



Cofinanțat prin  
Programul Erasmus+  
al Uniunii Europene

## **PROGRAMUL ERASMUS+**

Actiunea cheie Key 2 – Partneriate Strategice

### **TELE**

“Teaching Entrepreneurship Learning Entrepreneurship”  
Predarea antreprenoriatului- Invatarea antreprenoriatului  
Proiect numarul: **2014-1-DE02-KA200-001538**

## **MODULELE DE FORMARE TELE**

### **1. Introducere**

Toți partenerii din cadrul proiectului TELE au efectuat o cercetare și o analiză a situației actuale a educației antreprenoriale, a programelor existente și a strategiilor naționale. Partenerii au făcut o cercetare extinsă pe două teme majore: șomajul și practicile existente în Predarea și învățarea Antreprenoriatului în țările lor. Ei au studiat și analizat cursurile actuale de formare, atelierile de lucru și au comparat strategiile, metodele și abordările din țările participante, cu un accent special pe măsurile care sunt de succes, încercând să evalueze ceea ce este bun și de ce, precum și ce anume ar trebui schimbat. În rapoartele lor, au introdus, de asemenea, grupurile lor țintă, cu caracteristicile și nevoile lor speciale. Ei au colectat material didactic (parțial din propriile lor clase de predare) de metode interactive și inovatoare de predare. Rezultatele cercetării au servit ca bază pentru inițierea Modulelor de Formare.

În ultimii 15 - 20 de ani a crescut preocuparea UE privind îmbunătățirea predării antreprenoriatului. Rapoartele UE, de obicei, arată că efectul motivațional al predării antreprenoriatului poate fi foarte mare - dacă profesorii înșiși sunt bine motivați și interesați în formare pentru a preda / antrena în acest context.

Modulele de instruire TELE sunt un amestec de "învățare prin practică" și prelegeri despre această temă. Această abordare poate fi utilizată într-un mod foarte eficient pentru a crește motivația și creativitatea în cadrul marilor grupuri de persoane dezavantajate din Europa. Situația acestor grupuri, în multe țări europene este alarmantă. Indivizii din grupurile respective de multe ori se confruntă cu stima de sine

scazuta, din cauza abandonului școlar, a șomajului sau au alte probleme, cum ar fi: hiperactivitate, deficit de atenție, dislexie, depresii, etc.

## **Metode de predare a Antreprenoriatului**

Munca antreprenorială este pe cat de plăcută, pe atat de provocatoare. Fiecare grup sau participant realizează un plan de afaceri simplu, care este prezentat într-o prezentare power point, la sfârșitul atelierului. Grupurile de obicei pregătesc materiale promoționale, cum ar fi broșuri și un site și, dacă este posibil, ei fac, de asemenea, un simplu sondaj "on-line". De asemenea, participanții învață bazele utilizării Word, Excel, Power Point și Publisher.

Principalele teme ale workshop-ului sunt: cautarea, dezvoltarea ideilor, stabilirea obiectivelor și planificarea acțiunilor, dezvoltarea de produse, cercetarea de piață și de marketing, finanțe, administrare și gestionare, tehnici de vânzare și promovare. În mod normal, se recomandă ca o zi să se viziteze companiile de succes (în afara atelierului 12-20 de ore).

### **Principalele beneficii pentru participanții la atelierul de lucru sunt:**

- Înțelegerea vieții și a activității antreprenorilor
- Incursiuni în lumea afacerilor și metodele de bază despre cum să înceapă și să opereze o afacere proprie sau un proiect non-profit.
- Tehnici cu privire la modul de a face un plan bun de afaceri
- Metode cu privire la modul de a stabili obiective personale și de afaceri și cum să le pună în acțiune.
- Lucrul împreună cu oamenii creativi și pozitive.

Munca în atelierul de antreprenoriat este, în principiu creativă și practică - este vorba de a învăța prin practică cu ajutorul din partea antrenorului sau antrenorilor. Participanții trebuie să identifice și să dezvolte o afacere mică sau de un proiect non-profit, de multe ori legat de domeniul lor de interes și în cadrul propriei comunități. Mulți dintre ei își descoperă abilități pe care ei nu știau că le au.

