



Sesiunea 1 – Capitolul 3: Visuri, idei și evaluare

Titlul modulului:	De la vis la business			
Sesiunea nr. 1:	Visuri, idei și evaluare <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 3 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Cum pot fi transformate visurile în idei și ideile în vise; Importanța ideilor; Totul începe cu brandul „Eu”; Evaluează-te)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Credința în propriile visuri și în capacitatea de a le transforma în realitate • Înțelegerea importanței ideilor în realizarea unui progres • Cunoașterea tipului de business pe care au capacitatea de a-l crea • Înțelegerea propriei identități și a motivului pentru care vor să lanseze o afacere 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a evalua noi idei de afaceri R2: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța cum să-și pună ideile în practică și de a face acest lucru R3: Cursanții vor avea capacitatea de a se cunoaște și de a înțelege care sunt propriile interese R4: Cursanții vor avea capacitatea de a afla cine vor să devină în cadrul propriului business			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare din partea îndrumătorului a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: înființarea unui business este o chestiune complexă, cât de important 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		credeți că este să aveți o idee de business? Aveți deja una? Formulați observații	
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activitatea 2: Ideea de business - de la formulare la implementare	<p><i>Sesiunile din cadrul capitolului 3 sunt importante pentru a-i ajuta pe participanți să înțeleagă cum pot transforma o idee de business în realitate. Astfel, este esențial să fie îndrumați prin oferirea sprijinului necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Discutați răspunsurile și ideile furnizate în cadrul sesiunii de brainstorming.- În acest capitol, este important de înțeles cum poate o idee fi transpusă în realitate. Îndrumătorul va face trimitere la materialul cursului în care se prezintă importanța ideilor, modul în care acestea pot fi puse în practică, precum și importanța evaluării. <p>(Îndrumătorul se va ajuta de materialele furnizate în cadrul cursului, dar poate alege modul în care va furniza informațiile: prin comunicare orală, prin prezentare PowerPoint, materiale tipărite, etc.)</p> <ul style="list-style-type: none">- Verificați că au înțeles și oferiți feedback	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afaceri (Importanța unei idei. Totul începe cu brandul „Eu”. Evaluază-te)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>Activitatea independentă a cursanților se concentrează asupra determinării conștientizării de către aceștia a propriei idei de afaceri și a caracteristicilor acesteia.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Organizarea cursanților în echipe; cereți-le să identifice principalele caracteristici ale	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>propriei idei de business și să elaboreze o scurtă prezentare bazată pe următoarele aspecte: Vor trebui să explice următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ce vor să creeze/ofere ○ Cum s-a născut ideea? ○ Care este povestea din spatele ideii? <p>De asemenea, vor oferi răspunsuri la următoarele întrebări:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ce abilități aveți? ○ Ce vă pasionează? ○ Care este domeniul vostru de expertiză? ○ Cât vă permiteți să cheltuiți știind că cele mai multe afaceri eșuează? ○ De cât capital aveți nevoie? ○ Ce stil de viață vă doriți să aveți? ○ Chiar sunteți pregătiți să deveniți antreprenori? 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind învățămintele în urma sesiunii și privind aspectul asupra căruia s-au concentrat în cadrul temei. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru desfășurarea online live a lecției- sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea ideilor lor de business, ținând cont de liniile directoare furnizate	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		



	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului
Activitate în clasă 1:	- Cursanții ar trebui să identifice principalele caracteristici ale propriilor idei de afaceri, având în vedere liniile directoare furnizate de îndrumător.
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori	
<p>Prima sesiune este o prezentare a primelor 4 secțiuni ale capitolului. Este important ca participanții să înțeleagă că discuțiile sunt reluate în cadrul următoarelor sesiuni, aprofundându-se informațiile privind ideile lor de afaceri.</p> <p>În cadrul temei în clasă, este important ca îndrumătorul să fie disponibil, participanții putând avea nevoie de ajutorul acestuia pentru a răspunde la întrebări.</p> <p>Îndrumătorul poate alege modalitatea de desfășurare a liniilor directoare pentru rezolvarea temei în clasă, în funcție de modul de desfășurare a cursului.</p>	



Sesiunea 2 – Capitolul 3: Nașterea ideilor și a grupului țintă

Titlul modulului:	De la vis la afacere			
Sesiunea nr. 2:	Nașterea ideilor și a grupului țintă <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni din Capitolul 3 al Ghidului Tinerilor Antreprenori Migranți: Ce este cel mai propice pentru generarea ideilor; ideile și grupul țintă)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinate <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:		Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	Observații privind metoda selectată:			
	*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a evidenția situații în baza cărora pot genera nașterea ideilor R2: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura posibilele idei de afaceri în cadrul unei sesiuni de brainstorming R3: Cursanții vor avea capacitatea de a efectua un studiu de piață reușit, cu scopul identificării țintei			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: de ce anume credeți că este 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		nevoie pentru a dezvolta o idee de afaceri?	
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activitatea 2: Nașterea ideilor și grupul țintă (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<p><i>Sesiunile din cadrul capitolului 3 sunt importante pentru înțelegerea de către participanți a modului de transpunere a unei idei de business în realitate. Este, așadar, esențial ca aceștia să fie îndrumați în acest sens, oferindu-li-se sprijinul necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Ținând cont de rezultatele sesiunii de brainstorming, îndrumătorul explică ce anume este necesar pentru a genera o idee de business și cum să se concentreze asupra grupului țintă.- Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresați întrebări pentru a menține atenția participanților <p>(Îndrumătorul va apela la materialul furnizat în cadrul Anexei III)</p>	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afacere (Ce este cel mai propice pentru generarea ideilor?, Idei și grupul țintă)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>Una dintre fazele importante ale înființării unui business constă în identificarea grupurilor țintă sau a clienților.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Îndrumătorul va alege din anexă exercițiile pentru participanți. Îndrumătorul poate decide dacă le folosește pe toate sau doar câteva dintre acestea.- După rezolvarea exercițiilor, participanții vor trebui să facă o	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		prezentare a propriului grup țintă.	
	Discuții în urma activității	- Întrebați-i pe cursanți ce au învățat în cadrul sesiunii și care sunt aspectele asupra cărora s-au concentrat în cadrul rezolvării temei.	- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea pieței țintă căreia i se adresează	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	-Cursanții trebuie să efectueze exercițiile selectate de îndrumător și o prezentare a grupului țintă al acestora.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Identificarea grupurilor țintă este o bună modalitate de lansare a unui business. Este important ca îndrumătorul să analizeze acest exercițiu oferindu-le feedback participanților, pentru ca aceștia să înțeleagă ce este corect din ce au făcut și ce trebuie îmbunătățit.			



