

# CURS DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE

## UNIHUB

### 2019

#### A. Structura cursului de antreprenoriat

Cursul de antreprenoriat va avea o durată de 32 de ore și va fi împărțit în patru module:

1. Managementul afacerii (8 ore);
2. Marketing (8 ore);
3. Management financiar - contabil (8 ore);
4. Dezvoltarea planului de afaceri (8 ore).

#### B. Structura și conținutul modulelor

##### 1. **Modulul 1: Managementul afacerii**

- Ce este un startup?
- Identificarea, testarea și validarea modelului de afaceri al unui startup;
- Analiza de nevoi și probleme;
- Identificarea avantajelor generate de utilizarea produselor/serviciilor;
- Produsul minim viabil (MVP)
- Managementul resurselor (umane, financiare, materiale și informaționale);
- Gestionarea relației cu furnizorii;
- Dezvoltarea canalelor de distribuție;
- Identificarea și dezvoltarea de parteneriate cheie;
- Fluxurile de producție: activități cheie pentru producția sau prestarea serviciilor;
- Managementul culturii organizaționale, recrutarea, selecția și managementul echipei.

##### 2. **Modulul 2: Marketing**

- Dezvoltarea strategiei de marketing și a mixului de marketing;
- Segmentarea clienților și analiza nevoilor și problemelor adresate de produsele sau serviciile oferite;
- Validarea produsului minim viabil în raport cu segmentul de clienți;
- Experimente și semnale utilizate în procesul de validare;
- Analiza SWOT;
- Analiza competiției și a forțelor ce definesc piața;
- Tehnici de promovare a produselor/serviciilor în mediul online și offline;
- Dezvoltarea bazei de clienți: atragerea de noi clienți, menținerea clienților existenți și stimularea vânzărilor pentru clienții existenți;
- Strategia de valorificare a produselor/serviciilor
- Strategiei de stabilire a prețurilor pentru bunurile/serviciile vândute (politica de prețuri);

3. **Modulul 3: Management financiar – contabil**

- Noțiuni de contabilitate primară;
- Noțiuni primare de fiscalitate;
- Identificarea resurselor cheie necesare și bugetarea acestora: costuri investiționale, costuri fixe și costuri variabile;
- Prognoza veniturilor;
- Realizarea previziunilor financiare: bugetul de venituri și cheltuieli și fluxul de numerar (cash-flow).
- Calcularea pragului de break-even (B/E);

4. **Modulul 4: Dezvoltarea planului de afaceri**

- a. Descrierea produsului sau serviciilor furnizate (“Value Propositions”);
- b. Segmentarea clienților (“Customer Segments”);
- c. Canale de comunicare și canale de distribuție (“Channels”);
- d. Dezvoltarea relațiilor cu clienții (“Customer Relationships”);
- e. Fluxul veniturilor (“Revenue Streams”);
- f. Resurse cheie (“Key Resources”);
- g. Parteneri cheie (“Key Partners”);
- h. Activități cheie (“Key Activities”);
- i. Structura costurilor (“Cost Structure”).

**C. Aspecte legate de derularea cursurilor**

Cursul va avea loc în perioada 12-13 octombrie și 19-20 octombrie 2019. Cele 32 de ore de curs se vor desfășura la sfârșit de săptămână, în două week-enduri consecutive, astfel:

	Sâmbătă		Duminică	
	Nr. ore	Interval orar	Nr. ore	Interval orar
Orar modul curs	8	9:00-18:30	8	9:00-18:30

*În program sunt incluse două pauze de câte 15 min. și o pauză de prânz de 60 min.*

La curs vor participa un număr de max. 20 de studenți. Cursul este gratuit pentru studenții UB. Participanților li se vor asigura prânzul și pauzele de cafea.

Participanților li se recomandă să vină cu laptop-urile proprii. Cursanții care nu pot veni cu laptop vor anunța în momentul înscrierii, pentru a li se pune la dispoziție laptop.