**În cadrul proiectului TELE, avem trei module diferite de formare, cu accent pe obiectivele principale. Programele servesc ca exemple și pot fi ajustate și adaptate la diferite grupuri țintă și nevoi diferite.**

- Primul modul este pentru un training de 12 ore,
- Al doilea modul este o formare de o săptămână (aproximativ 24 ore),
- Al treilea modul este pentru un training de 3 săptămâni (aproximativ 72 ore).

Întrebarea la care vom încerca să răspundem este: care modul de formare s-ar potrivi cel mai bine la nevoile fiecărui grup țintă? Chiar dacă ne-am concentrat pe obiectivele principale ale proiectului, trebuie să permitem o anumită flexibilitate, în scopul de a consolida succesul general al metodei TELE. De exemplu, modulul de 12 ore ar putea fi un atelier de lucru de week-end (curs, seminar), dar poate fi de asemenea divizată în sesiuni de 1-2 ore pe parcursul a câteva săptămâni. Acest modul s-ar potrivi cel mai bine instituțiilor de învățământ pentru adulți, probabil, sau școlilor profesionale. Este important să nu uităm să introducem în cadrul atelierelor vizite la companiile locale și eventual să avem și prelegeri susținute de invitați interesanți (întotdeauna cu intrare liberă).

Chiar dacă toate țările participante se ocupa de problemele menționate în obiectivele principale, există diferențe locale, care trebuie să fie luate în considerare. Acest lucru înseamnă că trebuie să fim flexibili în dezvoltarea și punerea în aplicare a metodei TELE în fiecare țară sau în zone locale din fiecare țară. De asemenea, am considerat că ar fi util să se dezvolte **două tipuri diferite de cursuri** pentru fiecare modul: unul pentru sistemul de educație formală și unul pentru sistemul de educație non-formal.

## 2 Grupuri Tinta

Modulele menționate mai sus sunt exemple, dar pot fi ajustate în mai multe moduri, în funcție de nevoile și obiectivele fiecărui caz în parte. Metoda sau componentele pot fi dezvoltate ca un curs școlar regulat și poate fi introdus și în alte facultăți, cum ar fi studii sociale, matematică, etc. În cazul multora dintre grupurile-țintă, este important să subliniem faptul că atelierelor NU sunt destinate încurajării participanților în a-și iniția propria afacere. Acest lucru se poate întâmpla, într-adevăr, în cazuri individuale, dar, în general, atelierelor pentru adolescenți și adulți, abandonuri școlare, șomeri au ca scop să crească încrederea și stima de sine a participanților și să îi ajute să-și dorească mai mult de la viață. Pentru cei care au abandonat școala sau care sunt pe cale de a o face, această metodă poate fi motivantă în a-i determina să-și finalizeze studiile sau pentru a-i încuraja să reînceapă studiul pentru a-și iniția o companie proprie sau o organizație non-guvernamentală (ONG). Pentru alte grupuri țintă, atelierelor pot din contră să fie foarte utile în proiectarea și evaluarea ideilor proprii într-un grup cu participanți cu gândire pozitivă

## 3 Modulele de Instruire

În cadrul proiectului partenerii au dezvoltat 3 tipuri diferite de module de instruire. Descrierea detaliată a metodelor specifice care sunt utilizate în atelierelor care le puteți găsi în manualul TELE.

### Atelierul de weekend de 12-20 ore

- Adolescenții din licee tehnologice / VET
- Șomeri tineri proveniți din familii de migranți
- Abandon scolar
- Elevii cu probleme din licee și scoli profesionale / potențial abandon școlar

### Ateliere serale de 30 ore, 2 ore x3 pe săptămână, 5 săptămâni (de asemenea, este posibil 1 atelier timp de o săptămână)

- Femeile întreprinzătoare sau femei interesate de aceasta chestiune
- Imigranții care locuiesc în zonă
- Persoanele din grupurile marginalizate social
- Antreprenorii viitori, latenti sau incepatori. Așa cum ar fi de exemplu: comercianți, fermierii, pescarii costieri independenți, alți antreprenori noi sau deja activi în regiune, persoanele care doresc să-și consolideze poziția pe piața forței de muncă, antreprenorii sociali care planifică un proiect "non-profit" și alți antreprenori potențiali sau existenți.

