
4.	Evaluare		<ul style="list-style-type: none"> • Prin probe orale, scrise, sarcini de lucru, - Identificați oportunitățile existente pentru dezvoltarea personală și profesională; - Determinați documentele necesare pentru fiecare etapă a procesului de înregistrare a unei afaceri; -Argumentați propria idee de afacere;

Subiectul 2.Elemente de management și gestionarea riscurilor

Obiectivele de referință + conținuturi	
Obiective de referință	Unități de conținut
<p>La finalul cursului subiecții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> - argumenteze importanța managementului în gestionarea unei afaceri; - identifice personalul necesar la etapa de inițiere a afacerii; - aplice metode de recrutare, selectare și motivare a personalului; - determine indicatorii de evaluare a muncii angajaților; - analizeze riscurile unei afaceri și modalitățile de minimalizare a lor. 	<p>2. Elemente de management și gestionarea riscurilor</p> <p>2.1.Aspecte generale privind gestionarea unei afaceri;</p> <p>2.2.Organizarea și coordonarea unei activități antreprenoriale;</p> <p>2.3.Motivarea angajaților;</p> <p>2.4.Controlul afacerii;</p> <p>2.5.Riscurile în activitatea de antreprenoriat și gestionarea acestora.</p>

Forme și strategii de organizare a activității didactice			
Nr d/o	Forme de organizare/tipuri de evaluare	Nr. de ore	Strategii și activități didactice dominante
1.	Curs tematic	1	Prelegere dezbateri
2.	Seminar interactiv	1	Metoda Frisco, joc de rol, „Patron - Angajat”, Diagrama Veen , „Formele de salarizare”, Metoda GPP, prezentări Power-Point.
3.	Activitatea individuală	2	<ul style="list-style-type: none"> - Identificarea numărului de personal necesar la etapa de inițiere a afacerii și formularea a 3-5 criterii de selectare a acestuia; -Determinarea modalității de salarizare a personalului angajat în baza unui studiu de caz; -Identificarea riscurilor specifice propriei idei de afaceri și a procedurii de minimalizare a acestora; -Stabilirea normelor de lucru la diferite lucrări.
4.	Evaluare		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Activități de evaluare: - identificați personalul necesar la etapa de inițiere a afacerii; - analizați riscurile unei afaceri și modalitățile de minimalizare a lor. - argumentați importanța managementului în gestionarea unei afaceri;

Subiectul 3.Finanțarea și evidența activității antreprenoriale

Obiective de referință	Unități de conținut
<p>La finalul cursului subiecții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estimeze necesarul de capital în demararea unei afaceri; - Identifice sursele de finanțare ale unei afaceri prin prisma indicatorilor financiari; - Compare eficiența financiară a unei afaceri; - Interpreteze datele înregistrate într-un bilanț contabil; - Proiecteze evidența financiară a afacerii. 	<p>3. Finanțarea și evidența activității antreprenoriale</p> <p>3.1. Capitalul necesar pentru afacerea mea;</p> <p>3.2.Sursele de finansare a afacerii;</p> <p>3.3.Eficiența economico-financiară a afacerii;</p> <p>3.4. Noțiuni fundamentale de evidență contabilă;</p> <p>3.5. Structura și elementele de bază ale unui bilanț contabil;</p> <p>3.6. Conturi contabile;</p> <p>3.7.Venituri și cheltuieli.</p>

Forme și strategii de organizare a activității didactice			
Nr crt.	Forme de organizare/tipuri de evaluare	Nr. de ore	Strategii și activități didactice dominante
1.	Curs introductiv	1	<ul style="list-style-type: none"> • Expres dezbateri
2	Seminar	2	Metoda Frisco, joc de rol, „Patron - Angajat”, Diagrama Veen, Metoda GPP, prezentări Power-Point.
3	Activitatea individuală	4	<ul style="list-style-type: none"> - Vizite la agenți economici și banca din comunitate, probleme de calcul, completarea rapoartelor financiare.
4	Evaluare		<p>➤ Activități de evaluare:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinați capitalului necesar pentru inițierea propriei afaceri; - Completați în baza unui studiu de caz a bilanțului contabil simplificat pentru inițierea afacerii; - Rezolvați unui studiu de caz pentru determinarea: veniturilor și cheltuielilor, fluxului de numerar, rezultatului financiar al afacerii.

