



Sesiunea 2 – Capitolul 3: Generarea 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:	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"> • Înțelegerea importanței analizării propriilor nevoi încă neîndeplinite • Înțelegerea posibilei surse de generare a ideilor și de inspirație • Brainstorming • Structurarea ideii ținând cont de timp și de bani • Înțelegerea țintei 			
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 nevoie pentru a dezvolta o idee de afaceri? 		<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	- 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 prezentare a propriului grup țintă.	<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"> – Întrebați-i pe cursanți ce au învățat în cadrul sesiunii și care sunt aspectele asupra cărora s-au concentrat în cadrul rezolvării temei. 	<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 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.		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>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.</p>			