### Ateliere de lucru de trei săptămâni / 60-70 ore

- Șomeri - cu accent pe adulții tineri
- Șomeri proveniți din abandonuri școlare
- Șomeri de termen lung
- Șomeri imigranți de termen lung
- Tineri someri de origine migranta
- Alte posibile grupuri tinta

#### 3.1 Modulul de formare de 12 - 20 ore

12 ore de atelier (sau seminar / curs): Acest atelier de lucru ar trebui să fie foarte flexibil, deoarece ar putea fi un curs de week-end, dar și un curs împărțit în sesiuni de câte 1-3 ore pe parcursul câtorva săptămâni.

Acest modul s-ar potrivi instituțiilor de învățământ pentru adulți, probabil, sau liceelor tehnologice.

Metoda TELE trebuie să se încadreze, de asemenea, în sistemul școlar normal. O posibilitate este aceea de a oferi un astfel de atelier ca un program gratuit de atelier pentru studenți, ținute de către profesori cu pregătire / cunoștințe necesară.

O altă posibilitate ar fi de a introduce metoda TELE în alte cursuri, cum ar fi educația socială, economie etc. Acesta ar putea fi un modul de 12 - 24 de ore.

### 3.1.1 Obiective

- Sa motiveze "învățarea prin practică". Gasirea de noi idei în sesiuni de brainstorming, să recunoască oportunitățile în mediul propriu și sa aiba discuții critice de fezabilitate și sa învețe despre piețe și nevoi, etc.
- Cunoștințe despre posibilitățile de a crea un spațiu de lucru propriu sau un proiect sau un mod de a câștiga bani, de exemplu, prin hobby-uri.
- Descoperirea punctelor forte proprii, a competențelor și abilităților.
- Stabilirea unor obiective realiste și dezvoltarea metodelor de a atinge obiectivele
- Dacă există timp: plimbatul prin cartier și intalnirea cu antreprenori locali de succes, cu oameni cu gândire pozitivă. Acest lucru este întotdeauna motivant și mai ales pentru zonele rurale, acest lucru poate avea un impact mare în motivarea tinerilor (adolescenți) să caute oportunități în interiorul propriei comunități.
- Crearea unei perspective în lumea afacerilor și a proiectelor non-profit
- Abordarea de bază: Predati pe intelesul fiecarui participant

### 3.1.2 Metode

- Brainstorming
- Excursii
- Jocuri (joc de comerț și alte jocuri de motivare)
- Grupuri Peer
- Activitati in grup
- Activitati individuale
- Învățarea prin descoperire în grupuri mici
- Metode video participative (dacă este posibil)
- prelegeri sustinute de oaspeți voluntari (dacă este posibil)
- Tehnici de prezentare

### 3.1.3 Program de lucru (exemplu)

3.1.4 Workprogram (exemplu) Programul ar trebui, dacă este posibil, să se desfășoare în clădirea școlii. Participanții manâncă și dorm la școală. Formatorul / instructorul este prezent tot timpul și "observă" atunci când echipele lucrează.

<i>Timp</i>	<i>Vineri</i>	<i>Sambata</i>	<i>Duminica</i>
09:00 – 10:00		Mic dejun. Plimbarea de dimineață sau activitatea sportivă.	Mic dejun. Plimbarea de dimineață sau activitatea sportivă.
10:00 – 11:00		Prelegere: obiectivele activitatii / de afaceri, obiective personale. Discuție în grup.	Pregătire finală și exersare.
11:00 – 12:00		Lucrul in echipa • Planificarea strategică și stabilirea obiectivelor • Analiza de piață, găsirea materialelor și informațiilor, contactul cu oameni de afaceri reali, dacă este posibil.	Pregătire finală și exersare.
12:00 – 13:00		Masa de pranz. Vizita din partea unui antreprenor local (optional).	Masa de prânz - scurtă plimbare sau sport
13:00 – 14:00	Sosire și cazare	Cum să dezvoltăm un plan de marketing – activitate practică. Broșura, cartea de vizită, homepage (Facebook), Relații cu publicul etc.	Evaluarea discuției din întreg grupul. Noi obiective și noi cunoștințe?
14:00 – 15:00	Etapa de începere – Spargerea gheții	Arta vânzării și a prezentării	Echipele prezintă rezultatul. Invitați (părinți/prieteni).
15:00 – 15:15	Pauză de cafea	Pauză de cafea	<b>Absolvirea</b>
15:15 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activitatea noastră în zilele următoare.</li> <li>• Idei versus idei de afaceri</li> <li>• De ce își încep unii oameni propria afacere?</li> </ul>	Probleme financiare, impozite, contabilitate, etc. Costurile de pornire, stabilirea bugetului	

