



INDRUMAR PRIVIND DERULAREA ACTIVITĂȚILOR ÎN CADRUL Galei Pro(activ)

”Pro(activ) pe piața muncii – Practică-ți viitorul!”

Apel: PEO/71/PEO_P7/OP4/ESO4.5/PEO_A49

Cod SMIS: 309786

VARIANTA MAI 2025

1.	Elaborat	Boghean Florin	Expert GT și dezvoltare curriculă	
		Gheorghiu Lucian	Coordonator relaționare mediu de afaceri	
		Teona Moisa	Coordonator formare si Responsabil GDPR	
		Popescu Mihai	Expertul consiliere și orientare în carieră	
		Bordeianu Otilia	Expert formare antreprenariat durabil	
		Neamțu Daniela Mihaela	Expert formare antreprenariat durabil	
2.	Verificat și completat	Moroșan-Dănilă Lucia	Coordonator activitate de practică	
3.	Avizat	Boicu Posastiuc Oana Georgeta	Consilier juridic	
4.	Aprobat	Stanciu Pavel	Asistent manager	



CUPRINS

I.	CONTEXT GENERAL.....	3
II.	CONDIȚII MINIME OBLIGATORII PENTRU PARTICIPAREA LA COMPETIȚIE	5
III.	ETAPELE DERULĂRII ACTIVITĂȚII GALA PRO(ACTIV)	5
IV.	DOSARUL DE CONCURS	8
V.	METODOLOGIA DE SELECȚIE A PLANURILOR DE AFACERI/IDEI INOVATIVE	8
VI.	CALENDARUL COMPETIȚIEI	9
	ANEXE	9
	Anexa 1.	10
	Anexa 2.	11
	Anexa 4	26
	Anexa 5	30
	Anexa 6	31
	Anexa 7	32
	Anexa 8	33



I. CONTEXT GENERAL

Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, în calitate de beneficiar, în parteneriat cu Camera de Comerț și Industrie Suceava, implementează conform contractului de finanțare G2024-65340-AM / 09.10.2024 proiectul „**Pro(activ) pe piața muncii – Practică-ți viitorul!**”, Cod SMIS 309786, apel: PEO/71/PEO_P7/OP4/ESO4.5/PEO_A49 – Promovarea dezvoltării programelor de studii terțiare de înaltă calitate, flexibile și corelate cu cerințele pieței muncii – STAGII STUDENȚI- Regiuni mai puțin dezvoltate, Programul Educație și Ocupare 2021 – 2027.

Valoarea proiectului este 4.930.138,35 lei, din care 4.190.617,60 reprezintă valoarea eligibilă nerambursabilă din FSE+, 673.393,32 lei valoarea eligibilă nerambursabilă din bugetul național.

Obiectivul general al proiectului „Pro(activ) pe piața muncii – Practică-ți viitorul!” este dezvoltarea competențelor profesionale și transversale pentru 255 de studenți prin participarea la stagii de practică organizate în cadrul unor parteneriate cu agenți economici.

Scopul principal al proiectului este acela de a sprijini dezvoltarea competențelor profesionale și transversale ale absolvenților Universității „Ștefan cel Mare” din Suceava, prin integrarea acestora în stagii de practică organizate în parteneriate cu agenți economici. Importanța proiectului rezidă în impactul pe care acesta îl va avea la nivelul comunității:

- *studenții vor avea acces la stagii de practică și activități conexe* (workshop-uri, formare antreprenorială etc.) care îi vor pregăti pe aceștia pentru un început de succes în carieră;
- *comunitatea academică își va întări capacitatea de a implementa activități relevante* pentru contextul social și economic în care își desfășoară activitatea și va putea pune la dispoziția studenților un hub dedicat muncii care să acopere nevoile de infrastructură ale acestora;
- *mediul economic va beneficia de un contact direct cu potențialii angajați*, viitori absolvenți ai Universității „Ștefan cel Mare” din Suceava și va putea transmite nevoile și așteptările emergente în cadrul studiilor întreprinse de către partener.

Prin implementarea activităților prevăzute în cadrul proiectului se urmărește atingerea următoarelor *rezultate*:

- 255 studenți vor finaliza programul de consiliere și formare antreprenorială durabilă;
- 255 de studenți selectați pentru stagiul de practică;
- 255 participanți vor finaliza programul de stagiul de practică;
- 1 analiză pentru anticiparea nevoilor orizontale de dezvoltare a ofertei educaționale;



- 1 centru de resurse de practică dotat și operațional;
- 2 campanii de informare și conștientizare cu privire la programele de practică;
- **2 concursuri de planuri de afaceri;**
- **2 concursuri de dezbateri.**

Cooperarea în acest proiect este esențială și reprezintă baza pentru progresul către depășirea disparităților intra și interregionale care au reieșit în urma analizei de nevoi realizată în faza de depunere a cererii de finanțare. De asemenea, având în vedere importanța strategică a parteneriatului, proiectul va genera o schimbare de mentalitate, apropiind cerințele pieței muncii locale de programele de studii terțiare. Formarea și dezvoltarea competențelor profesionale și transversale ale studenților reprezintă activitatea principală în jurul căreia este dezvoltat proiectul, acesta urmărind și îmbunătățirea inserției pe piața muncii, precum și analizarea contextului de angajabilitate a absolvenților pentru anticiparea nevoilor orizontale de dezvoltare a ofertei educaționale.