Sesiunea 3 – Capitolul 3: Concretizare și Feedback

Titlul modulului:	De la vis la afacere			
Sesiunea nr. 3:	Concretizare și Feedback <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 3 din cadrul Ghidului Tinerilor Antreprenori Migranți: Clienții și-l doresc?; Mai multe sugestii: Obține feedback; Oficializează lucrurile și Scrie planul de business)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i> <ul style="list-style-type: none"> • Alegerea tipului societății • Oferirea oamenilor a ocaziei de a intra în contact cu produsul sau cu serviciul • Alegerea persoanelor potrivite pentru oferirea de feedback (nu negativiste) • Stabilirea din timp a tuturor aspectelor juridice • Scrierea unui plan de business 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a alege tipul potrivit de societate (cu răspundere limitată, fundație, asociație, etc.) prin care să concretizeze ideea de business R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica persoanele potrivite cu care să se înconjoare și de la care să obțină feedback R3: Cursanții vor avea capacitatea de a întocmi o listă de verificare a aspectelor juridice care trebuie susținute R4: Cursanții vor avea capacitatea de a analiza societatea și ideea scriind un plan de business			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a	- Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției.		- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă



grupului:1-10 persoane)		<ul style="list-style-type: none">- <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: știți ce este un feedback? Credeți că este important să aveți feedback din partea clienților? De ce? Cum ați face să obțineți feedback?	platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului		<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
Activitatea 2: Concretizare și Feedback		<p><i>Sesiunile din capitolul 3 sunt importante pentru a-i ajuta pe participanți să înțeleagă cum pot transpune ideea de business în realitate. Astfel, este esențial ca aceștia să fie îndrumați în acest sens, furnizându-le sprijinul necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Pe baza rezultatelor sesiunii de brainstorming, îndrumătorul le va prezenta cursanților conținutul lecției, concentrându-se asupra feedbackului și asupra modului de oficializare a afacerii.- Apoi, îndrumătorul prezintă principalele caracteristici ale unui plan de business, pe baza ultimei secțiuni a capitolului.- Verificați că au înțeles și furnizați feedback.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afacere (3.6 / 3.7 / 3.8 / 3.9 / 3.10)
Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților		<p><i>Această ultimă sesiune se va concentra asupra feedbackului, asupra modului de obținere și de utilizare a acestuia în interesele afacerilor.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (Exercițiu propus) Având în vedere conținutul prezentat, cursanții vor trebui să formuleze 10 întrebări pe care le pot folosi pentru a obține feedback de la grupurile cărora li se	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>adresează. Vor trebui să țină cont de întregul conținut prezentat în cadrul lecțiilor anterioare.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ulterior finalizării exercițiului, participanții vor trebui să-i prezinte îndrumătorului întrebările formulate. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și aspectele asupra cărora s-au concentrat în cadrul efectuării temei. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea întrebărilor privind obținere a feedbackului	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor formula 10 întrebări legat de modul de obținere a feedbackului privind ideea de business a acestora.		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Este important ca îndrumătorul să urmărească activitatea independentă a cursanților și să le ofere ajutor și sugestii atunci când au nevoie. Este importantă furnizarea de feedback privind întrebările formulate de cursanți, pentru ca aceștia să înțeleagă dacă trebuie să le îmbunătățească sau să le modifice.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 4: Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas

Titlul modului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 1:	Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas			
Durata	1,5 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1,5 ore
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea modelului de business • Înțelegerea instrumentului de planificare Business Model Canvas • Înțelegerea și dezvoltarea unei planificări tip Business Model Canvas personalizate • Dezvoltarea creativității personale și a inițiativei antreprenoriale 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege ce este un instrument Business Model Canvas</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege diferiții pași pe care trebuie să îi facă pentru a înființa un business</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a pune în practică noile cunoștințe, creând o planificare Business Model Canvas personalizată</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a prezenta cu mai multă claritate punctele tari și punctele slabe ale propriei idei de afaceri</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura ideile și de a arăta clar pașii pe care trebuie să îi facă și măsurile pe care trebuie să le ia pentru a-și înființa businessul</p> <p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a monitoriza activitățile și de a le actualiza având în vedere posibilele schimbări și evoluții</p>			



Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că este un model de afaceri? Ați auzit despre Business Model Canvas? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	
	Activitatea 2: Modelul de Business și Business Model Canvas (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<p><i>Crearea unui plan de business este unul dintre cei mai importanți pași în procesul de înființare a unui business. Este important ca participanții să înțeleagă bine informațiile din acest capitol, pentru a-și putea forma baza de la care să pornească în procesul de înființare a businessului. Dată fiind complexitatea subiectului, conținutul va fi prezentat pas cu pas, în cadrul mai multor sesiuni.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul va începe lecția cu un clip de prezentare a instrumentului Business Canvas. (titlul clipului: Business Canvas in a Nutshell. Acesta este disponibil în 5 limbi: - Versiunea în limba engleză https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - Versiunea în limba italiană https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Versiunea în limba turcă https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRIs0 - Versiunea în limba arabă https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Versiunea în limba română https://www.youtube.com/watch?v=aHbQluAHZuo) 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas)



		<ul style="list-style-type: none">- După urmărirea clipului, îndrumătorul explică ce este modelul de business și prezintă structura Business Canvas, oferind explicații detaliate privind conținutul acestuia, cu exemple (de asemenea de natură vizuală)- Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresarea de întrebări pentru menținerea atenției participanților	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p>În acest moment al procesului de învățare, participanții încă nu sunt pregătiți să-și creeze propriul instrument Business Canvas. Însă, pentru a-i ajuta să înțeleagă mai bine acest subiect, este important să efectueze o activitate independentă.</p> <ul style="list-style-type: none">- (activitate propusă) Cereți-le cursanților să ia drept exemplu un business deja existent care îi inspiră și să completeze schema de realizare Business Canvas care va fi oferită (în format digital sau tipărit). În cadrul învățării față în față, cursanții pot fi împărțiți în grupuri, însă principala sarcină va rămâne aceeași.- Cursanții îi prezintă, ulterior, instrumentul canvas îndrumătorului, de la care primesc feedback în acest sens. (dacă activitatea este efectuată în grup, toți membrii grupului pot oferi feedback asupra ideii de business prezentate de colegul lor)	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none">- Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile din cadrul sesiunii, precum și să arate ce consideră a avea o importanță deosebită în crearea instrumentului Business Canvas.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea instrumentului Business Canvas creat
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme	
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme	
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului	
Activitate în clasă 1:	- Cursanții pornesc de la un business existent care îi inspiră și completează schema Business Canvas furnizată.	
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori		
<p>În etapa inițială, cursanții vor porni de la un business existent pentru a construi un model de business canvas. Astfel, vor avea posibilitatea de a efectua o documentare corespunzătoare și de a vedea ce este nevoie pentru a crea propriul business canvas în sesiunile următoare. Evaluarea îndrumătorului este importantă în cadrul acestui pas, deoarece astfel vor avea posibilitatea de a înțelege mai bine subiectul și de a aplica mai bine noile cunoștințe la propria idee de business.</p>		



