



# Manual de instruire

## RE-FEM: Căi de îmbunătățire a competențelor pentru REziliență în era post-Covid pentru FEMei antreprenori

### **Autori:**

Mariya Zlateva, Ralitsa Zhekova

Agenția Regională pentru Antreprenoriat și Inovații –  
Varna (RAPIV)

### **Colaboratori:**

Nieves García Pereira, Andalucía Emprende F.P.A.

Cecilia Kirov Farkas, Fundația SEED

Katalin Oborni, Institutul de Cercetare HETFA

## Cuprins

Introducere	4
PARTEA I: De la teorie la practică	5
1.1. Procesul de proiectare	5
1.2. Grupuri țintă	6
1.3. Nevoi de instruire și Lacune	7
1.4 Ghid pentru formarea formatorilor: Curriculum	9
PARTEA II: Module de Formare	11
2.1 : Transformare digitală și Pregătire digitală	12
2.2 Acces la Finanțare și Inovare	14
2.3 Servitizare și Inovație	17
2.4 Sustenabilitate în vremuri de criză	18
2.5 Reziliența Personală, Bunăstarea și Implicațiile de Gen de a fi Femeie	19
PARTEA III: Exemplu de Instruire și Bunele Practici	22
3.1 Exemple de programe de pregătire și bune practici	22
3.2 Experiența de la sesiunile de pregătire RE-FEM.	29
3.2.1 Experiența de la sesiunile de pregătire pentru RE-FEM pentru formatori.	32
3.2.2 Experiența de la sesiunile de pregătire RE-FEM pentru femei antreprenor.	33
PARTEA IV: Anexe	35
Anexa 1: Exemplu pentru chestionarul de pre-formare	35
Anexa 2: Exemplu pentru chestionar post-formare	36
Anexa 3: Exerciții pe module	40
<b>Modulul 1: Transformare digitală și pregătire digitală</b>	40
<b>Modulul 2 Acces la finanțare și inovare</b>	43
<b>Modulul 3 Servitizare și Inovare</b>	46
<b>Modulul 4: Sustenabilitate în timp de criză</b>	49
<b>Modulul 5 Reziliența Personală, Bunăstarea și Implicațiile de Gen în a fi Femeie</b>	51
Anexa 4: Exemple de bune practici oferite de partenerii de proiect	65

*Istoricul versiunilor și contribuțiilor*

Versiune	Data	Autor/Editor/Colaborator	Descriere/Comentarii
01	15/01/2024	Mariya Zlateva, Ralitsa Zhekova/ RAPIV	Introducere and Partea I
01	17/09/2024	Nieves García Pereira, Miguel A. Moya Collado. AEFPA	Partea III, Anexa 4
01	04/10/2024	Katalin Oborni/ HETFA Cecilia Kirov Farkas, SEED Foundation	Partea II, intrare pentru toate părțile
02	04/10/2024	Nieves García Pereira. AEFPA	Revizia Părții III
02	06/10/2024	Mariya Zlateva/ RAPIV	Revizia Părții II, Anexa 1, 2, 3
02	07/10/2024	Mariya Zlateva/ RAPIV Katalin Oborni/ HETFA	Finalizarea versiunii preliminare
03	10/10/2024	Emilija Andonova/QA	QA pentru versiunea preliminară
03	14/10/2024	Emilija Andonova/QA	QA pentru versiunea preliminară
03	15/10/2024	Emilija Andonova/QA	QA pentru versiunea preliminară
03	16/10/2024	Emilija Andonova/QA	QA pentru versiunea preliminară
03	28/10/2024	Toți colaboratori	Finalizarea documentului pe baza evaluării QA

*Fișa de control a documentelor*

<b>Număr de ieșire</b>	PR 2
<b>Titlul de ieșire</b>	Training Manual RE-FEM: Upskilling pathways for REsiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs
<b>Nume de fișier</b>	RE-FEM Training Manual.docx
<b>Autor principal</b>	Mariya Zlateva, RAPIV Ralitsa Zhekova, RAPIV

<b>Colaboratori</b>	Nieves García Pereira, AEFPA Miguel A. Moya Collado, AEFPA Cecilia Kirov Farkas, SEED
<b>Asigurarea Calității</b>	Emilija Andonova, Dusica Semencenko (IMP), Ágnes Molnár Sántha (SAPIENTIA)

## Introducere

### **Informații despre proiectul RE-FEM**

RE-FEM își propune să împuternicească femeile antreprenor prin formare bazată pe nevoi pentru menținerea afacerilor rezistente în era post-covid. Proiectul dorește, de asemenea, să servească nevoilor formatorilor și mentorilor în sprijinul afacerilor și antreprenoriat care lucrează în domeniul educației adulților, oferind instrumente de formare ușor accesibile, de înaltă calitate și transformatoare.

Proiectul implementează activități pentru a obține **cunoștințe aprofundate** despre situația și nevoile femeilor antreprenor (cercetare comparativă), pentru a dezvolta **instrumente educaționale** actualizate și transferabile (manual de instruire, curs online), pentru a crea **oportunități de creare de rețele** pentru grupurile țintă și pentru a implica factorii de decizie politici la nivel regional și UE, factorii de decizie prin **activități de proiect** (evenimente de multiplicare internaționale/naționale, grup internațional de rețele) și are ca scop sporirea dezvoltării antreprenoriatului feminin.

Proiectul are **4 rezultate tangibile**: Raport de cercetare, Manual de instruire, Platformă de educație deschisă și Studiu final de politici. Rezultatele vor dota femeile antreprenor cu competențe digitale, rezistență mai mare și capacități de gestionare a crizelor; să ofere formatorilor metode și instrumente de formare non-formală și digitală; îmbunătățește capacitatea partenerilor de proiect și a altor părți interesate de a sprijini mai bine educația adulților și de a consolida cooperarea cu patru elice și interacțiunea dintre practică, cercetare și politică

### **Domeniul de aplicare al documentului**

Manualul de instruire constă din materiale și concepte inovatoare de instruire. Materialele și conceptele de instruire reprezintă baza unui set complex de rezultate ale proiectelor care vizează sprijinirea formatorilor/educatorilor/mentorilor să formeze/mentora femeilor antreprenor și să le ofere oportunități excelente de a-și îmbunătăți abilitățile și competențele pentru a putea răspunde provocărilor cauzate de pandemie. În afaceri și echilibrul dintre viața profesională și cea privată.

Manualul de instruire include conceptul (curriculum-ului) de dezvoltare a instruirii, materiale de instruire, metodologii non-formale, metode de autorefecție, studii de caz și eșantion de agendă de instruire colectate în timpul trainingurilor de pregătire care vor fi organizate în cadrul RE-FEM.

Manualul de instruire este împărțit în trei capitole:

- Capitolul 1 cuprinde introducerea, principalele concluzii și rezultatele cercetării privind nevoile femeilor antreprenor, descrierea conceptului de materiale de instruire și conținutul Manualului;

- Capitolul 2 al documentului prezintă structura celor 5 module de formare;
- Capitolul 3 prezintă exemple de instruire și bune practici, exemple de programe de instruire, evaluarea experienței din cursurile de formare inițiale.

### **Obiectivele manualului de instruire**

Scopul principal al manualului de formare este de a îmbunătăți accesul la dezvoltarea abilităților antreprenoriale în educația adulților pentru femeile antreprenori, concentrându-se pe cele cu mai puține oportunități. De asemenea, va îmbogăți educația adulților privind antreprenoriatul femeilor în afara parteneriatului. Datorită complexității, transferabilității și aspectelor inovatoare, este unică, deoarece materialele de instruire și conceptele oferite pot fi adaptate la contextul local, ceea ce va permite partenerilor de proiect (PP) să își îmbunătățească în continuare activitățile educaționale în curs și viitoare.

Obiectivele specifice sunt:

- 1) să ofere baza pentru dezvoltarea de materiale de instruire inovatoare și actualizate pentru educatorii/formatorii/mentorii de adulți;
- 2) furnizarea de informații pentru dezvoltarea cursului online;
- 3) îmbogățirea cunoștințelor în educația adulților în cadrul și în afara parteneriatului pentru sprijinirea femeilor antreprenor în confruntarea cu provocările apărute în timpul și după COVID-19;
- 4) perfecționarea și abilitarea celor două grupuri țintă ale proiectului, formatorii/mentorii/educatorii de adulți și femeile antreprenor;
- 5) angajarea altor părți interesate/formatori/mentori în faza de dezvoltare și oferirea de formare pentru femei antreprenor prin accesul durabil la materialele produse în proiect.

## PARTEA I: De la teorie la practică

### 1.1. Procesul de proiectare

Procesele de proiectare sunt întotdeauna împărțite în pași și faze pentru a vă asigura că verificările și testele sunt efectuate la momentul potrivit pentru a evita orice modificări îndelungate și costisitoare, care necesită timp la sfârșit.

Pașii metodologici, urmați pentru elaborarea Manualului de instruire sunt împărțiți în două etape principale:

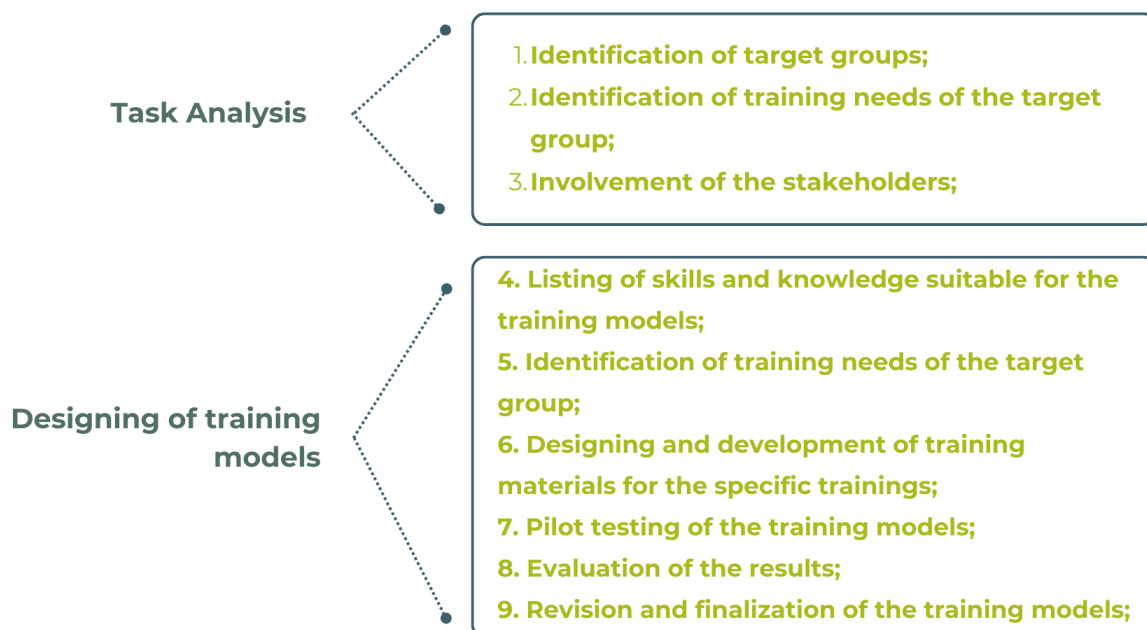
#### **1. Analiza sarcinilor**

Faza de pregătire, în cadrul căreia sunt identificate grupurile țintă, nevoile lor de formare și implicarea părților interesate. În această etapă este pregătit conceptul pentru elaborarea manualului de instruire, inclusiv planificarea și distribuția sarcinilor între partenerii de proiect.

## 2. Proiectarea modulelor de instruire

Proiectarea modulelor de instruire include lucrările preliminare privind: listarea abilităților și cunoștințelor care trebuie incluse, dezvoltarea structurii și conținutului fiecărui modul, proiectarea și dezvoltarea materialelor de instruire, urmată de testarea inițială a modelelor de formare și apoi etapele finale. – evaluarea rezultatelor, revizuirea și finalizarea modelelor de instruire.

Întregul proces de dezvoltare a modelelor de formare poate fi descris în următorii pași secvențiali:



**Figura 1: Etapele dezvoltării unui modul de formare**

## 1.2. Grupuri țintă

Principalele grupuri țintă care vor folosi Manualul de instruire sunt:

- 1) **Experții:** cu experiență în dezvoltarea de materiale educaționale non-formale și formatori/mentori cu experiență. Experții vor fi implicați în elaborarea materialelor de instruire.
- 2) **Formatori/educatori de adulți/mentori:** Formatori de la organizații de sprijinire a afacerilor și antreprenoriat active în educația adulților, organizații la nivel local care lucrează în domeniul egalității de gen și antreprenoriatul feminin. Aceștia vor fi implicați în cele 7 instruirii locale de pilot.
- 3) **Femei antreprenori:** cu o atenție deosebită acordată celor cu mai puține oportunități, care sunt mai puțin echipați cu competențe digitale. Aceștia vor beneficia ulterior de capacitatea îmbunătățită de formare în antreprenoriatul feminin și vor primi un acces mai bun la cunoștințe specifice legate de

antreprenoriat și își vor îmbunătăți competențele privind modul de menținere a întreprinderilor rezistente.

### 1.3. Nevoi de instruire și Lacune

Proiectul RE-FEM a fost inițiat ca răspuns la nevoile specifice de sprijin pentru femeile antreprenor, apărute din cauza pandemiei de COVID.

Cercetările efectuate în faza de pregătire au arătat că afacerile conduse de femei au fost afectate în mod disproporționat de pandemie în mai multe aspecte:

- mai probabil închise decât cele conduse de bărbați;
- a constatat dificultăți în obținerea finanțării și în obținerea sprijinului de la agențiile întreprinderilor de stat;
- nu avea cunoștințe/abilități cu privire la începerea și dezvoltarea unei afaceri;
- contactele limitate de afaceri și obligațiile substanțiale de îngrijire au fost principalele obstacole cu care au trebuit să se confrunte în timpul pandemiei;
- având în vedere reprezentarea mai puternică a femeilor întreprinderilor în sectorul serviciilor, măsurile de distanțare socială le-au afectat negativ afacerile.

Chiar dacă NOI am fost loviți mai puternic de pandemie, statisticile arată că întreprinderile conduse de femei au primit mai puțin sprijin public, în mare parte din cauza lipsei de măsuri specifice.

Izolarea socială în timpul pandemiei a dus la o povară sporită de îngrijire a femeilor într-o măsură mai mare în comparație cu bărbații și, de asemenea, a influențat negativ bunăstarea acestora. Acestea sunt motivele care demonstrează necesitatea unui program online care să fie accesibil femeilor cu responsabilități de îngrijire.