	Atitudine, personalitate		
<b>16:00 – 17:00</b>	Pauză, plimbare scurtă sau sport	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanțare.</li> <li>• Cum comunic cu instituțiile financiare (invitat-optional).</li> </ul>	
<b>17:00 – 18:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunități și identificarea oportunității</li> <li>• Construirea echipei.</li> <li>• Căutarea de idei cu care să lucrăm în cadrul echipelor.</li> </ul>	17:00 – 18:00: Plimbare scurtă – sport.	
<b>18:00 – 19:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Antreprenori.</li> <li>• Ce este un plan de afaceri?</li> <li>• Planificare strategică. „Conceptul“ de afaceri, R&amp;D.</li> <li>• Prezentarea unui șablon de plan de afaceri.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internetul în afaceri / rețelele de socializare.</li> <li>• Activitate în echipă</li> </ul>	
<b>19:00 – 20:00</b>	Pizza	Pizza	
<b>20:00 – 21:30</b>	Activitate în echipă. Dezvoltarea ulterioară a ideilor șablonul de proiectare, primele schițe ale unor materiale de marketing.	Activitate în echipă, prezentarea practică. Activitate practică despre planul de afaceri și materialele de marketing.	
<b>21:30 – 22:30</b>	Timp liber. „Discuții de afaceri“.	Jocuri de vânzări și prezentare. Activitate deschisă în echipă.	

## Program de lucru

### SUBMODUL 1

**Grup țintă: adolescenții din LICEE.**

EDUCAȚIE FORMALĂ: formarea specifică pentru elevii din ciclul secundar superior în cadrul activităților extracurriculare ale școlii.

**Durata:** 12 ore de formare: 3 ore pe săptămână. Durata 4 săptămâni

#### **Obiective:**

- Creșterea motivației și a creativității
- Foaia de parcurs, de la idee la afacere
- Crearea unui plan de afaceri

#### **Metode:**

- Spargerea ghetii: Gamestorming
- Crearea dinamicii de grup cu ajutorul instrumentului post-it
- Modelul Canvas

#### **Program de lucru:**

- Profilul Antreprenorilor. Abilitati
- Ideea de afacere: ce, cum și unde?
- Cautarea de locuri de muncă inovatoare.
- Strategii de marketing. întreprinderi pe Internet
- Modelul de afacere
- Simulatorul de afaceri
- Rețele. Lucrul in echipa.

### SUBMODUL 2

**Grup țintă: Femei șomere. Fără studii.**

**Durata:** 12 ore de formare: 3 ore pe zi. Durata 4 zile.

#### **Obiective:**

- Creșterea motivației și a creativității
- Descoperirea puncte forte proprii, a competentelor și abilităților
- Crearea unei foi de parcurs, de la idee la afacere
- Crearea unui plan de afacere
- Îmbunătățirea ocuparii fortei de munca.



Metode:

- Spargerea ghetii: Gamestorming
- Crearea dinamicii de grup cu ajutorul instrumentului post-it
- Modelul Canvas

Program de lucru:

- Profilul abilităților de întreprinzător. Focalizarea pe gen.
- Ideea de afacere: ce, cum și unde?
- Cautarea de locuri de muncă inovatoare.
- Intreprinderile din economia socială. Întreprinderi pe Internet
- Modelul de afacere. Granturi de la administrația publică
- Rețele. Lucrul in echipa
- Căutarea activă de locuri de muncă. Noi oportunități de locuri de muncă.

**SUBMODUL 3****Grup țintă: șomeri tineri și întreprinzători tineri.**

Fără studii.