Sesiunea 2 – Capitolul 4: Elaborarea modelului Lean Start-up

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 2:	Elaborarea modelului Lean Start-up (Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Lean Start-up și elaborarea modelului de business (în Lean Start-up); Dezvoltarea segmentului de clienți)			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	Observații privind metoda selectată:			
	*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un Model Lean Start Up și scopul acestuia			
	R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege diferiții pași pe care trebuie să îi facă pentru a înființa un business			
	R3: Cursanții vor avea capacitatea de a pune în practică noile cunoștințe, creând un Model Lean Start-up personalizat			
	R4: Cursanții vor avea capacitatea de a prezenta cu mai multă claritate punctele tari și punctele slabe ale propriei idei de afaceri, cu atenție specială asupra dezvoltării segmentului consumatorilor			
	R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura ideile și de a arăta clar pași pe care trebuie să îi facă și măsurile pe care trebuie să le ia pentru a-și înființa businessul și pentru a testa viabilitatea proiectului			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuții: ați auzit despre modelul „Lean Start-up”? Ce credeți că înseamnă? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	
	Activitatea 2: Modelul Lean Start-up	<p><i>Această a doua sesiune a modulului prezintă o modalitate complementară de elabrară a unui plan de afaceri eficace pentru pornirea corectă pe drumul către înființarea unui business. Dată fiind complexitatea conținutului, acesta va fi prezentat pas cu pas în cadrul mai multor sesiuni diferite.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pentru a explica modelul Lean Start-up, îndrumătorul poate porni de la cele 2 clipuri identificate în cadrul cursului, acesta putând alege doar unul dintre ele sau pe amândouă. Clipurile selectate: Lean Start-up explicat pe YouTube: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up in 5 minutes: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - După prezentarea clipurilor, îndrumătorul continuă prezentarea ținând cont de materialul prezentat în cadrul cursului. - Verificați că au înțeles - Este important ca explicațiile oferite să fie însoțite de reprezentări verbale și vizuale. Ghidul cuprinde imagini care îi pot ajuta pe participanți să vizualizeze mai bine conceptele explicate. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)



	Activitatea 3: Modelul Lean Start up: instrumentul Value Proposition Canvas și dezvoltarea segmentului de clienți	<p><i>A doua parte a explicației se va concentra asupra instrumentului Value Proposition Canvas, care va permite participanților să experimenteze procesul de dezvoltare a segmentului de clienți și să afle de ce anume trebuie să țină cont în acest sens</i></p> <ul style="list-style-type: none">- După prezentarea și explicarea Lean Start-up Model, îndrumătorul se va concentra asupra Value Proposition Canvas. Pentru a introduce subiectul, îndrumătorul se poate folosi de animațiile propuse în cadrul ghidului.- După prezentarea animațiilor propuse, îndrumătorul continuă explicațiile, ținând cont de materialul prezentat în ghid.- Verificați că au înțeles	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 4: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>În acest moment, după prezentarea modelului de business și a variațiilor acestuia, este momentul ca participanții să-și creeze propriul model de business, în baza propriei idei de afaceri.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (activitate propusă) Cereți-le cursanților să creeze propriul model de business, ținând cont de schema furnizată în ghid (care le poate fi oferită cursanților în format digital sau tipărit).- Ulterior, cursanții îi prezintă îndrumătorului instrumentul Canvas creat și primesc feedback în acest sens. (dacă activitatea este efectuată în grup, toți membrii grupului pot oferi feedback asupra ideii de business prezentate de colegii lor)	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none">- Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile obținute în cadrul sesiunii și evaluați rezultatele activității de aplicare a cunoștințelor în baza explicațiilor oferite . (dacă	



		numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru)	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea propriului model de business	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții trebuie să creeze propriul business canvas în baza propriei idei de afaceri ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Toți participanții trebuie să își prezinte și să ofere explicații privind propria activitate înaintea formatorului, în vederea evaluării. Modelul de business este unul dintre pașii esențiali pentru un început pozitiv al înființării unui business, motiv pentru care este important ca îndrumătorul să furnizeze un feedback corespunzător, astfel încât cursanții să poată îmbunătăți ceea ce au învățat.			



Sesiunea 3 – Capitolul 4: Monitorizare și eroare

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 3:	Monitorizare și eroare <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Monitorizarea progresului startup-ului; Exemple de implementare a modelului Lean Startup; Pregătește-te pentru încercare și eroare)</i>			
Durata	4 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 4 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Să învețe cum să monitorizeze evoluția și dezvoltarea strategiei implementate • Să reflecteze asupra evoluției societății • Să dezvolte societatea prin campanii de advertising și prin aprecierile formulate de foștii clienți • Să înțeleagă care este cea mai bună strategie • Să urmeze exemplul prezentat pentru a genera o idee reușită de business • Să afle cum să învețe din greșeli, să iubească ceea ce fac și să fie creativi și deschiși la schimbare 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a monitoriza și de a înțelege cum funcționează strategia folosită sau cum să se adapteze în funcție de schimbarea nevoilor R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege nivelul societății prin intermediul evaluării progresului acesteia R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica o strategie pentru motorul de creștere al societății (sticky, viral sau paid) R4: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica strategia potrivită pentru obținerea succesului R5: Cursanții vor avea capacitatea de a genera o idee reușită de business pornind de la o problemă personală comună tuturor R6: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din greșeli, de a iubi ceea ce fac, dar și de a se simți bine, a fi creativi și deschiși în vederea adaptării la schimbări R7: Consolidarea abilităților de soluționare a problemelor			



Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției.- <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Rezumat: cereți-le membrilor grupului să sintetizeze definiția unui model de business, să prezinte pe scurt componentele și importanța acestuia.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 2: Creștere, monitorizare și eroare în domeniul antreprenorial	<p><i>Ultima sesiune a acestui modul se va concentra asupra creării modelului de business și le va oferi cursanților informații privind metodele și modelele pe care le pot folosi pentru a se asigura de o bună dezvoltare a afacerii.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Îndrumătorul va face o prezentare pas cu pas a tehnicilor și a informațiilor prezentate în ghid cu privire la procesele de creștere, de monitorizare, de încercare și eroare din cadrul unui business.- Oferiți exemplele din cadrul Ghidului, pentru o idee mai bună asupra aplicării- Verificați că au înțeles și oferiți feedback.	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p>Prevederea posibilelor obstacole în călătoria antreprenorială este esențială pentru cursanți.</p> <ul style="list-style-type: none">- (Activitate propusă) Cereți-le cursanților să-și imagineze posibilele obstacole și erori cu care s-ar putea confrunta în călătoria lor spre antreprenoriat și să ofere o posibilă soluție, precum și să identifice arile în care ar putea avea nevoie de	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>sprijin, arătând și cum l-ar putea obține.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cursanții vor produce o scurtă prezentare (orală sau prin intermediul unor materiale digitale) înaintea îndrumătorului, cu ariile în care au nevoie de sprijin și prezentând soluția acest sens. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile făcute în cadrul sesiunii și evaluați rezultatele activității de aplicare a cunoștințelor în baza explicațiilor oferite. (dacă numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru) 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea activității privind obstacolele și erorile și posibilele soluții.	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	<p>- Cursanții trebuie să își imagineze și apoi să prezinte care ar putea fi obstacolele și erorile pe care le pot întâlni ca antreprenori, precum și să ofere posibile soluții și să identifice ariile în care ar putea avea nevoie de sprijin și cum l-ar putea obține.</p> <p>...</p>		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Este important ca participanții să furnizeze soluția la posibilele erori estimate și să indice modul de identificare a sprijinului necesar în ariile descoperite de aceștia. Dacă nu includ o soluție în prezentarea înaintea îndrumătorului, veți formula câteva idei privind modul în care ar putea identifica și elabora propriile soluții în acest sens.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 5: Lansarea unei afaceri în conformitate cu legea

Titlul modulului:	Legislație, norme, reglementări și taxe aplicabile antreprenorilor			
Sesiunea nr. 1:	<p>Lansarea unei afaceri în conformitate cu legea</p> <p><i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Un plan formal pas cu pas: Lansarea propriului business; Exemple privind fiecare țară parteneră)</i></p>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	Observații privind metoda selectată:			
	*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizavi, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc..			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege și de a identifica o formă juridică de organizare a unei societăți, scopul acesteia, diferitele forme pe care le îmbracă, reglementările și legile aplicabile</p>			
	<p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege modalitatea de înmatriculare a unei societăți, toate reglementările, legile pe care trebuie să le respecte și pașii pe care trebuie să îi facă în acest sens</p>			
	<p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege reglementările fiscale și tipurile de contabilitate aplicabile în țară, modul în care funcționează acestea și pe care anume să îl aleagă.</p>			
	<p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un plan de business și cum să îl scrie</p>			
	<p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un cont business, cum îl pot deschide și întreține</p>			
	<p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege legislația și normele privind protecția mediului și procesul de solicitare a autorizațiilor</p>			
	<p>R7: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege procesul de protecție a confidențialității/datelor cu caracter personal, modul de funcționare a</p>			



	<p>activităților aferente, cine trebuie să le implementeze și care sunt normele aplicabile</p> <p>R8: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege procesul de asigurare și tipul de asigurare de care au nevoie</p> <p>R9: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum să gestioneze eficient resursele umane</p> <p>R10: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege normele și legislația privind brevetele și brandurile</p>		
<p>Detalii privind sesiunea:</p>	<p>Momentul lecției:</p>	<p>Metode și instrucțiuni pentru formatori:</p>	<p>Resurse necesare:</p>
	<p>Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - Spargerea gheții (exercițiu propus) Brainstorming: cereți-le cursanților să discute care consideră a fi cele mai importante reguli de urmat în momentul lansării unui business. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 5. Legislație, norme, reglementări și aspecte fiscale aplicabile antreprenoriatului
	<p>Activitatea 2: Reglementări - Pas cu pas</p>	<p><i>Acest modul prezintă legile, regulamentele și reglementările fiscale ale țărilor membre UE participante la proiect.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul le prezintă cursanților planul pas cu pas propus în ghid, alegând dintre exemplele oferite de țările partenere și incluse în cadrul planului oferit în Ghid. - Interacțiunea cu clasa, pentru asigurarea că informațiile au fost înțelese și pentru a furniza feedback 	



	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p>(exercițiu propus) Cereți-le cursanților să efectueze o analiză și o documentare aprofundate ale unui aspect specific privind reglementările și legile asupra cărora se pot documenta: - propria țară de reședință - țara în care ar dori să își înființeze businessul - țara în care s-au născut - apoi, participanții îi vor prezenta îndrumătorului rezultatele activității de documentare</p>	<p>– PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)</p>
	<p>Discuții în urma activității</p>	<p>- Solicitați-le participanților să prezinte propriile constatări și ceea ce au înțeles. În cadrul acestei discuții, rolul formatorului este important, acesta putând prezenta similarități și diferențe între țări.</p>	
<p>Metode de evaluare</p>	<p>Informală și non-formală</p>	<p>Evaluare orală: prezentarea rezultatelor documentării privind legislația, normele și reglementările aplicabile businessurilor.</p>	
<p>Materiale didactice</p>	<p>Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului</p>		
<p>Activitate în clasă 1:</p>	<p>- Cursanții se vor documenta cu privire la normele, legile și reglementările aplicabile în țara aleasă de aceștia. Posibilele opțiuni sunt prezentate mai sus.</p>		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Este important ca participanții să înțeleagă acest subiect complex, fiind bine ca acesta să le fie prezentat cât mai simplu cu putință, folosind jargon doar dacă este absolut necesar. Este important ca formatorul să-i stimuleze pe participanți să-și compare constatările făcute și să înțeleagă importanța respectării legii și care sunt posibilele consecințe negative în cazul nerespectării legii și a reglementărilor țării în care aleg să-și înființeze businessul.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 6: Sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări			
Sesiunea nr. 1:	10 Sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinat ă <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Să aibă încredere în propria capacitate de a deveni inovatori • Să aleagă să facă lucrul de care sunt cu adevărat pasionați • Să fie conștienți că există riscuri care trebuie gestionate • Să știe că pe parcurs vor avea loc schimbări • Să aleagă oameni care cred în proiect și care îi pot ajuta să fie mai buni • Să-și pună ideile în practică • Să învețe din propriile greșeli și să fie mai buni • Să fie informați cu privire la sectorul de activitate înainte de a demara procesul • Să cheltuiască banii cu înțelepciune • Să ia în considerare ce le spun clienții și să găsească o soluție la aspectele sesizate 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de autoidentificare, de identificare a sectoarelor de activitate și de evidențiere a propriilor idei R2: Cursanții vor avea capacitatea de a alege cea mai bună activitate pentru ei, precum și oamenii potriviți R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica riscurile și de a se schimba pe parcurs R4: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din propriile greșeli, cum să cheltuiască banii și cum să îndeplinească așteptările clienților			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că vrem să spunem prin sugestii & recomandări? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Zece sugestii și recomandări pentru tineri antreprenori)
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări care pot fi folosite pentru a identifica o idee de business și care pot fi implementate în cadrul activității de elaborare a planului de business	<p><i>Obiectul acestui modul îl constituie prezentarea către cursanți a unor sugestii & recomandări care îi pot ajuta în procesul de înființare a unui business. Modulul a fost împărțit în 4 seturi de sugestii & recomandări. Acesta este primul set.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul le va prezenta cursanților sugestii & recomandări identificate în cadrul Ghidului. Pentru ca sesiunea să fie și mai interesantă pentru cursanți, îndrumătorul poate alege să prezinte materialul prin intermediul unei animații create special în acest scop. Animația este disponibilă în cadrul Ghidului, aceasta fiind prezentată și în Anexa IV - Interacțiune cu membrii grupului - Oferiți exemple de aplicări ale celor prezentate în secțiunea „10 sugestii & recomandări (prin animație animation)” - Verificați că au înțeles și oferiți-le feedback 	



