



Ministerul Educației, Culturii
și Cercetării al Republicii Moldova

ORDIN

11.07.19 nr. 890

mun. Chișinău

Cu privire la aprobarea Curriculumului
pentru învățământul profesional tehnic

În temeiul prevederilor art. 64 pct. (2) din Codul educației al Republicii Moldova nr. 152 din 17 iulie 2014 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2014, nr. 319-324, art. 634), precum și în conformitate cu Ordinul Ministrului Educației nr. 1128 din 26 noiembrie 2015,

ORDON:

1. A aproba Curriculumul modular pentru învățământul profesional tehnic „Bazele antreprenoriatului” conform anexei.

2. Din data intrării în vigoare a prezentului ordin se abrogă Curriculumul pentru învățământul profesional tehnic secundar „Bazele antreprenoriatului” aprobat prin ordinul 863/2015.

3. Curriculumul se aplică, cu începere de la 1 septembrie 2019, pentru disciplina „Bazele antreprenoriatului” inclusă în planurile de învățământ la programele de formare profesională tehnică secundară, postsecundară și postsecundară nonterțiară.

4. Direcția învățământ profesional tehnic (dl Silviu Gîncu, șef Direcție) cu suportul Centrului pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri în cadrul proiectului *Activitatea de instruire în domeniul antreprenoriatului și angajării în câmpul muncii (MEEETA IV)* va organiza seminare de diseminare în vederea implementării curriculumului aprobat.

5. Instituțiile de învățământ profesional tehnic vor asigura implementarea prevederilor prezentului ordin.

6. Direcția învățământ profesional tehnic (dl Silviu Gîncu, șef Direcție) va monitoriza implementarea și executarea prezentului ordin.

7. Controlul executării prezentului ordin se atribuie doamnei Angela Cutasevici, Secretar de Stat.

Ministru

Liliana NICOLAESCU-ONOFREI



MINISTERUL
EDUCAȚIEI, CULTURII
ȘI CERCETĂRII

Ministerul Educației, Culturii și Cercetării al Republicii Moldova

"Aprobat"

prin Ordinul Ministrului
nr. ___ din ___ 2019

Ministru



Bazele antreprenoriatului

Curriculum modular
pentru învățământul profesional tehnic

Chișinău 2019

Coordonator:

Gîncu Silviu, doctor în pedagogie, șeful direcției învățământ profesional tehnic, Ministerul Educației Culturii și Cercetării (MECC)

Grupul de lucru:

Bagrin Olesea, șefa secției studii, profesoară de Bazele Antreprenoriatului, Centrul de Excelență în Transporturi (CET)

Cozma Ana, profesoară de Bazele antreprenoriatului, școala profesională nr.2 din m. Cahul

Fetescu Cezara, profesoară de discipline economice, Centrul de Excelență în Economie și Finanțe (CEEF)

Grosu Dorina, profesoară de Bazele Antreprenoriatului, Centrul de Excelență în Servicii și Prepararea Alimentelor (CESPA)

Gumaniuc Veronica, profesoară de Bazele comunicării și Bazele Antreprenoriatului, psiholog, CET

Miron Ecaterina, directoare adjunctă, școala profesională nr. 2 din m. Cahul

Morari Doina, directoare adjunctă pentru instruire și educație, CESPA

Moroș Aliona, profesoară la Bazele antreprenoriatului, discipline de specialitate, CET

Muntean Irina, metodistă, profesoară de discipline de specialitate, CEC

Osoianu Ala, profesoară de discipline de specialitate, Centrul de Excelență în Industria Usoră (CEIU)

Surdu Natalia, profesoară de Bazele antreprenoriatului, CEC

Putina Dorina, șefa secției formare continuă, CESPA

Țapuchevici Diana, șefa secției asigurarea calității, profesoară de biologie și geografie, CEIU

Țurcan Lucia, directoare adjunctă studii, profesoară de discipline de specialitate, CEC

Scîlîș Lia, doctor în pedagogie, manager proiect, Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA)

Stratila Viorica, profesoară de Bazele Antreprenoriatului, CEEF

Șargo Aliona, doctor în științe economice, șefa catedrei Administrarea Afacerilor, CEEF

Șuleanschi Sofia, directoare, Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA)

Vleju Ana, metodistă, profesoară de Bazele Antreprenoriatului, CEIU

Recenzenți:

Lupașcu Tudor, expert, director executiv, Organizația de microfinanțare "FARMCAPITAL"

Miron Ecaterina, directoare adjunctă, școala profesională nr. 2 din m. Cahul

Olaru Valentina, doctor în pedagogie, directoarea liceului "Lucian Blaga"

Raețchi Alexandra, directoare CEIU

Țurcan Lucia, directoare adjunctă, Centrul de Excelență în Construcții (CEC), profesoară de discipline economice.

Prezentul curriculum este elaborat în cadrul proiectului "ACTIVITATEA DE INSTRUIRE ÎN DOMENIUL ANTREPRENORIATULUI ȘI ANGAJĂRII ÎN CÂMPUL MUNCII" (MEEETA IV), implementat de Centrul pentru Educație Antreprenorială și Asistență în Afaceri (CEDA) cu suportul Fundației Liechtenstein Development Service (LED).

Cuprins

I. Preliminarii.....	- 3 -
II. Motivația, utilitatea curriculumului pentru dezvoltarea profesională	- 7 -
III. Competențele profesionale specifice disciplinei.....	- 8 -
IV. Administrarea disciplinei	- 8 -
V. Module de instruire	- 9 -
Modulul 1. Antreprenoriatul – o opțiune de carieră	- 9 -
Modulul 2. Elemente de management și gestionarea riscurilor	- 14 -
Modulul 3. Finanțarea și evidența activității antreprenoriale.....	- 19 -
Modulul 4. Marketing.....	- 25 -
Modulul 5. Planificarea unei afaceri	- 32 -
VI. Sugestii metodologice.....	- 38 -
VII. Sugestii de evaluare a competențelor specifice	- 41 -
VIII. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii.....	- 43 -

I. Preliminarii

Modernizarea și eficientizarea învățământului profesional tehnic în vederea sporirii competitivității economiei naționale prin pregătirea forței de muncă competente și calificate, în corespundere cu cerințele actuale și viitoare ale pieței muncii reprezintă obiectivul general al tuturor strategiilor de dezvoltare și politicilor educaționale în domeniul învățământului profesional tehnic.

Curriculumul modular la disciplina Bazele Antreprenoriatului este un document normativ aferent procesului de formare profesională a muncitorilor calificați, a maiștrilor, tehnicienilor și altor categorii de specialiști în conformitate cu:

- Codului educației al Republicii Moldova, nr. 152 din 14.07.2014
- Cadrul Național al Calificărilor din Republica Moldova, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 1016 din 23.11.2017;
- Nomenclatorul domeniilor de formare profesională și al meseriilor/profesiilor, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 425 din 03.07.2015;
- Nomenclatorul domeniilor de formare profesională al specialităților și calificărilor pentru învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 853 din 14.12.2015 .
- Cadrul de referință al curriculumului pentru învățământul profesional tehnic, aprobat prin ordinul nr. 1128 din 26.11.2015;
- Planul-cadru pentru învățământul profesional tehnic secundar, aprobat prin Ordinul Ministrului Educației, Culturii și Cercetării nr. 488 din 07.05.2019;
- Plan-cadru pentru învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar în baza Sistemului de Credite de Studii Transferabile, aprobat prin Ordinul Ministrului Educației nr. 1205 din 16.12.2015.

Disciplina Bazele Antreprenoriatului are drept scop de a iniția elevii în conceptele de bază ale antreprenoriatului și urmărește dezvoltarea la elevi a competențelor, ce le vor permite valorificarea eficientă a propriului potențial, iar în perspectivă, dezvoltarea unei cariere de succes, inclusiv inițierea și gestionarea eficientă a unor activități antreprenoriale. În cadrul disciplinei de studiu se prezintă sub o formă explicită și accesibilă noțiunile generale referitoare la antreprenoriat și întreprinderi, oportunităților de dezvoltare a carierei prin activități antreprenoriale, caracteristica bazei legislative și a modalităților de lansare și gestionare a unor activități antreprenoriale și/sau afaceri, strategiile și repererele esențiale în elaborarea unui plan de afaceri, precum și diverse opțiuni de finanțare și susținere a activităților antreprenoriale.

Concepția Curriculumului modular la disciplina Bazele Antreprenoriatului este orientată spre formarea și dezvoltarea la elevi a competenței antreprenoriale și a spiritului de inițiativă necesar viitorilor muncitori, maiștri, tehnicieni și altor categorii de specialiști pentru o integrare cât mai reușită în piața muncii și o adaptare socio-profesională de succes, respondentă la schimbările actuale și de perspectivă. Curriculum-ul oferă cadrelor didactice informația necesară pentru a elabora proiectul de lungă durată la disciplina Bazele Antreprenoriatului, luând în calcul specificul celor trei nivele ISCED, creând premise pentru implementarea lui în toate instituțiile de învățământ profesional tehnic secundar, postsecundar și postsecundar nonterțiar, după cum urmează:

- Nivel minim– programe de formare profesională tehnică secundară (nivelul 3 ISCED);
- Nivel mediu – programe de formare profesională tehnică postsecundară (nivelul 4 ISCED) pentru toate specialitățile prevăzute de Nomenclatorul domeniilor de formare profesională, al specialităților și calificărilor pentru învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, aprobat prin hotărârea Guvernului nr. 853 din 14.12.2015, cu excepția celor specifice domeniului de educație 41. Afaceri și administrare, finalitățile de studiu suplimentare vor fi marcate cu un asterix *;
- Nivel avansat –programe de formare profesională tehnică postsecundară nonterțiară (nivelul 5 ISCED) și a specialităților din cadrul domeniului de educația 41. Afaceri și administrare finalitățile de studiu suplimentare vor fi marcate cu două asterixuri**.

Implementarea finalităților curriculare în corespundere cu nivele menționate se realizează succesiv, astfel ca nivelele superioare să valorifice cerințele celor inferioare.

Rezultatele scontate ale învățării la disciplina Bazele Antreprenoriatului pe niveluri de calificare

Nivel	Cunoștințe	Abilități	Competențe
Nivel 3 ISCED	Cunoștințe privind oportunitățile pentru activități personale, profesionale și/sau antreprenoriale și contextul în care oamenii trăiesc și lucrează. Cunoștințe factice despre antreprenoriat, cunoașterea principiilor de bază a	Abilități cognitive și practice necesare pentru rezolvarea sarcinilor și a problemelor elementare pentru activitatea antreprenorială, aplicând metode și informații de bază.	Identificarea posibilitatilor de a crea valoare prin explorarea unei situatii economice. Asumarea responsabilității pentru deciziile luate în gestionarea unei activitati antreprenoriale.