Obiective specifice:

1. Dezvoltarea competențelor și calificărilor legate de mediu pentru 255 de studenți prin derularea de programe de formare antreprenorială.
2. Dezvoltarea unui parteneriat între Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, Camera de Comerț și Industrie Suceava și potențialii angajatori care să faciliteze dezvoltarea programelor de practică pentru studenți.
3. Sprijinirea studenților în vederea creșterii inserției pe piața muncii prin formarea de competențe socio - emoționale în cadrul workshop-urilor dedicate.
4. Dotarea unui Centru de resurse pentru practică în cadrul Universității „Ștefan cel Mare” din Suceava care să deservească studenții în procesul de dezvoltare a competențelor necesare pe piața muncii.
5. Anticiparea nevoilor de dezvoltare a ofertei educaționale pentru o mai bună inserție pe piața muncii prin elaborarea unor analize.



II. CONDIȚII MINIME OBLIGATORII PENTRU PARTICIPAREA LA COMPETIȚIE

1. Studentul este eligibil conform metodologiei de selecție a grupului țintă, a fost înscris în grupul țintă și îndeplinește aceleași condiții și la momentul înscrierii în competiție.
2. Studentul a urmat cursurile de licență sau master ale Universității "Ștefan cel Mare" din Suceava pe parcursul anului universitar 2024-2025.
3. Studentul a participat la activitățile derulate în cadrul proiectului „**Pro(activ) pe piața muncii – Practică-ți viitorul!**”, Cod SMIS 309786.

III. ETAPELE DERULĂRII ACTIVITĂȚII GALA PRO(ACTIV)

Activitatea **4.2. Gala Pro(activ)** din cadrul **proiectului Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!** Cod SMIS 309786, se desfășoară ulterior derulării programelor de formare. Desfășurarea programului de formare pentru studenți are ca scop dezvoltarea competențelor antreprenoriale. La finalul acestei activități, studenții își vor fi adaptat competențele și calificările legate de mediu, climă, energie, economie circulară și bioeconomie. În plus, în timpul programului de formare, studenții vor dobândi și competențele cerute de sectoarele legate de tranziție climatică (precum producția de energie regenerabilă, reparații și întreținere a produselor etc.).

Pentru animarea grupului țintă și pentru dezvoltarea competențelor socio-emoționale ale studenților, în cadrul proiectului „Pro(activ) pe piața muncii – Practică-ți viitorul!”, Cod SMIS 309786 se va derula o activitate complexă, care se desfășoară pe parcursul a **2 luni** și care presupune următoarele elemente:

1. **organizarea unui concurs de planuri de afaceri;**
2. **organizarea unui concurs de dezbateri;**
3. **discuție online cu un invitat de interes.**

Această activitate contribuie la sprijinirea temei secundare 01. „*Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde*”.



1. Prima etapă a **Galei Pro(activ)** este **apelul pentru competiția planurilor de afaceri sustenabile**. În cadrul acestui concurs studenții vor pregăti planuri de afaceri și le vor depune spre selecție și premiere pe baza unei cereri de înscriere înregistrată la secretariatul proiectului corp H - **anexa 1** împreună cu **anexa 2**. Planurile de afaceri trebuie să respecte structura recomandată la cursurile de formare antreprenorială, conform **anexei 3**.

Dosarul de concurs ce cuprinde cerere de înscriere - anexa 1, acordul de prelucrare date - anexa 2 și planul de afaceri sustenabil, va fi predat în format fizic la **Camera H004, corp H, Strada Universității, nr. 13, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, conform calendarului**.

O comisie va selecta cele mai bune **10 planuri de afaceri ce vor fi prezentate** în cadrul Galei Pro(activ). Comisia va fi formată din:

- coordonatorul de activitate de practică;
- coordonatorul de formare și responsabil GDPR;
- expertul consiliere și orientare în carieră;
- experți formare antreprenoriat durabil;
- expertul grup țintă și dezvoltare curriculumă.

Comisia desemnată anterior pentru acest concurs vor acorda un **punctaj suplimentar pentru planurile de afaceri sustenabile**, care să contribuie la dezvoltarea economiei circulare sau care să prevadă locuri de muncă verzi, conform **anexei 4 - Fișă de evaluare plan de afaceri sustenabil**.

Selecția planurilor de afaceri se va face în două etape:

Etapa I. Evaluarea tuturor planurilor de afaceri sustenabile (max. 70 puncte). Primele 10 planuri se califică în etapa următoare.

Etapa II. Susținerea orală a primelor 10 planuri de afaceri sustenabile evaluate în prima etapă, în fața unei comisii în vederea stabilirii premiilor (max. 30 puncte).