Subiectul 4. Marketingul afacerii . Planificarea unei afaceri

Obiective de referință	Unități de conținut
<p>La finalul cursului subiecții vor fi capabili să:</p> <ul style="list-style-type: none"> - utilizeze conceptul de marketing în promovarea afacerii; - realizeze o cercetare de marketing pentru un produs/serviciu; - analizeze concurenții existenți pe piață; - evalueze produsul/serviciul în conformitate cu cerințele existente pe piață; - stabilească prețul unui produs/serviciu; - elaboreze strategia de promovare a unui produs/serviciu concret. - determine importanța planificării activității de antreprenariat; - identifice structura propriului plan de afaceri; - elaboreze propriul plan de afaceri; - distingă necesarul de personal; - motiveze remunerarea salariaților; - întocmească bilanțul contabil pentru inițierea afacerii; - argumenteze prezentarea planului de afaceri; 	<p>4. Marketingul afacerii</p> <p>4.1.Noțiuni generale de marketing ;</p> <p>4.2.Cercetarea de piață;</p> <p>4.3.Piața și clienții;</p> <p>4.4.Concurența si segmentarea pietii;</p> <p>4.5.Produsul:bunuri și servicii;</p> <p>4.6.Formarea prețului;</p> <p>4.7.Promovarea,plasarea și distribuția.</p> <p>5. Planificarea unei afaceri</p> <p>5.1.Scopul planificarii unei afaceri ;</p> <p>5.2. Structura planului de afaceri;</p> <p>5.3. Planul de marketing;</p> <p>5.4Planul operațional;</p> <p>5.5.Necesarul de resurse umane;</p> <p>5.6.Planul de finanțare;</p>

Forme și strategii de organizare a activității didactice			
Nr crt.	Forme de organizare/tipuri de evaluare	Nr. de ore	Strategii și activități didactice dominante
1.	Curs de inițiere	1	<ul style="list-style-type: none"> • Prezentări la pin-board, flip-chart, tabla, Power-Point, prezentarea ilustrativă.
2	Seminar	2	Metoda Frisco, joc de rol, „Patron - Angajat”, Diagrama Veen , „Formele de finanțare”, clasificarea prețurilor, tipurile de piață Metoda GPP, prezentări Power-Point.
3	Activitatea individuală	4	<ul style="list-style-type: none"> - Realizarea unei cercetări de piață pentru un produs sau serviciu; - Elaborarea și aplicarea unui chestionar de studiere a necesităților consumatorului referitor la produsul/serviciul propus; - Elaborarea strategiei de promovare a unui produs/serviciu.
4	Evaluare		<ul style="list-style-type: none"> • Prin probă orală - identificați prețul unui produs/serviciu; - analizați produsul/serviciul în conformitate cu cerințele existente pe piață; - elaborați strategia de promovare a unui produs/serviciu concret.

VI. SARCINĂ/LABORATOR

Sarcina 1. Proiect de grup cu participarea subiecților _____

Alcătuiți Portretul unui Antreprenor de succes. De exemplu: creativ, bun organizator

Sarcina 2. Testarea propriilor capacități antreprenoriale. _____

Sarcina 3. Determinați documentele necesare pentru fiecare etapă a procesului de înregistrare a unei afaceri (cu forma organizatorico-juridică la alegere)

Forma organizatorico-juridică a afacerii	Etapele de înregistrare a afacerii	Actele necesare

Sarcina 4. Determinați forma organizatorico-juridică pentru o idee de afaceri și argumentați modalitățile de lansare a acesteia. Completați spațiile de mai jos:

Ideia de afaceri	Modalitatea de lansare	Forma organizatorico-juridică a afacerii

Am ales această modalitate de lansare a afacerii deoarece _____

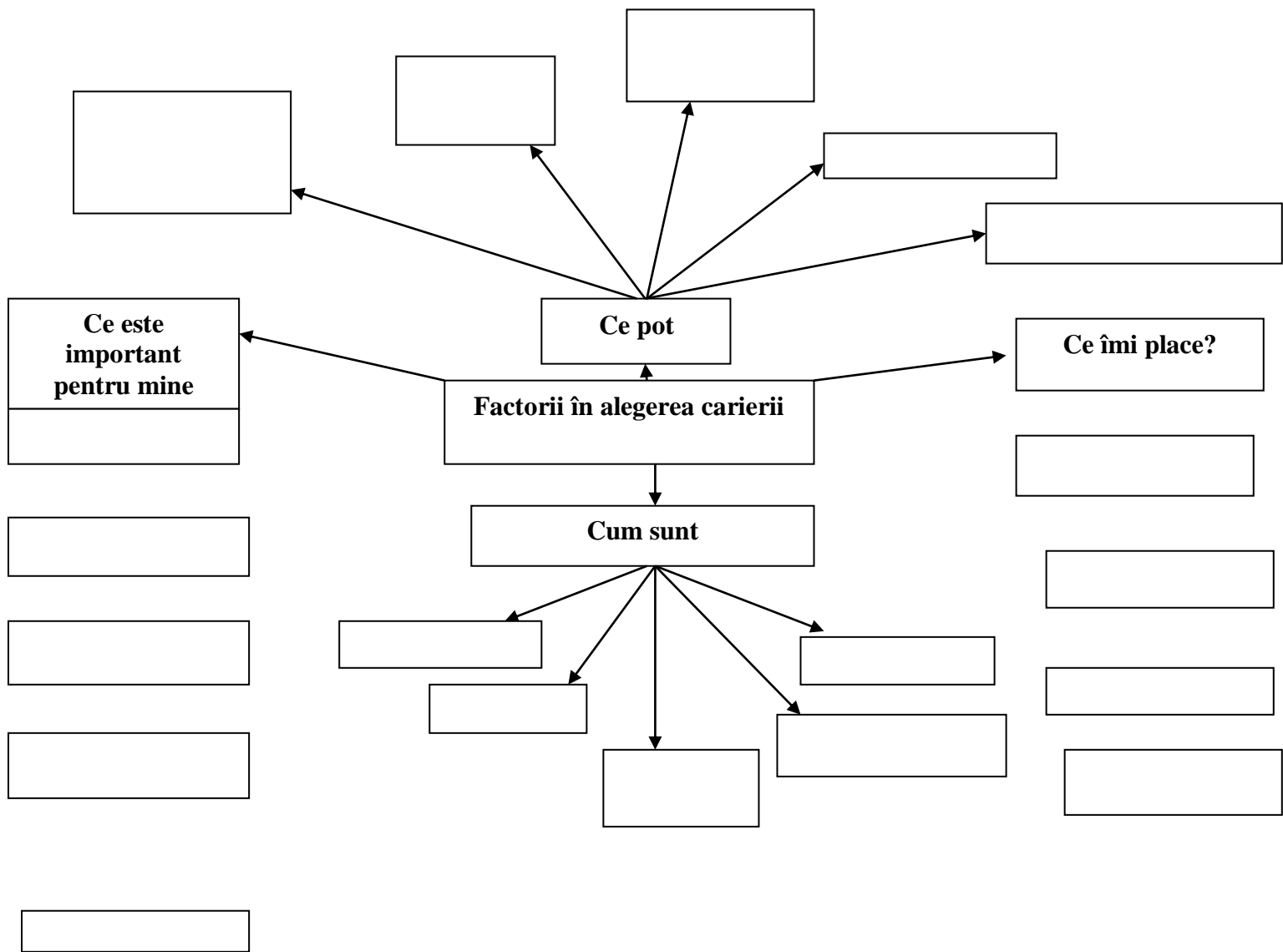
Am optat pentru forma organizatorico-juridică respectivă fiindcă _____

Chiar dacă nu m-am gândit la acest lucru pînă acum, însă după cele învățate în cadrul aceste teme mi-am dat seama că toate modalitățile de lansare a afacerii au o serie de dezavantaje.

