

PROGRAMA DE PREGĂTIRE

Modulul **Competente antreprenoriale, financiare si juridice**

Durata (în ore de pregătire): Total **40 de ore**, din care:
- instruire practică **24 ore, astfel**

Nr. crt	Teme	Ore pregătire teoretică	Ore Pregătire practică	Total
Tema 1	Introducere in sfera antreprenoriala	2	1	3
Tema 2	Relationarea interpersonală	1	6	7
Tema 3	Planul de afaceri	6	2	8
Tema 4	Strategia de marketing	2	6	8
Tema 5	Managementul resurselor umane	2	4	6
Tema 6	Planul financiar	3	5	8
TOTAL		16 ore	24 ore	40 ore

Nr. Crt	Competențe specifice	Conținut tematic	Metode/Forme de activitate	Mijloace de instruire, materiale de învățare	Criterii de performanță
1	2	3	4	5	6
1.	<p>Recunoasterea profilului unui antreprenor;</p> <p>Definirea aptitudinilor unui antreprenor.</p>	<p>Introducere in sfera antreprenoriala Ce este un antreprenor 1.Profilul si aptitudinile unui antreprenor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Profilul profesional; ▪ Profilul moral; ▪ Aptitudini personale; <p>2. Competentele antreprenorului:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Administrare, organizare; ▪ Profesionale; ▪ Decizionale; ▪ Reprezentare, comunicare; 	<p>Prezentari interactive Discutii de grup Lucru in echipa Aplicatii practice Jocuri de rol Plan de actiune</p>	<p>Flipchart Suport de curs Prezentare PowerPoint Videoproiector Laptop cu acces la internet Aplicatia ZOOM Jocuri Aplicative</p>	<p>Capacitatea de a defini principiile de baza in cadrul unor discutii de grup cu colegii;</p> <p>Capacitatea de a demonstra principiile de baza in colaborarea cu restul participantilor;</p> <p>Capacitatea de auto-evaluare privind aptitudinile personale pentru a putea fi un bun antreprenor;</p>
2	<p>Recunoasterea pasilor de initiere ai unei afaceri;</p> <p>Identificarea resurselor necesare demararii unei afaceri;</p> <p>Planificarea afacerii, tinand cont de evolutiile pietei si de mediul de afaceri in care ar dori sa activeze.</p>	<p>Relationarea interpersonală 1.Ideea afacere :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cum aflu daca ideea mea de afaceri este profitabila; ▪ Resursele necesare pentru initierea afacerii (imobiliare, financiare, umane, tehnologice); ▪ Mediul de afaceri (contextul economic si social, cadrul legal, oportunitati si amenintari); <p>2. Planificarea si conducerea afacerii:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Infiintarea afacerii (inregistrarea si autorizarea afacerii); 	<p>Prezentari interactive Discutii de grup Lucru in echipa Aplicatii practice Jocuri de rol Plan de actiune</p>	<p>Flipchart Suport de curs Prezentare PowerPoint Videoproiector Laptop cu acces la internet Aplicatia ZOOM Jocuri Aplicative</p>	<p>Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;</p> <p>Capacitatea de initiere a unei afaceri.</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Brandul companiei - denumirea firmei, sigla si marca ; 			
3	<p>Stabilirea utilitatii unui plan de afaceri;</p> <p>Intocmirea unui plan de afaceri.</p>	<p>Planul de afaceri</p> <p>1. Ce este un plan de afaceri?</p> <p>2. De ce este nevoie de un plan de afaceri?</p> <p>3. Structura planului de afaceri:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ descrierea afacerii; ▪ planul de marketing; ▪ planul managerial; ▪ planul de management financiar; <p>Anexele planului de afaceri;</p>	<p>Prezentari interactive</p> <p>Discutii de grup</p> <p>Lucru in echipa</p> <p>Aplicatii practice</p> <p>Jocuri de rol</p> <p>Plan de actiune</p>	<p>Flipchart</p> <p>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p> <p>PowerPoint</p> <p>Videoproiector</p> <p>Laptop cu acces la internet</p> <p>Aplicatia ZOOM</p> <p>Jocuri Aplicative</p>	<p>Capacitatea de a defini si de a intocmi un plan de afaceri;</p>
4	<p>Definirea pietei tinta a organizatiei;</p> <p>Calculul cotei de piata;</p> <p>Diferentierea ciclului de viata al produselor;</p> <p>Identificarea componentelelor unei campanii de marketing;</p>	<p>Strategia de marketing</p> <p>1. Piata-tinta si pozitionarea produselor/serviciilor pe piata:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definirea pietei (piata potentiala, cota de piata, studii de piata, concurenta); ▪ Conditile de intrare pe piata (praguri de intrare pe piata, piete nisa, reglementari ale pietei, cunoasterea "regulilor jocului"); ▪ Protectia consumatorului; standarde de calitate; <p>2. Marketingul afacerii :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Atragerea si fi delizarea clientilor; ▪ Identificarea concurentei; concurenta neloiala; ▪ Portofoliul de produse/servicii; ciclul de viata al produselor ; ▪ Construirea mixului de 	<p>Prezentari interactive</p> <p>Discutii de grup</p> <p>Lucru in echipa</p> <p>Aplicatii practice</p> <p>Jocuri de rol</p> <p>Plan de actiune</p>	<p>Flipchart</p> <p>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p> <p>PowerPoint</p> <p>Videoproiector</p> <p>Laptop cu acces la internet</p> <p>Aplicatia ZOOM</p> <p>Jocuri Aplicative</p>	<p>Capacitatea de identificare a unei strategii de marketing</p>