În cadrul competiției primele 10 planuri de afaceri vor fi prezentate în cadrul Galei Pro(activ) și premiate, astfel:

- **premiul 1 – 4000 lei** (1 plan de afaceri = 1 student);
- **premiul 2 – 2.500 lei** (2 planuri de afaceri = 2 studenți);
- **premiul 3 - 1.000 lei** (3 planuri de afaceri = 3 studenți);
- **mențiune - 500 lei**, (4 planuri de afaceri = 4 studenți)

Total 14.000 lei/competiție planuri de afaceri.



2. În cadrul Galei Pro(activ) se va desfășura un **concurs de dezbateri pe teme legate de tranziția climatică**. Temele vor fi alese astfel încât studenții, în procesul de pregătire, să se fi familiarizat cu **subiectele inovatoare**. Studenții se vor înscrie la această competiție pe baza unui dosar de concurs ce va fi predat în format fizic la **camera H004, corp H, Strada Universității, nr. 13, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, conform calendarului**. Dosarul de concurs cuprinde cerere de înscriere - anexa 1, acordul de prelucrare date - anexa 2 și materialul tehnoredactat cu ideea inovativă. Toate articolele trebuie să respecte normele de tehnoredactare prezentate mai jos.

Condiții de prezentare a ideii inovative:

- **Lucrări letrice** – vor avea între 3-5 pagini, redactate în Microsoft Word, format A4, font Times New Roman, mărime 12, distanța dintre rânduri 1.5, margini egale de 2 cm, aliniat stânga-dreapta (Justify). Se vor folosi obligatoriu diacritice. Titlul lucrării va fi scris cu font 14 centrat, la 2 rânduri de titlu se va scrie autorul lucrării, facultatea, programul de studii, aliniat stânga. La sfârșit se va consemna bibliografia (minim 5 referințe bibliografice).
- **Prezentare Power Point**: 10-14 diapozitive, menționându-se titlul, autorul, scop, material și metoda, conținut, concluzii.

Lucrările vor fi evaluate conform **anexei 5 - Fișa de evaluare lucrare idee inovativă (concurs de dezbateri pe teme legate de tranziția climatică)** și susținute în fața comisiei. Vor fi acordate următoarele premii primilor 10 lucrări ale studenților câștigători:

- **premiul 1 – 3.000 lei (pentru 1 student),**
- **premiul 2 – 2.000 lei (pentru 2 studenți)**
- **premiul 3 – 1.000 lei (pentru 3 studenți).**
- **4 mențiuni - 500 lei fiecare vor fi acordate pentru 4 studenți.**

Total: 12.000/ competiție dezbateri subiecte inovatoare

3. Un alt element important în cadrul Galei Pro(activ) **va fi dezbateri / discuția cu un invitat din domeniile relevante pentru programele de formare desfășurate** care va avea loc online, cu ajutorul echipamentului de teleconferință achiziționat prin proiect.

Această activitate se va derula în sistem online cu ajutorul echipamentului de teleconferință achiziționat prin proiect pentru studenții membri în GT al proiectului la un link ce va fi postat pe <https://proactiv.usv.ro/>.



IV. DOSARUL DE CONCURS

Fiecare student va depune separat câte un dosar pentru fiecare competiție (competiție planuri de afaceri sustenabile sau concurs de dezbatere pe teme legate de tranziția climatică) la care dorește să participe. Studentul poate participa la cel puțin una dintre competiții. Pentru înscrierea în competiție, se vor completa și se vor transmite următoarele documente:

1. Anexa 1. Cerere de înscriere
2. Anexa 2. Acordul de prelucrare a datelor cu caracter personal
3. Anexa 3. Plan de afaceri / Lucrarea letrică
4. Prezentare PowerPoint

Important:

Dosarele incomplete sau care nu respectă formatul indicat în prezentul îndrumar vor fi descalificate / declarate neconforme.

Dosarele de concurs conținând documentele în original, menționate mai sus, vor fi predate în fizic la secretariatul proiectului **camera H004, corp H, Strada Universității, nr. 13, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, conform calendarului conform calendarului.**

V. METODOLOGIA DE selecție a planurilor de afaceri/idei INOVATIVE

Comisia de concurs verifică toate planurile de afaceri și lucrările cu idei inovative și acordă puncte corespunzătoare fișei de evaluare după care se întocmește un proces verbal. Evaluarea planurilor de afaceri se face în două etape.

Punctajul este media punctajelor acordate de fiecare membru din comisie.

Acest îndrumar și grila de evaluare sunt publicate pe website-ul proiectului <https://proactiv.usv.ro/>

Rezultatele vor fi comunicate pe email către candidați și publicate pe site-ul <https://proactiv.usv.ro/>

Candidații pot contesta doar prima etapă a procesului de evaluare a planurilor de afaceri sustenabile înscrise în competiție. Contestația se va transmite în termen de maxim 24 de ore de la primirea rezultatelor, conform calendarului. Contestație se va depune în format fizic la secretariatul proiectului **camera H004, corp H, Strada Universității, nr. 13, Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava** și va menționa în titlu: CONTESTAȚIE REZULTAT EVALUARE PLAN DE AFACERI SUSTENABIL, precizând ce criterii/punctaje sunt contestate.