Principalul dezavantaj al modalității de lansare a afacerii ales de mine este _____

Consider că dezavantajul respectiv poate fi depășit în felul următor _____

Sarcina 5: Completați schema de mai jos cu factorii principali în alegerea propriei cariere



Sarcina 5.1: Completați grila privind stabilirea scopurilor pentru viitorul apropiat și viitorul îndepărtat.

Nr.	Scopul
1	Scopul pentru ziua de astăzi a) _____ b) _____ c) _____
2	Scopul pentru săptămîna aceasta a) _____ b) _____ c) _____
3	Scopul pentru vacanța de Crăciun/Paște a) _____ b) _____ c) _____
4	Scopul pentru sfîrșitul studiilor a) _____ b) _____ c) _____
5	Scopul pentru momentul în care voi implini vîrsta de 25 ani,- 45 ani a) _____ b) _____ c) _____

Sarcina 5.2: Formulați cîte 3 obiective pentru scopurile propuse în sarcina 2

Nr.	Obiectivul
1	Obiective pentru ziua de astăzi
2	Obiectivele pentru săptămîna aceasta
3	Obiective pentru vacanța de Crăciun/Paște
4	Obiective pentru sfîrșitul studiilor
5	Obiective pentru momentul în care voi implini vîrsta de 25 ani,- 45 ani

Sarcina 5.3: Identificați și notați următoarele aspecte:

1. Caracteristicile relevante ale Antreprenorului;
2. Caracteristicile irelevante ale Antreprenorului;
3. Exemple de persoane care se pot numi Antreprenori din comunitatea în care locuiți sau învățați;
4. Non-exemple-adică persoane care nu se pot numi Antreprenori;
5. Analogii, adică cu ce se poate asemăna un antreprenor(animal, obiect, fenomen etc.);
6. În baza tuturor caracteristicilor identificate mai sus elaborați o definiție proprie a antreprenorului.

Sarcina 5.4: Identificați propriile calități antreprenoriale

Sarcina 5.5: Determinați avantajele și dezavantajele de a fi antreprenor

Avantaje	Dezavantaje
Libertatea de decizie	Riscul de a greși

Sarcina 5.6: Oferiți exemple de diverse tipuri de afaceri din comunitatea voastră

1. Comerciale: magazin alimentar _____
2. Prestări servicii: stație de reparații auto _____
3. Producere: întreprindere de producere a mezelurilor _____

Sarcina 5.7: Alcătuiți propriul C.V.(Curriculum Vitae)

Date generale	Nume, prenume Data, luna, anul nașterii Adresa Tel.E-mail
Studii	
Stagii practice	
Experiență profesională	
Aptitudini și competențe	
Recomandări	Nume ale persoanelor și contactele acestora, care te cunosc bine

Data _____

Sarcina 5.8: Notați semnificația termenului ETICA PROFESIONALĂ în viziunea proprie: _____

Sarcina 5.9: Oferiți mai multe exemple:

- a) De bune practici și
- b) De practici negative în care s-a evidențiat etica profesională în afaceri

Bune practici	Practici negative
De exemplu: Vânzătorul din magazinul X, a refuzat de a întoarce banii cumpărătorului pentru un produs necalitativ la prezentarea cecului de către client	De exemplu: Prestatorul de servicii Z, a difuzat o reclamă mincinoasă privind oferirea de reduceri după cinci utilizări ale serviciului dat

Notați care ar fi consecințe ale nerespectării eticii în afaceri asupra relației cu clienții sau partenerii? _____

Sarcina 11: Identificați avantajele pe care le oferă adaptarea unui comportament etic atât ca angajat cât și ca antreprenor _____