Durata: 12 ore de formare: 3 ore într-o zi. Durata 4 zile

Obiective:

- Creșterea motivației și a creativității
- Descoperirea puncte forte proprii, a competențelor și abilităților
- Crearea unei foi de parcurs, de la idee la afacere
- Crearea unui plan de afaceri
- Îmbunătățirea gradului de ocupare a forței de munca

Metode:

- Spargerea ghetii: Gamestorming
- Crearea dinamicii de grup cu ajutorul instrumentului post-it
- Modelul Canvas

Program de lucru:

- Profilul abilităților de întreprinzător.
- Ideea de afacere: ce, cum și unde?
- Cautarea de locuri de muncă inovatoare..

- Strategii de marketing. Întreprinderi pe Internet
- Modelul de afacere. Granturi de la administrația publică
- Rețele. Lucrul în echipă

În timpul derulării proiectului am folosit o metodologie de învățare prin practică (*Learning by Doing*), cu scopul de:

- Stimularea motivației și creativității participanților
- Descoperirea punctelor lor forte, aptitudini și abilități
- Crearea unei hărți de la ideea de afaceri la proiect de afaceri
- Crearea unui plan de afaceri
- Îmbunătățirea capacității de inserție profesională a participanților

*Learning by doing* (învățare prin practică) înseamnă simularea inițierii unui proiect de afacere bazat pe o idee. Formatorul oferă șabloanele necesare pentru dezvoltarea fiecărui aspect, în scopul de a pregăti modelul de afaceri și planul de afaceri, ca pe secțiunile 2 și 3. Pentru a stimula motivația participanților, sunt utilizate exemple practice bazate pe companii de succes și pe antreprenorii care au eșuat la început, dar au încercat din nou.

Antreprenori sau proprietari de afaceri pot fi, de asemenea invitați la atelier, pentru a împărtăși experiențele lor, de la început până la stadiul actual al activității lor, în scopul de a informa participanții cu privire la beneficiile și provocările, precum și problemele și soluțiile pe care le-au aplicat în întreprinderile lor.

Participanții sunt rugați să creeze o prezentare PowerPoint a proiectului lor, astfel că, odată ce întreaga structură a proiectului de afaceri a fost finalizată, aceștia o pot prezenta și colegilor lor, ceilalți participanți din cadrul atelierului.

### **3.2 Modul de formare de o săptămână (Exemplu: Săptămâna de Formare a profesorilor/formatorilor)**

Atelier de o săptămână, 25-35 ore. Acest atelier de lucru ar fi, probabil, cel mai bine realizat ca o săptămână de proiect, în principal în liceele tehnologice, în cazul în care elevii vor avea 5-6 ore de școlarizare pe zi. Acest lucru ar face posibilă lucrul foarte intens și productiv. În cazul în care o săptămână de proiect nu este posibilă într-o instituție, modulul poate fi încorporat într-un obiect de școală, cum ar fi sociologie sau economie, și să fie parcurs în decurs de câteva săptămâni. Un atelier de lucru de o săptămână ar putea, de asemenea, să concentreze persoanele fără loc de muncă, pentru care prezența este obligatorie (sau nu, în funcție de situație) în fiecare zi, timp de cca 5-7 ore. O altă implementare ar putea fi un atelier de lucru zilnic de seară (la seară), incluzând și sâmbăta. Și, în sfârșit, un atelier de lucru de o săptămână ar putea

fi potrivit pentru un atelier de "formare a formatorilor" și exemplul de aici merge chiar în această direcție (35 de ore). Un atelier de lucru de o săptămână pentru alte grupuri țintă trebuie desigur să fie ajustat cu atenție.

Accentul principal al instruirii se va pune pe potentarea gândirii antreprenoriale în rândul studenților / participanților la educația formală și informală. Vom explora noi metode și idei, cu scopul de a spori studenților gândirea antreprenorială, gândirea creativă și inițiativa, care sunt competențe din ce în ce mai cerute la locurile de muncă în secolul 21. Pentru prevenirea somajului, în majoritatea țărilor europene, competențele cheie ca abilități de comunicare, abilități de cooperare, inițiativa și gândirea creativă sunt abilități care sunt esențiale pentru adulții tineri care intră pe piața forței de muncă. Nu numai că este important ca aceștia să-și antreneze aceste abilități, în scopul de a spori capacitatea lor de inserție profesională, dar este, de asemenea, important să le stimulam tinerilor adulți / adulți stima de sine și de să le oferim posibilitatea de a recunoaște competențele și abilitățile de care nu și-au dat seama înainte. Mai mult decât atât, în timpul unui atelier de antreprenariat bine structurat, cursanții au posibilitatea de a-și schimba mentalitatea lor de la o stare de spirit imobilă, în cazul în care ei se comporta doar ca receptori pasivi de idei și de acțiune, la o stare de spirit mult mai flexibilă, în care ei să se simtă mai activi, creativi și cu potențial.