Rezultatele finale (după rezolvarea contestațiilor) se vor comunica conform calendarului pe <https://proactiv.usv.ro/> și pe email către candidați.



Primii 10 studenții selectați vor susține separat în fața comisiei de evaluare planul de afaceri sau ideea inovativă după care se stabilește ierarhia finală în vederea stabilirii premiilor. Studenții premiați primesc contravaloarea premiului prin transfer bancar în contul personal.

VI. CALENDARUL COMPETIȚIEI

Depunere planuri de afaceri /idei inovative	09.06.2025-16.06.2025, ora 16
Evaluare planuri de afaceri /idei inovative	09.06.2025-18.06.2025
Rezultate ETAPA I	19.06.2025, ora 20
Contestații	20.06.2025 ora 20
REZULTATE FINALE	23.06.2025, ora 16
Susțineri ETAPA II	24.06.2025-27.06.2025
Premiere	30.06.2025

ANEXE



Anexa 1.

**CERERE DE ÎNSCRIERE în cadrul
Galei Pro(activ)
în cadrul proiectului "Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!",
Cod SMIS: 309786**

Subsemnatul(a),
legitimat(a) cu CI seria, nr., CNP, domiciliat(a) în
loc., str., nr., bl., sc.,
ap., județul, telefon mobil și e-mail
....., student(a) al/a Facultății
..... din cadrul
Universității „Ștefan cel Mare” din Suceava, în anul, la programul de
studii....., vă rog
să îmi aprobați înscrierea la **competiția planuri de afaceri / concurs dezbateri** în
cadrul proiectului „**Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!**”.

Vă mulțumesc!

Nume, prenume

Semnătura

Data



Anexa 2.

ACORDUL DE PRELUCRARE A DATELOR CU CARACTER PERSONAL

Subsemnatul(a),, legitimat(ă) cu CI seria, nr., CNP, cu domiciliul în localitatea, str., nr., bl., ap., sector/ județ, student(ă) la Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava, Facultatea, programul de studii, anul, **declar faptul că sunt de acord cu prelucrarea datelor cu caracter personal în cadrul proiectului cu titlul „Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!”**, Cod MySMIS: 309786, proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Educație și Ocupare 2021 - 2027, al cărui beneficiar este Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava și consimt în mod expres și neechivoc ca datele mele cu caracter personal să fie prelucrate, în conformitate cu legislația națională și europeană în vigoare, prin orice mijloace, de către beneficiar, Autoritatea de Management pentru Programul Educație și Ocupare 2021 - 2027 și de către orice alt organism abilitat să efectueze verificări asupra modului de utilizare a finanțării nerambursabile.

Am fost informat de către beneficiar că aceste date vor fi tratate confidențial, în conformitate cu prevederile Directivei 95/46/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 24 octombrie 1995 privind protecția persoanelor fizice în ceea ce privește prelucrarea datelor cu caracter personal și libera circulație a acestor date, transpusă în legislația națională prin Legea nr. 677/2001, cu modificările și completările ulterioare, precum și prevederile Directivei 2002/58/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 12 iulie 2002 privind prelucrarea datelor personale și protejarea confidențialității în sectorul comunicațiilor publice, transpusă în legislația națională prin Legea nr. 506/2004 privind prelucrarea datelor cu caracter personal și protecția vieții private în sectorul comunicațiilor electronice, cu modificările și completările ulterioare.

Înțeleg ca orice omisiune sau incorectitudine în prezentarea informațiilor personale în scopul obținerii de avantaje patrimoniale sau de orice altă natură este pedepsită conform legii, declar ca nu am furnizat informații false în documentele prezentate și îmi asum responsabilitatea datelor conținute în dosarul de candidatură, garantând că datele furnizate sunt actuale, reale, corecte și complete și mă angajez ca, în eventualitatea în care survin modificări privind datele personale care fac obiectul dosarului de candidatură după (*reînnoirea cărții de identitate, schimbarea numelui, schimbarea adresei de domiciliu etc.*), să anunț echipa de implementare a proiectului și să furnizez documente doveditoare în acest sens.

Nume, prenume

Semnătura

Data



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Anexa 3



PLAN DE AFACERI „Titlu plan de afacere”

[Adresa poștală]
[Localitate, Jud, Cod poștal]

tel. [Telefon]
f. [Fax]

[E-mail]
[Adresă web]



Cuprins

Rezumatul executiv

1. Descrierea afacerii si a strategiei de implementare a planului de afaceri
2. Analiza SWOT a afacerii
3. Schema organizatorica si politica de resurse umane
4. Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii
5. Analiza pieței de desfacere și a concurenței
6. Strategia de marketing
7. Analiza impactului de mediu și social. Strategia de sustenabilitate, inovarea durabila
8. Proiecții financiare privind afacerea



Rezumatul executiv

< Nota : Toate explicațiile încadrate cu < > si font înclinat se vor șterge după completare.>