	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Rămâne la latitudinea îndrumătorului dacă propun doar unul sau ambele exerciții din secțiunea activitate independentă propuse pentru această sesiune.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să afle cum pot aplica sugestiile și recomandările identificate în cadrul planului de afaceri creat anterior și să elaboreze în baza acestora o prezentare asupra căreia îndrumătorul va oferi feedback. - (exercițiul propus nr. 2) Prezentați-le cursanților următorul clip din cadrul Ghidului: https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjournely/tips-and-tricks și solicitați-le să creeze propriul clip cu sugestii & recomandări. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să facă o evaluare în baza explicațiilor oferite. (dacă numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru) 	
<p>Metode de evaluare</p>	<p>Informală și non-formală</p>	<p>Evaluare orală: prezentarea aplicării sugestiilor și recomandărilor sau prezentarea clipului de sugestii și recomandări realizat</p>	
<p>Materiale didactice</p>	<p>Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului</p>		
<p>Activitate în clasă 1:</p>	<p>- Cursanții ar trebui să aplice sugestiile și recomandările oferite în cazul instrumentului business canvas creat anterior de aceștia</p> <p>...</p>		



Activitate în clasă 2:	- Cursanții ar trebui să creeze propriul clip cu sugestii & recomandări
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori	
Sugestiile & recomandările prezentate în această sesiune contribuie la a le reaminti cursanților importanța motivației, ajutându-l și pe îndrumător să sublinieze această valoare. Pentru Activitate în clasă nr. 2, îndrumătorul trebuie să le ofere cursanților consiliere privind crearea clipului. Îi recomandăm să folosească o aplicație pentru telefoanele smart precum InShot sau WeVideo, pe care să o testeze în prealabil pentru ca apoi să îi ajute pe cursanți să o folosească.	

Sesiunea 2 – Capitolul 6: Cum să devii antreprenor

Titlul modului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 2:	Cum să devii antreprenor. Sugestii și recomandări			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Să identifice idei mânați de pasiune, nu de superficialitate • Să elaboreze un proiect care poate rezolva probleme și care îi va ajuta pe oameni • Să fie unici, oferind altceva decât concurența, ascultând părerile clienților • Să elaboreze chiar ei un plan de business bine structurat • Să conștientizeze importanța cerințelor juridice • Să învețe să solicite și să obțină finanțare • Să încerce să-și construiască și să-și dezvolte businessul pas cu pas • Să știe când să ia o pauză • Să știe că succesul este un rezultat al asumării riscurilor • Să învețe din greșeli 			



Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica ideile în care cred cu adevărat		
	R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica o idee de business care să fie și o soluție		
	R3: Cursanții vor avea capacitatea de a-și identifica ținta		
	R4: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un plan de business concentrat și bine structurat		
	R5: Cursanții vor avea capacitatea de a se documenta cu privire la condițiile juridice pe care trebuie să le îndeplinească pentru a-și înființa afacerea		
	R6: Cursanții vor avea capacitatea de a solicita și de a obține finanțare pentru înființarea unui business		
	R7: Cursanții vor avea capacitatea de a-și dezvolta businessul pas cu pas		
	R8: Cursanții vor avea capacitatea de a-și cunoaște limitele și de a ști când să ia o pauză		
	R9: Cursanții vor avea capacitatea de a-și asuma riscuri		
	R10: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din greșeli		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - Spargerea gheții (exercițiu propus) - Brainstorming: De ce credeți că este nevoie pentru a ajunge antreprenori de succes? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Tineri antreprenori migranți de
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări pentru a-i ajuta să înțeleagă cum pot deveni antreprenori	<ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul prezintă al doilea set de sugestii și recomandări privind modul de a deveni antreprenor. În vederea explicațiilor, îndrumătorul se poate baza pe conținutul din cadrul Ghidului. 	



		<ul style="list-style-type: none"> - Interacțiune cu membrii clasei. - Prezentarea către cursanți a poveștii unui antreprenor migrant de succes identificate în Ghid. - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback 	succes și Zece sugestii și recomandări - Cum să devii antreprenor?]
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiu propus) Cereți-le cursanților să se documenteze cu privire la un antreprenor migrant și la povestea acestuia și să facă o prezentare a cazului, arătând și ce anume din povestea în cauză a avut impact asupra lor și de ce. Îndrumătorul evaluează prezentarea. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea antreprenorului migrant ales	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor identifica o idee de business în baza cunoștințelor deprinse în cadrul lecției ...		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții se vor documenta cu privire la un antreprenor migrant și vor scrie o prezentare a acestuia, arătând ce anume din povestea sa i-a inspirat ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Această sesiune contribuie la păstrarea unui nivel ridicat al motivației. Este important pentru cursanți să se documenteze și să continue să-și consolideze motivația.			



