



Anexa nr. 2

PROGRAMA DE PREGĂTIRE COMPETENTE ANTREPRENORIALE

Durata (în ore de pregătire) : 42 de ore (14 de ore de pregătire teoretică și 28 de ore de pregătire practică)

COMPETENTE ANTREPRENORIALE					Durata (în ore de pregătire): 42 ore
Obiective generale: INSUSIREA COMPETENTELOR ANTREPRENORIALE					
Nr. Crt	Obiective de referință	Conținutul de bază Pe capitole/secvențe de pregătire teoretică sau practică	Metode de formare	Mijloace de instruire, materiale de învățare	Criterii de evaluare
1	2	3	4	5	6





<p>1.</p>	<p>Sa demonstreze in postura de lider, in orice situatie, cinci calitati esentiale de leadership care descriu latura etica a spiritului intreprinzator;</p> <p>Sa explice si altor colegi modul in care un lider poate sa isi dezvolte calitatile prin aplicarea principiilor de baza.</p>	<p>Introducere in antreprenoriat (1 ora)</p> <p>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; ▪ Re prezentare, 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 Videoproiect or DVD Player Laptop 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>
<p>2</p>	<p>Sa explice colegilor pasii de initiere a unei afaceri;</p> <p>Sa identifice reusurile necesare demararii unei afaceri;</p> <p>Sa planifice afacerea, tinand cont de evolutiile pietei si de</p>	<p>Initierea unei afaceri (5 ore)</p> <p>1. Ideea afacere :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cum aflu daca ideea mea de afacere este profitabila; ▪ Resursele necesare pentru initierea afacerii (imobiliare, financiare, umane, tehnologice); ▪ Mediul de afaceri (contextul economic si social, cadrul legal, 	<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 Videoproiect or DVD Player Laptop</p>	<p>Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;</p> <p>Capacitatea de a completa corect fisele de lucru folosind informatia data;</p>





	mediul de afaceri in care ar dori sa activeze.	oportunitati si amenintari); 2. Planificarea si conducerea afacerii: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Infiintarea afacerii (inregistrarea si autorizarea afacerii); ▪ Brandul companiei - denumirea firmei, sigla si marca ; 		Jocuri Aplicative	
3	Sa defineasca piata tinta a organizatiei; Sa calculeze cota de piata; Sa faca diferente intre ciclul de viata al produselor; Sa identifice componentele unei campanii de marketing;	Strategia de marketing (6 ore) 1. Piata-tinta si positionarea produselor/serviciilor pe piata: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Definirea pietei (piata potentiala, cota de piata, studii de piata, concurenta); ▪ Condiitiile de intrare pe piata (praguri de intrare pe piata, piete nisa, reglementari ale pietei, cunoasterea "regulilor jocului"); ▪ Protectia consumatorului; standarde de calitate; 2. Marketingul afacerii : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Atragerea si fidelizarea clientilor; ▪ Identificarea concurentei; concurenta nelocala; 	Prezentari interactive Discutii de grup Lucru in echipa Aplicatii practice Jocuri de rol Plan de actiune	Flipchart Suport de curs Prezentare PowerPoint Videoproiect or DVD Player Laptop Jocuri Aplicative	Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;





		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Portofoliul de produse/servicii; ciclul de viata al produselor ; ▪ Construirea mixului de marketing (produs, pret, canale de vanzare, promovare); ▪ Publicitatea si reclama; promovarea prin intermediul internetului; 			
4	<p>Sa defineasca piata potentiala pentru o firma data;</p> <p>Sa cunoasca caracteristicile achizitiilor publice;</p> <p>Sa identifice cai de propovare a unei afaceri folosind comertul electronic;</p>	<p>Politica de promovare (6 ore)</p> <p>1. Definirea pietei (piata potentiala, cota de piata, studii de piata, concurenta):</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Condițiile de intrare pe piata (praguri de intrare pe piata, pietea nisa, reglementari ale pietei, cunoasterea "regulilor jocului"); ▪ Protectia consumatorului; standarde de calitate ; <p>2. Strategii de promovare;</p> <p>3. Vanzarea:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Construirea planului de vanzari (ce si catvtrebuie sa vand ca sa fiu profitabil, cat de mult imi permite piata sa vand, ce preturi am si ce reduceri ofer, canale de vanzare); 	<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>Videoproiect or</p> <p>DVD Player</p> <p>Laptop</p> <p>Jocuri</p> <p>Aplicative</p>	<p>Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;</p>





		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestionarea portofoliului de clienti si optimizarea acestuia (care sunt clientii care imi aduc cei mai multi bani, care sunt cei care creeaza cele mai multe probleme); ▪ Achizitiile publice; oportunitati si criterii de eligibilitate; ▪ Comertul international; ▪ Comertul online; 			
5	<p>Sa identifice posibile surse de finantare pentru o afacere data;</p> <p>Sa calculeze indicatori financiari;</p> <p>Sa identifice pentru o afacere data surse externe de finantare;</p>	<p>Finantarea unui afaceri (8 ore)</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>Videoproiect or</p> <p>DVD Player</p> <p>Laptop</p> <p>Jocuri</p> <p>Aplicative</p>	<p>Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;</p>
6	<p>Sa diferentieze diferite tipuri de contracte comerciale internationale;</p>	<p>Dezvoltarea produselor/serviciilor afacerii (4 ore)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tehnologia necesara, achizitia, instalarea, intretinerea; 	<p>Prezentari interactive</p> <p>Discutii de grup</p> <p>Lucru in echipa</p>	<p>Flipchart</p> <p>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p>	<p>Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;</p>





	Sa enumere 3 forme de proprietate intelectuala;	2. Produsul propriu-zis, designul, ambalajele; 3. Cercetarea, produsele noi, costuri, investitii; 4. Protejarea drepturilor de proprietate intelectuala; 5. Relatiile internationale (achizitionarea de know-how, francizarea, licentierea);	Aplicatii practice Jocuri de rol Plan de actiune	PowerPoint Videoproiect or DVD Player Laptop Jocuri Aplicative	
7	Sa ia decizii si sa stabileasca prioritati pe baza analizei datelor intrate si iesite; Sa ia in considerare atat beneficiile cat si costurile unei investii; Sa anticipeze si sa analizeze riscuri si oportunitati pentru a gestiona un plan, in orice situatie;	Strategiile de dezvoltare si riscurile afacerii (6 ore) 1. Evaluarea si gestionarea riscurilor; 2. Prevenirea fraudelor; 3. Asigurarea impotriva riscurilor; 4. Lichidarea afacerii; falimentul; 5. Vanzarea afacerii; 6. Strategii de dezvoltare;	Prezentari interactive Discutii de grup Lucru in echipa Aplicatii practice Jocuri de rol Plan de actiune	Flipchart Suport de curs Prezentare PowerPoint Videoproiect or DVD Player Laptop Jocuri Aplicative	Capacitatea de asimilare si folosire a notiunilor prezentate;
8	Sa defina utilitatea unui	Planul de afaceri (6 ore)	Prezentari	Flipchart	Capacitatea de asimilare





	<p>plan de afaceri;</p> <p>Sa intocmeasca un plan 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;▪ Anexele planului de afaceri;	<p>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>Suport de curs</p> <p>Prezentare</p> <p>PowerPoint</p> <p>Videoproiect</p> <p>or</p> <p>DVD Player</p> <p>Laptop</p> <p>Jocuri</p> <p>Aplicative</p>	<p>si folosire a notiunilor prezentate;</p>
--	---	---	---	---	---

