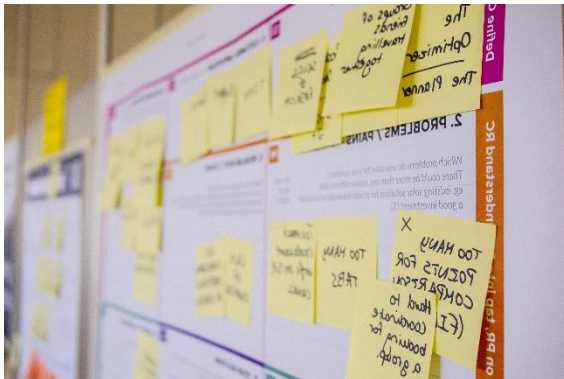


CURS DE COMPETENȚE ANTREPRENORIALE UNI HUB 2021

Descrierea cursului

Cursul de competențe antreprenoriale este dedicat studenților Universității din București și va avea o durată de 32 de ore, fiind organizat în 4 module: managementul afacerii, marketing, management financiar-contabil și dezvoltarea planului de afaceri. Cursul este proiectat urmărind metodologia și instrumentele suport specifice conceputului Lean Startup, o paradigmă antreprenorială recentă, bazată pe identificarea produsului minim viabil și dezvoltarea afacerii în jurul acestuia prin iterații rapide.

A. Structura cursului de antreprenariat



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

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

B. Structura și conținutul modulelor

1. **Modulul 1: Managementul afacerii**

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

2. **Modulul 2: Marketing**

- Dezvoltarea strategiei de marketing și a mixului de marketing;

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

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

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

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

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

C. Aspecte legate de derularea cursurilor

Cursul va avea loc în perioada 23-24 și 30-31 octombrie 2021. Cele 32 de ore de curs se vor desfășura online, la sfârșit de săptămână, în două week-enduri consecutive, astfel:

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

La curs vor participa un număr de max. 20 de studenți. Cursul este gratuit pentru studenții UB.