



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Modulul 1 – Introducere în curriculumul GET-UP

Obiective și module

Curriculum pentru antreprenoriat verde

Conținutul curriculumului

Modulele sau unitățile sunt:

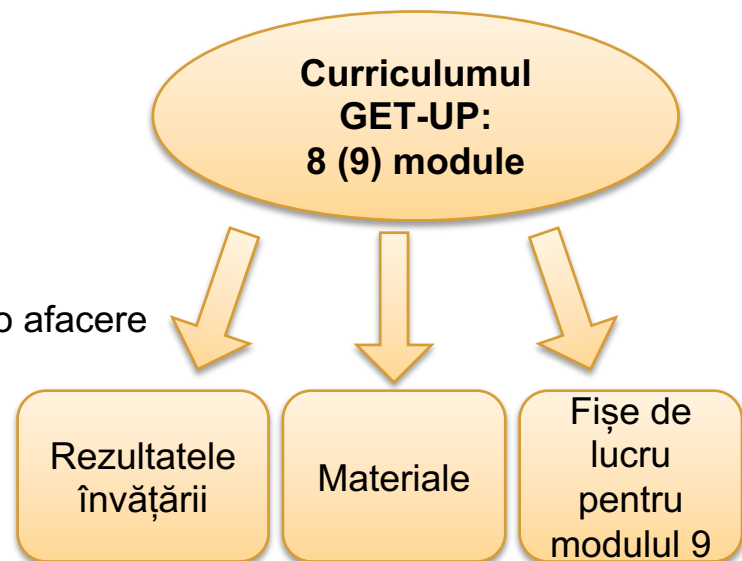
1. Înțelegerea economiei verzi
2. Înțelegerea antreprenoriatului verde
3. A fi creativ și inovativ într-un context verde
4. Abilități și comportamente personale de antreprenoriat
5. Identificarea și stabilirea de noi oportunități de afacere pentru o afacere verde

1. Creșterea gradului de conștientizare în cadrul unei afaceri verzi

1. Managerierea banilor într-o afacere verde
2. Managerierea și conducerea celorlalți într-o afacere verde

Informații suplimentare:

A fi la curent cu legile și reglementările





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Propunerea de valoare a curriculumului este:

*Să ofere acces la învățare, care vă va oferi sprijinul în trecerea de la idee la acțiune, prin dezvoltarea propriei afaceri verzi
(sau a unei afaceri în economia verde)*



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Exemplu pentru Modulul 1

O economie verde trebuie să respecte, în mod riguros, tripla persoane, planetă și profit pentru toate corporațiile de la nivelul microeconomic și pentru întreaga economie de la nivel macroeconomic.





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**



Exemplu pentru Modulul 2

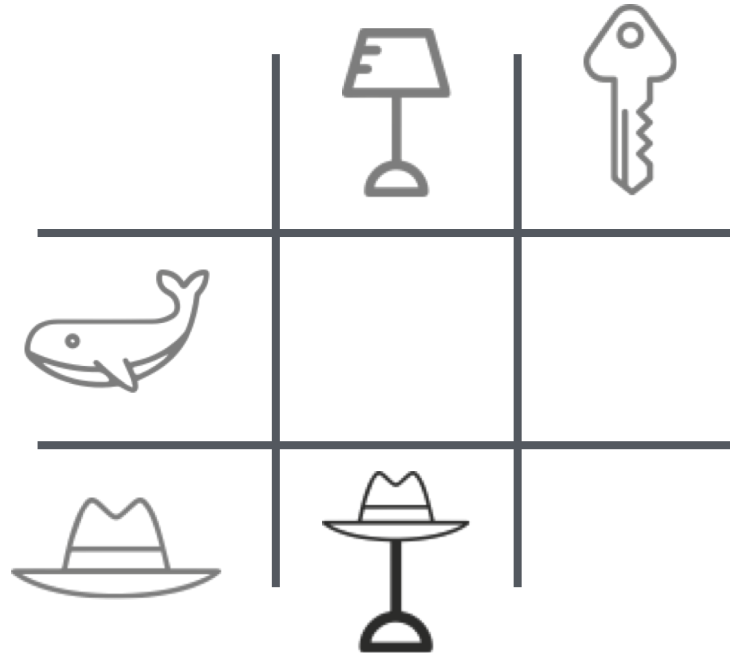
Ce face modelul de afacere

- ◆ Ajută la eliminarea redundanțelor din planul de afacere și ajută la focusarea pe problemele cheie.
- ◆ Este un instrument flexibil și este mult mai ușor să lucrezi cu modelul, pentru a încerca lucruri noi.
- ◆ Îi face pe ceilalți să înțeleagă mai ușor modelul de afacere și să acorde încredere unei noi viziuni.