[Rezultatele cercetării noastre](#) au întărit faptul că femeile antreprenor și-au dovedit rezistența în adaptarea la aceste noi provocări prin transformarea digitală (în cadrul ofertei de bunuri și servicii precum și a proceselor de producție), reorganizarea activităților de afaceri, oferirea de servicii și produse suplimentare și, în unele cazuri, adoptând noi concepte de afaceri.

Astfel, educația informală și mentorat concepute și oferite femeilor antreprenor ar ajuta în mod semnificativ la creșterea rezistenței acestora prin îmbunătățirea capacității de **a crea noi planuri și canale de afaceri, de a găsi noi piețe și de a aplica digitalizarea.**

În urma cercetărilor efectuate în etapa de pregătire a propunerii, a fost propusă o listă de subiecte, care să ofere cunoștințe asupra tuturor aspectelor critice și practice ale antreprenoriatului și în jurul cărora să se elaboreze și să se organizeze programul de formare: **gândirea în afaceri, managementul riscului. , diferite surse de finanțare/investiție într-o afacere. De asemenea, își propune să dezvolte competențe transversale, abilități digitale, abilități soft relevante (multitasking, networking, pitching, leadership, lucru în echipă și team building, spirit antreprenorial, gândire creativă și abilități personalizate de rezolvare a problemelor.** În plus, o auto-reflecție. Metoda va fi inclusă în fiecare dintre module pentru a reflecta asupra aspectelor feminine ale menținerii unei afaceri.

Inițial, în proiect s-a prevăzut că, pe baza rezultatelor cercetării între țări (PRI în cadrul pachetului de lucru 2), subiectele ar putea fi schimbate sau vor fi adăugate noi subiecte pentru a oferi conținut mai actualizat.

Cercetarea cu participarea tuturor partenerilor de proiect și-a propus să dezvăluie modul în care crizele afectează femeile antreprenori prin:

- 1) abordarea provocărilor cu care s-au confruntat femeile antreprenor în timpul pandemiei de COVID-19, apoi în perioada post-Covid și criza energetică și
- 2) învățarea strategiilor și oportunităților aplicate de femeile antreprenor pentru a face față provocărilor și dificultăților.

Metodologia a cuprins o cercetare documentară, sondaj online distribuit femeilor antreprenor, interviuri cu experți și interviuri semi-structurate cu femei antreprenor.

Din interviuri au reieșit cinci domenii de dezvoltare a abilităților și competențelor în legătură cu oferirea de sprijin femeilor antreprenor pentru a deveni mai rezistente în vremuri de criză: **mentorat, rețele, alfabetizare și conștientizare financiară, alfabetizare digitală, sănătate mintală și practici ecologice durabile**. Persoanele intervievate au subliniat importanța dezvoltării abilităților și competențelor femeilor antreprenor, subliniind necesitatea unor programe de sprijin la nivel de stat adaptate nevoilor și disponibilității lor specifice. Sănătatea mintală a femeilor antreprenor este o altă preocupare. Facerea față presiunilor și provocărilor antreprenoriatului, în special în perioade de criză, când sarcina sporită a îngrijirii cade nu exclusiv, ci în mare măsură pe umerii femeilor. S-a precizat că **este nevoie de programe și resurse pentru a sprijini sănătatea mintală** a femeilor antreprenor.

Deși nu este un obiectiv principal, unele femei antreprenor iau în considerare extinderea pe piețele internaționale. Acest aspect prezintă atât oportunități, cât și provocări și ar putea beneficia de asistență și formare direcționată. Au existat, de asemenea, exemple de femei antreprenor care și-au extins grupurile țintă ca urmare a mutării în străinătate.

În cele din urmă, alături de programele privind managementul schimbării și managementul crizelor, **adoptarea de practici ecologice și durabile** a apărut ca un instrument de abilitare a femeilor antreprenor în adaptarea la mediile în schimbare. Femeile antreprenor sunt din ce în ce mai interesate de abordări ecologice și eficiente din punct de vedere energetic, care pot fi văzute ca o zonă de oportunitate pentru dezvoltare și programe de sprijin.

Pe baza rezultatelor cercetării din PR1, au fost făcute recomandări pentru dezvoltarea materialelor de instruire și educație pentru sprijinirea femeilor antreprenor în a deveni mai rezistente în perioade de criză. În urma unui proces de consultare și schimb de bune practici între partenerii de proiect, au fost oferite recomandări pentru remodelarea unor subiecte și adăugarea altora noi.

Ca urmare, a fost evidențiată importanța următoarelor subiecte ca domenii care necesită atenție atunci când se dezvoltă materiale educaționale pentru a sprijini femeile antreprenor și pentru a le spori reziliența: **Crearea de rețele; Educație financiară; Alfabetizare digitală; Sprijin pentru sănătatea mintală; Practici verzi**.

Recomandările pentru elaborarea materialelor de instruire și educaționale au fost centrate pe următoarele domenii principale:



- **Educație financiară:** Formare în alfabetizarea financiară (de exemplu: stabilirea prețurilor) și abilități de management financiar adaptate nevoilor femeilor antreprenor; Furnizarea de informații actualizate și acces la resursele, programele, granturile și opțiunile de finanțare disponibile atât la nivelul UE, cât și la nivel național.
- **Managementul crizelor:** Instruire/programe de predare a strategiilor de adaptare la condițiile de afaceri în schimbare și de menținere a durabilității în timpul crizelor.
- **Conștientizarea de sine și autopromovarea:** Abordarea stereotipurilor bazate pe gen în lumea afacerilor. Prezentarea femeilor antreprenor de succes și inspiratoare ca modele de urmat pentru a inspira și motiva pe alții. Managementul auto-brandului.
- **Programe de mentorat:** Crearea de programe de mentorat și consiliere pentru femeile antreprenori pentru a oferi sprijin personalizat, concentrându-se pe domenii precum planificarea afacerii, managementul financiar și managementul stresului.
- **Crearea de rețele și colaborare:** Femeile antreprenor pot beneficia foarte mult de a face parte din comunități de susținere care permit schimbul de experiențe, cunoștințe, informații cheie și bune practici. Aceste comunități pot oferi sprijin emoțional. Inițiativele ar trebui să încurajeze crearea de comunități antreprenoriale pentru femei.
- **Digitalizarea:** Formarea pentru femeile antreprenor ar trebui să pună accent pe transformarea digitală a proceselor de afaceri, inclusiv atingerea publicului țintă și gestionarea muncii la distanță și a relațiilor cu clienții.
- **Suport pentru Sănătatea Mintală:** Identificarea problemelor de sănătate mintală. Abordarea importanței sprijinului pentru sănătatea mintală și a aspectelor legate de sănătatea mintală de a fi femei antreprenor. Instrumente și strategii pentru a face față presiunilor și provocărilor antreprenoriatului.
- **Strategii de Ecologizare:** Cum să aplicați practici ecologice și eficiente din punct de vedere energetic. Instruire privind adoptarea practicilor de afaceri durabile.

Aceste recomandări sunt încorporate în dezvoltarea celor **5 module principale** în jurul cărora să fie organizat programul de instruire:

**1) Transformare digitală și pregătire;**

**2) Accesul la finanțare și inovare;**

**3) Servitizare și inovare;**

**4) Sustenabilitate în timp de criză**

**5) Reziliența personală, bunăstarea și implicațiile de gen ale a fi femeie antreprenor.**

Structura și conținutul detaliat al modulelor de instruire sunt prezentate în partea a II-a a manualului de instruire.

## 1.4 Ghid pentru formarea formatorilor: Curriculum

În acest capitol, oferim îndrumări pentru formatorii care doresc să-i instruiască pe alții în utilizarea manualului; cum pot comunica eficient cu participanții și la ce să acorde atenție în timpul instruirii.

Pe parcursul proiectului, fiecare partener a testat unul sau mai multe module cu formatori și profesioniști cu experiență (număr țintă: 18-22 formatori/țară). Pe baza experienței

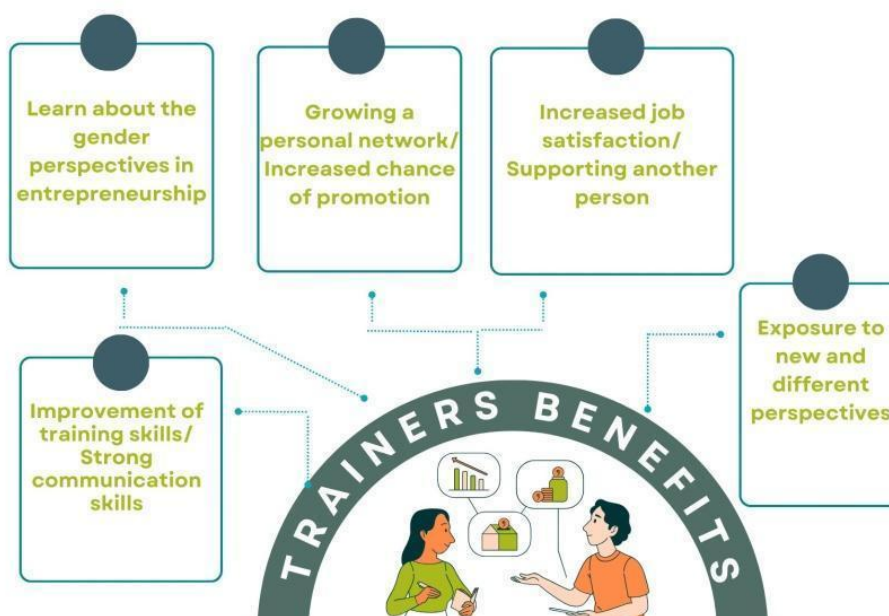
acumulate, acest capitol rezumă aspectele cheie de luat în considerare atunci când formați formatorii sau când utilizați materialele din manual.

### Componentele cheie ale formării formatorilor și/sau utilizarea materialelor de instruire

Fiecare eveniment de formare va fi unic și trebuie să fie suficient de flexibil pentru a răspunde nevoilor fiecărui grup de participanți. Chiar și așa, aceste instruiri ar trebui să includă următoarele componente cheie:

- **Motivul formării, inclusiv beneficiile și barierele acesteia.** Este esențial să ne asigurăm, la începutul formării, că cursanții nu numai că înțeleg conceptul și beneficiile acestei abordări, dar sunt și conștienți de limitările sau capcanele acesteia.
- **Cunoștințe de bază despre educația antreprenorială bazată pe competențe.** Formarea merge în mod clar dincolo de schimbul de informații, în domeniul dezvoltării afacerilor feminine.
- **Cunoștințe de bază despre conținutul tehnic al programului.** Formatorii au nevoie de cunoștințe de bază despre problemele pe care le abordează programul.
- **Metodologii pentru dezvoltarea competențelor**, precum jocul de rol. Dezvoltarea abilităților este o parte esențială a instruirii.
- **Abilități de comunicare și lucru în grup.**
- **Foarte recomandat: Acces la [Platforma Open Education](#) și materiale de instruire dezvoltate ale proiectului RE\_FEM.**

Obiectivul general al instruirii formatorilor este de a construi capacitatea formatorilor/educatorilor/mentorilor de a proiecta și furniza un program de formare antreprenorială pentru femei.



**Figura 2: Beneficii pentru formatori**

**Beneficiile** pentru aceștia dintr-o astfel de participare sunt:

- Îmbunătățirea abilităților de formare și prezentare;
- Îmbunătățirea abilităților lor de comunicare;
- Accesul la noi cunoștințe, instrumente, metode și posibilități de formare;
- Dezvoltarea unei rețele personale, inclusiv posibilitatea de a deveni membru al comunității RE-FEM și ambasador al proiectului (în principal pentru formatorii care au participat la Training-ul de pregătire, inițială 1);
- Posibilitatea de a participa la activități suplimentare ale proiectului și de a sprijini WE;
- Creșterea satisfacției în munca
- Expunerea la perspective noi și diferite, cum ar fi relevanța de gen a antreprenoriatului.

## PARTEA II: Module de Formare

Această secțiune prezintă cele **cinci module** concepute pentru a dota antreprenorii cu cunoștințele și abilitățile necesare pentru a prospera în mediul de afaceri de astăzi în schimbare rapidă. Aceste module se concentrează pe stimularea rezilienței în perioade de criză, punând accent atât pe înțelegerea teoretică, cât și pe aplicațiile practice. Scopul este de a oferi o experiență de învățare cuprinzătoare care abordează aspectele cheie ale antreprenoriatului, cum ar fi strategia de afaceri, managementul riscurilor, servitizarea, digitalizarea etc.

O trăsătură distinctivă a acestei colecții de instruire este integrarea exercițiilor de autoreflexie în cadrul fiecărui modul, încurajând participanții să ia în considerare provocările și oportunitățile specifice cu care se confruntă femeile antreprenor. Această abordare reflexivă îi va ajuta pe cursanți nu numai să stăpânească aspectele practice ale antreprenoriatului, ci și să abordeze probleme specifice de gen în susținerea unei afaceri.

Designul modular asigură că conținutul este adaptabil și transferabil la o gamă largă de programe de formare între instituții, organizații și asociații. Fiecare modul va acoperi un subiect distinct, actualizat, concentrându-se pe domenii critice pentru reziliența și creșterea antreprenorială:

### 1. Transformare digitală și pregătire digitală

Explorarea importanței instrumentelor și strategiilor digitale pentru a pregăti afacerile pentru cerințele erei digitale.

### 2. Accesul la finanțare și inovare

Examinând diferite moduri de a accesa fonduri și oportunități atât pe piețele locale, cât și pe cele globale.

### 3. Servitizare și inovare

Înțelegerea modului de a inova prin tranziția de la modele de afaceri bazate pe produse la cele orientate spre servicii.

### 4. Sustenabilitate în vremuri de criză

Învățați cum să construiți practici de afaceri durabile care să reziste la perturbări economice și sociale.

### 5. Reziliența personală, bunăstarea și implicațiile de gen ale a fi o femeie antreprenor

Dezvoltarea rezilienței personale și abordarea provocărilor unice cu care se confruntă femeile în antreprenoriat, inclusiv bunăstarea și echilibrul dintre viața profesională și viața privată.

## 2.1 : Transformare digitală și Pregătire digitală

### *Titlul Modulului: Transformare digitală și Pregătire digitală*

#### **Descrierea modulului:**

Abilitarea femeilor antreprenor cu abilități digitale cruciale, explorând sinergia tehnologiei și antreprenoriatului pentru a valorifica progresele în tehnologiile digitale pentru creșterea afacerilor.