Evaluare sumativă: Profilul personal de competențe antreprenoriale

DATA _____

NUMELE, PRENUMELE _____

Nr.	Item	Acordat	Acumulat
1	<p>Ești genul de persoană care începe lucrurile din propria inițiativă</p> <p>a) Dacă mă provoacă cineva, sunt în măsură să duc pînă la capăt lucrurile;</p> <p>b) Mă implic și fac lucrurile în felul meu propriu. Nu am nevoie de cineva care să-mi spună să încep;</p> <p>c) Usure! Nu încep să fac ceva pînă nu sunt convins că trebuie;</p>		
2	<p>Ce părere ai despre alți oameni?</p> <p>a) Majoritatea celor din jur mă enervează;</p> <p>b) Îmi plac oamenii. Pot să lucrez aproape cu oricine;</p> <p>c) Am suficienți prieteni și nu am nevoie de alții;</p>		
3	<p>Îi poți conduce pe alții?</p> <p>a) Pot să conving oamenii să facă ceva, dacă îi conduc și le arăt cum să acționez;</p> <p>b) Pot să conving majoritate oamenilor să lucreze cu mine fără prea multă dificultate;</p> <p>c) De obicei las pe altcineva să pună lucrurile în mișcare;</p>		
4.	<p>Poți să-ți asumi responsabilități?</p> <p>a) Voi prelua responsabilitatea dacă va fi nevoie, dar prefer ca altcineva să fie direct responsabil;</p> <p>b) Întotdeauna există o persoană curajoasă prin jur, nerăbdătoare să iasă în față. Eu zic s-o lăsăm pe ea să-ți asume responsabilitățile;</p> <p>c) Îmi place să-mi asum lucrurile în care sunt implicat și să le văd cum evoluează;</p>		
5.	<p>Ce fel de organizator ești?</p> <p>a) Îmi place să am un plan înainte de a începe. Eu sunt, de obicei, acela care stabilește ce este de făcut;</p> <p>b) Mă descurc bine pînă în momentul în care lucrurile devin foarte complicate. În momentul acela s-ar putea să am dificultăți.</p> <p>c) De regulă iau lucrurile așa cum sunt.</p>		
6.	<p>Ce fel de muncitorești?</p> <p>a) Nu-mi dau seama dacă munca pe "brînci" duce la vre-un rezultat;</p> <p>b) Pot munci din greu pentru un timp, dar cînd mă satur – gata!</p> <p>c) Pot să mă mobilizez atît timp cît este necesar;</p>		
7	<p>Cum luați decizii?</p>		

	<p>a) lua decizii, dacă am timp sufficient. Dacă trebuie să mă hotărâsc repede, de obicei repet alegerea făcută;</p> <p>b) De regulă mă pot hotărî rapid și deciziile pe care le iau sunt bune;</p> <p>c) Nu-mi place să fiu cel care ia hotărârile. Probabil, “ o voi da în bară”</p>		
8.	<p>Pot avea ceilalți încredere în ceea ce spui?</p> <p>a) Încerc să fiu la înălțime, dar uneori spun ce mi-e mai comod;</p> <p>b) Pot avea încredere totală! Nu obișnuiesc să spun lucruri pe care nu le cred;</p> <p>c) Ce rost are să transpire, dacă celălalt oricum nu va ști diferența;</p>		
9	<p>Cum duci lucrurile la bun sfârșit?</p> <p>a) Îmi propun să fac ceva, nimic nu mă poate opri;</p> <p>b) Dacă treaba nu merge cum trebuie, o las baltă! De ce să-ți bagi capul;</p> <p>c) De regulă duc la bun sfârșit ceea ce încep;</p>		
10	<p>Poți să ții o evidență?</p> <p>a) Evidențele nusunt necesare. Știu tot ce e necesar fără să țin evidența;</p> <p>b) Aș putea, dar e mai important să duci treaba la bun sfârșit decât să-ți încarci activitatea cu cifre;</p> <p>c) De vreme ce sunt necesare, țin evidențe, chiar dacă nu-mi face prea mare plăcere;</p>		

Nr.	a	b	c
1	7	10	4
2	4	10	7
3	7	10	4
4	7	4	10
5	10	7	4
6	4	7	10
7	7	10	4
8	7	10	4
9	10	4	7
10	4	7	10

Interpretare:

1. Scor între **91-100 puncte** – **excelent!** Ești născut pentru a fi întreprinzător. Trebuie să te gândești serios la ideea de a-ți lansa propria afacere
2. Scor între **81-90** – **foarte bine!** Cu siguranță ai toate premisele pentru a fi un bun întreprinzător. Calea către succes îți este deschisă
3. Scor între **51-80** – **se poate mai bine!** Ai câteva dintre lucrurile necesare pentru a fi întreprinzător, dar mare atenție. Sunt o serie de puncte slabe care trebuie îmbunătățite pentru a crește șansele de succes.
4. Scor sub **50** – **nesatisfăcător.** Poate ar fi mai bine să te gândești la o slujbă liniștită. Se pare că afacerile nu prea reprezintă o atracție pentru tine

BIBLIOGRAFIE

1. Anghel L., Florescu C., Zaharia R. Marketing. Probleme, cazuri, teste. București, 1994
2. Antreprenoriati inițierea afacerii, coord. Bugaian L., Editura „Levința Angela”, Chișinău, 2010
3. Buler D., Planificarea afacerii. Ghid de start. București: Editura ALL, 2006
4. Bîrcă Alic, Managementul Ewsurselor Umane, ASEM, Chișinău, 2005
5. Bugaian Larisa, Roșcovan Mihail, Solcan Angela, Todirașcu Ștefan. Ghid practic pentru antreprenori, Editura”MultiArt
6. Legea Republicii Moldova “Cu privire la antreprenorat și întreprindere”, Nr.845-XII din 03 ianuarie 1992.
7. Ciloci, R.; Cîșlari, E.; Coban, M.; Gorobievschi, S. Organizarea și gestionarea businessului propriu. Chișinău, TEHNO – Info, 2004.
8. Nicolescu, O. Managemntul întreprinderilor mici și mijlocii. București, Editura Economică, 2002.
9. Nicolas, C. Siropolos. Small Business Management. Moscow, 1997.
10. Seria de ghiduri „Biblioteca antreprenorului”. BIZPRO-Moldova, USAID, Chișinău, 2003.
11. Solcan, A. Bazele antreprenoriatului. Inițierea unei mici afaceri. Chișinău, ASEM, 2006.
12. Solcan, A. Bazele antreprenoriatului. Dezvoltarea unei mici afaceri. Chișinău, ASEM 2006.

13. http://www.library.utm.md/lucrari/.../79/Bazele_antreprenoriatului_DS.pdf
14. Cartaleanu, T.; Cosovan, O.; Goraș-Postică, V.; Lîsenco, S.; Sclifos, L., Formarea competențelor prin strategii didactice interactive, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2008
15. Chicu V (coord.), Formarea continuă a cadrelor didactice în contextual educației centrate pe cel ce învață, CEP USM, Chișinău, 2010
16. Ghid de implementare a curriculumului modernizat pentru treapta liceală (la diferite discipline), Ministerul educației al Republicii Moldova, Proiectul “Educație de calitate în mediul rural din Republica Moldova”, Ed. Cartier, Chișinău, 2010
17. Guțu VI. (coord.), Educația centrată pe cel ce învață. Ghid metodologic, CEP USM, Chișinău, 2009
18. Guțu VI. (coord.), Psihopedagogia centrată pe copil, CEP USM, Chișinău, 2008
19. Temple, Ch.; Steele, J.L.; Meredith, K.S., Inițiere în metodologia – Lectură și scriere pentru dezvoltarea Gîndirii Critice, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2001
20. Temple, Ch.; Steele, J.L.; Meredith, K.S., Aplicarea tehnicilor de dezvoltare a gîndirii critice, Centrul Educațional PRO DIDACTICA, Chișinău, 2003
21. Roegiers, X., Manualul școlar și formarea competențelor în învățămînt, Chișinău, ianuarie, 2001, în: www.proeducation.md
22. Materiale: Formare profesorilor pentru implementarea curriculumului modernizat de liceu, Pro Didactica (biblioteca on line)
23. Sclifos L., Goraș-Postică V. ș.a., O competență-cheie: a învăța să înveți. Ghid metodologic, Chișinău, C. E. PRO DIDACTICA, 2010