Sesiunea 3 – Capitolul 6: Despre planificarea afacerii

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 3:	10 sugestii și recomandări privind planificarea afacerii			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Țimp alocat:	Țimp alocat:	Țimp alocat: 2 ore
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Atragerea unui partener de afaceri • Obținerea unor informații detaliate privind piața • Analiza comparativă cu propria concurență • Atenția la detalii, pentru ca oamenii să creadă în business • Dezvoltarea unei idei de business unice • Obținerea de informații financiare exacte și meticuloase • Elaborarea unui sumar executiv realist și cu un nivel de specificitate ridicat • Identificarea celui mai bun consultant de business, pentru a doua opinie 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a căuta un partener de afaceri</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a obține informații detaliate privind piața</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora o strategie clară pentru analiza comparativă cu concurența</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a verifica toate detaliile</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a dezvolta o oportunitate incomparabilă</p> <p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora date financiare corecte</p> <p>R7: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un sumar executiv de impact, detaliat și specific</p> <p>R8: Cursanții vor avea capacitatea de a alege pe cel mai bun consultant de business pentru a doua opinie</p>			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției.- <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuții: deja ați aflat ce este un plan de business și aveți exercițiu în acest sens; care sunt cel mai dificil de identificat elemente în acest sens? Care credeți că este secțiunea cu cea mai ridicată valoare pentru scopul propriu? Care secțiune credeți că necesită îmbunătățiri?	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 2: Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări care să îi ajute să înțeleagă cum să elaboreze un plan de business	<ul style="list-style-type: none">- Îndrumătorul le va prezenta cursanților al treilea set de sugestii și recomandări: "10 sugestii și recomandări privind planificarea businessului", bazându-se pe conținutul din cadrul Ghidului- Interacțiunea cu clasa și verificarea înțelegerii noțiunilor	<ul style="list-style-type: none">- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Sugestii și recomandări privind planificarea afacerii)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none">- (exercițiu propus) Bazându-vă pe clipul prezentat în cadrul primei sesiuni a acestui modul, (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) cereți-le cursanților să creeze propriul clip privind planificarea de afaceri.- Ulterior, îndrumătorul va oferi feedback cu privire la clipurile create.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Discuții în urma activității	- adresați-le cursanților întrebări privind noțiunile deprinse în cadrul sesiunii	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea clipului cu sugestii și recomandări	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții vor crea propriul clip cu sugestii și recomandări privind planificarea afacerii ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori Pentru activitatea în clasă, îndrumătorul îi va susține pe cursanți prin oferirea către aceștia a bazei de creare a clipului. Îi sugerăm îndrumătorului să folosească o aplicație pentru smartphone precum InShot sau WeVideo și să se familiarizeze cu aceasta înainte de a-i ajuta pe cursanți să o folosească.			



Sesiunea 4 – Capitolul 6: Cum să fii un antreprenor de succes

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 4:	Titlu: 10 sugestii și recomandări despre cum să fii un antreprenor de succes			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui plan de business solid și complet • Decizia atentă asupra momentului când clientul trebuie să efectueze plata • Asigurarea viabilității fluxului de lichidități prin angajarea unui intermediar • Încrederea în propriul mentor • Promovarea ideii de business fără a apela la resurse costisitoare • Să aibă grijă și de viața personală • Să aleagă persoane care au același punct de vedere • Să dezvolte lucrul în echipă • Să fie mai buni 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un plan de business detaliat și consecvent, fără a pierde nimic din vedere R2: Cursanții vor avea capacitatea de a întocmi un flux de lichidități R3: Cursanții vor avea capacitatea de a se asigura că operațiunile de transfer de bani își ating scopul, angajând un intermediar R4: Cursanții vor avea capacitatea de a se încrede în propriul mentor R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și promova ideea de business pe rețelele de socializare bazându-se pe un buget mic R6: Cursanții vor avea capacitatea de a stabili un echilibru între viața profesională și cea personală			



	<p>R7: Cursanții vor avea capacitatea de a crea un mediu de lucru în echipă în care membrii echipei lucrează lipsiți de încordare</p> <p>R8: Cursanții vor avea capacitatea ca, în cadrul activității în echipă, să îi învețe pe alții și să învețe ei înșiși</p> <p>R9: Cursanții vor avea capacitatea de a-și păstra mintea deschisă pentru a fi mai buni</p>		
	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: când spuneți „antreprenor”, care este prima persoană la care vă gândiți? De ce? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Zece sugestii și recomandări pentru a avea succes ca antreprenor)
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări pentru a-i ajuta să înțeleagă cum să devină antreprenori de succes	<p><i>Această sesiune se concentrează asupra succesului, fiind important să se înțeleagă cum apreciază cursanții succesul și ce îneamnă acesta cu adevărat în antreprenoriat. Astfel, este important ca mai întâi să se aibă în vedere rezultatele sesiunii de brainstorming.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pornind de la rezultatele sesiunii de brainstorming, îndrumătorul va deschide discuția privind definiția unui antreprenor de succes, după care va prezenta cele „10 sugestii și recomandări despre cum să fii un antreprenor de succes”, oferind exemple pentru o mai bună înțelegere a acestui concept - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresați-le cursanților 	



		întrebări pe parcursul lecției, pentru a le menține atenția	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiu propus) Cereți-le cursanților să facă o prezentare privind un antreprenor de succes, pe baza celor deprinse în cadrul discuției anterioare sesiunii și să sublinieze care dintre sugestiile și recomandările indicate aici au fost folosite de aceștia. - Îndrumătorul va oferi feedback legat de prezentare 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea antreprenorului de succes ales de aceștia	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții vor avea capacitatea de a identifica un antreprenor de succes, de a-i descrie caracteristicile și de a arăta care dintre sugestiile și recomandările oferite au fost folosite de aceștia		
...			
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca această sesiune să continue activitatea efectuată în sensul motivației, care trebuie avută permanent în vedere în cadrul tuturor sesiunilor derulate.			