< Din prima propoziție, „deschideți focul” enunțând scopul planului de afaceri. De fapt, rezumatul reprezintă un plan în miniatură, nu o introducere. În cazul ideal, el ar trebui să concentreze într-o singură pagină toate ideile pertinente, esențiale ale planului în ansamblu. Rezumatul dă tonul planului, determină gradul de interes cu care este parcurs documentul de către evaluatori. Descrieți cine sunteți, ce vreți să faceți, cum intenționați să reușiți (strategia de implementare a planului de afaceri) și cât aveți nevoie să implementați planul de afaceri.>

1. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri

Domeniul principal de activitate și codul CAEN al domeniului principal de activitate

< Descrieți cât mai exact afacerea dvs., domeniul principal și secundare de activitate, misiunea și viziunea firmei, cât și valorile de bază ale acesteia. >

MISIUNEA FIRMEI

Misiunea firmei mele este următoarea:



VALORILE DE BAZĂ

Cele mai importante valori ale firmei mele sunt următoarele:

Valori de bază	Coeficient de importanță*

* 1 – importanța cea mai mică, 10 – importanța cea mai mare

Descrierea proiectului si a nevoii identificate

< Descrieti cat mai exact afacerea/proiectul si ce nevoi concrete, reale ale consumatorilor / necesitati ale clientilor satisface. Precizati in ce consta proiectul si care sunt principalele activitati necesare. Exemplu: studiu piata, achizitie sau inchiriere spatiu, amenajare spatiu, achizitie echipamente, recrutare si selectie personal, productie, aprovizionare, promovare, etc. >

Locatia poiectului si modul de asigurare cu utilitati

< Specificati unde va fi spatiul / punctul de lucru unde va veti desfasura activitatea si o descriere a spatiului. Descrieti ce utilitati aveti nevoie pentru a va desfasura activitatea (de ex. alimentare cu apa, caldura, gaz, internet, telefonie, etc.) si cum vor fi asigurate acestea >

Planul de investitii si cheltuieli functionare

< Completati o lista a cheltuielilor previzionate pentru a demara afacerea dvs., conform tabelului din conitnuare. Inserati cat linii sunt necesare >

Costurile infiintarii si demararii afacerii

Nr. crt.	Categorie cheltuieli	UM	buc.	Val. unit. fara TVA	Valoare fara TVA	TVA	Total	OBS
1								
2								
3								
4								



Nr. crt.	Categorie cheltuieli	UM	buc.	Val. unit. fara TVA	Valoare fara TVA	TVA	Total	OBS
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								
17								
18								
19								
20								
TOTAL								

Descrieti necesitatea fiecarei cheltuieli si necesitatea finantarii

< Descrieti procesul de productie / prestare servicii / executie lucrari a afacerii dvs., in cadrul caruia sa rezulte utilizarea echipamentelor pe care doriti sa le achizitionati. >

ANEXA - Oferte / Cotatii de pret achizitia de echipamente, software, etc necesare fundamentarii proiectului de investitii

Plan de finantare a proiectului

< Incercati sa identificati surse de finantare ale afacerii dvs. (de ex. imprumut asociati, credit bancare, atragere investitori, fonduri de finantare nerambursabila, etc. >

Obiective

< Fixati obiective cuantificabile si realiste ale afacerii dvs.; nu uitati de cifra de afaceri, profitul, cota de piata si numarul de salariati pe un orizont de timp de 3 ani >

OBIECTIVELE FIRMEI

Obiectivele firmei mele sunt următoarele:

Obiective cantitative	Termen de realizare



Obiective calitative	Termen de realizare

Rezultate si Indicatori

< Prezentați cât mai concret și detaliat ce rezultate și indicatori v-ați propus și strategia de implementare a planului de afaceri >

Durata de functionare a afacerii

Nedeterminata/ Determinata– numar de luni/ani

2. Analiza SWOT a afacerii

< Cel mai cunoscut instrument de analiza îl reprezintă analiza SWOT. Denumirea este dată de inițialele cuvintelor în limba engleză Strengths (Puncte Forte), Weaknesses (Puncte Slabe), Opportunities (Oportunități) și Threats (Amenințări). Domenii în care puteți identifica puncte forte și puncte slabe: producție, management, marketing, experiență, proprietate intelectuală, clădire și echipamente, tehnologie, finanțe. Domenii în care pot apărea oportunități și amenințări: piața (ex. piața se dezvoltă vs piața în declin); legislația; cursul de schimb; tendințe economice (expansiune vs declin). Acest model presupune ca organizația dvs. să abordeze o strategie prin care să se alinieze la mediul intern și extern. Exemplu de strategii: se utilizează forțele pentru a profita de oportunități sau a reduce amenințările; se utilizează oportunitățile pentru a evita slăbiciunile, etc. >



DIAGNOSTIC INTERN ȘI EXTERN

Punctele forte ale firmei mele sunt următoarele:

Slăbiciunile firmei mele sunt următoarele:

Există următoarele oportunități:

Amenințările externe care influențează activitatea firmei mele sunt următoarele:



3. Schema organizatorica si politica de resurse umane

< In aceasta sectiune, prezentati organigrama afacerii dvs. si resursele umane- personalul angajat. Precizati numarul total de locuri de munca create (necesarul de personal), cu norma intreaga sau fractiune de norma si functia pentru fiecare salariat. >