În plus, va exista oportunitatea de a examina și de a încerca unele programe antreprenoriale concrete care au avut succes în lucrul cu studenții, tinerii șomeri și persoanele cu fond imigrant.

Formarea ar trebui să fie activă și participanții ar trebui să pregătească un atelier de instruire antreprenorială pentru grupul lor de origine sau studenți.

### 3.2.1 Grupuri tinta si metode

Grupurile-țintă sunt școlile secundare superioare, școlile profesionale, centrele de învățare pe tot parcursul vieții (ONG-uri) și alte organizații, care sunt interesate în a încerca noi abordări cu scopul de a inspira grupurile țintă pentru a-și stabili obiective personale pentru o viață mai bună și să dezvolte și să descopere posibilități personale noi și interesante. Metodele noastre în atelierelor de lucru se concentrează pe metodologii de învățare prin cooperare și pe formarea antreprenorială, bazată pe modele de succes și pe ani lungi de experiență.

Participanții ar putea fi profesori de la toate nivelurile de învățământ din învățământul secundar, superior și din ambele domenii, academice și profesionale. În plus, participanții ar putea fi manageri, directori de școli și personal didactic responsabil pentru predare și învățare. De asemenea, am observat un interes din partea unor organizații, precum Direcția de șomaj, care nu oferă în mod direct cursuri, dar de multe ori cooperează cu instituțiile de învățământ în elaborarea unor metode și modalități de reducere a șomajului. Participanții

care lucrează în mod curent sau voluntar cu aceste grupuri țintă (de exemplu cu imigranți), sunt de asemenea binevenite.

**Pregătire:** Se așteaptă ca participanții să citească programul de curs și materialul de informare înainte de începerea atelierului.

**Metodologie:** Învățarea prin practică este principiul nostru conducător. Acest lucru înseamnă că formarea este organizată în așa fel încât participanții să participe și să coopereze în mod activ la lucrările grupului, precum și în sesiunile plenare. Metodele introduse trebuie să fie utilizate în mod activ în timpul cursului.

**Rezultate:** Participanții vor avea abilitățile necesare pentru a pune în aplicare educația antreprenorială / atelier și vor experimenta ei înșiși un astfel de atelier de lucru în timpul cursului. Acestia ar trebui să fie în măsură să-și construiască propriul lor atelier de predare / formare antreprenorială bazându-se pe principiile de bază ale educației antreprenoriale și să fie încrezatori în pregătirea activităților didactice sau a atelierului antreprenorial.

**Follow up:** La întoarcerea acasă a participanților, acestia ar putea dori să încerce abordările antreprenoriale cu elevii lor / grupuri și să împărtășească experiența și materialele lor cu alți participanți, prin intermediul mediilor sociale. Formatorul principal ar putea oferi, de asemenea, feedback și consiliere, dacă este necesar.

### 3.2.2 Program de lucru

#### LUNI

9.00 – 16.00	<p>Grupuri de adulți tineri dezavantajați, care cu greu participă la procesul de învățare pe tot parcursul vieții și sunt greu de integrat în munca. Experiențele participanților de motivare și implicare a persoanelor dezavantajate în centrele lor de educație și training-uri profesionale. Modalități și metode de îmbunătățire a accesului grupurilor dezavantajate la educație și la viața activă. Competențe interculturale ale educatorilor și profesorilor.</p> <p>Căutarea creativă a ideilor interesante (recunoașterea oportunităților). De obicei, sunt un fel de idei de afaceri, dar pot fi, de asemenea, idei de proiecte non-profit. Până la sfârșitul zilei participanții au construit grupuri mici și au formulat proiecte pentru a lucra mai departe, tot restul săptămânii.</p>
--------------	--

#### MARTI

9.00-16.00	
------------	--

	<p>Ce este un atelier de antreprenariat și modul în care poate fi folosit pentru a spori creativitatea și motivația în educație și formare? Stabilirea obiectivelor în viața personală și de afaceri. Despre planificarea strategică, modele de afaceri și concepte. Analize și cercetări de marketing. Muncă practică și discuții. Dezvoltarea produsului.</p>
--	---