Sesiunea 1 – Capitolul 7: Top 10 eșecuri

Titlul modulului:	F.A.I.L – First Attempt In Learning / Prima încercare de învățare		
Sesiunea nr. 1:	Top 10 eșecuri – Mai multe tipuri de eșec		
Durata	2 ore		
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>
		Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>	
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>		
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea tipului de greșeli care pot fi făcute în procesul de înființare a unui business • Înțelegerea modului de îndreptare a posibilelor greșeli 		
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica toți pașii care trebuie făcuți pentru a înființa un business</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica toate posibilele greșeli care pot fi făcute în procesul de înființare a businessului</p> <p>R3: Cursanții vor învăța să planifice implementarea unei soluții</p> <p>R4: Cursanții își vor dezvolta abilitățile de soluționare a problemelor</p>		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) <p>Discuție: ce părere aveți despre eșecul în antreprenoriat? Puteți oferi exemple de astfel de situații? Ce înseamnă eșecul pentru voi?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale lecției	
	Activitatea 2: Prezentarea exemplilor de „eșec” (F.a.i.l.) identificate în cadrul cursului	<p><i>Eșecul este un aspect important pe care cursanții trebuie să îl aibă în vedere pentru a se pregăti în mod realist și adapta la universul antreprenoriatului. Este important ca subiectul să le fie prezentat cu atenție, pentru a nu le afecta motivația.</i></p> <p>- După prezentarea clipului următor https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails, bazându-se pe ideile formulate în cadrul discuției, îndrumătorul le va prezenta cursanților și va formula observații privind toate situațiile de tip F.A.I.L identificate în Ghid. Pentru a-i ajuta pe cursanți să înțeleagă mai bine ce este eșecul și cum, de fapt, acesta este un pas intermediar necesar în drumul spre succes, este important să li se furnizeze cursanților exemple concrete de eșec. Câteva exemple de eșec sunt prezentate în Ghid, iar altele în Anexa V (sub forma unor mărturii scrise/povești sau clipuri). Din lista oferită, îndrumătorul le poate alege pe cele care susțin cel mai bine perspectiva cursului.</p> <p>- Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback</p>	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 7. F.A.I.L. (FIRST ATTEMPT IN LEARNING – PRIMA ÎNCERCARE DE ÎNVĂȚARE)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p>Formatorul poate alege dintre activitățile propuse:</p> <ul style="list-style-type: none">- (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să găsească o soluție pentru fiecare dintre greșelile prezentate. Sunt posibile mai mult de o soluție. De asemenea, poate fi luat în considerare și planul de business elaborat în cadrul lecțiilor anterioare.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 2) Deseori, eșecul apare ca urmare a neidentificării corecte a obiectivelor. Pentru a arăta acest lucru, îndrumătorul se poate baza pe informațiile din Anexa VI, unde sunt prezentate obiectivele SMART: ce sunt acestea și cum pot fi formulate. Anexa oferă și exerciții care pot fi propuse cursanților, pentru ca aceștia să-și elaboreze propriile obiective. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Discutați cu grupul tema lecției, achizițiile cursanților și părerile acestora privind subiectul sesiunii. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Prezentarea soluției identificate la eșecurile prezentate Feedback privind soluțiile la exercițiile propuse de formulare a obiectivelor SMART	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții identifică una sau mai multe soluții la fiecare dintre greșelile identificate, după care le prezintă îndrumătorului și celorlalți cursanți ...		
Activitate în clasă 2:	Cursanții rezolvă exercițiile de formulare a obiectivelor SMART propuse în Anexă.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca participanții să-și compare soluțiile identificate, pentru a-și dezvolta abilitățile de soluționare a problemelor. Activitatea în clasă nr. 2 propune subiectul obiectivelor SMART. Dacă îndrumătorul alege să desfășoare această activitate, acesta trebuie să pregătească subiectul în prealabil, folosindu-se de materialul oferit, dar și documentându-se sau solicitând ajutorul unor profesioniști precum coach-ii.			



Sesiunea 1 – Capitolul 8: Zece sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)

Titlul modului:	Cum să stabilesc o rețea (de afaceri)			
Sesiunea nr. 1:	10 sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)– Zece sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea importanței stabilirii unei rețele (de afaceri) • Înțelegerea fundamentului de creare a unei rețele (de afaceri) • Înțelegerea lucrurilor care trebuie făcute și a celor care trebuie evitate atunci când se formează o rețea (de afaceri) • Înțelegerea modului de păstrare a legăturii cu persoanele din cadrul rețelei (de afaceri) • Înțelegerea modului de abordare a altor persoane (în vederea includerii în cadrul acestei rețele (de afaceri)) 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța unei rețele (de afaceri)</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum poate fi creată o rețea (de afaceri)</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum să abordeze alte persoane (în vederea includerii într-o rețea (de afaceri))</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce trebuie și ce nu trebuie făcut atunci când se formează o rețea (de afaceri)</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege modul de păstrare a legăturii cu persoanele din cadrul rețelei (de afaceri)</p>			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că este o rețea (de business)? Cum credeți că se creează o rețea (de business)? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 8. Cum să stabilesc o rețea
	Activitatea 2: Sugestii și recomandări privind rețelele (de business)	<p><i>Această sesiune abordează subiectul stabilirii unei rețele (de business), un factor esențial în sensul dezvoltării portofoliului de clienți și al atragerii de parteneri pentru un business nou înființat.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pe baza materialului prezentat în Ghid, îndrumătorul le va explica cursanților importanța creării unei rețele (de business) și le va arăta cum să păstreze legătura cu membrii acesteia - Ulterior, îndrumătorul le va prezenta sugestiile și recomandările identificate privind crearea unei rețele (de business). - Se verifică nivelul de înțelegere și se oferă feedback - (exercițiu propus) pentru a-i face pe participanți să înțeleagă cum să spargă gheața – o fază importantă în lansarea procesului de stabilire a unei rețele (de business), îndrumătorul le poate prezenta membrilor grupului exercițiul „Human Bingo”. În cadrul acestui 	



		<p>exercițiu, participanții vor adresa liber întrebările prezentate în formular (Anexa VII), adunând informații de la ceilalți membri ai grupului. Primul care completează formularul cu toate informațiile spune Bingo, iar jocul se oprește. Primul participant care termină jocul își comunică propriile constatări privind membrii grupului.</p>	
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Formatorul poate alege dintre următoarele exerciții propuse:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să creeze un clip prin intermediul căruia să își prezinte ideea de business în maxim 30 de secunde- (exercițiul propus nr. 2) Cereți-le cursanților să-și imagineze că întâlnesc o persoană faimoasă/un antreprenor foarte cunoscut și cum ar începe discuția. Cursanții vor efectua următoarele:<ul style="list-style-type: none">o Vor formula un obiectiv: ce ar dori să afle de la persoana respectivă? Sau ce tip de informații/sprijin ar avea nevoie de la aceasta?o Vor formula 10 întrebări prin intermediul cărora să afle ceea ce vor să știe	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none">- Adresa-ți-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să spună dacă au de	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru



		adăugat alte sugestii și recomandări privind crearea unei rețele (de business).	desfășurarea online live a lecției - sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	-Prezentarea clipului creat -Evaluare orală a întrebărilor formulate	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor crea un clip de 30 de secunde, în care să-și prezinte ideea de business. ...		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții își imaginează că întâlnesc o persoană faimoasă cu care discută pentru prima dată. Aceștia trebuie să-și stabilească un obiectiv în vederea comunicării și să formuleze 10 întrebări pentru a-l atinge.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important pentru cursanți să înțeleagă nu doar cum poate fi creată o rețea (de business), ci și cum să păstreze legătura cu membrii acesteia.			