	<p>activității antreprenoriale, cunoașterea conceptelor generale în gestionarea unei activitati antreprenoriale și a etapelor principale de planificare.</p>	<p>Abilitatea de a lucra individual, cât și în colaborare cu echipa.</p> <p>Capacitatea de a aprecia și identifica punctele tari și slabe a unei activitati antreprenoriale.</p>	<p>Adaptarea propriului comportament la circumstanțele din viața personală și social-economică, precum și în activitățile de muncă.</p> <p>Asumarea obiectivelor și realizarea lor.</p>
<p>Nivel 4 ISCED</p>	<p>Cunoștințe factice și teoretice despre antreprenariat în contexte largi ale domeniului social-economic din țara.</p> <p>Cunoașterea oportunităților și provocărilor cu care se confruntă un antreprenor în gestionarea unei afaceri și în planificarea acesteia.</p>	<p>Abilități cognitive și practice necesare pentru un management de proiect proactiv (incluzând, de exemplu, abilitatea de a planifica, organiza, gestiona, conduce și delega, analiza, comunica, raporta, evalua și înregistra).</p> <p>Capacitatea de a aprecia și identifica punctele tari și slabe, de a evalua și de a-și asuma posibile riscuri în activitățile antreprenoriale.</p>	<p>Auto-gestionare, inițiativă, poziție pro activă în viața personală și social-economica, precum și în activitățile de muncă.</p> <p>Supravegherea activității de muncă a altor persoane.</p> <p>Asumarea responsabilităților pentru evaluarea și îmbunătățirea activităților antreprenoriale</p>
<p>Nivel 5 ISCED</p>	<p>Cunoștințe factice și teoretice cuprinzătoare ale domeniului de management. Conștientizarea limitelor cunoștințelor despre</p>	<p>Abilități cognitive și practice necesare pentru un management de proiect pro activ și creativ. Capacitatea de a</p>	<p>Managementul eficient al afacerii în situații în care schimbările sunt imprevizibile prin</p>

	<p>oportunitățile și riscurile unei activități antreprenoriale.</p> <p>Cunoașterea bazei legislative și contabilității pentru gestionarea unei afaceri.</p>	<p>reprezenta efectiv toate componentele unei activitati antreprenoriale și a negocia soluțiile cele mai avantajoase pentru eficientizarea activității antreprenoriale.</p> <p>Abilitatea de a analiza și evalua punctele tari și slabe, pentru a le valorifica eficient și a preîntâmpina riscurile posibile.</p>	<p>gestionarea și supravegherea calității situațiilor de muncă.</p> <p>Asumarea și realizarea obiectivelor de dezvoltare a performanțelor proprii și ale afacerii.</p> <p>Respectarea codului de etică a activității de antreprenoriat.</p>
--	---	--	---

Precondiții pentru studierea disciplinei Bazele Antreprenoriatului, reprezintă competențele elementare matematice, digitale, de comunicare și cele specifice specialității la care elevii își fac studiile. Toate acestea sunt necesare la planificarea detaliată a activităților antreprenoriale și prezentarea planului de afaceri, precum și valorificarea oportunităților oferite de meseria/specialitatea studiată. Parcurgerea integrală sau parțială a prezentului curriculum va oferi elevilor instituțiilor de învățământ profesional tehnic posibilitatea:

- de a dezvolta competențele profesionale generale, corespunzătoare calificării profesionale;
- de a forma elevilor competențe specifice în antreprenoriat;
- de a facilita integrarea mai rapidă a absolvenților în câmpul muncii;
- de a-și proiecta propriul traseu de dezvoltare profesională și educațională, inclusiv în antreprenoriat.

Funcțiile de bază ale Curriculum-ului la disciplina Bazele Antreprenoriatului sunt:

- act normativ ce reglementează organizarea și desfășurarea procesului educațional de predare, învățare, evaluare în contextul unei pedagogii axate pe competențe;
- reper pentru proiectarea didactică și desfășurarea procesului educațional orientat spre formarea de competențe;
- componentă de bază pentru asigurarea procesului de evaluare și notare;
- vector al procesului educațional spre formarea de competențe la elevi;

- componentă fundamentală pentru elaborarea manualelor tipărite, ghidurilor metodologice, manualelor electronice, testelor de evaluare.

Curriculum-ul la disciplina Bazele Antreprenoriatului se adresează tuturor actorilor educaționali interesați în implementarea acestei discipline de studiu, dar preponderent:

- cadrelor didactice din instituțiile de învățământ profesional tehnic;
- autorilor de manuale și de ghiduri metodologice;
- elevilor din instituțiile de învățământ profesional tehnic;
- comisiilor pentru examenele de calificare;
- comisiilor de validare a rezultatelor învățării, dobândite în context nonformal și informal;
- părinților, etc.

Documentul în cauză poate fi utilizat pentru perceperea coerentă și sistemică a disciplinei Bazele Antreprenoriatului, cât și pentru proiectarea unui demers didactic eficient.

II. Motivația, utilitatea curriculumului pentru dezvoltarea profesională

Personalitatea umană este caracterizată printr-un dinamism continuu în definitivarea setului de calități și comportamente specifice diverselor domenii de activitate, printr-o învățare permanentă pe parcursul întregii vieți. Formarea competențelor antreprenoriale și cultivarea spiritului de inițiativă necesită un efort continuu și de durată, pentru a atinge nivelul de performanță dorit și succes în viață.

Disciplina Bazele Antreprenoriatului vizează integrarea competențelor formate în cadrul altor discipline studiate cu competențele formate de acest curs, asigurând astfel un demers prin excelență interdisciplinar și transcurricular.

Disciplina Bazele Antreprenoriatului oferă elevilor oportunitatea de a-și dezvolta creativitatea, inovația, capacitatea de a valorifica ideile inedite de afaceri în practică, asumarea de riscuri, precum și abilitatea elevului de a planifica și de a conduce proiecte în scopul atingerii unor obiective bine determinate. Toate acestea vor servi drept reper pentru elevi nu numai în viața lor de zi cu zi, dar și la locul de muncă, făcându-i conștienți de contextul muncii lor, capabili să valorifice oportunitățile, constituind, în același timp, temelia pentru deprinderi și cunoștințe mult mai specifice cerute de piața forței de muncă. Aceasta presupune, de asemenea, conștientizarea valorilor etice și promovarea bunei guvernări.

Predarea acestei discipline este deosebit de eficace în cadrul formării profesionale inițiale, deoarece elevii sunt aproape de încadrarea în câmpul muncii, iar desfășurarea unei activități independente poate reprezenta o opțiune importantă pentru autoangajare și dezvoltarea carierei acestora. Subiectele de studiu și resursele procedurale, vizate de Bazele

Antreprenoriatului, oferă elevilor instrumente reale pentru rezolvarea eficientă a situațiilor-problemă, analiza obiectivă a ideilor de afaceri, comunicarea eficientă pentru stabilirea relațiilor de parteneriat în mediul profesional, conducerea și evaluarea oricărui proiect prin asumarea conștientă a riscurilor ce țin de realizarea acestuia.

Elevii se vor simți mult mai siguri de sine în ceea ce privește înființarea propriei lor activități antreprenoriale/afaceri, dacă își vor putea testa ideile într-un mediu educațional propice. Beneficiile educației antreprenoriale nu se limitează doar la stimularea înființării noilor afaceri inovatoare și creării locurilor de muncă. Antreprenoriatul și spiritul antreprenorial presupun un set de competențe necesare tuturor, ajutând persoanele să devină mai creative și mai sigure în orice activitate pe care o întreprind în context social și cotidian, inclusiv în procesul de angajare și activitate în cadrul unor întreprinderi, instituții de pe piața forței de muncă sau în procesul de autoangajare.

III. Competențele profesionale specifice disciplinei

CS1. Identificarea ideilor de afaceri pentru valorificarea oportunităților de dezvoltare personală și profesională

CS2. Aplicarea elementelor de management în planificarea activităților antreprenoriale

CS3. Estimarea resurselor financiare necesare inițierii și dezvoltării unei activități antreprenoriale

CS4. Dezvoltarea unei strategii de marketing, axate pe propria idee de afacere

CS5. Elaborarea unui plan de afaceri pentru inițierea și dezvoltarea unei activități antreprenoriale.

IV. Administrarea disciplinei

Nr.	Denumirea modului	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
	Antreprenoriatul - opțiune de carieră	42	26	8	8
	Elemente de management ale activității antreprenoriale	54	34	10	10
	Finanțarea și evidența activității antreprenoriale	74	50	14	10
	Marketingul activității antreprenoriale	50	30	10	10
	Planificarea activității antreprenoriale	80	46	20	14
	Total	300	186	62	52

V. Module de instruire

Modulul 1. Antreprenoriatul – o opțiune de carieră

1.1. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
1.	Oportunități pentru dezvoltarea carierei personale/profesionale	10	6	2	2
2.	Primii pași spre o activitate antreprenorială	10	6	2	2
3.	Rolul antreprenoriatului în economia națională	8	4	2	2
4.	Cadrul legal privind activitatea antreprenorială în Republica Moldova	14	8	4	2
Total		42	26	8	8

1.2. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Oportunități pentru dezvoltarea carierei de antreprenor			
<i>UCI.</i> Identificarea oportunităților pentru	1. Calitățile unei persoane, unui angajat de succes	<i>AI.</i> Identifică calitățile personale și profesionale pentru dezvoltarea propriei cariere;	<i>At.1</i> Evaluează obiectiv propriul potențial intelectual și comportamental.