Echipa de management

Nume si prenume	Funcția	Studii	Experiența in domeniul de activitate al afacerii

Personal executiv și administrativ

Nume si prenume	Funcția	Studii	Experiența in domeniul postului vizat

ANEXA - Curriculum vitae echipa de management

4. Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii

< Va rugam sa furnizati o descriere a produselor oferite, caracteristici tehnice, performante, cantitate. In cazul serviciilor descrieti trasaturile acestora. In cazul comertului, precizati grupele de produse pe care le veti vinde, cantitatea, daca vanzarea este cu amanuntul sau cu ridicata si daca veti furniza servicii specifice (post vanzare, garantii, reparatii, mentenanta, etc. . In cazul serviciilor, descrieti ce tip de servicii – prestate populatiei sau prestate operatorilor economici, cantitate. >



DESCRIEREA PRODUSELOR, A LINIILOR DE PRODUSE ȘI APRECIEREA LOR

Descrierea produselor

Linii de produse

Calitate

Preț

Aprecierea servirii

5. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

< Analiza pieței va urmări tipul de piață, dimensiunea pieței țintă și aria de acoperire. Piața produsului de referință sau piața relevantă este dată de întreaga populație de utilizatori și consumatori ai produselor de același gen. În funcție de natura clientului, piața pe care acționează firma poate fi de următoarele tipuri: a. de consum sau individuală; b. de afaceri sau organizațională. Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/serviciului. Analiza pieței va continua cu identificarea clienților potențiali, volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare) și analiza necesităților clienților existenți și potențiali.

Analiza concurenței va evidenția principalii concurenți interni sau externi, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti).>

SEGMENTAREA CLIENȚILOR

Segmentul de clienți 1

Descriere

Numărul clienților actuali

Numărul clienților potențiali

Total clienți segmentul 1



Segmentul de clienți 2

Descriere

Numărul clienților actuali

Numărul clienților potențiali

Total clienți segmentul 1

Segmentul de clienți 3

Descriere

Numărul clienților actuali

Numărul clienților potențiali

Total clienți segmentul 1

PROFILUL SEGMENTULUI DE CLIENȚI

Procesul decizional

Cine cumpără produsul nostru?

Cine influențează decizia de cumpărare?

Unde se ia decizia de cumpărare?

Nevoile clienților

Care sunt criteriile de cumpărare?

De ce are clientul nevoie de produsul nostru?

Când conștientizează clientul existența unei nevoi?

Ce funcție îndeplinește produsul nostru pentru client?



Nu există un alt produs mai bun?

Ce servicii așteaptă clientul să i se ofere?

Ce obligații pe termen lung își asumă firma față de client?

De ce un client alege o marcă în defavoarea alteia?

Avantajele căutate de clienți

Ce beneficii obține clientul în urma utilizării produsului nostru?

Criteriile de cumpărare

Ce produse cumpără clientul nostru?

Ce tehnică de vânzare preferă clientul?

Cât durează actul de vânzare-cumpărare?

Cât este dispus clientul să cheltuiască?

De unde poate clientul să obțină informații despre produs?



Când înlocuiesc clienții, de obicei, produsele cumpărate?

Unitățile strategice de afaceri

Piețe de desfacere

Grupa de clienți 1

Grupa de clienți 2

Grupa de clienți 3

Produsul 1

Produsul 2

Produsul 3

Evaluarea și ordonarea unitărilor strategice de afaceri (SBU)

1 = SBU puternică. Vă cunoașteți clienții și aveți capacitatea de a le satisface nevoile.

10 = SBU slabă. Nu vă cunoașteți clienții și nu știți dacă le puteți satisface nevoile.

SBU	Nota

6. Strategia de marketing

< Strategia de marketing va fi elaborată pentru fiecare dintre elementele mixtului de marketing, și anume: strategia de produs (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților); strategia de pret - pret de stratificare, pret de penetrare, reduceri de pret, etc. Strategia de distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție). Strategia de promovare și relații publice (se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate – reclama, stimulentele de vânzare, relațiile publice, vânzarea personală, etc. >

7. Analiza impactului de mediu și social. Strategia de sustenabilitate, inovarea durabilă

< Includeti o analiză detaliată a impactului potențial al afacerii lor asupra mediului și comunității. Acest lucru ar trebui să includă identificarea resurselor utilizate, a deșeurilor generate, a emisiilor de carbon și a impactului asupra biodiversității, precum și evaluarea impactului social asupra



angajaților, clienților și comunității locale. Propuneți o strategie de sustenabilitate, inovarea durabila>

8.Proiecții financiare privind afacerea

< Tabelele de mai jos sunt cu titlu de exemplu, antreprenorul are libertatea de a dezvolta un tabel mai detaliat, in care sa prezinte toate veniturile si cheltuielile din exploatare pe o perioada de 3 ani de activitate. Proiectiile financiare vor fi corelate cu informatiile prezentate in capitolele precedente. >