Modulul include 4 subteme:

- 1. Marketing digital**
- 2. Social media – cum să vă asigurați o prezență online de succes**
- 3. Primii pași în securitatea cibernetică**
- 4. Inteligența Artificială și digitalizarea femeilor antreprenor**

În cadrul **Sub-temei 1 Marketing digital** va fi furnizat conținut de instruire pentru femei antreprenor despre principalele canale de marketing digital, inclusiv site-ul web, marketingul prin e-mail, marketingul video, marketingul de conținut, SEO, modele de publicitate online, marketing afiliat, influență și rețelele sociale. marketing, marketing mobil, PR online, IA conversațională, analiză web. Sunt descrise principalele tipuri și formate de anunțuri online și câteva sfaturi utile pentru un marketing digital de succes.

**Sub-tema 2 Rețelele sociale** - cum să vă asigurați o prezență online de succes prezintă informații despre importanța utilizării rețelelor sociale, avantajele rețelelor sociale pentru afacerile de sex feminin, cum să utilizați facebook, instagram, tik-tok și youtube pentru afaceri de sex feminin și încheiați cu informații despre dezvoltarea strategiei de prezență în rețelele sociale pentru femei antreprenor.

**Sub-tema 3 Primii pași în securitatea cibernetică** - oferă informații practice despre modalitățile de atenuare a amenințărilor comune și despre cum să protejăm afacerea împotriva amenințărilor de securitate cibernetică.

Ultima **Sub-temă 4 AI și digitalizarea femeilor antreprenor** include informații despre ce este AI, de ce AI este importantă pentru dezvoltarea afacerii, utilizarea AI pentru afaceri, beneficii pentru afacerile deținute de femei, provocările cu care se confruntă și câteva exemple de impact al AI asupra diferitelor sectoare.

Conținutul este dezvoltat în funcție de nevoile specifice ale femeilor antreprenor.

## Titlul Modulului: Transformare digitală și Pregătire digitală

### Obiective

Pentru a îmbunătăți abilitățile de bază ale WE pentru transformarea digitală a afacerilor lor și pentru a le pregăti pentru digitalizarea companiilor. Pentru a asigura prezența online activă

### Rezultatele Învățării

1. Pentru a afla despre soluții pentru marketing digital;
2. Să înțeleagă necesitatea rețelelor sociale;
3. Să fie pregătit pentru transformarea digitală și cum ar putea fi aplicată IA;
4. Să înțeleagă despre diferite metode de securitate cibernetică;

### Metode de Învățare:

Procesul de învățare începe cu realizarea de prezentări sub-teme după sub-teme către femeii antreprenor. Formatorul trebuie să ofere exemple pentru a demonstra aspectele practice ale marketingului digital, rețelelor sociale, instrumentelor AI și securității cibernetice.

După subtemele 1, 2 și 3, formatorul trebuie să ofere un test pentru verificarea nivelului de cunoștințe dobândite și dacă informațiile sunt înțelese de către cursanți.

După sub-tema 2 Social media va fi organizată ca un exercițiu: Elaborarea unei reclame pentru social media/subiect Marketing digital. Formatorul va împărtăși cursanții în grupuri și va oferi o introducere cu privire la sarcina care trebuie implementată. Îndrumările din exercițiul 1 trebuie urmate.

La sfârșitul instruirii, trainerul trebuie să organizeze un exercițiu de grup de 20 de minute - discuție între participanți, cu scopul de a-i împuternici să identifice și să potrivească nevoile lor specifice cu soluții adecvate de inteligență artificială, încurajând înțelegerea practică și pregătirea pentru transformarea digitală. Formatorii joacă un rol vital în ghidarea discuțiilor, facilitarea învățării și asigurarea că fiecare grup se implică activ în rezolvarea problemelor. Îndrumările exercițiului 2 trebuie urmate.

### Resurse/ Sarcini

Modulul este compus din 4 prezentări scurte (una pentru fiecare dintre sub-teme), precum și 3 teste independente și două exerciții.

### 1. Prezentări:

- 1.1 Marketing digital;
- 1.2 Social media – cum să asigurați o prezență online de succes;
- 1.3 AI și transformarea digitală;
- 1.4 Primii pași în securitatea cibernetică.
2. Exerciții:
  - 2.1 Dezvoltarea unei reclame pentru rețelele sociale;
  - 2.2 Femeii antreprenori și soluții AI pentru transformarea digitală.
3. Resurse video:
  - 3.1 Webinar "Importanța rețelelor sociale cu Ivana Radic", 17.09.2020, [https://youtu.be/riqYQWS1z3U?si=zMgoTlzi1aN4sR\\_C](https://youtu.be/riqYQWS1z3U?si=zMgoTlzi1aN4sR_C)
  - 3.2 Discuție tehnologică: femeii antreprenor și avantajul AI <https://www.youtube.com/watch?v=UXHniLyWSOO>

## Titlul Modulului: Transformare digitală și Pregătire digitală

**Formă de reflecție**

Listă de verificare pentru fiecare subiect –  
întrebări până la 6-7, evaluare

**Timp total necesar:** 8 ore

## 2.2 Acces la Finanțare și Inovare

### Titlul Modulului: Acces la Finanțare și Inovare

#### Descrierea modulului:

Modulul "Acces la finanțare și inovare" este conceput ca o resursă de formare cuprinzătoare și se concentrează pe abilitarea participanților (femei antreprenori) cu cunoștințe și abilități esențiale pentru a naviga în managementul financiar, a asigura finanțarea pentru inovare și a promova procesul decizional strategic. Acesta acoperă subiecte cheie precum alfabetizarea financiară, înțelegerea documentației juridice, evaluarea creditului, analiza profitabilității și prezentarea eficientă către investitori. Subiectele cheie sunt împărțite în 14 sub-teme.

Prin seminare interactive și exerciții practice, participanții obțin perspective asupra inițiativelor guvernamentale, parteneriatelor public-privat și recomandărilor de politici adaptate pentru a sprijini femeile în antreprenoriat. Formarea abordează, de asemenea, barierele specifice genului, promovând soluții inovatoare pentru a îmbunătăți accesul la finanțare și pentru a promova un ecosistem antreprenorial care susține.

Acest modul oferă instrumentele și cunoștințele necesare pentru a depăși provocările financiare, pentru a debloca oportunități de finanțare și pentru a stimula inovarea în afaceri, făcându-l o resursă esențială pentru crearea schimbării în peisajul antreprenorial.

*Modulul include 14 sub-teme:*

1. Introducere în documentația juridică și situațiile financiare pentru antreprenori;
2. Evaluarea performanței companiei (analiza financiară și analiza de bază);
3. Ratele de lichiditate;
4. Raportul de creditare;
5. Finanțarea inovației pentru IMM-urile de femei;
6. Training in pitching in fata investitorilor;
7. Explorați conceptul de capital de lucru net pentru a vă gestiona eficient finanțele operaționale;
8. Verificarea blocajului;
9. Atestări care confirmă stingerea obligațiilor fiscale;
10. Evaluarea bonității;
11. Efectuați o evaluare pentru a determina bonitatea întreprinderii dumneavoastră;
12. Analiza profitabilității;
13. Efectuează o analiză amănunțită a profitabilității companiei tale;
14. Analiza SWOT.

## Titlul Modulului: Acces la Finanțare și Inovare

### Obiective

Pentru a le permite femeilor antreprenor să îmbunătățească accesul la finanțare prin învățarea despre aspectele de bază ale managementului financiar, fondurile disponibile și procedurile, pentru a solicita finanțare pentru inovare. Pentru a le oferi abilități de prezentare în fața investitorilor și de a învăța prin practică.

### Acces la Finanțare:

1. Înțelegerea documentației financiare;
2. Evaluarea performanței
3. Indicatori financiari;
4. Prezentări oportunități de finanțare pentru inovare disponibile pentru IMM-urile de femei;
5. Formarea participanților pentru a prezenta în mod eficient potențialii investitori;
6. Explorați capitalul de lucru net pentru a gestiona eficient finanțele operaționale.
7. Verificarea potențialelor obstacole în afaceri și rezolvarea proactivă a problemelor;
8. Înțelegerea și obținerea certificărilor care confirmă decontarea impozitului;
9. Analiza calitativă;
10. Evaluarea bonității;
11. Efectuarea analizei de profitabilitate și SWOT pentru perspective strategice;
12. Înțelegerea costului capitalului pentru luarea deciziilor în cunoștință de cauză;
13. Identificarea domeniilor cheie în care se generează valoare și îmbunătățirea acestor procese;
14. Planificare financiară și decizii de investiții;
15. Aplicarea analizei raportului.

### Rezultatele Învățării

#### Acces la Finanțare:

1. Educație financiară îmbunătățită;
2. Evaluarea eficientă a performanței;
3. Conștientizarea financiară;
4. Abilități de lansare;
5. Eficiență operațională;
6. Rezolvarea proactivă a problemelor: Capacitatea de a identifica și aborda potențialele obstacole în afaceri;
7. Conformitate și management fiscal;
8. Abilități de evaluare a creditului: Abilitatea de a determina bonitatea întreprinderii;
9. Strategic Insights: Obținerea de perspective strategice prin analiza profitabilității și SWOT;
10. Luare a deciziilor în cunoștință de cauză;
11. Creșterea valorii;
12. Planificare financiară;
13. Conștientizarea oportunităților de finanțare a inovației;
14. Susținere pentru finanțarea inovării.

#### Inovație

1. Capacitate îmbunătățită de a gândi creativ.
2. Capacitatea de a crea un plan strategic pentru inovare.
3. Abilitatea de a implementa idei inovatoare în mod eficient.

## Titlul Modulului: Acces la Finanțare și Inovare

### **Inovație**

1. Finanțarea inovației
2. Apărare pentru finanțarea inovației, Stimularea creativității
3. Inovare strategică, Implementare eficientă

### **Metode de Învățare:**

Metodologia acestor exerciții este concepută pentru a simula procesele de luare a deciziilor din lumea reală în finanțarea antreprenorială și inovare. Combinând analiza cantitativă și calitativă cu prezentarea competitivă, participanții dobândesc experiență practică în evaluarea strategiilor de afaceri, a sănătății financiare și a potențialului de inovare. Această abordare încurajează gândirea critică, munca în echipă și aplicarea practică a conceptelor într-un mediu dinamic și interactiv.

**Exercițiul 1: Dezvoltarea unei Strategii de Acces la Finanțare.** Participanții efectuează atât analize cantitative, cât și calitative ale afacerilor pentru a evalua sănătatea lor financiară:

- **Cantitativ:** Analizați principalele indicatori financiari (Lichiditate, Profitabilitate, Datorie/Capitaluri proprii, Cifra de afaceri a stocurilor, Raportul datoriei).
- **Calitativ:** Efectuați o analiză SWOT și oferiți feedback calitativ asupra activităților de afaceri ale antreprenorului. Fiecare grup votează dacă afacerea ar trebui să primească finanțare, iar echipa câștigătoare este premiată. În urma prezentărilor, participanții discută punctele forte și punctele slabe ale inovațiilor propuse, cu accent pe cei care pledează pentru și împotriva finanțării. Acest exercițiu prezintă un scenariu de concurență real, în care patru companii concurează pentru finanțare, dar numai una o asigură.

**Exercițiul 2: Strategia de Inovare.** Participanții explorează inovații de succes și dezvoltă planuri strategice de acțiune pentru afacerile lor imaginate. Exercițiul include:

- Brainstorming de soluții inovatoare la provocările de afaceri;
- Elaborarea planurilor personale de acțiune pentru implementarea inovațiilor;
- Dezvoltarea și prezentarea de planuri strategice de inovare (3–5 minute) pentru a fi luate în considerare finanțarea.

Grupurile votează cea mai bună inovație, iar câștigătorii sunt recompensați. Discuția de după prezentare implică feedback critic cu privire la punctele forte ale inovației și domeniile de îmbunătățire. Natura competitivă a exercițiului evidențiază importanța analizei cantitative, a feedback-ului calitativ și a prezentărilor eficiente în asigurarea finanțării.

### **Resurse/ Sarcini**

Exerciții pentru întregul grup - 20 de minute + 20 de minute prezentarea

### **1. Prezentări:**

PPT 1. Accesul la finanțare și inovare  
PPT 2. Metodologia de evaluare a capacității de



### Titlul Modulului: Acces la Finanțare și Inovare

rezultatelor + 20 de constatări	inovare <b>2. Exercițiile:</b> Exercițiul 1: Elaborarea unei strategii de acces la finanțare pentru activități antreprenoriale Exercițiul 2: Inovație
<b>Formă de Reflecție</b>	Reflecțiile de grup sunt edificate la sfârșitul fiecărui exercițiu și se solicită feedback cu privire la lecțiile învățate până la sfârșitul formării.
<b>Timp total necesar:</b> 8 ore	

## 2.3 Servitizare și Inovație

### Titlul Modulului: Servitizare și Inovație

<b>Descrierea Modulului:</b> Modulul ajută la înțelegerea conceptului de servitizare și inovare. Consolidează competențele femeilor antreprenor în domeniul servitizării și inovării și le permite antreprenorilor să găsească oportunități de a introduce procese de servitizare și inovare în afacerile lor. <b>Modulul include 2 sub-teme:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Servitizare</b></li> <li><b>Inovație</b></li> </ol>	
<b>Obiective</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Furnizarea de informații despre procesul de servitizare și inovare;</li> <li>Încurajarea femeilor antreprenor să implementeze inițiativele și principiile de servitizare și inovare.</li> </ul>	<b>Rezultatele Învățării</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Înțelegerea procesului de servitizare și inovare;</li> <li>Aflați despre instrumentele și metodele care sprijină procesul de servitizare și inovare;</li> <li>Aflați despre bunele practici/studii de caz;</li> <li>Identificarea oportunităților de afaceri care decurg din noile tehnologii și principii.</li> </ul>
<b>Metode de Învățare:</b> Prezentare, vizionare video motivațional, discuție interactivă, temă, lucru în grupuri mici, discuții cu întregul grup.	
<b>Resurse/ Sarcini</b>	<b>1. Prezentări:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ce este Servitizarea</li> <li>Ce este inovația</li> </ul> <b>2. Exercițiu:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Discutarea posibilităților de introducere a servitizării în afacerile cursanților</li> <li>Inovare în practică</li> </ul> <b>3. Resurse video:</b>

	<a href="https://www.youtube.com/@re-fem/videos">https://www.youtube.com/@re-fem/videos</a>
<b>Formă de reflecție</b>	Test de autoevaluare - pentru fiecare subtemă care conține întrebări cu răspunsuri multiple.
<b>Timp total necesar:</b> 8 ore	

## 2.4 Sustenabilitate în vremuri de criză

### Titlul Modulului: Sustenabilitate în vremuri de criză

**Descrierea Modulului:** În acest modul vom afla despre importanța durabilității în afaceri în cele trei fațete ale sale, economic, social și de mediu.