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
dezvoltarea personală și profesională	2. Calitățile și imaginea profesională a unui antreprenor. 3. Elementele de etică profesională. - noțiuni de etică - comportament, atitudine, etc. 4. Riscurile și beneficiile unei activități antreprenoriale și rolul antreprenorilor în societate. - noțiuni de riscuri, beneficii. - oportunități și amenințări	A2. Comunică eficient cu interlocutorul transmițând informații/formulând mesaje exacte și clare, atât verbal cât și în formă scrisă; A3. Argumentează oportunitățile privind dezvoltarea propriei idei de afacere; A4. Evaluează propriile calități antreprenoriale; A5. Aplică elemente de etică profesională/antreprenorială;* A6. Analizează oportunitățile și amenințările cu care se confruntă un angajat/un antreprenor în activitate*; A7. Argumentează deciziile privind domeniul de implicare personală în activitatea profesională/antreprenorială;** A8. Valorifică competențele profesionale specifice meseriei/ specialității în activitatea antreprenorială /proiectarea carierei.**	At.2 Conștientizează importanța dezvoltării continue în plan personal și profesional. At.3 Manifestă coerență și corectitudine în comunicare. At.4 Manifestă responsabilitate pentru calitatea realizării sarcinilor.* At.5 Conștientizează importanța independenței financiare.**
2. Primii pași spre o activitate antreprenorială			
UC2. Identifica idei si posibilitati de lansare a unei afaceri	1. Analizarea posibilitatilor de a genera valoare pentru alte persoane 2. Oportunitati de lansare a unei activitati antreprenoriale și criterii de evaluare a viabilității acesteia.	A9. Diferențiază noțiunile: antreprenor/antreprenoriat; produs/ serviciu; A10. Dezvolta mai multe idei care creeaza valoare pentru alte persoane. A11. Selectează o idee pentru o activitate antreprenoriala. A12. Determină modalitatea potrivită pentru lansarea afacerii; A13. Explică oportunitățile franchisei;	At. 6 Este provocat de a lansa propria afacere. At. 7 Conștientizează urmările pentru propriile decizii.* At. 8 Își asumă în mod conștient responsabilitățile legate de lansarea unei afaceri. **

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	3. Modalități de inițiere a unei afaceri: prin lansare de la „zero”, prin cumpărarea unei afaceri existente, prin contractul de franchising (franciză). Valori și realități social – economice.	A14. Analizează avantajele și dezavantajele pentru lansarea unei afaceri; * A15. Deduce riscurile și beneficiile unei activități antreprenoriale, inclusiv prin aplicarea unei analize SWOT;* A16. Evaluează viabilitatea ideii de afacere.**	
3. Rolul antreprenoriatului în economia națională			
UC3. Analiza posibilităților de susținere a propriei afaceri	1. Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) și rolul acestora în economia Republicii Moldova. 2. Programe pentru susținerea IMM Asociațiile de business - oportunități de colaborare și dezvoltare a activităților antreprenoriale.	A17. Clasifică IMM. A18. Identifică caracteristicile specifice ale IMM. A19. Identifică programele de stat și organizațiile care susțin dezvoltarea IMM. A20. Explică problemele cu care se confruntă IMM. A21. Argumentează necesitatea susținerii IMM.* A22. Deduce egibilitatea ideii de afaceri în vederea obținerii unui Grant.**	At.9 Este responsabil pentru calitatea realizării sarcinilor. At.10 Conștientizează importanța exprimării unei idei clar, concis și cu încredere . * At.11 Apreciază oportunitățile oferite de mediul de afaceri unui antreprenor de succes.**
4. Cadrul legal privind activitatea antreprenorială în Republica Moldova			
UC4. Aplicarea cadrului legal privind activitatea antreprenorială în vederea lansării unei afaceri proprii	1. Cadrul legal cu privire la activitatea antreprenorială: Codul Civil, Codul Muncii, Codul Fiscal, Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, Legea cu privire la IMM etc.	A23. Selectează forma organizatorico-juridică pentru o afacere. A24. Identifică tipurile de impozite și taxe, achitate de angajator și de angajat în Republica Moldova. A25. Explică prevederile legale privind avantajele și dezavantajele formelor	At.12 Conștientizează importanța respectării legislației și a consecințelor în cazul încălcării acesteia. At.13 Manifestă responsabilități civice

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	2. Înregistrarea unei activități antreprenoriale: pachetul de acte necesare pentru înregistrarea unei afaceri. 3. Formele organizatorico-juridice ale unor activități antreprenoriale. 4. Impozite și taxe.	organizatorico-juridice a unei activitati antreprenoriale. A26. Calculează impozitele și taxele plătite de către angajat/angajator și a contribuțiilor de asigurare socială și medicală.* A27. Aplică cadrul legal cu referire la procesul de înregistrare a unei afaceri. Studiu de caz.* A28. Planifică activitățile pentru înregistrarea afacerii.**	privind necesitatea implicării tineretului în dezvoltarea economiei naționale.*

1.3 Studiu individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
1. Oportunități pentru dezvoltarea carierei de antreprenor și/sau intraprenor			
Portretul propriei personalități și comparația prin diagrama Venn cu cel al unui antreprenor	Proiect	Prezentare a proiectului	Conform planului de învățământ
2. Primii pași spre o activitate antreprenorială			
Deducea riscurilor și beneficiilor unei activități antreprenoriale	Studiu de caz	Prezentare și argumentare publică. Dezbateri	Conform planului de învățământ

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
3. Rolul antreprenoriatului în economia națională			
Programele de susținere a IMM	Referat	Prezentarea referatului	Conform planului de învățământ
4. Cadrul legal privind activitatea antreprenorială în Republica Moldova			
Cadrul legal cu referire la procesul de lansare și înregistrare a afaceri proprii	Prezentare	Prezentare și argumentare publică.	Conform planului de învățământ

1.4. Lucrările practice recomandate

	Unități de învățare	Denumirea lucrărilor practice recomandate	Nr. de ore
1.	Oportunități pentru dezvoltarea carierei de antreprenor	Proiect de dezvoltare personală "Eu antreprenor"	2
2.	Primii pași spre o activitate antreprenorială	Analiza viabilității propriei idei de afacere. Analiza SWOT	2
3.	Rolul antreprenoriatului în economia națională	Elaborarea dosarului de aplicare la programul pentru susținerea dezvoltării activității antreprenoriale	2
4.	Cadrul legal privind activitatea antreprenorială în Republica Moldova	<ul style="list-style-type: none"> – Lansarea și înregistrarea afaceri proprii – Calculul impozitelor și taxelor plătite de către angajat/angajator și a contribuțiilor de asigurare socială și medicală 	2
	Total		8

Modulul 2. Elemente de management și gestionarea riscurilor

2.1 Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
1.	Planificarea, organizarea și coordonarea unei activități antreprenoriale	22	16	2	4
2.	Motivarea angajaților	16	10	4	2
3.	Controlul afacerii și gestionarea riscurilor	16	8	4	4
Total		54	34	10	10

2.2 Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Planificarea, organizarea și coordonarea afacerii			
UC5. Planificarea unei activități antreprenoriale	1. Conceptul de management 2. Procesul de gestionare și planificare a unei activități antreprenoriale	A29. Explică termenul de management; A30. Definește noțiunile de antreprenor și manager; A31. Caracterizează etapele activității de gestionare a unei afaceri;	At. 14 Apreciază importanța planificării și gestionării afacerii

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	3. Scopul și obiectivele unei activități antreprenoriale	A32. Stabilește scopul și obiectivele unei afaceri; A33. Identifică activitățile procesului de planificare; A34. Valorifică momentele -cheie la elaborarea strategiei de gestionare a afacerii;* A35. Argumentează necesitatea planificării în procesul de gestionare a afacerii.**	At. 15 Manifestă curiozitate pentru activități inovative*
UC6. Administrarea unei activitati antreprenoriale	4. Organizarea timpului 5. Organizarea personalului și a condițiilor de muncă 6. Rolul comunicării în gestionarea unei activitati antreprenoriale 7. Asigurarea cu resurse umane 8. Elementele principale ale unui contract de muncă, inclusiv avantajele contractului de muncă în dirijarea personalului angajat.	A36. Elaborează schema de organizare a unei activități antreprenoriale; A37. Elaborează fișa postului pentru angajați; A38. Stabilește necesarul de personal pentru inițierea afacerii; A39. Stabilește sarcini pentru angajați și termeni de realizare; A40. Elaborează un plan zilnic al activităților; A41. Aplică caracteristicile comunicării eficiente; A42. Aplică metode eficiente de recrutare a personalului; A43. Întocmește un contract individual de muncă; A44. Desfășoară procedura de angajare a persoanei selectate; A45. Elaborează probe de testare a abilităților candidaților;* A46. Determină dificultățile care pot apărea în procesul comunicării;* A47. Determină nevoile angajaților pentru a obține implicarea totală a acestora;**	At. 16 Creează pentru angajați un mediu benefic, axat pe starea de bine a tuturor. At. 17 Conștientizează importanța gestionării zilnice a activității antreprenoriale**

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
		A48. Argumentează rolul comunicării în gestionarea afacerii.**	
2. Motivarea angajaților			
UC7. Motivarea financiară și nonfinanciară a angajaților	<ol style="list-style-type: none"> Motivarea angajaților. Noțiuni generale despre salarizare. Etapele de calcul ale salariului unui angajat Calcularea salariului – o procedură necesară unui antreprenor de succes Determinarea fondului de salarizare pentru activitatea antreprenorială Motivarea nonfinanciară 	<p>A49. Identifică metode eficiente de motivare a personalului angajat;</p> <p>A50. Selectează formele de salarizare pentru fiecare angajat;</p> <p>A51. Calculează salariul brut/net al unui angajat;</p> <p>A52. Calculează fondul de salarizare pentru o lună de zile, inclusiv contribuțiile sociale și medicale etc.;</p> <p>A53. Aplică metode de motivare a personalului, inclusiv non-financiare;</p> <p>A54. Analizează avantajele/dezavantajele a diferitor forme de salarizare pentru propria afacere;*</p> <p>A55. Argumentează rolul motivațional al diferitor forme de salarizare;**</p> <p>A56. Argumentează importanța motivării non-financiare.**</p>	<p>At.18 Manifestă respect față de sine și față de cei din jur</p> <p>At. 19 Apreciază importanța distribuirii sarcinilor de lucru în funcție de categoria muncitorilor*</p> <p>At. 20 Demonstrează autonomie și integritate morală în activitatea antreprenorială**</p>
3. Controlul afacerii și gestionarea riscurilor			
UC8. Verificarea rezultatelor obținute în raport cu standardele de calitate	<ol style="list-style-type: none"> Evaluarea calității Evaluarea profesională a angajaților 	<p>A57. Descrie etapele de bază ale controlului managerial;</p> <p>A58. Identifică domeniile asupra cărora se va axa controlul propriei afaceri;</p> <p>A59. Determină indicatorii financiari ai afacerii;</p>	<p>At. 21 Respectă etapele de bază ale controlului managerial;</p> <p>At.22 Conștientizează necesitatea respectării</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
		<p>A60. Determină indicatorii de eficiență a muncii;</p> <p>A61. Aplică standardele de calitate;</p> <p>A62. Analizează căile posibile de creștere a nivelului eficienței muncii;*</p> <p>A63. Argumentează necesitatea realizării controlului managerial.**</p>	<p>procesului tehnologic pentru asigurarea calității*</p> <p>At. 23 Manifestă gândire critică și comunicare asertivă în procesul de evaluare**</p>
UC9. Gestionarea riscurilor	<p>3. Tipurile de riscuri și cauzele apariției acestora</p> <p>4. Modalități de diminuare și gestionare a riscurilor.</p>	<p>A64. Identifică riscurile specifice propriei idei de afaceri;</p> <p>A65. Analizează cauzele apariției riscurilor în antreprenariat;</p> <p>A66. Clasifică riscurile activității de antreprenariat în funcție de diferite criterii;</p> <p>A67. Determină modalitățile de gestionare a riscurilor;</p> <p>A68. Evaluază impactul riscurilor asupra unei activități antreprenoriale;*</p> <p>A69. Elaborează măsuri de gestionare a riscurilor;*</p> <p>A70. Argumentează metode eficiente de gestionare a riscurilor în situații concrete.**</p>	<p>At. 24 Apreciază importanța gestionării riscurilor pentru succesul afacerii</p> <p>At.24 Își asumă în mod conștient rolul de lider la organizarea unor activități antreprenoriale în funcție de pregătirea și competențele personale.*</p>