		<p>marketing (produs, pret, canale de vanzare, promovare);</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicitatea si reclama; promovarea prin intermediul internetului; 			
5	<p>Definirea managementului resurselor umane;</p> <p>Recunoasterea caracteristicilor organizationale sustenabile;</p> <p>Identificarea cailor de recrutare si de evaluare a angajatilor;</p>	<p>Managementul resurselor umane</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cultura organizationala; 2. Procesul de administrare a personalului; 3. Continutul analizei muncii 4. Fisa postului si Organigrama 5. Procesul de recrutare 6. Evaluarea si motivarea angajatilor 	<p>Prezentari interactive</p> <p>Discutii de grup</p> <p>Lucru in echipa</p> <p>Aplicatii practice</p> <p>Jocuri de rol</p> <p>Plan de actiune</p>	<p>Flipchart</p> <p>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p> <p>PowerPoint</p> <p>Videoproiector</p> <p>Laptop cu acces la internet</p> <p>Aplicatia ZOOM</p> <p>Jocuri Aplicative</p>	<p>Identificarea nevoilor unei afaceri, in ceea ce priveste nr de persoane necesare in procesul de productie si administratie</p> <p>Capacitatea de a organiza posturile, de a intocmi o organigrama si de a recruta eficient</p>
6	<p>Identificarea posibilelor surse de finantare pentru o afacere data;</p> <p>Calculatia indicatorilor financiari;</p> <p>Identificarea de surse externe de finantare pentru dezvoltarea afacerii;</p>	<p>Planul financiar</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sursele de finantare (de unde fac rost de bani pentru derularea afacerii) ; 2. Indicatorii financiari (cum aflu cat de rentabila este afacerea); 3. Fondul de rulment si fluxul de numerar (cum aflu de cati bani am nevoie si cati am in fiecare moment) ; 4. Atragerea surselor externe de finantare: creditarea, ajutoare de stat, participare la capital etc. 	<p>Prezentari interactive</p> <p>Discutii de grup</p> <p>Lucru in echipa</p> <p>Aplicatii practice</p> <p>Jocuri de rol</p> <p>Plan de actiune</p>	<p>Flipchart</p> <p>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p> <p>PowerPoint</p> <p>Videoproiector</p> <p>Laptop cu acces la internet</p> <p>Aplicatia ZOOM</p> <p>Jocuri Aplicative</p>	<p>Capacitatea de identificare a posibilelor surse de finantare pentru o afacere;</p>