**Modulul include 2 sub-teme:**

#### 1. Planuri de durabilitate, reziliență și abilitarea femeilor antreprenor

1.1. Cum să faci un plan de sustenabilitate într-o companie - ghid pas cu pas

1.2 Managementul riscului

1.3 Abilitarea femeilor în afaceri

#### 2. Sustenabilitate în afaceri

2.1 De ce este sustenabilitatea importantă în afaceri?

2.2 Beneficiile sustenabilității în afaceri

2.3 Cum se creează o strategie durabilă

2.4 Domenii de sustenabilitate corporativă

2.5 Provocări în afaceri

2.6 Beneficiile durabilității în afaceri

2.7 Rolul femeilor în lumea sustenabilității

#### Obiective

##### Promovați înțelegerea sustenabilității afacerilor:

Ajutați participanții să înțeleagă importanța durabilității în contextul afacerilor, inclusiv relația acesteia cu Obiectivele de Dezvoltare Durabilă (ODD) și gestionarea mediului

##### Dezvoltați abilități de management durabile:

Instruiți profesioniști pentru a implementa strategii de durabilitate, identifica oportunități de reducere a impactului asupra mediului, promovează practici etice și respectă standardele de responsabilitate socială

#### Rezultatele Învățării

- Înțelegerea principiilor de bază ale sustenabilității în contextul afacerii.
- Aprofundarea cunoștințelor despre Agenda 2030 pentru Dezvoltare Durabilă.
- Dobândiți cunoștințe despre buna guvernare, etică și finanțare durabilă.
- Înțelegerea rolului antreprenoriatului pentru dezvoltarea durabilă și politicile conexe.

#### Metode de învățare:

Învățare prin cooperare. Valorificarea diversității ideilor, competențelor și abilităților pentru

a atinge obiectivele comune. Eterogenitatea grupului de elevi devine o resursă eficientă de învățare.

**Principalele metode de învățare:**

- Vizionarea videoclipurilor;
- Lecturi - pregătire pentru instruire;
- Exerciții creative;
- Activități autonome;
- Reflecție asupra experiențelor personale.

<b>Resurse/Sarcini</b>	<p>1. <i>Prezentare: Powerpoint</i></p> <p>2. <i>Exercițiu:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- DANONE</li> <li>- Crearea unui plan de sustenabilitate a afacerii</li> </ul>
<b>Formă de reflecție</b>	Întrebări din lista de control
<b>Timp total necesar:</b> 8 ore	

## 2.5 Reziliența Personală, Bunăstarea și Implicațiile de Gen de a fi Femeie

### **Titlul Modulului: Reziliența Personală, Bunăstarea și Implicațiile de Gen de a fi Femeie Antreprenor**

**Descrierea modulului:**

Acest modul subliniază rolul critic al rezilienței și al bunăstării în abilitarea femeilor antreprenor pentru a depăși provocările, inclusiv impedimentele specifice genului, pentru a-și susține afacerile și pentru a contribui pozitiv atât la viața lor personală, cât și la comunitatea mai largă. Participanții vor explora următoarele aspecte cheie:

**Modulul include 2 sub-teme:**

**1. REZILIENȚĂ ȘI BUNĂSTARE**

Subiectul REZILIENȚĂ ȘI BUNĂSTARE cuprinde definiția și factorii rezilienței, 1) autoevaluarea rezilienței; 2) Creșterea pragului de reziliență; 3) Elaborarea unui plan de acțiune personalizat pentru reziliență pentru a abilita femeile antreprenor în abordarea provocărilor și încurajarea bunăstării lor generale.

**2. IMPLICAȚII DE GEN ALE ANTREPRENORIATULUI**

Subtema IMPLICAȚII DE GEN cuprinde: 1) femei vs. bărbați antreprenori: diferențe și stereotipuri; 2) factori care influențează antreprenoriatul femeilor; 3) inegalitatea de gen în antreprenoriat; 4) Reflectarea asupra inegalității și obținerea rezilienței ca femei antreprenor.

<p><b>Obiective</b></p> <p>REZILIENTĂ și BUNĂSTARE</p> <p>Să consolideze capacitățile fundamentale ale femeilor antreprenor în promovarea rezilienței și a bunăstării, dotându-le cu abilități esențiale pentru a aborda provocările în mod eficient și a cultiva o abordare durabilă și echilibrată atât a vieții lor personale, cât și a celei profesionale.</p> <p>IMPLICAȚII DE GEN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Să reflecteze asupra diferențelor de gen și a așteptărilor sociale față de femeile antreprenor și implicațiile acestora asupra lor;</li> <li>- Să învețe și să discute stereotipurile de gen și impactul acestora asupra autoevaluării și succesului antreprenorial al femeilor;</li> <li>- Să înțeleagă modelele inegalității de gen.</li> </ul>	<p><b>Rezultatele Învățării</b></p> <p>REZILIENTĂ și BUNĂSTARE</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Obținerea unei înțelegeri complete a rezilienței, și învățarea de a fi rezilient.</li> <li>2. Dezvoltarea conștientizării sporită a punctelor forte personale și a domeniilor de îmbunătățire legate de reziliență, încurajând o înțelegere mai profundă a capacităților individuale.</li> <li>3. Consolidarea conștientizării de sine și îmbunătățirea abilităților de rezolvare a problemelor esențiale pentru depășirea obstacolelor antreprenoriale.</li> <li>4. Dobândirea unor strategii și instrumente practice pentru a face față în mod eficient provocărilor, dându-le participanților putere să treacă prin eșecuri cu reziliență și să-și mențină bunăstarea generală.</li> </ol> <p>IMPLICAȚII DE GEN ALE ANTREPRENORIATULUI</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creșterea gradului de conștientizare cu privire la diferențele de gen și impactul acestora asupra femeilor antreprenor;</li> <li>2. Înțelegerea impactului factorilor la nivel societal, normelor sociale, așteptărilor și stereotipurilor asupra femeilor antreprenor;</li> <li>3. Înțelegerea decalajului de gen și a modelelor de inegalități de gen.</li> </ol>
<p><b>Metode de învățare:</b></p> <p>REZILIENTĂ și BUNĂSTARE: Procesul de învățare începe cu o prezentare despre reziliență pentru femei antreprenor, încorporând exemple practice, urmată de un chestionar de autoevaluare a rezilienței. Cinci exerciții, introduse de formator, stimulează construirea și dezvoltarea abilităților de reziliență. Secvența de învățare este structurată după cum urmează: Începând cu o prezentare, participanții se angajează într-o autoevaluare individuală, urmată de exerciții și discuții interactive, activități în grup mic și se încheie cu rezumatul formatorului care evidențiază importanța rezilienței în menținerea bunăstării mentale și generale.</p> <p>IMPLICAȚII DE GEN: Prezentare, lucru individual (autoevaluare), discuție interactivă, lucrări în grup mic, discuții și activități în întregul grup.</p>	
<p><b>Resurse/ Sarcini</b></p> <p>Partea REZILIENTĂ și BUNĂSTARE este compusă din 1 prezentare și 5 exerciții.</p>	<p><b>REZILIENTĂ și BUNĂSTARE</b></p> <p><b>Prezentare:</b> Crearea rezilienței pentru bunăstare</p> <p><b>Exerciții:</b></p> <p><b>1. Evaluarea propriei reziliențe</b></p> <p>1.1 Autoevaluarea Rezistenței</p>

<p>Partea "Implicația de gen" este compusă dintr-o prezentare pentru exercițiul intitulat "Gender Gap și modele de inegalitate de gen în antreprenariat".</p> <p>6 exerciții care pot fi aplicate independent sau în rolul sugerat dacă este disponibil timp suficient (de exemplu: training de o zi) pentru formare.</p>	<p>1.2. Inventarul Trăsăturilor de Rezistență  <b>2. Ridicați-vă Limita de Rezistență!</b>  2.1. Învățați Ceva Nou  2.2. Gestionați-vă Energia în mod eficient  <b>3. Creați un Plan de Acțiune pentru Reziliență</b></p> <p><b>IMPLICAȚII DE GEN ALE ANTREPRENORIATULUI</b>  <i>Prezentare: Diferența de gen și modelele inegalității de gen în antreprenariat</i>  <b>Exerciții:</b>  1. Ce părere aveți despre...?  2. Femeile/Antreprenorii sunt ca...  3. Impactul instituțional asupra rolurilor de gen, stereotipurile de gen (așteptările) în general  4. Decalajul de gen și modelele inegalității de gen în antreprenariat  5. Factori de influență asupra spiritului antreprenorial  6. Discuții de grup prin utilizarea videoclipurilor motivaționale despre antreprenariat și reziliență  Acces la videoclipuri motivaționale:  <a href="https://refem.eu/open-education-platform/videos/">https://refem.eu/open-education-platform/videos/</a></p>
<p><b>Formă de reflecție</b></p>	<p><b>'REZILIENȚĂ ȘI BUNĂSTARE'</b>  Planul de Acțiune privind Pragul de Reziliență</p> <p><b>IMPLICAȚII DE GEN ALE ANTREPRENORIATULUI</b>  - Reflecțiile formatorului  - Reflecții în grup mic pentru împărtășirea opiniilor individuale, experiențelor și rezultatelor grupului</p>
<p><b>Timp total necesar:</b>  REZILIENȚĂ și BUNĂSTARE: 8 ore  IMPLICAȚII DE GEN: 8 ore</p>	

Proiectul RE-FEM oferă materiale de instruire legate de fiecare modul de formare pe [Platforma noastră de Educație Deschisă](#)

## PARTEA III: Exemplu de Instruire și Bunele Practici

Acest capitol include informații despre bune practici, exemple de programe de instruire și evaluarea experienței din cursurile de pregătire care au fost selectate de partenerii de proiect pentru a fi analizate și folosite ca sursă de inspirație pentru proiectarea materialelor de instruire.

### 3.1 Exemple de programe de pregătire și bune practici

Manual de instruire constând din materiale și concepte inovatoare de instruire. Luând în considerare obiectivele sale, așa cum sunt definite în partea introductivă a acestui document, în această secțiune se pune un accent special pe colectarea de povești de succes din alte programe de formare, studii de caz și exemple de bune practici identificate de partenerii de proiect, pentru a învăța din acestea. și să includă lecțiile învățate în dezvoltarea materialelor de instruire.

În acest fel, Manualul de Formare și-a propus să contribuie la îmbogățirea cunoștințelor în educația femeilor adulte, luând în considerare experiențele din afara parteneriatului care contribuie la abilitarea celor două grupuri țintă ale proiectului, formatori/mentori/educatori adulți și femei antreprenor; precum și oferirea femeilor antreprenor acces durabil atât la materialele produse în cadrul proiectului, cât și la aceste bune practici externe, sprijinindu-le să facă față provocărilor apărute în timpul și după COVID-19.

În scopul colectării bunelor practici în programele de antreprenoriat de succes pentru adulți, în special pentru femei, a fost conceput un șablon de către AEFPA (Anexa 4). Principalele constatări sunt rezumate în tabelul de mai jos, prezentând țările în care a fost implementată buna practică, descrierea fiecăreia dintre ele și principalele concluzii.

Aceste rezumate oferă o imagine de ansamblu asupra diferitelor bune practici menite să împuternicească femeile antreprenor din diferite țări și contexte. Programele oferă o gamă largă de sprijin, inclusiv formare, mentorat, transformare digitală și asistență financiară, contribuind în mod semnificativ la dezvoltarea și succesul afacerilor deținute de femei..

**Tabel: Rezumate ale bunelor practici colectate de la partenerii proiectului RE-FEM**

Nr <sup>o</sup>	Titlu	Țările de implementare	Descriere	Concluzii
I	<i>Manual Ifempower pentru programul de mentorat pentru abilitarea femeilor antreprenor</i>	<i>Austria, Germania, Ungaria, Finlanda, România, Spania și Portugalia</i>	<i>Un proiect cofinanțat de Programul Erasmus+ al Uniunii Europene, care implică 9 parteneri din 7 țări europene. Acesta a avut ca scop abilitarea femeilor antreprenor, în special în IMM-uri, printr-un program de mentorat.</i>	<i>Manualul ifempower pentru programul de mentorat a adus cunoștințe institutelor de învățământ superior (universități) care au fost parteneri de proiect în ifempower, despre cum să implementeze programul de mentorat. Ulterior poate fi aplicat de orice universitate care dorește să se concentreze pe responsabilizarea femeilor antreprenor și este exportabil în orice program de formare. Poate fi un instrument util pentru formatori și mentori, poate oferi valoare adăugată.</i>
II	<i>Gira Mujeres Coca Cola. (Coca Cola Turul Femeilor)</i>	<i>Spania</i>	<i>O inițiativă Coca-Cola a început în 2016 pentru a sprijini femeile antreprenor din Spania, oferind instruire și consiliere femeilor cu idei de afaceri sau afaceri existente care au nevoie de o nouă direcție.</i>	<i>GIRA Mujeres este o călătorie de formare care încurajează femeile să-și transforme ideile de afaceri în realitate și să-și reinventeze proiectele deja în desfășurare. Sprijin pentru talentul feminin și egalitatea de șanse care, într-un context precum cel actual, pare mai relevant ca niciodată. Interesant pentru femeile care, pe lângă pregătire și sprijin, pot obține finanțare.</i>
III	<i>Proiect VENLA (finanțat de FSE)</i>	<i>Finlanda</i>	<i>Vizată să sprijine femeile antreprenor printr-un model de coaching flexibil care combină sparring personal, workshop-uri și coaching online</i>	<i>Materialul de instruire este disponibil pe cinci teme: Date mici; Proiectarea serviciului; Marketing; Vânzări; Valori și management al timpului Instruirea VENLA a fost implementată ca parte a proiectului VENLA de formare online și wireless (ESF) în 2019 - 2020. Instruirea online a fost implementată în mediul de învățare al proiectului. La sfârșitul proiectului, majoritatea conținutului a fost pus la dispoziție în mod deschis în mediul propriu de învățare al HAMK. HAMK=Universitatea de</i>

				<p>Științe Aplicate Hăme</p> <p>Acest proiect și modulele sale de formare sunt similare cu abordarea RE-FEM și cu toții putem învăța din ea.</p>
--	--	--	--	--

Nr°	Titlu	Țările de implementare	Descriere	Concluzii
IV	<i>Antreprenoriat pentru durabilitate și bunăstare într-o eră a digitalizării - curs online</i>	Finlanda	Dezvoltat de cercetătorii de la Hanken School of Economics, concentrându-se pe antreprenoriatul durabil.	Femeile sunt un aspect vital al peisajului antreprenorial și acest curs de cinci săptămâni le va încuraja pe femei să exceleze în antreprenoriatul durabil. Ei dobândesc abilități și instrumente esențiale pentru a ajuta femeile să devină un antreprenor care susține sustenabilitatea și creează bunăstare în era informațională de astăzi.
V	<i>WINNOVATORS</i>	Serbia, România, Slovenia, Italia, Estonia	Un proiect UE finanțat de Erasmus+ care urmărește să împuternicească tinerele femei din zonele rurale prin abordări inovatoare de predare și învățare.	Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia ar putea oferi expertiză și cele mai bune practici pentru un manual de instruire personalizat, care să răspundă nevoilor specifice ale tinerelor femei din învățământul superior. Aceasta implică promovarea capacității și a incluziunii pentru a îmbunătăți competențele, cuprinzând atât capacitățile academice, cât și cele antreprenoriale. Accentul pe încurajarea antreprenoriatului, încurajarea inovației și pledoaria pentru educația sensibilă la gen în rândul tinerelor femei contribuie în mod activ la stabilirea unui peisaj educațional mai echitabil în cadrul instituțiilor de învățământ superior.
VI	<i>FEMTECH pentru Reziliență</i>	Serbia	Sprrijinit de CIPE, proiectul a vizat IMM-urile deținute de femei și start-up-urile inovatoare în timpul crizei COVID-19, concentrându-se pe transformarea digitală.	Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia ar putea oferi expertiză și cele mai bune practici pentru un manual de instruire personalizat, cu webinarii, podcasturi, sesiuni de mentorat, sesiuni de prezentare cu business angels și prelegeri despre hărțuirea sexuală la locul de muncă.