2.3 Studiu individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
1. Planificarea, organizarea și coordonarea afacerii			
Scopul și obiectivele unei activități antreprenoriale	Prezentare Power-Point;	Susținere publică	Conform planului de învățământ
Rolul comunicării în gestionarea unei afaceri**	Referat	Susținere publică	Conform planului de învățământ
Asigurarea cu resurse umane în cadrul întreprinderii	Poster	Susținere publică	Conform planului de învățământ
2. Motivarea angajaților			
Elaborarea strategiei de motivare a personalului pentru propria afacere	Prezentare Power-Point;	Susținere publică	Conform planului de învățământ
3. Controlul afacerii și gestionarea riscurilor			
Evaluarea profesională a angajaților	Poster	Susținere publică	Conform planului de învățământ
Modalități de diminuare și gestionare a riscurilor pentru succesul afacerii**	Schemă	Susținere publică	Conform planului de învățământ

1.4 Lucrările practice recomandate

	Unități de învățare	Denumirea lucrărilor practice recomandate	Nr. de ore
1.	Planificarea, organizarea și coordonarea unei activități antreprenoriale	Lucrare practică nr.1. Întocmirea unui contract individual de muncă pentru un post specific afacerii proprii.	2
2.	Motivarea angajaților	Lecție practică 2: Calcularea salariului net a unui angajat Lecție practică 3: Determinarea fondului de salarizare pentru propria afacere.*	4
3.	Controlul afacerii și gestionarea riscurilor	Lucrare practică nr.4. Identificarea standardelor de calitate specifice produsului/serviciului propus.* Lecție practică 5: Identificarea riscurilor specifice propriei afaceri.	4
	Total		10

Modulul 3. Finanțarea și evidența activității antreprenoriale

3.1. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
1.	Capitalul necesar pentru afacerea mea	16	12	2	2
2.	Venituri și cheltuieli	18	12	4	2
3.	Gestionarea finanțelor	20	14	4	2
4.	Eficiența economico-financiară	20	12	4	4
	Total	74	50	14	10

3.2. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Capitalul necesar pentru afacerea mea			
<i>UC10.</i> Estimarea necesarului de capital	<p>1. Sursele financiare necesare pentru lansarea unei activitati antreprenoriale:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sursele proprii • Surse împrumutate • Avantaje și limite ale surselor împrumutate <p>3. Calcularea costului resurselor împrumutate.</p> <p>4. Estimarea necesarului de capital pentru inițierea unei activitati antreprenoriale.</p>	<p><i>A71.</i> Identifică resursele financiare, materiale și umane necesare pentru lansarea unei activitati antreprenoriale;</p> <p><i>A72.</i> Estimează necesarul de resurse financiare;</p> <p><i>A73.</i> Identifică sursele de finanțare;</p> <p><i>A74.</i> Calculează costul resurselor împrumutate;</p> <p><i>A75.</i> Identifică programele de finanțare pentru diverse activitati antreprenoriale;*</p> <p><i>A76.</i> Argumentează importanța estimării cheltuielilor de lansare a unei activitati antreprenoriale;*</p> <p><i>A77.</i> Argumentează avantajele/dezavantajele utilizării surselor împrumutate.**</p>	<p>At.25 Apreciază sursele financiare posibile pentru finanțarea unei activitati antreprenoriale.</p> <p>At.26 Evaluează riscurile și avantajele surselor financiare.*</p> <p>At. 27 Manifestă inițiativă și creativitate în stabilirea unei activitati antreprenoriale proprii.**</p>
2. Venituri și cheltuieli			
<i>UC11.</i> Analizarea situației fluxului mijloacelor bănești pe parcursul unei unități de timp în situații reale sau simulate	<p>1. Conținutul și structura veniturilor. Prognoza veniturilor</p> <p>2. Tipuri de cheltuieli. Prognoza cheltuielilor</p>	<p><i>A78.</i> Explică necesitatea prognozării veniturilor și cheltuielilor la etapa de inițiere a unei activitati antreprenoriale;</p> <p><i>A79.</i> Estimează veniturile și cheltuielile pentru implementarea propriei idei de afaceri;</p> <p><i>A80.</i> Explică modul în care se duce evidența propriei afaceri;</p>	<p>At. 28 Manifestă dorința de a implementa experiențele de învățare.</p> <p>At.29 Este hotărât să-și realizeze obiectivele propuse în planificarea veniturilor și cheltuielilor.*</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	<p>3. Situația fluxului de numerar/fluxul mijloacelor bănești</p> <p>4. Prezentarea produsului: Prognoza veniturilor și cheltuielilor. Fluxul de numerar</p>	<p>A81. Planifică veniturile și cheltuielile unei activități antreprenoriale;*</p> <p>A82. Întocmește fluxul de numerar.*</p> <p>A83. Comentează situația financiară a unei activități antreprenoriale în baza fluxului de numerar pe parcursul unui an de activitate;**</p> <p>A84. Restructurează resursele financiare în situații neprevăzute.**</p>	<p>At. 30 Demonstrează spirit rațional în luarea unor decizii pertinente **</p>
3. Gestionarea finanțelor			
<p>UC12. Realizarea evidenței financiare a unei activități antreprenoriale conform cerințelor legale</p>	<p>1. Noțiuni fundamentale de evidență contabilă. Sisteme de evidență contabilă.</p> <p>2. Contul contabil/ reguli de funcționare a conturilor contabile.</p> <p>3. Structura activului patrimonial. Structura elementelor de activ și pasiv.</p> <p>4. Structura și elementele bilanțului contabil. Reguli de bază în întocmirea bilanțului contabil.</p>	<p>A85. Explică importanța evidenței financiare în activitatea antreprenorială;</p> <p>A86. Explică modul de evidență contabilă în partidă simplă și în partidă dublă;</p> <p>A87. Caracterizează structura și forma unui cont contabil;</p> <p>A88. Întocmește corect înregistrări cronologice în conturi contabile în partidă simplă și dublă;</p> <p>A89. Descrie structura activului și pasivului patrimonial al întreprinderii;</p> <p>A90. Diferențiază structura elementelor de pasiv și activ;</p> <p>A91. Întocmește un bilanț contabil simplificat al propriei afaceri respectând regulile;*</p> <p>A92. Argumentează necesitatea evidenței contabile în gestionarea propriei afaceri.**</p>	<p>At.31 Își asumă diverse roluri în cadrul realizării sarcinilor.</p> <p>At.32 Demonstrează preocupare pentru păstrarea și valorificarea eficientă a patrimoniului unei activități antreprenoriale*</p> <p>At.33 Manifestă creativitate în domeniile de interes**</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
4. Eficiența economico-financiară a unei activități antreprenoriale			
UC13. Estimarea eficienței economico-financiare a unei afaceri în baza indicatorilor economici	<p>1. Indicatori ai rezultatelor economico-financiare: <i>cost versus preț; volumul vânzărilor; marja brută a vânzarilor; marja netă a vânzarilor; profitabilitatea operațională.</i></p> <p>2. Indicatori ai rezultatelor economico-financiare: <i>pragul de rentabilitate; rentabilitatea activelor (ROA); rentabilitatea capitalului propriu (ROE);</i></p> <p>3. Indicatori ai rezultatelor economico-financiare: <i>coeficientul de îndatorare; profitul net; termenul de recuperare a investiției;</i></p>	<p>A93. Operează cu noțiuni de evidență financiară;</p> <p>A94. Explică esența categoriilor de cheltuieli;</p> <p>A95. Distinge costurile, cheltuielile și prețurile în afaceri;</p> <p>A96. Calculează indicatorii eficienței economico-financiare ai unei activități antreprenoriale;</p> <p>A97. Analizează indicatorii eficienței economico-financiare ai unei activități antreprenoriale;*</p> <p>A98. Prognozează rezultatul financiar al unei activități antreprenoriale;**</p> <p>A99. Argumentează eficiența economico-financiară a unei activități antreprenoriale prin prisma indicatorilor financiari.**</p>	<p>At. 34 Își asumă roluri și responsabilități concrete în sporirea eficienței economice a unei activități antreprenoriale;</p> <p>At. 35 Argumentează propriile decizii privind eficiența unei activități antreprenoriale*</p> <p>At.36 Demonstrează responsabilitate pentru obținerea succesului comun**</p>
UC14. Elaborarea planului financiar al propriei afaceri	4. Componentele planului financiar pentru propria idee de afacere.	<p>A100. Prezintă prognoza financiară a propriei afaceri;</p> <p>A101. Evaluează prognoza financiară pentru propria idee de afacere și a colegilor;*</p> <p>A102. Apreciază corectitudinea planului financiar elaborat.**</p>	At. 37 Manifestă hotărâre în realizarea planului financiar al propriei afaceri.