### MIERCURI

9.00-16.00	<p>Exerciții practice și instrumente motivaționale. Despre planificarea unei afaceri sau a unui proiect. Cum ne putem transfera abordarea în învățare la munca noastră de zi cu zi în educația adulților? Muncă practică și discuții. Planul de marketing și instrumentele de marketing.</p>
------------	--

### JOI

9.00-16.00	<p>Planul de marketing. Planificarea și instrumentele financiare. Idei de vanzare. Practică în prezentări publice. Feedback. Cum ne putem transfera abordarea în învățare la munca noastră de zi cu zi în domeniul educației adulților? Activități practice privind instrumentele de marketing. Probleme financiare.</p>
------------	--

### VINERI

9.00-16.00	<p>Probleme financiare. Tehnici de vânzare. Lucrul practic în cadrul grupurilor. Prezentări ale activității participanților în timpul săptămânii.</p> <p>Discuții finale cu privire la abordarea atelier de antreprenariat ca instrument de motivare. Cum sa punem în aplicare noile idei și metode cand ne intoarcem acasă? Cum ne putem transfera abordarea învățării în activitatea noastră de zi cu zi?</p>
16.00	Prezentare Finala

### 3.3. Modulul de formare de trei săptămâni

3,5 - 4 ore pe zi și o sâmbătă lungă de munca practica cu antrenor (opțional)

### 3.3.1 Obiective

- Motivarea prin "învățarea prin practică".
- Gasirea de idei noi în sesiuni de brainstorming, recunoasterea oportunităților în mediul propriu și discuțiile critice despre fezabilitate, discutarea și învățarea despre piețe și nevoi, etc.
- Descoperirea punctelor forte, a competențelor și abilităților proprii
- Descoperirea competențelor interculturale
- Crearea unei perspective a lumii afacerilor și a proiectelor non-profit.
- Reflectarea asupra ideilor și a intereselor proprii.
- Stabilirea unor obiective realiste și dezvoltarea metodelor de a atinge obiectivele.
- Gasirea posibilităților de a crea o modalitate de a face ceva, în scopul de a câștiga bani și de a combate șomajul.
- Construirea și consolidarea încrederii în sine.
- Conducerea fiecare participant în zona propriilor sale forte!

### 3.3.2 Metode

- Spargerea ghetii - construirea încrederii în grup
- Exerciții interculturale
- Brainstorming
- Lucrul în perechi
- Lucrul de grup
- Munca individuală
- Învățarea prin descoperire în grupuri mici
- Excursii cu tema
- Jocuri
- Metode participative video
- Tehnici de prezentare
- Discuții cu angajatorii
- Vizita la o companie de interes
- Elemente de bază în scrierea unui CV de succes

### 3.3.3 Program de lucru

<b>Sapt 1</b>	<b>Luni</b>	<b>Marti</b>	<b>Miercuri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducere. activități de spargere a ghetii.</li> <li>• De ce acest atelier? atitudinea personală</li> <li>• Discuții</li> <li>• Prezentarea participanților, background, cunoștințe PC și așteptări</li> <li>• Grup de Facebook</li> <li>• Confidențialitatea</li> </ul>	Sabloane și alte instrumente (pe un stick sau descărcate de pe pagina de proiect) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discuții critice, dar pozitive despre lista de idei de afaceri dezvoltate în cadrul grupului</li> <li>• Dezvoltarea în continuare a conceptului</li> <li>• Alegerea celei mai bune idei de afaceri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Scopurile, obiectivele și planificarea acțiunii.</li> <li>• Stabilirea obiectivelor afacerii private (lucrări practice).</li> <li>• Concepte ale fiecărei echipe (sau individuale). Decizia finală.</li> <li>• Curs: despre antreprenori.</li> <li>• Ultimele 30 minute: Lucrul în echipă.</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idei versus idei de afaceri</li> <li>• Brainstorming</li> <li>• Invatare prin practica</li> </ul>	Formarea echipei (3-5 membri)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curs: Planificarea strategică. Modele de afaceri.</li> </ul>
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Despre oportunități și nevoi.</li> <li>• Cautari de idei în grup</li> </ul>	Temă (întotdeauna la libera alegere)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Curs: R&amp; D</li> <li>• discuții finale - teme.</li> </ul>