Sesiunea 1 – Capitolul 9: Ce este Marketingul? Sugestii și recomandări privind marketingul

Titlul modulului:	Marketing și comunicare			
Sesiunea nr. 1:	Titlu: Ce este Marketingul? Sugestii și recomandări privind marketingul			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptului de marketing • Înțelegerea utilității marketingului în afaceri • Înțelegerea pașilor cheie pentru elaborarea unei campanii de marketing • Înțelegerea importanței branding-ului 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege conceptul de marketing</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica ce stă la baza marketingului</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța branding-ului</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege principalii pași în elaborarea unei campanii de promovare</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a urmări tendințele și de a le avea în vedere în cadrul elaborării propriei strategii de marketing</p>			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: cereți-le participanților la curs să arate ce înțeleg prin „marketing”. 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activity 2: Explicarea conceptului de marketing și prezentarea sugestiilor și recomandărilor identificate	<ul style="list-style-type: none">- Îndrumătorul va începe sesiunea pe tema marketingului prezentându-le cursanților clipul selectat:- Ulterior, îndrumătorul va prezenta sugestiile și recomandările identificate în Ghid.- Prezentarea în fața clasei a sugestiilor și recomandărilor de marketing identificate în cadrul lecției- Interacțiunea cu participanții, adresându-le întrebări pentru asigurarea că au înțeles și oferirea de feedback acestora	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 9. Marketing și comunicare (9.1 / 9.2 / 9.3 / 9.4)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>- Formatorul poate alege unul sau mai multe dintre următoarele exerciții propuse:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (exercițiul propus nr. 1) Unul dintre principalele tipuri de platforme importante pentru marketing îl reprezintă rețelele de socializare. Cereți-le cursanților să identifice rețeaua de socializare potrivită pentru ideea lor de business.- De ce au ales respectiva platformă?- Ce tip de conținut poate atrage publicul țintă?- După finalizarea activității, cereți-le participanților să le	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>împărtășească celorlalți membri ai grupului propriile constatări legate de rețelele de socializare.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 2) Cereți-le cursanților să efectueze următoarele: <ul style="list-style-type: none"> o Să-și creeze logoul și USP* o Să formuleze un hashtag/slogan pentru a ajunge la grupul țintă o Să ofere citate privind inovația, antreprenoriatul, leadership-ul - (exercițiul propus nr. 3) Cereți-le cursanților să elaboreze un plan pentru o campanie de advertising în baza propriei idei de business 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să comunice orice alte sugestii sau recomandări din domeniul marketingului. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluarea orală a exercițiilor propuse	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții se vor concentra asupra rețelelor de socializare în scop de marketing. Aceștia trebuie să deruleze un studiu și să răspundă la întrebările identificate în sensul îndeplinirii sarcinii.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este importantă compararea ideilor legate de sarcina alocată, dată fiind poziția vitală pe care o ocupă în prezent rețelele de socializare în activitățile de marketing. Astfel, fiecare participant își va prezenta activitatea de evaluare informală, chiar dacă numai înaintea profesorului.			



Sesiunea 2 – Capitolul 9: Ce este comunicarea?

Titlul modulului :	Marketing și comunicare		
Sesiunea nr. 2:	Ce este comunicarea?		
Durata	1 oră		
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>
		Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>	Timp alocat: 1 oră
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>		
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea importanței comunicării • Înțelegerea fundamentului unei comunicări de succes 		
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege semnificația comunicării</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța unei comunicări reușite în domeniul afacerilor</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica pașii care trebuie făcuți pentru a realiza o comunicare reușită</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a aplica sugestiile identificate pentru realizarea unei comunicări reușite</p>		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming – ce anume credeți că este necesar pentru o comunicare reușită? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activitatea 2: Explicarea conceptului de comunicare și prezentarea sugestiilor și recomandărilor identificate	<ul style="list-style-type: none">- Formatorul începe sesiunea prin prezentarea clipului identificat în cadrul cursului: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoadzHtiA- După prezentarea clipului, formatorul continuă să explice subiectul comunicării, folosindu-se de conținutul din cadrul Ghidului.- Interacțiunea cu clasa, prin formularea de întrebări pentru a se asigura că au fost înțelese conceptele, și furnizarea de feedback	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 9. Marketing și comunicare (Ce este comunicarea?)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none">- (exercițiul propus nr. 1) Unul dintre cele mai importante momente ale comunicării constă în modul de inițiere a acesteia. Împărțiți în perechi (sau lucrând individual), participanții trebuie să identifice modul în care pot începe o conversație cu un necunoscut. Acesta trebuie să aibă în vedere următoarele:<ul style="list-style-type: none">o Ce întrebări pot fi formulate pentru a sparge gheața?o Cum poate fi prezentată ideea de business?o Cum putem să evităm „tăcerea stânjenitoare”? Ce poate fi făcut în acest sens?o După îndeplinirea sarcinii aferente activității, cereți-le participanților să își împărtășească propriile constatări cu restul grupului.- (exercițiul propus nr. 2) Cursanții trebuie să scrie o poveste de antreprenoriat pe baza conceptului de Călătorie a eroului	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		(Monomit) al lui Joseph Campbell. Pentru efectuarea acestui exercițiu, îndrumătorul va trebui să ia în calcul explicația din Anexa VIII	
	Discuții în urma activității	- Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să împărtășească orice alte sugestii și recomandări privind comunicarea.	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluarea orală a exercițiilor propuse	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții trebuie să se concentreze asupra inițierii unei conversații. Aceștia trebuie să identifice un răspuns la fiecare dintre întrebările propuse în cadrul sarcinii.		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții trebuie să creeze o poveste de antreprenoriat în baza conceptului de Călătorie a eroului (Monomit) al lui Joseph Campbell.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca formatorul să fie familiarizat cu subiectul și cu tehnicile care pot fi adoptate pentru derularea unei conversații reușite. În acest sens, pot fi utile competențele unui coach.			