3.3 Studiu individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
1. Capitalul necesar pentru afacerea mea			
Necesarul de capital pentru propria afacere	Sarcini individuale: <ul style="list-style-type: none"> - Calcularea necesarului de capital pentru lansarea propriei afaceri. Estimați ponderea capitalului propriu și a celui împrumutat pentru afacerea proprie. 	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	Conform planului de învățământ
2. Venituri și cheltuieli			
Proгноza veniturilor și cheltuielilor. Fluxul de numerar	Sarcini individuale: <ul style="list-style-type: none"> - Identificați tipurile de venituri și cheltuieli existente în afaceri; - Identificați cheltuielile necesare pentru o unitate de produs/serviciu; - Argumentați necesitatea și importanța prognozei cât mai reale a fluxului de numerar pentru propria afacere. 	Prezentarea tabelelor cu prognozarea veniturilor și cheltuielilor; Prezentarea concluziilor;	Conform planului de învățământ
3. Gestionarea finanțelor			
Structura elementelor de active și pasive.	Sarcini individuale: <ul style="list-style-type: none"> - Descrieți elementele componente ale bilanțului contabil; - Argumentați importanța evidenței contabile în gestionarea unei activități antreprenoriale proprii. 	Prezentarea tabelului	Conform planului de învățământ

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
Structura bilanțului contabil			
4. Eficiența economico-financiară a unei activități antreprenoriale			
1. Indicatorii ce reflectă rezultatele activității unei activități antreprenoriale proprii	Sarcini individuale: - Identificați indicatorii economici și financiari ai propriei afaceri; - Explicați importanța calculării indicatorilor economici și financiari ai unei activități antreprenoriale de către antreprenor; - Identificați și prezentați a cel puțin 3 criterii de măsurare a eficienței economico-financiară a propriei afaceri; - Explicați diferențele dintre noțiunile de Profit brut și Profit net; - Explicați diferența dintre flux de numerar și profit.	Prezentarea concluziilor și a calculelor realizate	Conform planului de învățământ

3.4. Lucrările practice recomandate

	Unități de învățare	Denumirea lucrărilor practice recomandate	Nr. de ore
1.	Capitalul necesar pentru afacerea mea	Lucrare practică nr.1: Identificarea surselor de finanțare ale unei activități antreprenoriale. Calcularea costului resurselor împrumutate.	2
2.	Venituri și cheltuieli	Lucrare practică nr.2: Elaborarea Prognozei veniturilor și cheltuielilor unei activități antreprenoriale proprii pentru un an de activitate; Întocmirea fluxului de numerar.	4

3.	Gestionarea finanțelor	Lecție practică nr.3: Întocmirea bilanțului contabil simplificat pentru inițierea unei activități antreprenoriale proprii.	4
4.	Eficiența economico-financiară a unei activități antreprenoriale	Lecție practică nr.4 Întocmirea planului financiar pentru propria idee de afacere; Calcularea termenului de recuperare a investiției.	4
	Total		14

Modulul 4. Marketing

4.1. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
1.	Marketingul și utilitatea lui în afaceri	8	4	2	2
2.	Piața și clienții. Cercetarea de piață	10	6	2	2
3.	Concurența	8	4	2	2
4.	Produsul și formarea prețului	12	8	2	2
5.	Promovarea, plasarea și distribuția. Planul de marketing	12	8	2	2
	Total	50	30	10	10

4.2 Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Marketingul și utilitatea lui în afaceri			
<i>UC15.</i> Utilizarea conceptelor, principiilor, teoriilor, strategiilor referitoare la activitatea de marketing al activității antreprenoriale/afacerii proprii	<ol style="list-style-type: none"> Noțiuni generale de marketing . Funcțiile și principiile marketingului Mixul de marketing. Politica 4P: produs, preț; promovare, plasament. 	<p><i>A103.</i> Identifică aspectele principale a activității de marketing a unei afaceri;</p> <p><i>A104.</i> Aplică funcțiile de marketing în realizarea scopurilor propuse.</p> <p><i>A105.</i> Aplică instrumente tactice de marketing pentru propria afacere, punând accente pe propriul produs/serviciu, preț, promovare și plasament.;</p>	<p>At. 38 Apreciază necesitatea activității de marketing pentru promovarea unei activitati antreprenoriale.</p> <p>At. 39 Conștientizează oportunitățile și riscurile mediului de marketing al unei întreprinderi.*</p>
2. Piața și clienții . Cercetarea de piață.			
<i>UC16.</i> Aplicarea fundamentelor, mijloacelor operaționale și instrumentelor concrete pentru a înțelege și a pune în practică demersul marketingului	<ol style="list-style-type: none"> Cercetarea de piață. Metodele de cercetare utilizate în marketing. Domenii de cercetare și criterii de segmentarea pieții. Etapele de realizare a cercetării de marketing. Mărimea pieții de desfacere și prognozarea cererii. 	<p><i>A106.</i> Identifică metodele și etapele de realizare a cercetării de piață;</p> <p><i>A107.</i> Identifică domeniile de cercetare pentru propria afacere;</p> <p><i>A108.</i> Realizează o cercetare de piață pentru un produs/serviciu;</p> <p><i>A109.</i> Efectuiază segmentarea pieței pentru propria afacere;*</p> <p><i>A110.</i> Elaborează o strategie de marketing; **</p> <p><i>A111.</i> Apreciază importanța cercetării de piață în lansarea și dezvoltarea unei activitati antreprenoriale. **</p>	<p>At.40 Adoptă strategii de concurență corectă.</p> <p>At.41 Evaluează critic metodele tehnicile și instrumentele în activitatea de marketing.**</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
<i>UC17.</i> Identificarea pieței țintă, practicarea diverselor strategii de marketing în scopul fidelizării acesteia și creșterea profitabilității	1. Piața și elementele ei: cererea, oferta și prețul unui produs/serviciu. Comportamentul consumatorilor.	<i>A112.</i> Calculează mărimea pieței pentru un produs; <i>A113.</i> Identifică necesitățile actuale și de viitor a consumatorului referitor la produs/serviciu, preț, plasament și promovare; <i>A114.</i> Analizează realitatea pieței din perspectiva cererii, ofertei și prețului; * <i>A115.</i> Determină factorii ce influențează comportamentul cumpărătorului.**	At. 42 Manifestă dorința de a implementa experiențele de învățare; At. 43 Exprimă deschidere spre necesitățile consumatorului.*
3. Concurența			
<i>UC18.</i> Evaluarea dimensiunilor pieței în viziunea de marketing	1. Concurența. Tipurile concurenței. Evaluarea ofertei de produse și servicii a concurenților. 2. Determinarea punctelor tari și punctelor slabe ale ofertei proprii .	<i>A116.</i> Identifică dimensiunile cantitative ale pieței; <i>A117.</i> Analizează realitatea pieței din perspectiva concurenței; <i>A118.</i> Compară firmele concurente în baza criteriilor relevante tipului de afacere; * <i>A119.</i> Calculează cota de piață pentru propria afacere.**	At. 44 Apreciază obiectiv mecanismele de funcționare a pieței; At. 45 Analizează critic mărimea pieții de desfacere a propriului produs.*
4. Produsul și formarea prețului			
<i>UC19.</i> Identificarea componentelor principale ale produsului în mixul de marketing	1. Noțiunea de produs/serviciu. Criteriile de elaborare a unui produs sau serviciu nou. 2. Calitatea produsului/ serviciului. Ciclul de viață a unui produs.	<i>A120.</i> Identifică legătura între criteriile de elaborare a unui produs și piața lor de desfacere. <i>A121.</i> Descrie detaliat caracteristicile produsului/serviciului propus și necesitățile consumatorului pe care le satisface.	At. 46 Adoptă un comportament corect față de consumatorul final al produsului; At. 47 Manifestă dorința de a implementa experiențele de învățare.

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
		<p>A122. Evaluează produsul/serviciul propus în conformitate cu cerințele existente pe piață*</p> <p>A123. Apreciază comportamentul antreprenorului în funcție de impactul ciclului de viață al produsului/serviciului asupra unei activități antreprenoriale.**</p>	
UC20. Elaborarea politicii de preț în mixul de marketing	<p>3. Formarea prețului. Esența și principiul de stabilire a prețului.</p> <p>5. Analiza și determinarea prețului.</p>	<p>A124. Determină o metodă relevantă pentru calcularea prețului unui produs/ serviciu;</p> <p>A125. Estimează impactul asupra unei activități antreprenoriale a determinării prețului unui produs/serviciu în raport cu piața;</p> <p>A126. Determină pretul de realizare a produsului/serviciului.</p>	At. 48 Demonstrează corectitudine în estimarea și calcularea prețului.
4. Promovarea, plasarea și distribuția. Planul de marketing			
UC21. Conceperea și aplicarea strategiilor de marketing convenabile în funcție de sectorul economic, tendințele pieței și profilul consumatorului	<p>1. Promovarea, plasarea și distribuția. Canale de distribuție</p> <p>2. Metode și instrumente de promovare</p> <p>3. Elaborarea strategiei de promovare. Importanța plasării și criteriile de selectare a acesteia.</p>	<p>A127. Identifică categoriile de clienți a produsului/ serviciului.</p> <p>A128. Stabilește plasamentul optimal pentru produs/ serviciu;</p> <p>A129. Determină canalele de distribuție eficiente pentru propria afacere;</p> <p>A130. Elaborează strategia de promovare a unui produs/serviciu, aplicând metode și instrumente adecvate segmentului de piață a propriei afaceri;*</p> <p>A131. Elaborează politicile de marketing ale firmei, bazate pe mixul de marketing.**</p>	<p>At. 49 Apreciază importanța mixului de marketing pentru produsul/serviciul propriu;</p> <p>At. 50 Adopta o strategie de marketing corectă și concurențială.**</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
UC22. Elaborarea planului de marketing a afacerii proprii	4. Componentele planului de marketing a afacerii.	A132. Explică elementele esențiale ale planului de marketing din perspectiva unui antreprenor/ antreprenoare; A133. Elaborează componentele planului de marketing.*	At. 51 Manifestă hotărâre în realizarea planului de marketing At. 52 Apreciază eficiența elaborării proprii strategii de marketing și a colegilor.*

4.3 Studiu individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
1. Marketingul și utilitatea lui în afaceri			
Funcțiile marketingului	Sarcini individuale: <i>Elaborați acțiuni pentru fiecare funcție a marketingului din perspectiva afacerii proprii.</i>	Lista acțiunilor elaborate	Conform planului de învățământ
2. Piața și clienții. Cercetarea de piață			
Metodele de cercetare utilizate în marketing Piața și componentele ei. Comportamentul consumatorilor	Sarcini individuale: 1. <i>Elaborați un chestionar pentru a realiza cercetarea de piață a unui produs sau serviciu;</i> 2. <i>Calculați mărimea pieții pentru propria idee de afacere;</i> 3. <i>Calculați cota potențială de piață pentru propria afacere.</i>	Prezentarea portofoliilor	Conform planului de învățământ

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
3. Concurența			
Criterii de evaluare a concurenților	Sarcini individuale: <i>Evaluati oferta de produse și servicii a concurenților</i>	Prezentarea portofoliilor	Conform planului de învățământ
4. Produsul și formarea prețului			
Produsul : bunuri și servicii Strategii de formare și stabilire a prețului	Sarcini individuale: <i>1. Descrieți produsul /serviciul propriu în baza algoritmului propus; 2. Identificați factorii care influențează calitatea produsului sau serviciului pentru propria afacere; 3. Stabiliți prețul pentru un produs/serviciu în baza strategiei orientate după costuri.</i>	Prezentarea portofoliilor	Conform planului de învățământ
5. Promovarea, plasarea și distribuția. Planul de marketing al afacerii			
Metodele și instrumentele de promovare a afacerii	Sarcini individuale: <i>Stabiliți 2 metode de promovare a produsului/serviciului.</i>	Prezentarea spotului	Conform planului de învățământ