Nr <sup>o</sup>	Titlu	Țările de implementare	Descriere	Concluzii
VII	<i>FEMEILE ÎN AFACERI. Promovarea antreprenoriatului feminin în Regiunea Dunării</i>	<i>Austria, Bulgaria, Bosnia și Herțegovina, Croația, Germania, Ungaria, Moldova, România, Slovenia</i>	<i>Un proiect INTERREG Programul Transnațional Dunărea pentru a stimula tinerele cu idei inovatoare să-și înceapă și să-și dezvolte afacerile</i>	<i>Conceptul de înființare și conducere a EWC, inclusiv utilizarea modulelor de formare, ar putea fi aplicat de mediul academic, centrele de educație și formare și organizațiile de sprijinire a afacerilor. Modelul este ușor de transferat. Eticheta de calitate EWC asigură că organizațiile certificate îndeplinesc standardele în ceea ce privește oferta de servicii și performanța lor. Modulele de formare ar putea adăuga valoare și ar putea sprijini formatorii și WE.</i>
VIII	<i>EWA. Abilitarea femeilor în AGRIFOOD</i>	<i>Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Grecia, Italia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Portugalia, Serbia, Slovenia, Spania, Turcia, România și Ucraina</i>	<i>Un program anual al EIT Food care oferă formare, mentorat, coaching în afaceri și oportunități de creare de rețele pentru femeile din sectorul agroalimentar.</i>	<i>EWA este un program anual de formare, mentorat, coaching în afaceri și oportunități de creare de rețele pentru femeile antreprenor din sectorul agroalimentar, care este finanțat de EIT Food. EWA ar putea oferi un model pentru furnizarea unui program de formare și mentorat personalizat femeilor antreprenor și, în acest sens, să fie util pentru formatori.</i>
IX	<i>KOMPLEMENTOR Program de mentorat pentru femei antreprenor</i>	<i>România</i>	<i>Proiectul Erasmus+ "e-Advantage" a vizat femeile cu vârsta peste 45 de ani pentru a-și îmbunătăți perspectivele de carieră și</i>	<i>O întrebare bună are deja jumătate din răspuns. Prin formularea întrebărilor potrivite și luarea în considerare în comun a posibilităților, sprijinul mentorului poate fi mai util în stabilirea unor obiective semnificative, alegerea căii corecte și luarea deciziilor bune. Specialitatea echipei Komplementor a fost că în relațiile de mentorat</i>

			<p>antreprenoriat printr-un program de mentorat de la egal la egal.</p> <p>Proiectul, care se desfășoară din ianuarie 2020 până în decembrie 2022, a folosit o platformă digitală pentru a potrivi mentorii cu mentori online. După proiect, programul KOMPLEMENTOR a continuat să îndrume femeile, în special pe cele peste 40 de ani, ajutându-le să înceapă sau să-și dezvolte afacerile.</p>	<p>a existat întotdeauna un supervisor care a ajutat relația mentor-mentorat. Puterea lor a fost că au o gamă largă de experiență într-o gamă largă de probleme, astfel încât fiecare mentorat ar putea găsi un mentor potrivit.</p>
--	--	--	--	--

Nr°	Titlu	Țările de implementare	Descriere	Concluzii
X	Școala Ardeleană de Antreprenoriat	România	Desfășurată în cadrul Asociației Economiștilor Maghiari din România, această serie de formare își propune să îmbunătățească competențele antreprenoriale și să stimuleze relațiile dintre gânditorii inovatori și	Participarea la Școala Ardeleană de Antreprenoriat este o oportunitate foarte bună pentru femeile antreprenor. Programul nu este doar pentru femei, dar organizatorii și participanții împreună asigură o comunitate de susținere, discuții deschise despre probleme și dificultăți și multă învățare unul de la celălalt, precum și dezvoltare profesională.

			antreprenorii la început de drum.	
XI	<i>Reziliență și Formare pentru IMM-uri RESTART: Reziliență și Formare pentru IMM-uri - Orientări de integrare</i>	<i>Slovacia, Ungaria, Italia, Belgia, Spania, Croația</i>	<i>Proiectul Erasmus+ RESTART a dezvoltat formare inovatoare pentru a sprijini IMM-urile și forța de muncă europeană în adaptarea la contextul socio-economic post-pandemic.</i>	<i>Modulele și trainingurile care includ subiecte inovație, servitizare, digitalizare și inteligență emoțională elaborate în cadrul proiectului RESTART pot fi utilizate de formatori și femei antreprenor în procesul educațional. De asemenea, poate servi ca bază pentru pregătirea instruirii adaptate nevoilor speciale ale femeilor antreprenor. Ghidurile de integrare RESTART furnizează un manual pentru utilizarea materialelor de instruire RESTART.</i>
XII	<i>THINGS+</i>	<i>Slovacia, Austria, Croația, Cehia, Ungaria, Polonia, Slovenia, Germania, Italia</i>	<i>Proiectul THINGS+ își propune să îmbogățească portofoliul de companii cu servicii suplimentare care pot crește valoarea livrată clienților și pot îmbunătăți poziția acestora pe piață, prin consolidarea abilităților antreprenorilor în managementul inovației în servicii.</i>	<i>Proiectul și metodologia dezvoltată tratează tema servitizării și pot fi utile pentru formarea femeilor antreprenor.</i>

<b>Nr°</b>	<b>Titlu</b>	<b>Țările de implementare</b>	<b>Descriere</b>	<b>Concluzii</b>
XIII	<i>Programul de Mentorat al Fundației</i>	<i>Ungaria</i>	<i>Acest program își propune să ofere soluții de dezvoltare personalizate pentru</i>	<i>Fundația SEED consideră mentoring în primul rând ca un proces de dezvoltare încorporat în munca de colaborare între mentor și mentorat. Deoarece programul este flexibil și poate fi adaptat nevoilor individuale,</i>

	<i>SEED</i>		<i>antreprenori, valorificând oportunitățile de afaceri identificate prin alte programe ale Fundației SEED.</i>	<i>este un instrument eficient pentru a dezvolta rezistența femeilor antreprenor și a afacerilor lor.</i>
XIV	<i>Program de Formare Sprijinit de Mentorat</i>	<i>Ungaria</i>	<i>Furnizat de Fundația SEED pentru Dezvoltarea Afacerilor Mici, acest program își propune să transfere cunoștințe și abilități antreprenoriale prin sprijin personalizat și expertiză profesională.</i>	<i>Un program de formare susținut de mentorat de succes încorporează o abordare personalizată prin selectarea mentorilor pe baza punctelor forte și nevoilor individuale, încurajând o experiență de învățare personalizată. De asemenea, pune accent pe evaluarea și feedbackul continuu, asigurând că programul evoluează pentru a răspunde nevoilor emergente și contribuie eficient la dezvoltarea participanților. Acesta poate fi folosit și în RE-FEM.</i>

Detaliile fiecărei bune practici cu link-uri la site-uri web și alte materiale relevante sunt prezentate în Anexa 4 a acestui document

## 3.2 Experiența de la sesiunile de pregătire RE-FEM.

La conceperea acestui manual de instruire, am ținut cont de faptul că obiectivul general al RE-FEM este de a reduce decalajul de gen în antreprenoriat, cu un accent deosebit pe:

- 1) Explorarea provocărilor cu care se confruntă femeile antreprenor (WE) într-o eră post-Covid și nevoile lor de a construi afaceri rezistente;
- 2) Dezvoltarea capacităților de educație a adulților în domeniul antreprenoriatului feminin;
- 3) Îmbunătățirea competențelor WE de a menține întreprinderi rezistente, cu un accent special pe cei aflați în situații vulnerabile;
- 4) Îmbunătățirea accesului la cunoștințe specifice legate de antreprenoriat în întreaga Europă prin intermediul platformei educaționale online și oportunităților de creare de rețele internaționale;
- 5) Construirea unei cooperări puternice, sintetizarea cunoștințelor și experienței relevante și oferind recomandări pentru politici și practici care stimulează dezvoltarea antreprenoriatului feminin.

Pentru a atinge aceste obiective, RE-FEM a analizat nevoile actuale ale formatorilor și femeilor antreprenor, în special ale celor aflate în situații vulnerabile. Scopul a fost de a contribui la îmbogățirea cunoștințelor despre provocările create de criza COVID-19 pentru antreprenor, oferind informații relevante experților și cadrelor universitare, oferind materiale și instrumente cu un accent puternic pe dezvoltarea competențelor digitale, managementul crizelor și creșterea rezistenței pentru a îndeplini nevoi nou-apărute, deoarece pandemia a evidențiat nevoia femeilor antreprenor de a fi rezistente și adaptabile în fața incertitudinii.

Pentru a testa materialele dezvoltate de proiect, partenerii au organizat evenimente de pregătire locale de formare pentru a atrage și ajunge la formatori locali/educatori/mentori de adulți și antreprenori feminini, încercând să contribuie la incluziunea proiectului.

Procesul și aspectele practice care implică aceste grupuri țintă specifice în evenimente de pregătire de formare, de către parteneri au fost discutate și structurate în cadrul parteneriatului. O metodologie comună a fost concepută pentru a scrie rapoarte de țară pentru toți partenerii de proiect și au fost elaborate planuri de implicare locală (LEP) pentru a recruta participanți, în special femei antreprenori cu mai puține oportunități. După cele 7 instruirii, partenerii de proiect au creat un raport de țară în limba engleză pentru a rezuma experiențele lor și rezultatele evaluării formării de pregătire. Aceste șapte rapoarte au fost rezumate pentru a îmbunătăți starea finală a Manualului de Instruire și pot fi găsite ca documente de lucru interne ale RE-FEM.

Având în vedere durata scurtă a instruirii de pregătire, i s-a sugerat fiecărui partener să ofere participanților câteva îndrumări de bază înainte de desfășurarea evenimentului, inclusiv agenda, accesul la materiale de instruire, instrucțiuni pentru participarea lor la instruire și formular de evaluare despre pre-instruire.

În cadrul sesiunii de pregătire 1, fiecare partener a prezentat trainerilor cum să folosească metodologia, instrumentele și abordările pentru a furniza conținutul de formare - dezvoltat în cele 5 module - femeilor antreprenor. În ceea ce privește sesiunea de pregătire 2, femeile au primit același conținut de formare direct de la formatori.

Fiecare partener a fost liber să-și organizeze propriul program și durata sesiunilor, ținând cont de propriile nevoi și de caracteristicile specifice ale participanților, deși a fost oferit un exemplu de program ca idee despre posibilul conținut și durata sesiunilor, pe bază neobligatorie.

Pentru a evalua dacă obiectivele proiectului au fost atinse, au fost distribuite chestionare anonime de satisfacție pentru a colecta feedback și a reflecta asupra conținutului și calității materialelor de instruire, a metodologiei și în ceea ce privește dezvoltarea abilităților personale. Prin sesiunile de pregătire pentru formare, formatorii/educatorii de adulți și femeile antreprenor au fost implicați direct în proiect, capacitățile acestora au fost îmbunătățite, iar rezultatele proiectului au fost diseminate. Rezultatele dezvoltate au consolidat abilitățile soft și hard ale femeilor antreprenor, inclusiv abilitățile digitale, mentalitatea antreprenorială, reziliența și conceptele de afaceri.

Pe baza rapoartelor de țară privind rezultatele evaluării, comentariile de la ambele sesiuni de pregătire au fost rezumate pe baza:

- Recrutării grupurilor țintă;
- Organizării sesiunilor de pregătire;
- Chestionării pre-test și post-test;
- Feedback-ului de la participanți după sesiunea de pregătire – recomandări de îmbunătățire și nivelul de cunoștințe după testare.

Rezultatele evaluării celor 7 sesiuni de pregătire vor contribui la dezvoltarea și finalizarea ulterioară a unui manual de instruire actualizat, oferind feedback cu privire la sustenabilitatea utilizării acestora în contexte locale.

#### Eveniment de formare pentru formatori și femei antreprenor - exemplu:

Activitate	Durata	Descrierea sesiunii
Sesiune de deschidere	5' 10' 30' 5' 10'	Înregistrare Întâmpinarea <i>(PP responsabil ar fi trebuit să prezinte în scurt timp proiectul și realizarea de până acum, scopul instruirii, rezultatele așteptate de la testarea inițială pentru formatori)</i> Introduction of participants <i>(fiecare participant ar trebui să se prezinte în scurt timp – 2-3', inclusiv care este experiența lor în sprijinirea femeilor antreprenor și de ce consideră că responsabilizarea femeilor este importantă)</i> Completarea formularului de evaluare pre-instruire Joc de spart gheața
<b>MODULUL 1</b>		
Transformare și	45'	Prezentarea modulului

pregătire digitală	15'	Instrucțiuni pentru exerciții Timp pentru exerciții
		Prezentări pe grupe Întrebări și Răspunsuri
<b>MODULUL 2</b>		
Acces la inovare, finanțare și piața locală / internațională	45'	Prezentarea modulului Instrucțiuni pentru exerciții Timp pentru exerciții
	15'	Prezentări pe grupe Întrebări și Răspunsuri
<b>MODULUL 3</b>		
Servitizare și Inovație	45'	Prezentarea modulului Instrucțiuni pentru exerciții Timp pentru exerciții
	15'	Prezentări pe grupe Întrebări și Răspunsuri
<b>MODULUL 4</b>		
Sustenabilitate în vremuri de criză	45'	Prezentarea modulului Instrucțiuni pentru exerciții Timp pentru exerciții
	15'	Prezentări pe grupe Întrebări și Răspunsuri
<b>MODULUL 5</b>		
Reziliența personală, bunăstarea și implicațiile de gen de a fi femeie	45'	Prezentarea modulului Instrucțiuni pentru exerciții Timp pentru exerciții
	15'	Prezentări pe grupe Întrebări și Răspunsuri
<b>CONCLUZII</b>		
Sesiune de brain- storming	30'	De ce este importantă educarea femeilor antreprenor – împărtășirea experienței și bunelor practici
	30'	Concluzii și încheiere Completerea formularului de evaluare post- formare Acordarea certificatelor și fotografie de grup

### 3.2.1 Experiența de la sesiunile de pregătire pentru RE-FEM pentru formatori.

Un Raport Global a fost redactat ca document de lucru intern care încorporează rezultatele formularelor de feedback primite de la participanții care au participat la cursuri de testare în diferite perioade și țări. A fost o participare totală de 89. Au fost colectate 83 de comentarii de la un total de 89 de participanți, 93,25%. Formatele de livrare au fost preponderent în persoană (4), urmate de formatul hibrid (2) și online (1), cu o durată în medie de 8 ore. Modulele 1 și 5 au fost cele mai analizate, ambele în 5 țări diferite, urmate de restul modulelor, 2, 3 și 4, care au fost analizate în 4 țări. Concluzionăm că acesta este un număr mare de module analizate.