Cheltuielile directe și indirecte

Categorie cheltuieli	Luna 1 (lei)	Luna 2 (lei)	Luna 3 (lei)		...	Luna N (lei)
Cheltuieli de producție directe						
Materii prime/materiale consumabile						
Materiale auxiliare						
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)						
Energie, alte utilități						
Subansamble						
Servicii sau lucrări subcontractate						
Alte cheltuieli directe						
Cheltuieli de producție indirecte						
Administrație / Management						
Cheltuieli de Birou / Secretariat						
Cheltuieli de transport						
Cheltuieli securitate (de exemplu pază etc.)						
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului						
Alte cheltuieli indirecte						
TOTAL						

Vanzari preconizate pe luna

Nr. crt.	Produs	Luna 1 (lei)	Luna 2 (lei)	Luna 3 (lei)		...	Luna N (lei)
1	Produs 1 / Client 1						
2	Produs 1 / Client 2						
3	Produs 1 / Client 3						
	Subtotal Produs 1						
1	Produs 2 / Client 1						
2	Produs 2 / Client 2						
3	Produs 2 / Client 3						



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



	Subtotal Produs 2						
1	Produs 3 / Client 1						
2	Produs 3 / Client 2						
3	Produs 3 / Client 3						
	Subtotal Produs 3						
TOTAL							

ANEXE

Curriculum vitae echipa de management

Oferte / Cotații de preț achiziția de echipamente, software, etc necesare fundamentării proiectului de investiții



Anexa 4

FIȘĂ DE EVALUARE PLAN DE AFACERI SUSTENABILE

NUMELE ȘI PRENUMELE CANDIDATULUI.....

COD CAEN.....

Nr. crt.	CAPITOL PLAN DE AFACERI	PUNCTE ACORDATE	JUSTIFICARE PUNCTAJ	PUNCTAJ OBȚINUT
1.	Scurta descriere a întreprinderii	Domeniul de activitate, locul de înființare și exploatare a afacerii, viziunea, misiunea, strategia, obiective pe termen mediu și lung, activități, rezultate, indicatori previzionați		
	0-5 pct.	0	nu sunt prezentate informații	
		2	sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate	
		4	sunt prezentate informații complete fără o argumentare clară/completă	
		5	sunt prezentate informații complete și oferite argumentat	
2.	Analiza SWOT a afacerii	Prezentarea punctelor tari și a celor slabe, a oportunităților și a amenințărilor		
	0-5 pct	0	nu sunt prezentate informații	
		2	sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate	
		4	sunt prezentate informații complete fără o argumentare clară/completă	
		5	sunt prezentate informații complete și oferite argumentat	
3.	Schema organizatorică și politica de resurse umane	Prezentarea organigramei întreprinderii, identificarea resurselor umane necesare derulării activităților, prezentarea fișelor de post, prezentarea procesului de selecție și recrutare personal, angajarea de persoane dezavantajate		
	0-30 pct.	0	nu sunt prezentate informații	



		2	sunt prezentate informații incomplete si parțial justificate	
		4	sunt prezentate informații complete fara o argumentare clara/completa	
		5	sunt prezentate informații complete si oferite argumentat	
		cumulativ cu crearea unor locuri de muncă verzi		
		5	1 persoană	
		10	2 persoane	
		cumulativ cu		
		5	Egalitatea între bărbați și femei și integrarea perspectivei de gen	
		5	Nediscriminarea și prevenirea oricărei forme de discriminare pe criterii de gen, origine rasială sau etnică, religie sau convingeri, handicap, vârstă sau orientare sexuală	
		5	Accesibilitatea pentru persoanele cu handicap	
4.	Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii	Caracteristici fizice, tehnologia utilizată în producerea/dezvoltarea lui, lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse; rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus spre achiziționare; nevoile ce vor acoperite prin intermediul produsului/serviciului/lucrării dezvoltate; modalitatea în care produsul/serviciul/lucrările contribuie la inovarea socială, combaterea discriminării, dezvoltarea durabilă, sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor, promovarea concretă a utilizării și calității TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare/prestare, promovarea consolidării cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice		
	0-15 pct.	0	nu sunt prezentate informații	
		2	sunt prezentate informații incomplete si parțial justificate	
		4	sunt prezentate informații complete fără o argumentare clara/completa	
		5	sunt prezentate informații complete si oferite argumentat	
		cumulativ cu dezvoltarea unui proiect în domeniile		
		1 temă = 5 pct. 2 teme =10 pct.		