4.4 Lucrările practice recomandate

	Unități de învățare	Denumirea lucrărilor practice recomandate	Nr. de ore
1.	Marketingul și utilitatea lui în afaceri	Lecție practică 1: Realizarea unui spot publicitar pentru un produs/serviciu.	2
2.	Piațașiclienții. Cercetarea de piață	Lecție practică 2: Cercetarea de piață. Analiza și prezentarea datelor chestionării.	2
3.	Concurența	Lecție practică 3: Analiza comparativă a concurenților în baza a 5 criterii (minim).	2
4.	Produsul și formarea prețului	Lecție practică 4: Stabilirea prețului pentru produse și servicii în baza criteriilor.	2
5.	Promovarea, plasarea și distribuția. Planul de marketing al afacerii	Lecție practică 5: Elaborarea planului de marketing	2
	Total		10

Modulul 5. Planificarea unei afaceri

5.1. Repartizarea orientativă a orelor pe unități de învățare

Nr. crt.	Unități de învățare	Numărul de ore			
		Total	Contact direct		Lucrul individual
			Prelegeri	Practică/ Seminar	
1.	Planificarea – cheia succesului unei activitati antreprenoriale	16	10	4	2
2.	Planul de afaceri	32	16	10	6
3	Specificul comunicării in antreprenoriat	12	8	2	2
4.	Prezentarea planului de afaceri	20	12	4	4
Total		80	46	20	14

5.2. Unitățile de învățare

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
1. Planificarea – cheia succesului unei activitati antreprenoriale			
<i>UC23.</i> Planificarea unei activitati antreprenoriale	1. Importanța planificării. 2. Planificarea strategică (viziunea, misiunea, obiectivele, analiza SWOT). 3. Planificarea tactică și operațională:	<i>A134.</i> Explică raționamentul pașilor planificării afacerii; <i>A135.</i> Întocmește structura planului de afaceri pentru realizarea propriei idei de afaceri ; <i>A136.</i> Estimează necesarul de resurse pentru lansarea unei afaceri;	- At. 53 Conștientizează importanța folosirii chibzuite și raționale a bunurilor materiale și a timpului antreprenorului pentru succesul afacerii

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>necesarul de personal;</i> • <i>statele de personal;</i> • <i>structura organizatorică;</i> <p>4. Planificarea tactică și operațională:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>necesarul de materiale și echipament de lucru</i> • <i>necesarul de capital inițial.</i> <p>5. Planificarea și organizarea timpului.</p>	<p>A137. Creează structura organizatorică a firmei;</p> <p>A138. Elaborează scopul propriei afaceri;</p> <p>A139. Formulează obiectivele firmei conform sistemului SMART;</p> <p>A140. Elaborează agenda de activitate a antreprenorului;*</p> <p>A141. Apreciază necesarul de materiale și echipament de lucru pentru inițierea activității antreprenoriale;*</p> <p>A142. Argumentează necesitatea planificării activității antreprenoriale.**</p>	
2. Planul de afaceri			
UC24. Elaborarea planului de afaceri	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rolul și importanța planului de afaceri. Funcțiile planului de afaceri 2. Beneficiarii planului de afaceri și tipologia planurilor de afaceri 3. Structura și conținuturile compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri: <ul style="list-style-type: none"> - Foaia de titlu - Rezumatul planului de afaceri - Descrierea afacerii - Managementul firmei - Descrierea produsului/serviciului - Piața țintă și concurența 	<p>A143. Identifică rolul și beneficiarii unui plan de afaceri ;</p> <p>A144. Descrie funcțiile unui plan de afaceri și tipologia acestora;*</p> <p>A145. Identifică sursele de colectare a informației pentru planificare;</p> <p>A146. Caracterizează esența conținutului compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri;</p> <p>A147. Formulează obiectivele propriei afaceri;</p> <p>A148. Elaborează analiza SWOT a obiectivelor propriei afaceri;</p> <p>A149. Descrie propria idee de afaceri, produsul/serviciul propus;</p>	<p>At. 54 Respectă principiile de planificare a unei afaceri;</p> <p>At. 55 Manifestă corectitudine și previziune în elaborarea componentelor planului de afaceri;*</p> <p>At. 56 Demonstrează încredere în atractivitatea și succesul propriei afaceri.**</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	<ul style="list-style-type: none"> - Procesul de producție și furnizorii - Planul de marketing - Previziuni financiare. 	<p><i>A150.</i> Identifică necesarul de utilaje, echipamente și materie primă.</p> <p><i>A151.</i> Estimează necesarul de resurs financiare pentru utilaje, echipament și materie primă;</p> <p><i>A152.</i> Estimează necesarul de personal și fondul de remunerare pentru o lună/ an;</p> <p><i>A153.</i> Descrie punctele tari și slabe ale concurenților și factorii care le asigură succesul în afacere;</p> <p><i>A154.</i> Estimează veniturile și costurile afacerii;</p> <p><i>A155.</i> Descrie piața țintă și estimează numărul de potențiali clienți și estimează evoluția pieței;*</p> <p><i>A156.</i> Elaborează planul financiar al propriei afaceri;**</p> <p><i>A157.</i> Întocmește bilanțul contabil simplificat a propriei afaceri;**</p> <p><i>A158.</i> Elaborează planul de marketing a propriei afaceri;**</p> <p><i>A159.</i> Calculează indicatorii economici a propriei afaceri;**</p> <p><i>A160.</i> Prezintă spre susținere planul de afaceri.</p>	
3. Specificul comunicării in afaceri			
<i>UC25.</i> Evidențierea asemănarilor și	1. Comunicarea umană, comunicarea în afaceri. Specificul și formele	<p><i>A161.</i> Explică rolul și tipurile comunicării</p> <p><i>A162.</i> Explică caracteristicile comunicării verbale și nonverbale;</p>	At. 57 Manifestă motivație în derularea unei comunicări eficiente prin aplicarea limbajului

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
<p>deosebirilor dintre comunicarea nonverbală și verbală și aplicarea acestora în context antreprenorial</p> <p><i>UC26.</i> Determinarea specificului comunicării în funcție de categoriile de persoane cum ar fi parteneri, angajați, reprezentanți ai instituțiilor publice etc.</p>	<p>comunicării verbale și nonverbale</p> <p>2. Gestionarea timpului și spațiului în comunicare. Limbajul trupului și a vocii</p> <p>3. Limbajul vestimentației în afaceri . Puterea și credibilitatea imaginii antreprenorului</p> <p>4. Ascultare și comunicare</p>	<p><i>A163.</i> Aplică principalele forme de comunicare verbală în activitatea antreprenorială;</p> <p><i>A164.</i> Determină rolul limbajului vestimentar în comunicarea din mediul de afaceri;</p> <p><i>A165.</i> Estimează cantitatea informației și timpul necesar pentru prezentarea ei.*</p> <p><i>A166.</i> Analizează relația dintre comunicarea nonverbală și comunicarea verbală;**</p> <p><i>A167.</i> Argumentează necesitatea comunicării în afaceri.**</p>	<p>nonverbal și a vestimentației relevante;</p> <p>At. 58 Apreciază rolul comunicării eficiente pentru succesul activității antreprenoriale;**</p>
4. Definitivarea și prezentarea propriului plan de afaceri			
<p><i>UC27.</i> Prezentarea publică argumentată a ideii și/sau a planului de afaceri</p>	<p>1. Norme și criterii de redactare și prezentare a planului de afaceri (format, pagini, tabele, etc)</p> <p>2. Cerințe cu privire la susținerea publică a planului de afaceri</p> <p>3. Indicatori de evaluare a planurilor</p> <p>4. Materialele necesare prezentării eficiente a ideii de afaceri sau a unui plan de afaceri</p>	<p><i>A168.</i> Structurează planul de afaceri conform cerințelor metodologice;</p> <p><i>A169.</i> Redactează și formatează corect textul planului de afaceri;</p> <p><i>A170.</i> Selectează aplicații IT pentru susținerea publică a planului și elaborează textul prezentării;</p> <p><i>A171.</i> Pregătește materialele demonstrative necesare pentru prezentarea planului de afaceri;*</p>	<p>At. 59 Este deschis, convingător și determinat în momentul prezentării;</p> <p>At. 60 Manifestă interes pentru inițierea unei afaceri;*</p>

Unități de competență	Unități de conținut/Cunoștințe	Abilități	Atitudini
	5. Instrumente de comunicare orală. 6. Aplicații IT pentru realizarea unei prezentări	A172. Identifică instrumentele de comunicare necesare pentru prezentarea planului de afaceri;** A173. Utilizează aplicații IT pentru susținerea publică a ideii și/sau a planului de afaceri.**	

5.3 Studiu individual ghidat de profesor

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
1. Planificarea – cheia succesului unei afaceri			
Planul de activitate operațională	Sarcini individuale: <i>Elaborarea agendei de activitate a unui antreprenor pentru o lună de activitate</i>	Prezentarea planului operațional	Conform planului de învățământ
2. Planul de afaceri			
Structura și conținuturile compartimentelor de baza ale unui plan de afaceri:	Sarcini individuale:Descrierea pieței- țintă și estimarea numărului de potențiali clienți pentru un produs sau serviciu	Prezentarea studiului	Conform planului de învățământ
3. Specificul comunicării în afaceri			
Specificul și formele comunicării verbale și nonverbale	Sarcini individuale:Referat „Comunicarea verbală și nonverbală”	Prezentarea referatului	Conform planului de învățământ

Materii pentru studiul individual	Produse de elaborat	Modalități de evaluare	Termeni de realizare
4. Definitivarea și prezentarea propriului plan de afaceri			
Cerințe cu privire la susținerea publică a planului de afaceri Aplicații IT pentru realizarea unei prezentări	Sarcini individuale: Elaborarea prezentării PowerPoint pentru planul de afaceri elaborat	Prezentarea PPT	Conform planului de învățământ

5.4 Lucrările practice recomandate

	Unități de învățare	Denumirea lucrărilor practice recomandate	Nr. de ore
1.	Planificarea – cheia succesului unei afaceri	Lecție practică 1: Elaborarea viziunii, misiunii, obiectivelor propriei afaceri. Elaborarea analizei SWOT a propriei afaceri.	4
2.	Planul de afaceri	Lecție practică 2: Elaborarea compartimentelor planului de afaceri: 1. Foaia de titlu; Rezumatul planului de afaceri ; 2. Descrierea afacerii: Managementul firmei 3. Piața țintă și concurența; Procesul de producție și furnizorii 4. Planul de marketing 5. Previțiuni financiare.	10
3.	Specificul comunicării în afaceri	Lecție practică 3: Planificarea și simularea unei ședințe operative a antreprenorului cu angajații	2
4.	Definitivarea și prezentarea propriului plan de afaceri	Lecție practică 4: Redactarea și formatarea corectă a textului planului de afaceri; Autoevaluarea propriului plan de afaceri conform cerințelor metodologice;	4
	Total		20

VI. Sugestii metodologice

Disciplina Bazele antreprenoriatului are un pronunțat caracter aplicativ și presupune accentuarea dimensiunii acționale în formarea personalității elevului. Curriculum-ul la această disciplină este *centrat pe elev* și adoptă o abordare practică de *învățare prin acțiune*. Învățarea centrată pe elev este axată pe rezultate (*activitățile elevului, modul de organizare a instruirii, metodele de monitorizare, evaluare și remediere a performanțelor obținute sub standardele educaționale*) și mai puțin pe intrări (*obiective, rolul și activitățile profesorului, materialele didactice etc.*).