Toți participanții la sesiunile de pregătire și-au exprimat consimțământul cu privire la protecția datelor. Distribuția pe sexe este următoarea: din cei 89 de participanți, 73 sunt femei și 16 bărbați.

Evenimentele de testare de început pentru formatori au fost promovate în fiecare dintre țările partenere ale proiectului prin intermediul site-urilor web și al rețelelor sociale. Participanții au fost contactați mai ales prin e-mail sau prin telefon.

Unii ambasadori ai proiectului, 3 în special din Spania, România și Slovacia, au participat la activități promoționale și au împărtășit informații despre eveniment prin canalele lor. Profilul participanților este foarte omogen în toate țările participante. Traineri, Mentori, Coaches și Consultanți în Afaceri sunt profilurile care au avut cea mai mare prezență, urmate de educatoare de adulți și femei de afaceri, și a existat și prezența Managerilor de Resurse Umane și a jurnaliștilor.

Toți participanții din diferite țări sunt de acord că instruirea a fost productivă pentru toată lumea, atât în ceea ce privește așteptările așteptate, cât și ceea ce a fost învățat la final. Ne referim la diferite evaluări, astfel încât ÎNAINTE de instruire, în Bulgaria scopul instruirii este de a dobândi noi cunoștințe sau de a îmbogăți ceea ce se are. În Serbia, ei căutau să formeze noi rețele sau să învețe cum este antreprenoriatul în Europa pentru a-l compara cu propria lor țară, cum ar fi în Finlanda. Comentariile sunt, de asemenea, obișnuite în ceea ce privește formarea AFTER: Participanții sunt foarte mulțumiți de cunoștințele dobândite în timpul sesiunii de pregătire și le vor aplica pe parcursul angajamentelor lor de formare/consultare și mentorat în viitor.

Participanții inițiali au apreciat oportunitatea de a contribui la rezultatele proiectului și așteaptă cu nerăbdare rezultatele pe care le vor putea folosi în practică. Majoritatea participanților au apreciat perspectiva de gen pe care echipa RE-FEM a încercat să o încorporeze în materiale, precum și oportunitatea de a crea rețele și de a colabora în viitor cu colegii lor.

Toate informațiile detaliate pot fi găsite în raportul general de evaluare, bazat pe rapoartele de țară transmise de parteneri.



### 3.2.2 Experiența de la sesiunile de pregătire RE-FEM pentru femeii antreprenor.

Sesiunile de pregătire pentru WE au fost organizate în fiecare țară.

După cum s-a explicat în secțiunea 3.2.1, fiecare partener a fost liber să-și elaboreze propria agendă, deși a fost furnizat un eșantion de model.

Deși au fost primite 169 de înregistrări din cele șapte țări, un total de 107 femei antreprenor din parteneriat au fost implicate în sesiunea de pregătire 2. În special, instruirea a fost destinată:

- a) femeilor care sunt deja antreprenori și doresc să-și îmbunătățească aptitudinile*
- b) celor care au fost forțați să-și întrerupă activitatea sau au întâmpinat dificultăți grave din cauza pandemiei și doresc să devină mai rezistenți în situații de criză*
- c) femeilor care doresc să fie antreprenori*
- d) - O atenție specială a fost pusă pe implicarea - femeilor antreprenor cu mai puține oportunități, pe baza fundației socio-economice sau a locației geografice, care sunt mai puțin echipate cu competențe digitale (sau au mai puțin acces la instrumente digitale) pe care să le folosească în cadrul afacerii lor și/sau au mai puține oportunități accesibile acestora, în formă de sprijin și dezvoltarea abilităților, inclusiv acces la sprijin financiar.*

În toate cele 7 țări, am pus un accent deosebit pe vizarea femeilor din mediul rural sau a femeilor din zonele mai puțin dezvoltate. Participanții care îndeplinesc aceste caracteristici au fost 38,32% din numărul total de participanți, prin urmare am obținut un grup de femei cu mai puține oportunități. În plus, 14% erau femei șomeri cu aspirații de a deveni antreprenori. Este de remarcat faptul că acest procent de șomere reprezintă la fel femeii cu mai puține oportunități, precum și o femeie cu dizabilități severe care a participat în program și în Spania, ceea ce a reprezentat o altă modalitate de a ajunge la alte grupuri expuse riscului de excluziune socială.

Este de remarcat faptul că 98% dintre participanți sunt "foarte probabil" sau "destul de probabil" să recomande training-ul, în timp ce doar 2% este "puțin probabil" să recomande training-ul altor femei antreprenor.

Analizând răspunsurile obținute în chestionarele de satisfacție, s-au învățat lecții importante, precum și recomandări notabile care ar trebui luate în considerare pentru îmbunătățirea conținutului materialelor de instruire.

Sesiunile de pregătire au fost bine primite, în special pentru concentrarea lor pe dezvoltarea competențelor. Participanții le-au văzut ca oportunități de a dobândi cunoștințe noi, de a sprijini clienții, de a explora oportunități de afaceri și de a îmbunătăți activitățile profesionale și comunitare. Inteligența Artificială a fost un subiect remarcabil, dând răspuns la multe întrebări ale participanților și furnizând instrumente pentru

abordarea provocărilor viitoare. Participanții au raportat îmbunătățiri semnificative, dobândind abilități practice și perspective care le lipseau anterior.

Feedback-ul a indicat că instruirea a sporit încrederea antreprenorilor, făcându-i adaptabili în afaceri și în viața personală. A îndeplinit cu succes așteptările, contribuind la promovarea antreprenoriatului feminin și la îmbunătățirea abilităților digitale ale femeilor.

**Recomandările pentru îmbunătățiri** includ:

- Oferirea de conținut mai avansat, în special pe IA;
- Furnizarea de seminare aprofundate IA și conținut actualizat în mod regulat;
- Includerea mai multor exemple din viața reală și materiale practice;
- Îmbunătățirea dinamicii muncii în grup și crearea de conținut personalizabil pentru diverși participanți;
- Sublinierea caracteristicilor unice pentru a diferenția training-ul de alte programe similare;
- Îmbunătățirea strategiilor de implicare și informarea participanților cu privire la noile resurse precum cursul online RE-FEM și grupul LinkedIn;
- Continuarea întâlnirilor în persoană pentru crearea de rețele și implicare activă.

În ciuda acestor provocări, majoritatea participanților au găsit cursul util și putem spune că, în general, și-au atins obiectivele de învățare. În orice caz, recomandările trebuie luate în considerare pentru a îmbunătăți conținutul materialelor de instruire.

Vă rugăm să consultați toate informațiile detaliate conținute în raportul general de evaluare, bazat pe rapoartele naționale transmise de parteneri, care pot fi găsite în formă de document de lucru intern RE-FEM.

## PARTEA IV: Anexe

### Anexa 1: Exemplu pentru chestionarul de pre-formare

#### Chestionar de Pre-formare

*Bine ați venit la acest training! Am dori să știm câte ceva despre antecedentele dvs., despre nivelul de cunoștințe și abilități de formare, precum și despre așteptările și părerea dvs. despre acest training. Nu există răspunsuri corecte sau greșite. Ne interesează doar să vă cunoaștem părerea. Vă rugăm să bifați caseta corespunzătoare sau să completați spațiile libere. Rețineți că nu este necesar să vă furnizați numele sau adresa. Vă Multumesc!*

**1. Vă rugăm să indicați nivelul dvs. de studii finalizat**

- școală primară
- liceu
- formare profesională
- studii universitare – licență
- universitate – master și mai sus

**2. Vă rugăm să marcați statutul dvs. actual în antreprenariat\***

- (co)proprietar al unei companii
- angajat/ neangajat cu aspirația de a deveni antreprenor
- altele (vă rugăm să specificați)

**3. Vă rugăm să indicați nivelul dvs. de competențe digitale.\***

- Am abilități digitale de bază
- Am abilități digitale medii
- Am abilități digitale avansate

**4. Folosiți instrumente digitale în afacerea dvs.?** (de ex: Microsoft Teams, Zoom, Sage Cloud Accounting, Asana, Google Marketing Platform)\* (în cazul în care nu vă conduceți propria afacere, vă rugăm să selectați opțiunea - „Nu am o afacere”)

- nu am o afacere

da

nu

5. Ați urmat cursuri pentru îmbunătățirea afacerii și/sau a competențelor dvs. digitale în ultimii 5 ani?\*

da

nu

6. Pe o scară de la 1 la 5 (1 fiind cel mai mic; 5 fiind cel mai mare), cum vă clasați așteptările de la training:

	1 – Dezacord puternic	2 – Dezacord	3 – Nici de acord, nici în dezacord	4 – De acord	5 – De acord pe deplin
Îmi voi îmbunătăți abilitățile digitale/de afaceri					
Voi avea acces la informații pe care nu le am în viața de zi cu zi					
Voi dobândi abilități practice pe care le-aș putea aplica în activitatea mea de afaceri					
Voi deveni mai încrezător și mai rezilient în afaceri					
Voi deveni mai încrezător în a-mi începe propria afacere					
Îmi voi spori cunoștințele pe teme specifice incluse în curs					
Îmi voi îmbunătăți rețeaua cu fondatori similari					

7. Ce speri să obții din această formare?

.....  
 .....

**Vă mulțumim pentru completarea acestui chestionar!**

## Anexa 2: Exemplu pentru chestionar post-formare

### Chestionar post-formare

Stimate participant,

Ca ultima activitate a acestui training, am dori să completați acest chestionar. Vom folosi aceste date pentru a evalua training-ul. Nu trebuie să vă dați numele sau adresa. Vă încurajăm să vă exprimați cât de sincer puteți. Vă mulțumim!

**1. Vă rugăm să indicați nivelul dvs. de studii finalizat**

- școală primară
- liceu
- formare profesională
- studii universitare – licență
- universitate – master și mai sus

**2. Vă rugăm să marcați statutul dvs. actual în antreprenoriat\***

- (co)proprietar al unei companii
- angajat/ neangajat cu aspirația de a deveni antreprenor
- altele (vă rugăm să specificați)

**3. Vă rugăm să indicați în cadrul cărei modul ați fost instruit:**

- Modulul 1 - Transformare digitală și pregătire digitală
- Modulul 2 - Acces la inovare, finanțare și piața locală/internațională
- Modulul 3 - Servitizare și inovare
- Modulul 4 - Sustenabilitate în perioade de criză
- Modulul 5 - Reziliența personală, bunăstarea, și implicațiile de gen în a fi femeie

**4. Cât de probabil este să utilizați cunoștințele și abilitățile învățate în acest curs pentru activitatea dvs. de afaceri?\***

- Foarte probabil  Oarecum probabil  Nu este probabil  Nesigură în acest moment

**5. Formarea a fost relevantă pentru nevoile dvs.?**

- Foarte probabil  Oarecum probabil  Nu este probabil  Nesigură în acest moment

6. Pe o scară de la 1 la 5 (1 fiind cea mai mică; 5 fiind cea mai mare), cum vă calificați satisfacția față de:

	1 – Dezacord puternic	2 – Dezacord	3 – Nici de acord, nici în dezacord	4 – De acord	5 – De acord pe deplin
Organizarea training-ului (prezentarea unui curs, slide-urile, demonstrațiile, discuțiile)					
Structura instruirii (timpul, structura conținutului este clară și logică)					
Calitatea resurselor furnizate, de ex. materialele oferite la curs					
Utilitatea conținutului materialelor de instruire pentru afacerea dvs.					
Îmbunătățirea cunoștințelor și abilităților dvs. relevante pentru întreținerea afacerii					
Activități pe care formatorul le folosește pentru a oferi învățare (clare, concise)					
Durata training-ului					

7. Pe o scară de la 1 la 5 (1 fiind cea mai mică; 5 fiind cea mai mare), cum vă calificați satisfacția față de:

	1 – Dezacord puternic	2 – Dezacord	3 – Nici de acord, nici în dezacord	4 – De acord	5 – De acord pe deplin
Mi-am îmbunătățit abilitățile digitale/de afaceri					
Am acces la informații pe care nu le am în viața de zi cu zi					
Am dobândit abilități practice pe care le-am putut aplica în activitatea mea de afaceri					
Am devenit mai încrezătoare și am câștigat cunoștințe pentru a fi mai rezilient în a face afaceri					
Am devenit mai încrezătoare în începerea/menținerea propriei afaceri					
Mi-am îmbunătățit abilitățile și cunoștințele de comunicare					
Mi-am sporit cunoștințele pe anumite subiecte					
Mi-am îmbunătățit rețeaua cu fondatori similari					
Am devenit parte dintr-o comunitate care m-ar putea sprijini în începerea/dezvoltarea afacerii mele					

**8. V-ați atins obiectivele de învățare participând la formare? Dacă nu, vă rugăm să explicați de ce.**

---

---

**9. Ce conținut ați considerat deosebit de util?**

---

---

**10. Ce subiect v-a lipsit de la training?**

---

---

**11. Ce v-a plăcut cel mai mult la formare?**

---

---

**12. Ce ați schimba în legătură cu acest training? (conținut, organizare etc.)**

---

---

**13. Cât de probabil este să recomandați acest training altor femei antreprenor?**

- Foarte probabil  Oarecum probabil  Nu este probabil  Nesigură în acest moment

**Vă mulțumim pentru completarea acestui chestionar!**

## Anexa 3: Exerciții pe module

Colecția exercițiilor poate fi găsită la Platforma Educațională Deschisă a RE-FEM:

<https://refem.eu/open-education-platform/resources/>

### Modulul 1: Transformare digitală și pregătire digitală

#### 1. Prezentării:

- Documentul Word este disponibil pe Platforma RE-FEM Open Education: Digital Marketing
- Documentul Word este disponibil pe platforma RE-FEM Open Education: Social media – cum să asigurați o prezență online de succes
- Documentul Word este disponibil pe platforma RE-FEM Open Education: AI și transformarea digitală
- Documentul Word este disponibil pe Platforma RE-FEM Open Education: Primii pași în securitatea cibernetică

#### 2. Exerciții:

**Titlul exercițiului: Elaborarea unei reclame pentru social media/medii. Marketing digital**

<b>Metodologia</b>	Exercițiu de grup (3-4 persoane/grup)
<b>Durata</b>	40 min
<b>Materiale necesare</b>	Laptop, conexiune la internet, ecran de prezentare/ multimedia
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	În scopul exercițiului, organizatorii trebuie să selecteze mai multe fotografii care ilustrează activitatea unei femei de afaceri/companie etc. Fotografiile trebuie să fie cu rezoluție medie sau înaltă. Unele site-uri web cu acces gratuit la fotografii sunt enumerate în Manual. Accesul gratuit pentru utilizarea canva.com trebuie să fie asigurat.
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oferă instrucțiuni clare cursanților cu privire la modul de realizare a exercițiului și indică timpul alocat;</li> <li>2. Furnizează 2-3 fotografii per grup;</li> <li>3. Oferă acces la canva.com pentru fiecare grup.</li> <li>4. În timpul exercițiului, se deplasează printre grupuri pentru a le ajuta cu orice întrebări și pentru a le reaminti despre timpul</li> </ol>



**Titlul exercițiului: Elaborarea unei reclame pentru social media/medii. Marketing digital**

	<p>alocat sarcinii;</p> <p>5. Afișează fiecare reclamă de grup pe ecran în timpul în care aceștia își fac prezentarea;</p> <p>6. Organizează o sesiune moderată de întrebări și răspunsuri după fiecare prezentare.</p>
	<p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <p>1. Cursanții discută fotografiile în cadrul grupului, precum și textul necesar pentru a ajunge la utilizatorii vizați;</p> <p>2. Trebuie să facă în canva.com reclama pentru a ajunge la utilizatorii/clienții vizați;</p> <p>3. După finalizarea sarcinii, trebuie să afișeze anunțul pe ecran;</p> <p>4. Selectează 1 persoană din grup care să prezinte reclama.</p>

**Titlul exercițiului: Femei antreprenori și soluții IA pentru transformarea digitală**

<b>Metodologia</b>	Seminar/ Exercițiu de grup (3-4 persoane/grup)
<b>Durata</b>	Jumătate de zi
<b>Materiale necesare</b>	Laptop, conexiune la internet, ecran de prezentare/multimedia, note lipicioase sau cartonașe pentru ca participanții să își scrie provocările de afaceri, markere și flip chart-uri pentru discuții de grup. Configurarea camerei: aranjați mobila într-un mod care să permită aranjarea și lucrul în grupuri.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Descriere pas cu pas:</p> <p><b>Instrumente și resurse IA:</b> Oferiți participanților tabelul cu instrumente și resurse IA, aranjate pentru a rezolva diferite tipuri de provocări de afaceri <b>/în Anexa I/</b></p> <p>Accesul la dispozitivele electronice și conexiunea la internet ar trebui să fie asigurate.</p>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p><b>1. Explicație și Atribuire:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prezentați exercițiul, prezentați tabelul provocărilor de afaceri și soluțiile IA corespunzătoare. Explicați fiecare provocare și tipul de soluție IA care se aplică.</li> </ul> <p><b>2. Selecția Provocărilor și Formarea Grupurilor:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Selecție Individuală:</i> Distribuți note lipicioase sau cartonașe și cereți participanților să noteze</li> </ul>

provocarea pe care o abordează cel mai mult..

- *Divizia Grupului:* Colectați notele lipicioase/cartonașele și sortați participanții în grupuri în funcție de provocările selectate. Urmăriți să obțineți grupuri bine echilibrate (3-4 participanți per grup).

### 3. Moderare și Îndrumare:

- Facilitează discuțiile din cadrul grupurilor, îndrumându-i pe participanți să-și analizeze provocările comune și să facă brainstorming pe tema potențialelor aplicații IA;
- Oferă consiliere și asistență în navigarea resurselor instrumentelor IA furnizate, ajutând la identificarea soluțiilor relevante;
- Asistă grupurile să își pregătească prezentarea;
- Realizează un scurt rezumat după fiecare prezentare și un rezumat general după seminar;
- Se asigură că cronometrează în timpul seminarului;
- Facilitează o sesiune de întrebări și răspunsuri și încurajează participanții să-și împărtășească perspectivele și feedback-urile.

### Sarcini pentru cursanți:

#### 1. Lucru în grup:

- Cursanții identifică provocările specifice de afaceri întâlnite în propriile lor proiecte și le scrie pe note lipicioase/ cartonașe.
- Cursanții se împart în grupuri în funcție de tipul de provocare pe care l-au selectat.
- Cursanții discută și clarifică provocarea selectată în cadrul grupului.
- Își atribuie roluri (luător de notițe, prezentator etc.).
- Examină exemplele relevante de IA furnizate și discută cum pot aborda provocarea.
- Aplică una dintre soluții și discută rezultatele. Face corecții dacă este necesar și repetă pentru a compara rezultatele cu prima încercare.

#### 2. Rezultat și Prezentare:

- Pregătiți o prezentare concisă (5 minute) a provocării selectate, a tipului de soluție IA care se aplică, și a rezultatului aplicării soluției.
- Participanții grupului comentează rezultatul, subliniind beneficiile potențiale pentru afacerea lor și fezabilitatea implementării.
- Participați la discuții în mai multe grupuri pentru a împărtăși informații și pentru a primi feedback cu privire la soluțiile propuse.

Concentrându-se pe provocările reale de afaceri ale participanților, acest exercițiu își propune să le

împuternicească să identifice și să potrivească nevoile lor specifice cu soluții adecvate de inteligență artificială, favorizând înțelegerea practică și pregătirea pentru transformarea digitală. Formatorii joacă un rol vital în ghidarea discuțiilor, facilitarea învățării și asigurarea că fiecare grup se implică activ în rezolvarea problemelor.

### Instrumente și resurse de IA pentru rezolvarea provocărilor de afaceri:

Provocare de Afaceri	Tip de Soluție IA	Exemplu Relevant
Marketing și Creare de Conținut	Generare de Text	<a href="#">Cum să crești AI Marketing Personas cu 8 prompturi puternice, Copy.ai</a>
Expansiunea Pieței Internaționale	Instrumente de Traducere	<a href="#">Servicii IA EC Digital Europe</a>
Branding Vizual	Generare de Imagini	<a href="#">IA pentru generarea de imagini (Stable Diffusion)</a>
Procesarea Textului și Asigurarea Calității	Asigurarea Calității Textului, Rezumarea Textului, Transcrierea Vorbirii În Text, Detectarea IA a Conținutului	<a href="#">Grammarly, rezumat de text QuillBot, detector IA gratuit, elemente de bază ale promptării</a>
Studii și Analize de Afaceri	Generare de Prompt-uri, Instrumente de Cercetare de Piață	<a href="#">Elementele de bază ale promptării, Google Trends, ChatGPT</a>

### 3. Resurse video:

Webinar "Importanța rețelelor sociale cu Ivana Radic", 17.09.2020, [Importanța rețelelor sociale cu Ivana Radic](#)

Discuție tehnică(Tech Talk): Femeile antreprenori și avantajul IA  
<https://www.youtube.com/watch?v=UXHniLywSOQ>

## Modulul 2 Acces la finanțare și inovare

### 1. Prezențaii:

- PPT, disponibil pe platforma RE-FEM Open Education: Acces la finanțare și inovare
- PPT, disponibil pe platforma RE-FEM Open Education: Metodologie pentru evaluarea capacității de inovare

## 2. Exerciții:

<b>Titlul Modulului: Dezvoltarea unei strategii de acces la finanțare pentru activități antreprenoriale</b>	
<b>Metodologia</b>	Exercițiu pentru Întregul Grup
<b>Durata</b>	20 de minute +20 de minute prezentarea rezultatelor +20 de minute pentru <b>constatări</b>
<b>Materiale necesare</b>	Exemple de 4 "Bilanțuri" și "Declarații de Venit" pentru sectoarele/activitățile dominate de femei: comerț și servicii, IT, agricultură, producție și prelucrare; Hârtii, Creioane, Flipchart, Marker.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Împărțirea participanților în până la patru grupuri, fiecare dedicată uneia dintre activitățile enumerate (comerț și servicii, IT, agricultură, producție și procesare):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dați fiecărui grup un exemplu oficial din "Bilanț" și "Declarație de Venit", care sunt disponibile public, dar care nu menționează numele companiei (informația respectivă trebuie ștearsă);</li> <li>• Ideea este de a pregăti scenarii scurte pentru fiecare activitate enumerată;</li> <li>• Explicați specificul fiecărei activități antreprenoriale și sezonalitatea acestora în generarea de venituri.</li> </ul>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p><b>Acest exercițiu se bazează pe:</b></p> <p>Analiza cantitativă a fiecărei afaceri (cu formula pentru următoarea analiză de bază a raportului):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Raportul de lichiditate</li> <li>o Raportul de profitabilitate, adică marja netă</li> <li>o Raportul datoriei/capitaluri proprii</li> <li>o Cifra de afaceri a stocurilor             <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ponderea datoriilor</li> </ul> </li> <li>• Analiza calitativă a afacerilor concrete: folosind analiza SWOT ca început și apoi solicitați participanților să dea opinia calitativă de bază a activității de afaceri a antreprenorului concret.</li> <li>• <b>Vot:</b> membrii din alte grupuri votează dacă acest antreprenor ar trebui să fie finanțat sau nu?</li> <li>• <b>Strângeți</b> răspunsurile și anunțați/premiați câștigătorul</li> </ul> <p>2. După prezentare, încurajați toți membrii celorlalte grupuri să-și exprime opiniile dacă firma a pornit în mod eficient pe calea inovării. Ce aspecte sunt pozitive și care sunt negative? Discuția ar trebui să implice puncte de vedere opuse: cei care pledează pentru finanțarea și aprobă inovația și cei care o examinează și o evaluează.</p>

	<p>3 Pentru fiecare grupă avem o competiție ca în viața reală. Sunt patru companii, dar doar una poate asigura finanțare. Apare întrebarea: care este cel mai important factor? Este analiza sa cantitativă (analiza de bază a raportului), analiza calitativă sau eficiența pitching-ului – sau poate o combinație a tuturor celor trei?</p>
	<p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Citiți exercițiul și discutați scurt cu toți membrii echipei;</li> <li>2. Exercițiul este eficient dacă toți participanții participă la el;</li> <li>3. Finalizați exercițiul;</li> <li>4. Prezentați rezultatul analizei dvs.</li> </ol>

<b>Titlul exercițiului: Inovație</b>	
<b>Metodologia</b>	Exercițiu pentru Întregul Grup
<b>Durata</b>	20 de minute + 20 de minute pentru prezentarea rezultatelor + 20 de minute pentru constatări
<b>Materiale necesare</b>	Exemple de 4 inovații, pentru sectoarele/activitățile dominate de femei: comerț și servicii, IT, agricultură, producție și procesare; hârtii, creioane, flip chart, marker.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Împărțirea participanților în până la patru grupuri, fiecare dedicată uneia dintre activitățile enumerate (comerț și servicii, IT, agricultură, producție și procesare):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferiți fiecărui grup o idee despre inovare, gândire inovatoare sau implementare a inovațiilor în patru activități antreprenoriale cheie (în care femeile au predominat);</li> <li>• Discutați provocările cu care se confruntă antreprenorii în ceea ce privește inovațiile în fiecare dintre cele patru activități;</li> <li>• Încurajați participanții să identifice provocări specifice în contextele lor de afaceri;</li> <li>• Ideea este de a pregăti scenarii scurte pentru fiecare activitate enumerată.</li> </ul>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exemple de inovații de succes în fiecare dintre cele patru activități reprezentative ale antreprenorilor (în care femeile au predominat);</li> <li>• Planificarea strategică a inovației;</li> <li>• Foaie de parcurs de la idee la inovație realizată</li> <li>• Inovare în Practică: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Organizați o sesiune de brainstorming în care participanții generează idei pentru inovații în afaceri imaginate;</li> <li>o Concentrați-vă pe soluțiile oferite pentru provocările identificate anterior;</li> <li>o Încurajați participanții să dezvolte un plan de acțiune personal pentru implementarea inovațiilor în afacerile imaginate;</li> <li>o Elaborați planului strategice de acțiune</li> </ul> </li> </ul>

	<p>pentru inovare;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discutați cum aceste inovații pot îmbunătăți afacerile.</li> <li>• Prezentarea (pitching-ul) inovației antreprenoriale 3-5 min pentru acces la finanțare;</li> <li>• <b>Vot:</b> membrii din alte grupuri votează: se va realiza sau nu această inovație?</li> <li>• Strângeți răspunsurile și și anunțați inovația câștigătoare.</li> </ul> <p>1. După prezentare, încurajați toți membrii celorlalte grupuri să-și exprime opiniile cu privire la faptul dacă firma a prezentat în mod eficient inovația. Ce aspecte sunt pozitive și ce aspecte sunt negative? Discuția ar trebui să implice puncte de vedere opuse: cei care pledează pentru finanțarea și aprobă inovația și cei care o scrutează și o critică.</p> <p>2. Pentru fiecare grupă avem o competiție ca în viața reală. Avem 4 companii și doar una poate obține fonduri și poate deveni câștigătorul pentru cea mai bună inovație. Cine va fi? Ce este cel mai important? Ce ne lipsește cel mai mult, adunând răspunsurile și rezultatele?</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Citiți exercițiul și angajați-vă într-o scurtă discuție cu toți membrii echipei.</li> <li>2. Exercițiul este eficient atunci când toți participanții participă activ la el.</li> <li>3. Duceți exercițiul până la sfârșit.</li> <li>4. Prezentați informațiile cheie, importante obținute în urma exercițiului.</li> </ol>
--	---

## Modulul 3 Servitizare și Inovare

### 1. Prezentări:

- Document Word, disponibil pe Platforma Open Education RE-FEM: Ce este Servitizarea
- Document Word, disponibil pe Platforma de educație deschisă RE-FEM: Ce este Inovarea