<b>Sapt 1</b>	<b>Joi</b>	<b>Vineri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce este un plan de afaceri?</li> <li>• Introducere șablonului planului de afaceri- prezentare ppt.</li> <li>• plimbare scurtă în afara dacă este posibil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obiectivele și planificarea strategică (continuare).</li> <li>• Materiale de promovare (pregătire)</li> <li>• Numele afacerii Elevator pitch - practica</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Scurta introducere în Word, Excel, Power point și Publisher	Munca în echipă-PLAN de AFACERI (Word și Excel)
<b>11:15 – 12:00</b>	Jocuri de vânzare	Practica de a vorbi în public

<b>Sapt 2</b>	<b>Luni</b>	<b>Marti</b>	<b>Miercuri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualizare</li> <li>• Marketing</li> <li>• Analiza segmentelor de piață</li> <li>• Analiza de piata, adunare materiale</li> <li>• Sondaj online, introducere</li> <li>• Primele contacte cu mediul de afaceri.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• oaspeți: Antreprenori din mediul local.</li> <li>• oaspeți: alternative educaționale în mediul local.</li> <li>• Despre CV</li> </ul>	Evaluările oaspeților: Aspecte financiare, costuri de pornire, de contabilitate, taxe, bilanțul, structura juridică, proprietate intelectuală etc.
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grupuri țintă</li> <li>• Clientul tipic</li> <li>• Analiza concurenței</li> <li>• Avantaje competitive.</li> <li>• Lucrul în echipă: logo-ul, comunicatul de presă</li> </ul>	Vizite la companii	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducere: Modelul financiar Excel</li> <li>• Planificarea financiara</li> <li>• Cooperarea cu Institutii financiare (bănci etc.).</li> <li>• Finanțare / granturi pentru antreprenori</li> </ul>
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lucrul în echipă pentru sondajul on-line</li> <li>• coaching-ul privat</li> </ul>	Vizite la companii	Discuții și activități practice legate de aspectele financiare

<b>Sapt 2</b>	<b>Joi</b>	<b>Vineri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualizare</li> <li>• Curs: planul de afaceri.</li> <li>• Organizarea și gestionarea</li> </ul> <p>Lucrul practic privind materialele planului de afaceri și de promovare (lucru în echipă)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planul de marketing ca parte vitală a planului de afaceri</li> <li>• Analiza SWOT și PEST</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lucrări practice cu privire la planul de afaceri și materialele promoționale (lucrul in echipa)</li> </ul> <p>plimbare scurtă</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planul de promovare / de publicitate.</li> <li>• Comunicatul de presă (presa locală, dacă este posibil).</li> <li>• Designul publicitar</li> </ul> <p>Discutii despre afaceri</p>
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planul de marketing</li> </ul> <p>discutii de afaceri</p>	Dezvoltarea paginii de start Coaching-ul privat



<b>Sapt 3</b>	<b>Luni</b>	<b>Marti</b>	<b>Miercuri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metode de negociere si de vanzare</li> <li>• Metode de prezentare.</li> </ul>	Interpretarea rezultatelor unui sondaj de marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impactul noilor tendințe în mediul de afaceri - Internet, medii sociale etc.</li> <li>• Discuții</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Jocuri de negociere si de vânzare	Activitati privind marketing-ul si mediile sociale	Activitati in echipa
<b>11:15 – 12:00</b>	Pregătire practică și proiect în domeniul vânzărilor și a tehnicilor de prezentare	Lucrări la broșură, pagina web, etc.	Finalizarea materialelor promoționale, comunicatul de presă, etc.

<b>Sapt 3</b>	<b>Joi</b>	<b>Vineri</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	Pitch de vânzări pentru e-mail și mediile sociale Pregătirea pentru prezentarea finală	Practica finala
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Pauza de cafea</b>	<b>Pauza de cafea</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Pregatirea pentru prezentarea finală	Prezentarea finală (vizitatori)
<b>11:15 – 12:00</b>	Pregatirea pentru prezentarea finală	Prezentarea finală (vizitatori)