Procesul de predare-învățare-evaluare a disciplinei Bazele Antreprenoriatului se produce în baza unei abordări strategice. Predarea cursului implică gândire strategică și creativă, care face posibilă stăpânirea cu succes a situațiilor de învățare, introduce o serie de metode și tehnici de învățare care stimulează implicarea activă a elevului în procesul educațional și asumarea responsabilității pentru propria formare.

Strategia didactică a învățării centrată pe elev trebuie să încurajeze întrebările, mai mult decât răspunsurile, creativitatea mai mult ca memorarea și reproducerea informațiilor, lucrul în grup mai mult decât cel individual și excelența mai mult ca performanța medie/standard.

Metodologia aplicată schimbă accentul în procesul de instruire de la profesor spre elev. Profesorul devine coordonator, facilitator, mentor, consilier și ghid pentru activitățile elevului, realizând, în acest mod, legătura directă între ce se învață și de ce se învață. În aceste condiții, subiectul autentic al instruirii va fi elevul, iar strategia didactică va fi proiectată astfel ca elevul să devină mult mai activ, autonom și responsabil pentru rezultatele sale. Sarcina cadrului didactic în acest context este de a facilita dezvoltarea personală a elevului.

Prin modul de implementare a curriculumului la disciplina Bazele Antreprenoriatului, elevii trebuie în permanență stimulați și motivați spre formarea competențelor profesionale specifice, similare cu cele necesare la viitorul loc de muncă.

Competențele profesionale specifice disciplinei Bazele Antreprenoriatului reprezintă un sistem de cunoștințe, abilități și atitudini, care, prin valorificarea unor resurse, contribuie la realizarea individuală sau în grup a unor sarcini stabilite de contextul activității antreprenoriale. În procesul de proiectare didactică în baza curriculumului de față, rezultatele așteptate ale învățării, asociate unităților de învățare, vor fi *unitățile de competență*, care se formează prin prizma cunoștințelor, abilităților și atitudinilor. Unitatea de competență reprezintă un sistem de cunoștințe, abilități practice și/sau atitudini necesare pentru a realiza anumite atribuții și sarcini cognitive și/sau funcțional-acționale. *Cunoștințele* asigură baza teoretică a competenței, conducând la diferite tipuri de abilități. *Abilitățile* reprezintă latura

acțională a competenței; ele se distribuie pe un registru variat, de la deprinderi/structuri algoritmice pînă la strategii de abordare inovativă a problemelor. *Atitudinile și caracteristicile de personalitate* au un rol esențial în formarea și dezvoltarea competenței, acestea orientează valoric competența și o susțin afectiv și motivațional.

Acest lucru poate fi realizat, în primul rînd, printr-o paradigmă modernă a activităților și mediului de învățare și printr-o proiectarea didactică de lungă și scurtă durată elaborată de cadrul didactic în baza prezentului Curriculum. Cadrul didactic va fi preocupat de stabilirea coerenței pe orizontală între „Competențe specifice” – „Unități de competențe” – „Conținuturi” – „Activități de învățare”.

Designul educațional, axat pe formare de competențe, va subordona toate componentele procesului didactic - conținut, tehnologii didactice, proces de evaluare etc. De asemenea, profesorul va utiliza ca evenimente educaționale etapele cadrului „*Evocare*” – „*Realizarea sensului*” – „*Reflecție*” – „*Extindere*”. Competențele specifice pe care elevul le va dobîndi odată cu finalizarea învățării disciplinei „Bazele Antreprenoriatului”, se vor forma prin parcurgerea unor pași intermediari, reprezentați de anumite obiective derivate, numite obiective operaționale. Acestea vor arata cu precizie și claritate ce va ști și ce va putea să facă elevul la sfârșitul fiecărei lecții, vizând un comportament observabil și direct testabil.

Centrarea pe elev ca subiect al activității instructiv-educative în cadrul disciplinei Bazele antreprenoriatului și orientarea acesteia spre formarea competențelor specifice presupun respectarea unor exigențe ale învățării durabile, printre care: *utilizarea metodelor interactive; realizarea diverselor activități pentru exersarea competențelor antreprenoriale, utilizarea calculatorului în exerciții de simulare a derulării, monitorizării și evaluării afacerii, care pot apropia procesul de predare-învățare de realitatea economică; operarea cu diferite alternative explicative în interpretarea unor fapte, fenomene, procese economice, care va contribui în continuare la dezvoltarea unui comportament competitiv și rațional în utilizarea resurselor disponibile.*

Cadrul didactic ce proiectează designul educațional în baza modelului respectiv, va valorifica în practică un sistem de concepte și principii cărora le vor fi subordonate întreg sistemul de tehnologii didactice:

- *Principiul individualității.* Prin acest principiu elevul va fi ajutat să devină un subiect autentic al activității; vor fi create condițiile de formare a experienței proprii și va avea un rol determinant asupra formării sistemului de competențe.
- *Principiul creativității și succesului.* Acest principiu se axează pe descoperirea și dezvoltarea particularităților individuale și a unicității elevului. Atingerea succesului în

activitate contribuie la formarea imaginii pozitive despre sine, fapt ce stimulează realizarea de către elev a activității orientate spre autoperfecționare și edificarea sa.

- *Principiul încrederii și susținerii.* Conform acestui principiu, în procesul de instruire se va ține cont de faptul că mobilurile interne ale elevului determină succesul în educație.
- *Principiul învățării experiențiale.* Conform acestui principiu, facilitățile oferite de tehnologiile moderne vor fi utilizate pentru realizarea unei educații nondirective, accentul punându-se pe dinamica dezvoltării personalității. Tehnologiile didactice preconizate pentru a fi aplicate vor fi orientate spre valorificarea învățării experiențiale.

Această abordare va contribui la crearea cadrului educațional care încurajează interacțiunea socială pozitivă, motivația intrinsecă și angajarea conștientă a elevului în procesul de activitate economică. Indiferent de domeniul formării profesionale, modalitatea cea mai eficace pentru atingerea finalităților curriculare este de a determina elevii să participe la proiecte și activități practice, în care se pune accentul pe învățarea prin practică și se câștigă experiență reală în antreprenariat.

Exercițiile practice care includ constituirea și administrarea *firmelor de exercițiu* și ale *întreprinderilor create de elevi* (atât virtuale cât și reale) sunt suficient de răspândite în școlile profesionale din spațiul est-european. În unele cazuri, activitățile sunt integrate în cursul școlar obligatoriu la Bazele antreprenoriatului. În alte cazuri, acestea fac parte din activitățile opționale sau extrașcolare. Astfel, elevii dobândesc cunoștințe și abilități care îi ajută să devină oameni de succes în viitor și să conștientizeze asumarea riscurilor și responsabilităților pentru activitățile realizate în domeniul antreprenorial.

O importanță deosebită o are legătura permanentă a disciplinei cu realitatea și mediul înconjurător, experiența de viață a elevilor, a părinților acestora și oamenilor de afaceri, ceea ce accentuează caracterul aplicativ - practic al disciplinei.

În unele situații, profesorii vor trebui să facă față provocărilor care vin din "lumea reală" a așa-ziselor "afaceri de succes", obținute prin încălcarea normelor juridice și etice pentru a minimaliza riscul mesajelor duble.

Spiritul antreprenorial ce se dorește cultivat prin prezentul curriculum, trebuie să formeze și să dezvolte la elevi, potențiali antreprenori, spiritul de fair-play, raporturi corecte cu legea, cu instituțiile de stat sau non-guvernamentale, cu competitorii sau cu partenerii de afaceri. Profesorul convins el însuși că afacerile pot fi "curate" și "de succes" în același timp, că afacerile au ca scop avantajul personal, dar și al comunității, avantajul reciproc, va fi cel care își va convinge, în cele din urmă, elevii că afacerile, profitul, etica și legea nu se contrazic, ci, dimpotrivă, trebuie gândite și practicate numai împreună.

Privit într-un context mai larg, spiritul antreprenorial presupune abordarea unui comportament civic pro-activ, intolerant față de ne-respectarea legii de către orice membru al societății, orientat spre dezvoltarea socio-economică a țării și a comunității, spre crearea unui mediu mai bun de afaceri cu respectarea principiului solidarității sociale.

VII. Sugestii de evaluare a competențelor specifice

Evaluarea reprezintă o componentă organică a procesului de învățare. Orice proces educațional se finalizează prin *evaluare*, ca o cunoaștere și recunoaștere a rezultatelor procesului de achiziționare și formare. Evaluarea reprezintă un feed-back permanent între agenții procesului educativ, menit să confirme formarea la elevi a competențelor urmărite. Evaluarea competențelor pornește de la definirea clară a acestora. Prin urmare, pentru evaluarea competențelor trebuie identificate comportamentele care implică un sistem integrat de cunoștințe, abilități și atitudini.

Caracterul stadial al competenței ghidează și evaluarea formării acesteia: evaluarea formativă (pe parcurs); evaluarea sumativă (la final: examen, susținerea planului de afaceri, etc.). Evaluarea nivelului de dezvoltare a competențelor specifice disciplinei Bazele Antreprenoriatului se va realiza în concordanță cu specificul învățământului profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar, care recomandă ca evaluarea să se bazeze pe (a) produsele propuse pentru a fi elaborate și (b) procesele propuse pentru a fi realizate de către elev.

Produsele și procesele în cauză vor fi selectate în funcție de categoria competențelor profesionale de format și de dezvoltat: (1) cognitive și (2) funcțional-acționare. În cazul domeniului afectiv, o atenție deosebită se va acorda evaluării pertinentei (comportamentului pe potrivă, adecvat), perseverenței (asiduității, insistenței, stăruinței, tenacității), adaptabilității, autonomiei și responsabilității, capacității de a acționa eficace în situații neprevăzute.

Obiectivele evaluării vor pune accent pe progresul personal, atitudinile față de comunitatea de afaceri și față de propria persoană, interesele privind evoluția personală în diferite activități profesionale și dorința de a obține succes în propria activitate antreprenorială. Fiecare cadru didactic va proiecta obligatoriu la finalul fiecărei unități de învățare o activitate de recapitulare și evaluare, unde, alături de formele și instrumentele clasice de evaluare - *bateriile de item și teste*, bune de evaluat cunoștințele și abilitățile, trebuie să vină *seturi de situații-probleme, lucrări practice cu situații de integrare care creează contextul necesar pentru evaluarea competențelor*.