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

Exemplu pentru Modulul 3
Exerciții pentru gândirea creativă
'Elaborarea unei idei



Erasmus+



Exemplu pentru Modulul 4

Introduction:

What does it mean to be an entrepreneur? Apart from the efforts, or sacrifices made in to create a new enterprise, we teach about the personal skills and characteristics that it takes to be a better leader, boss, and successful business person. These finite skills, which amplify those which the participants carry from past experience, are the silent enterprise deciders. This course looks to prepare fully or improve performance in your day to day decision-making.

Brief Definition of Course:

The first course into Personal Enterprising Skills and Behaviors, you will gain a perspective and definition into your own habits and tendencies through a series of exercises and auto-analysis. This insight, like a foundation for your future decision-making, allows participants to become more open and understanding to the environment in which you work, enabling them to thrive.



Case Study:

In order to serve as an example of the characteristics of entrepreneurs, expressed in a real-life example, a first-hand case study of Doctour will provide a snapshot of the successful habits of an enterprising individual. Doctour, the collaboration of a group of physicians to offer healthcare service to potential patients from the UK while in Spain, delivered a need of British patients to cut long waiting lines at home through an affordable alternative. Seeing the opportunity, developing concrete steps, goals, and knowing their own value, Doctour went on to become a highly profitable success, and the characteristics of its founders define the current entrepreneurial skillset: vision, knowledge of market, ability, organization, user focus.

Ce este o oportunitate?

Cuvântul oportunitate este folosit în conversațiile de zi cu zi.

Dar ce este o oportunitate?

Oportunitatea poate fi definită ca timpul sau situația favorabilă pentru a face ceva care creează valoare pentru ceilalți. Această valoare poate îmbrăca multe forme. Pe baza contextului de a crea și dezvolta o afacere verde, o oportunitate poate fi văzută ca situația în care un individ (antreprenorul) poate exploata schimbarea, pentru a acționa în sectorul economiei verzi, ceea ce generează valoare sub forma câștigului pentru clienți.

Înțelegerea clienților

Diferite tipuri de clienți - comun, potențial, pierdut

Diferența dintre nevoi și dorințe

Nevoia poate fi definită ca starea unei deprivări simțite
(Maslow, 1943)

Dorințele sunt o necesitate a oamenilor, impusă de cultura locală și de personalitățile individuale.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Exemplu pentru Modulul 7

Finanțarea preferențială și granturile

Avantaje:

- ✓ Este posibilă obținerea unor sume mari de bani..
- ✓ Procesul este transparent și clar subliniat.
- ✓ Pot fi sursa unei finanțări continue.
- ✓ Antreprenorul nu trebuie să renunțe la capitalul afacerii sale.

Dezavantaje:

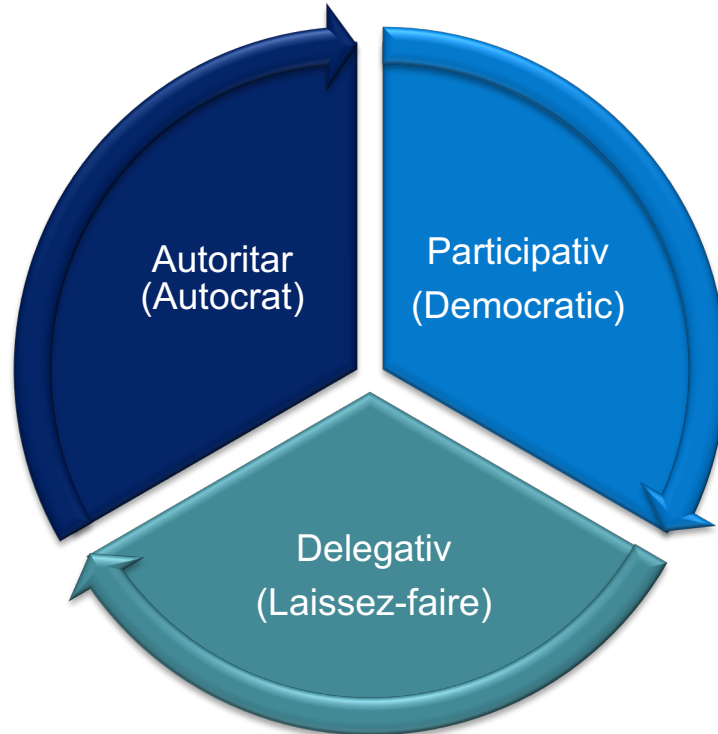
- Procedurile de aplicație pot fi lungi și obositoare.
- Pot plăti doar pe unitate de serviciu.
- Banii necheltuiți trebuie returnați.
- Uneori se întâmpină dificultăți la păstrarea datelor.



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING

Exemplu pentru Modulul 8

Modelul stilurilor de conducere ale lui Lewin



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Discuție

Întrebări?

Comentarii?

Curriculumul GET-UP

Arii de interes?

Idei?



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Sarcină/ Exercițiu

Care au fost principalii factori care i-au ajutat pe fondatori să-și înceapă propria afacere?

Priviți una dintre aceste bune practici!
Scrieți pe hârtia de flipchart cele mai importante aspecte!