		Dezvoltare economie circulară	
		Economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon	
5.	Analiza pieței de desfacere și a concurenței	Prezentarea pieței de desfacere a produsului/serviciului/lucrărilor, identificarea principalilor competitori și a produselor/serviciilor/lucrărilor oferite de aceștia, inclusiv puncte tari și puncte slabe; prezintă avantajul competitiv al produsului/serviciului/lucrărilor	
	0-5 pct.	0	nu sunt prezentate informații
		2	sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate
		4	sunt prezentate informații complete fără o argumentare clară/completă
		5	sunt prezentate informații complete și oferite argumentat
6.	Strategia de marketing	Descrierea strategiei de produs cu menționarea caracteristicilor și avantajelor pe care le oferă clienților; descrierea strategiei sau politicii de preț prin analiza elementelor ce determină prețul, descrierea strategiei de vânzări și distribuție prin analiza metodelor de vânzare și canalelor de distribuție și descrierea strategiei de promovare și relații publice ce va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării	
	0-5 pct.	0	nu sunt prezentate informații
		2	sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate
		4	sunt prezentate informații complete fără o argumentare clară/completă
		5	sunt prezentate informații complete și oferite argumentat
7.	Proiecții financiare privind afacerea	Bugetul planului de afaceri, sursele de finanțare, realizarea unei previziuni a veniturilor și a cheltuielilor pe o perioadă de 18 luni	
	0-5 pct.	0	planul financiar nu este corelat cu activitățile și resursele menționate în planul de afaceri
		2	planul financiar este corelat într-o mică măsură cu activitățile și resursele menționate în planul de afaceri
		4	planul financiar este corelat în proporție majoritară cu activitățile și resursele menționate în planul de afaceri



		5	planul financiar este complet si corelat cu activitățile si resursele menționate in planul de afaceri	
	TOTAL	70 PUNCTE		
	SUSTINERE	30 PUNCTE		
	TOTAL GENERAL	100 puncte		

Nume și prenume evaluator / semnătura:

Data:



Anexa 5

FIȘA DE EVALUARE LUCRARE IDEE INOVATIVĂ / CONCURS DE DEZBATERI PE TEME LEGATE DE TRANZIȚIA CLIMATICĂ

Nume și prenume autor:

Tema:

Evaluator:.....

Nr. crt.	Criteriul	Punctaj maxim	Observații
1.	Corectitudinea conținutului științific	10p	
2.	Originalitate/Creativitate	10p	
3.	Adaptarea conținutului la secțiunea concursului	20p	
4.	Contribuția la atingerea obiectivelor proiectului	10p	
5.	Respectarea criteriilor generale de redactare/prezentare	10p	
6.	Utilizarea de tehnici adecvate de comunicare/prezentare/susținere	30	
7.	Întrebări adresate colegilor	10	
TOTAL		100p	

* Punctajul final se determină ca medie aritmetică a punctajelor acordate de evaluator și se transformă în notă (100 puncte – nota 10).



Anexa 6

REZULTATELE INTERMEDIARE CONCURS PLANURI DE AFACERI/ CONCURS DE DEZBATERI PE TEME LEGATE DE TRANZIȚIA CLIMATICĂ

Concursul este organizat în cadrul activității 4.2. Gala Pro(activ) din cadrul proiectului **Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!**

În cadrul **competiției planuri de afaceri/ concurs de dezbateri pe teme legate de tranziția climatică** s-au înscris un număr de _____ studenți membri în GT al proiectului.

Punctajele obținute de candidați sunt prezentate în cele ce urmează.

Nr. crt.	Nr. înregistrare dosar de concurs	Punctaj obținut

Comisie evaluare

Coordonatorul de activitate de practică	
Coordonator de formare și responsabil GDPR	
Expert relationare mediul de afaceri	
Expert consiliere și orientare în carieră	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert grup țintă și dezvoltare curriculă	



Anexa 7

REZULTATELE FINALE ALE CONCURSULUI DE PLANURI DE AFACERI/ DEZBATERI PE TEME LEGATE DE TRANZIȚIA CLIMATICĂ

Concurs organizat astăzi, _____ în cadrul activității 4.2. Gala Pro(activ) din cadrul proiectului **Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!**

În cadrul **competiției planuri de afaceri/dezbateri pe teme legate de tranziția climatică** s-au înscris un număr de _____ studenți membri în GT al proiectului, și au susținut un număr de _____ studenți.

Punctajele obținute de primii 10 candidați sunt prezentate în cele ce urmează.

Nr. crt.	Numere și prenume	Punctaj obținut	Premiul obținut
1.			Premiul I
2.			Premiul II
3.			Premiul II
4.			Premiul III
5.			Premiul III
6.			Premiul III
7.			Mențiune
8.			Mențiune
9.			Mențiune
10.			Mențiune

Comisie evaluare

Coordonatorul de activitate de practică	
Coordonator de formare și responsabil GDPR	
Expert relaționare mediul de afaceri	
Expert consiliere și orientare în carieră	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert formare antreprenoriat durabil	
Expert grup țintă și dezvoltare curriculă	



CONTESTAȚIE

În atenția comisiei de evaluare,

Subsemnatul/a (nume, prenume), domiciliat/ă în
localitateaE....., județul, strada.....,
nr., bl., sc..... ap., posesor al CI seria, numărul, eliberat de
....., la data de, CNP....., în calitate de
participant/ă la **concursul de planuri de afaceri/ concurs de dezbateri pe teme legate de tranziția
climatică** în cadrul proiectului **”Pro(activ) pe piața muncii - Practică-ți viitorul!”** cod SMIS 309786
formulez contestația privind rezultatele evaluării planului de afaceri / lucrare idee inovativă.

Prin prezenta, solicit:

Data,

.....

Semnătura,

.....