Din această perspectivă fiecare cadru didactic se va strădui să-și creeze/acumuleze probleme autentice, situații de integrare simulate sau autentice adecvate competențelor evaluate și nivelului de studii. În acest scop, se recomandă utilizarea unor forme și instrumente complementare de evaluare, cum ar fi *proiectul, portofoliul, studiile de caz, prezentări cu elaborarea de suporturi PPS, autoevaluarea ș.a.* care vor fi asociate cu criterii clare de evaluare a fiecărui produs.

Evaluarea unor produse specifice, a proiectelor și a portofoliilor permite o apreciere transversală a competențelor și are o durată mai mare de realizare. Prin urmare, evaluarea portofoliului trebuie stabilită preventiv, astfel încât elevul să știe cât timp are la dispoziție pentru a-l completa. Important e ca acesta să aibă o structură clară, să aibă materialele elaborate bine ordonate, analizate și prezentate adecvat.

În evaluarea formativă, dincolo de testele de evaluare este important să li se ofere elevilor posibilitatea de a se exprima liber asupra a ceea ce au înțeles/sau nu, asupra nedumeririlor, asupra a ceea ce cred ei că le-ar fi util pentru clarificarea problemelor puse în discuție, asupra aspectelor care li s-au părut interesante/mai puțin interesante, necesare sau nu.

Evaluarea finală la disciplina „Bazele Antreprenoriatului” se dorește a fi una autentică și axată pe succes. Competențele evaluate în cadrul primelor patru module îl pregătesc pe elev pentru activitatea finală care pune accent pe formarea competenței de planificare și gestionare a unei activități antreprenoriale, inclusiv prezentarea propriului Plan de afaceri, deoarece ea include componente ce reflectă direct competențele specifice evaluate deja. Astfel are loc un proces integrator ce facilitează dezvoltarea competenței de bază a disciplinei –competența antreprenorială și spirit de inițiativă. Planul de afaceri va fi evaluat în baza unor criterii și indicatori stabiliți apriori de către profesori și elevi. Toate criteriile de evaluare trebuie să fie anunțate elevilor la etapa de demarare a studiului disciplinei.

Atât profesorii care sunt implicați în predarea disciplinei Bazele antreprenoriatului, cât și elevii, trebuie să conștientizeze faptul că competența antreprenorială și spiritul de inițiativă este finalitatea de bază pentru disciplina dată. Din aceste considerente în evaluarea finală criteriile de evaluare vor pune accent anume pe acest aspect.

Notarea rezultatelor demonstrate de elevi se va efectua în conformitate cu Regulamentul de organizare a studiilor în învățământul profesional tehnic postsecundar și postsecundar nonterțiar în baza Sistemului de Credite de Studii Transferabile, aprobat prin ordinul Ministrului Educației nr. 234 din 25 martie 2016.

VIII. Resursele necesare pentru desfășurarea procesului de studii

Curriculum-ul la Bazele antreprenoriatului oferă profesorilor diferite posibilități de abordare didactică a disciplinei. Oricare ar fi opțiunea didactică a profesorului, aceasta se va dovedi utilă, incitantă, dacă va reuși să antreneze elevii în activități de învățare atrăgătoare, care să răspundă intereselor și experienței de viață ale grupului țintă.

Resursele didactice de bază în predarea disciplinei constau din manuale și suporturi de curs la diferite module, însoțite de prezentări PPT. Pentru dezbateri și simulări de laborator sunt disponibile Studii de caz, diverse situații-probleme prezente în următoarele suporturi didactice elaborate de CEDA, cum ar fi: *Bazele Antreprenoriatului. Sugestii privind Elaborarea Proiectelor Didactice; Suport de Curs. Caiet de sarcini pentru elevi la "Bazele Antreprenoriatului"; Proiectarea Lecțiilor. Set de Materiale Didactice și sugestii la disciplina; Ghid Metodologic. Sprijin pentru profesori la "Bazele Antreprenoriatului", Tinerii in actiune - Oportunitati si solutii. 2012-2014, Tinerii in actiune – Antreprenoriatul o optiune de cariera, Istorii de succes, editiile 2017 si 2019.*

Acte legislative care reglementează activitatea antreprenorială:

1. Legea nr. 845-XII din 03.01.1992 „Cu privire la antreprenoriat și întreprinderi”.
2. Legea nr. 220-XVI 19.10.2007 „Cu privire la înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali”.
3. Legea R.M. nr. 1265-XV/2000 „Cu privire la înregistrarea de stat a întreprinderilor și organizațiilor”.
4. Legea nr. 451-XV din 30.07.2001” Privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător”
5. Legea R.M. nr. 206-XVI /2006 “Privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii”.
6. Legea nr. 93-XIV din 15.06.1998 „Cu privire la patenta de întreprinzător”.
7. Legea nr. 208- XVI din 07.07.2006 „ Cu privire la modificările efectuate la legea patentei de întreprinzător”.
8. Legea nr. 1353-XIV din 03.11.2000 „Privind gospodăriile țărănești (de fermier)”.
9. Legea nr. 135-XVI din 14.06.2007 „Privind societățile cu răspundere limitată”.
10. Legea nr. 198-XV din 15.05.2003 „Cu privire la Arenda în agricultură”.
11. Legea R.M. Nr.1335-XIII din 01.10.97 “Cu privire la franchising”.
12. Codul Educatiei al RM, Cod nr.152 din 17.07.2014. Publicat în Monitorul Oficial Nr. 319-324 din 24.10.2014. Data intrarii in vigoare - 23.11.2014.
13. Codul Civil al RM. Legea nr. 1107-XV, din 06.06.2002.Publicat în Monitorul Oficial Nr. 82-86/661din 22.06.2002.

14. Codul Muncii al R.M. elaborat în 2003 și publicat în *Monitorul Oficial* Nr. 159-162/648 din 29.07.2003.
15. H.G. nr. 926 din 12.07.2002 „Privind aprobarea tarifelor la serviciile cu plata, prestate de Camera Înregistrării de Stat.
16. H.G. nr. 474 din 28.04.1998 „Cu privire la aplicarea mașinilor de casă și control cu memorie Fiscală pentru efectuarea decontărilor în numerar”. H.G. nr. 920 din
17. 30.08.2005 „Cu privire la Nomenclatorul autorizațiilor, permisiunilor și certificatelor, eliberate de către autoritățile administrative centrale și organele subordonate acestora persoanelor fizice și juridice pentru practicarea activității antreprenoriale”.
18. H.G. nr. 517 din 18.09.1996 “Cu privire la aprobarea Regulilor de funcționare a rețelei de comerț ambulant și a Regulilor de comerț în piețele din Republica Moldova” și altele.
19. H.G. nr. 1224 din 09.11.2004 -“Regulamentul cu privire la organizarea formării profesionale continue”.

Literatură didactică la disciplină

1. Anghel L., Florescu C., Zaharia R. *Marketing. Probleme, cazuri, teste*. București, 1994
Antreprenoriat inițierea afacerii, coord. Bugaian L., Editura „Levința Angela”, Chișinău, 2010.
2. Butler D., *Planificarea afacerii*. Ghid de start. București: Editura All, 2006.
3. Bîrcă Alic, *Managementul Resurselor Umane*, ASEM, Chișinău, 2005.
4. Bugaian Larisa, Roșcovan Mihail, Solcan Angela, Todirașcu Ștefan. *Ghid practic pentru antreprenori*, Editura „MultiArt-SV”, Chișinău, 2010.
5. Catîșev Elena, Jumiga Diana, *Ghidul antreprenorului*, CONTACT, 2012.
6. Cojuhari A. *Cercetări de marketing*, Editura Evrica, Chișinău, 2006.
7. Cole A. Gerald. *Management. Teorie și practică*, Editura Știința, Chișinău, 2004.
8. Cotelnic A., *Managementul activității de producție*. Editura „Evrica”, Chișinău, 2003.
9. *Ghid Metodologic*. Sprijin pentru profesori la Bazele Antreprenoriatului. Chișinău, 2014.
10. *Ghidul carierei mele*. Colecția Educația 2000+. Humanitas Educațional. București, 2003.
11. Olaru D., Soare C., *Managementul relațiilor cu publicul și maniere în management*, Editura „Lumina”, 2001.
12. Popescu D., *Eficiența comunicării în afaceri*, Editura „Luceafărul”, București, 2003.
13. Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii, „*Ghid legislativ în domeniul activității antreprenoriale*”, Chișinău, 2007.

14. Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii, „*Doresc să-mi lansez propria afacere*”, Ghid pentru antreprenori începători și prestatori de servicii în afaceri, Chișinău, 2007.
15. Suport de curs la disciplina Bazele Antreprenoriatului. Sugestii privind proiectarea lecțiilor. Chișinău, 2014.
16. Suport de Curs la disciplina Bazele Antreprenoriatului. Caiet de sarcini pentru elevi la Bazele Antreprenoriatului, Chișinău, 2014.
17. Șuleanski S., Veveriță V., Primii pași în afaceri. Ghid pentru antreprenorii începători. Chișinău, 2009.
18. Tinerii in actiune - Oportunitati si solutii. 2012-2014. Chișinău, 2014.
19. Tinerii in actiune – Antreprenoriatul o optiune de cariera, Istории de succes. Chișinău, 2017.
20. Tinerii in actiune – Antreprenoriatul o optiune de cariera, Istории de succes. Chișinău, 2019.
21. Ușurel Lucia, Balaban Ecaterina, Iabanji Iulia, Taxe și impozite pentru întreprinderile mici și mijlocii, proiectul ACED/USAID, Chișinău, 2012.

Surse bibliografice în limba rusă

1. Веснин В., Основы менеджмента. Москва, 1996.
2. Гиблин Л., Как обрести уверенность и силу в отношениях с людьми. Попурри, Минск, 2009.
3. Замедлина Е. А., Предпринимательство. Учебное пособие. Феникс, Ростов на Дону, 2006.
4. Набатников В.М., Организация предпринимательской деятельности. Феникс, РостовнаДону, 2004.
5. Сырбу И. М., Кротенко Ю.И., Менеджмент. Editura „Evrica”, Chișinău, 2006.

Surse electronice

1. www.ceda.md
2. <http://ro.scribd.com/doc/7058766/15/PRODUCTIVITATEA-MUNCII>
3. <http://businessportal.md/ro/files/ghiduri/>
4. <http://www.scribd.com/doc/55870812/intrebari-raspunsuri-antreprenoriat>
5. www.odimm.md
6. www.business.md
7. www.macip.ase.md
8. www.mybusiness.md