### 2. Exerciții:

#### **Titlul exercițiului: Discutarea posibilităților de introducere a servitizării în afacerile cursanților**

<b>Metodologia</b>	Seminar/Exercițiu de Grup
<b>Durata</b>	60 de minute (ajustabil în funcție de numărul de participanți și dimensiunea grupurilor)
<b>Materiale necesare</b>	Laptop-uri, proiector Hârtii, pixuri, creioane, markere
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formatorul încurajează participanții (cursanții) să înceapă să se gândească la posibilitățile de introducere a servitizării în afacerile lor.</li> </ul>

**Titlul exercițiului: Discutarea posibilităților de introducere a servitizării în afacerile cursanților**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formatorul oferă un exemplu de implementare cu succes a servitizării în afaceri. Ca inspirație, cazurile de afaceri care descriu proiectele de servitizare pot fi găsite <a href="#">aici</a>.</li> </ul>				
<p><b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b></p>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b> Formatorul împarte tabelul cu întrebări/sarcini pentru cursanți.</p> <table border="1" data-bbox="563 618 1347 1016"> <tr> <td><b>1. Definiți produsul/serviciul dvs. și relevanța financiară a acestuia pentru companie pe baza veniturilor și profitabilității - Ce oferiți?</b></td> </tr> <tr> <td><b>2. Identificați clienții – Cine este clientul dvs.?</b></td> </tr> <tr> <td><b>3. Identificați concurenții dvs., soluțiile alternative și elementele cheie ale propunerii de valoare ale acestora - Cine sunt concurenții dvs. și de ce îi aleg clienții?</b></td> </tr> <tr> <td><b>4. Gândiți-vă la posibilele servicii pe care le puteți introduce pentru produsul/în portofoliul dvs. - Cum puteți transforma acest lucru într-un serviciu (<a href="#">servitizare</a>)?</b></td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formatorul explică sarcina și le cere cursanților să detalieze sarcina separat, luând în considerare compania lor.</li> <li>Formatorul oferă îndrumări cursanților în timpul elaborării sarcinii.</li> <li>După elaborarea sarcinilor, trainerul oferă cursanților să-și împărtășească răspunsurile și inițiază discuția. Cursanții sunt încurajați să-și împărtășească ideile și să ofere feedback/sugestii altora.</li> <li>Există și posibilitatea de a împărți cursanții în grupuri mici (4-5 membri). Trainerul împarte cursanții în grupuri, și ei elaborează primele trei întrebări separat, luând în considerare compania lor. După elaborare, fiecare cursant prezintă răspunsuri în cadrul grupului, iar alți cursanți împărtășesc ideile și sugestiile pentru răspunsul la ultima - a patra întrebare, luând în considerare compania prezentată și răspunsurile oferite la întrebările anterioare.</li> <li>De asemenea, este posibilă modificarea exercițiului. Cursanții pot lucra în grupuri (echipe) și pot elabora sarcina ținând cont de compania fictivă. Trainerul oferă specificații de bază despre compania ficțională pentru fiecare grup. Poate fi aceeași companie pentru fiecare grup sau fiecare grup poate elabora sarcina luând în considerare diferite companii fictive. Fiecare grup va avea timp să detalieze sarcinile. Apoi</li> </ul>	<b>1. Definiți produsul/serviciul dvs. și relevanța financiară a acestuia pentru companie pe baza veniturilor și profitabilității - Ce oferiți?</b>	<b>2. Identificați clienții – Cine este clientul dvs.?</b>	<b>3. Identificați concurenții dvs., soluțiile alternative și elementele cheie ale propunerii de valoare ale acestora - Cine sunt concurenții dvs. și de ce îi aleg clienții?</b>	<b>4. Gândiți-vă la posibilele servicii pe care le puteți introduce pentru produsul/în portofoliul dvs. - Cum puteți transforma acest lucru într-un serviciu (<a href="#">servitizare</a>)?</b>
<b>1. Definiți produsul/serviciul dvs. și relevanța financiară a acestuia pentru companie pe baza veniturilor și profitabilității - Ce oferiți?</b>					
<b>2. Identificați clienții – Cine este clientul dvs.?</b>					
<b>3. Identificați concurenții dvs., soluțiile alternative și elementele cheie ale propunerii de valoare ale acestora - Cine sunt concurenții dvs. și de ce îi aleg clienții?</b>					
<b>4. Gândiți-vă la posibilele servicii pe care le puteți introduce pentru produsul/în portofoliul dvs. - Cum puteți transforma acest lucru într-un serviciu (<a href="#">servitizare</a>)?</b>					

**Titlul exercițiului: Discutarea posibilităților de introducere a servitizării în afacerile cursanților**

	<p>fiecare grup va prezenta rezultatele, iar formatorul va încuraja discuția atunci când celălalt cursant oferă feedback.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recomandare: formatorul stabilește timpul alocat pentru fiecare sarcină în funcție de numărul de participanți și dimensiunea grupurilor.</li> </ul>
	<p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lucrează individual și elaborează sarcina atribuită.</li> <li>• Prezintă rezultatele și participă activ la discuție.</li> </ul>

**Titlul exercițiului: Inovarea în Practică**

<b>Metodologia</b>	Seminar/Exercițiu de Grup
<b>Durata</b>	60 de minute (ajustabil în funcție de numărul de participanți și dimensiunea grupurilor)
<b>Materiale necesare</b>	Flipchart, hârtii, pixuri, creioane
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Formatorul explică participanților (cursanților) importanța introducerii inovării în afaceri. Apoi, formatorul distribuie hârtii și creioane/pixuri participanților, și prezintă exercițiul.
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formatorul împarte participanții în grupuri mici (4-5 membri). Dacă este posibil, trainerul asigură diversitate în grupuri, amestecând participanți cu medii, abilități diferite și din industrii diferite, care pot aduce perspective diferite în timpul exercițiului.</li> <li>• Formatorul le cere participanților din fiecare grup să identifice provocările comune cu care se confruntă ei sau clienții lor. Acestea pot fi diverse provocări, de la saturația pieței, problemele clienților, dezvoltarea de produse, ineficiența procesului etc.</li> <li>• Formatorul le cere cursanților să prioritizeze provocările identificate și încurajează colaborarea inter-industrială pentru a crea soluții inovatoare pentru maximum 2 provocări prioritare. Colaborarea interprofesională le permite cursanților să folosească perspective și expertiză diferite pentru a face față provocărilor complexe și a impulsiona inovația în diverse sectoare.</li> <li>• Formatorul solicită reprezentantului fiecărui grup să prezinte provocările identificate și soluțiile inovatoare propuse. Un formator poate scrie provocările și soluțiile identificate pe flipchart pentru a monitoriza dacă au fost identificate aceleași provocări/soluții similare în cadrul grupurilor.</li> <li>• După prezentări, trainerul facilitează o sesiune de</li> </ul>



	<p>feedback în care participanții pot oferi informații despre fezabilitatea, scalabilitatea și potențialul de piață al fiecărei soluții.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Recomandare: trainerul stabilește timpul alocat pentru fiecare sarcină în funcție de numărul de participanți și dimensiunea grupurilor.</li> </ul>
	<p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <p>Cursanții lucrează în grupuri și elaborează sarcinile atribuite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>identificarea provocărilor din cadrul grupului</li> <li>prioritizarea provocărilor identificate</li> <li>brainstorming de soluții inovatoare (pentru max 2 provocări prioritizate) în timp ce încercați să oferiți perspective din diferite perspective</li> <li>prezentați rezultatele și participați activ la discuție.</li> </ul>

### 3. Resurse video:

<https://www.youtube.com/@re-fem/videos>

## Modulul 4: Sustenabilitate în timp de criză

### 1. Prezentării:

- PDF, disponibil pe Platforma de educație deschisă RE-FEM: Planuri de Durabilitate, Reziliență și Abilitarea femeilor antreprenor.
- PDF, disponibil pe platforma de educație deschisă RE-FEM: Durabilitate în Afaceri.

### 2. Exerciții:

<b>Titlul exercițiului: Beneficii sustenabile - DANONE</b>	
<b>Metodologia</b>	Exercițiu de grup: 10-15 persoane
<b>Durata</b>	45 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Tablă albă, laptopuri, conexiune la internet, notițe adezive Ace, hârtii
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p><b>Descriere pas cu pas:</b></p> <p>Studentilor li se oferă o fișă informativă cu informații despre o companie care a implementat o practică durabilă în afacerea sa. În fișa informativă puteți găsi informații despre acțiunea durabilă pe care au implementat-o și principalele rezultate pe care le-au obținut. Cu aceste date, studenții sunt rugați să analizeze beneficiile pentru mediu, companie și clienți.</p>

**Titlul exercițiului: Beneficii sustenabile - DANONE**
**Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru**
**Sarcini pentru formatori:**

1. Formați grupuri mici de până la trei persoane. Dați fiecărui grup fișa de exercițiu generată.
2. Instruiți grupurile astfel încât odată ce au analizat beneficiile generate de încorporarea acțiunilor/activităților/produselor/practicilor durabile în companie, să analizeze după cum urmează:
  - Care sunt beneficiile pentru mediu?
  - Cum crește competitivitatea afacerilor în ceea ce privește inovația, managementul riscului, reducerea costurilor și reputația companiei?
  - Care sunt beneficiile pentru client?
3. Conduceți o discuție și concluzionați.

**Sarcini pentru cursanți:**

1. Lucrează în grupuri mici
2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă lucrările
3. Participă activ la discuții

**Titlul exercițiului: Crearea unui Plan de Sustenabilitate a Afacerii**

<b>Metodologia</b>	Exercițiu de grup: 10-15 persoane
<b>Durata</b>	45 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Acces la internet și proiector. Foi de hârtie și pixuri pentru fiecare participant. Un videoclip inspirațional despre sustenabilitatea afacerii (poate fi un scurt documentar, o poveste de succes sau o prezentare a unei companii sustenabile).
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Descriere pas cu pas: Înainte de seminar, adunați informații despre companiile participanților. Acest lucru vă va permite să adaptați exemplele și discuțiile la industriile lor specifice, făcând seminarul mai relevant pentru ei. Selecția videoclipurilor: alegeți cu atenție videoclipul inspirațional despre sustenabilitatea corporativă. Asigurați-vă că este relevant pentru diverse industrii și că rezonază cu participanții. Poate doriți să luați în considerare utilizarea unor studii de caz locale sau mărturii ale femeilor antreprenor de succes în implementarea practicilor durabile.
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<b>Sarcini pentru formatori:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Introducere (10 minute): Afișați videoclipul inspirațional despre sustenabilitatea corporativă. Facilitați o scurtă discuție pentru a împărtăși impresiile și reflecțiile care apar după vizionarea videoclipului.</li> <li>2. Identificarea impacturilor (10 minute): Rugați participanții să reflecteze asupra impactului actual al afacerilor lor asupra mediului, societății și economiei. Folosind foi de hârtie, cereți-le să creeze o listă de efecte pozitive și negative.</li> <li>3. Analiza părților interesate (10 minute): Explicați</li> </ol>

	<p>importanța identificării și înțelegerii părților interesate și apoi cereți femeilor antreprenor să identifice părțile interesate relevante pentru afacerea lor.</p> <p>4. Dezvoltarea durabilă a obiectivelor (10 minute): Ghidați participanții să stabilească obiective durabile pentru afacerile lor. Acestea ar trebui să abordeze impacturile negative identificate și să sporească impacturile pozitive. Încurajează creativitatea și aspirația pentru obiective ambițioase, dar realizabile.</p> <p>5. Plan de acțiune (15 minute): Cereți femeilor antreprenor să elaboreze un plan de acțiune pentru implementarea Obiectivelor durabile. Ei ar trebui să ia în considerare pașii, responsabilitățile, termenele și resursele necesare specifice.</p> <p>6. Prezentare și feedback (20 de minute): Fiecare grup participant își prezintă planul de sustenabilitate. Încurajează feedback-ul constructiv în rândul participanților, promovând schimbul de idei și colaborarea.</p> <p>7. Angajament personal (5 minute): Invitați fiecare participant să se angajeze personal în implementarea planului de durabilitate în compania sa. Cereți-le să împărtășească o anumită acțiune pe care o vor întreprinde în lunile următoare.</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lucrează în grupuri mici;</li> <li>2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă lucrările;</li> <li>3. Participă activ la discuții.</li> </ol>
--	---

## Modulul 5 Reziliența Personală, Bunăstarea și Implicațiile de Gen în a fi Femeie

### 5.1 REZILIENȚĂ ȘI BUNĂSTARE

#### Prezentare:

- PDF, disponibil pe platforma de educație deschisă RE-FEM: Crearea Rezilienței pentru Bunăstare

#### Exerciții:

Titlul exercițiului: 1.1. Brief Resistance Scale (BRS)	
<b>Metodologia</b>	Muncă individuală, autoevaluare, reflecție
<b>Durata</b>	<b>Total: 20 minute - 5 minute Completare (+ evaluare) + 15 minute Reflecție/Discuție de grup</b>
<b>Materiale necesare</b>	Hârtii, pix, Brief Resilience Scale (BRS) tipărit sau trimis online.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	În pregătirea pentru viitorul seminar, trainerul are sarcina de a pregăti testul Brief Resilience Scale (BRS). Acest test servește ca element de bază pentru acest exercițiu și își propune să evalueze înțelegerea de către participanți a propriului nivel de rezistență. Pregătirea înainte de seminar presupune următorii pași: <b>Pentru Participanții în Persoană:</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formatorul tipărește mai multe copii ale chestionarului pentru a le distribui participanților care vor participa personal.</li> <li>- Organizați ordonat chestionarele tipărite pentru acces și distribuire ușoară în timpul seminarului.</li> </ul> <p><b>Pentru Participanții Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Converteți chestionarul într-un format digital adecvat pentru distribuție online.</li> <li>- Aveți la dispoziție adresele de e-mail ale participanților.</li> </ul>
<p><b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b></p>	<p><b>Sarcini pentru formator:</b></p> <p><b>Introducere în testul Brief Resilience Scale (BRS):</b>  Oferiți o prezentare generală a testului Brief Resilience Scale (BRS) și a scopului său în evaluarea nivelurilor individuale de rezistență.  Subliniați faptul că scala cuprinde 6 elemente, fiecare evaluat pe o scală Likert de la 1 la 5.</p> <p><b>Explicația Scalei Likert:</b>  Clarificați punctele scalei Likert: 1- total dezacord, 2- dezacord, 3- neutru, 4 - de acord, 5 - total de acord.  Subliniați faptul că participanții ar trebui să răspundă în funcție de situația lor actuală și nu de care ar fi scenariul ideal.</p> <p><b>Confidențialitate:</b>  Asigurați-vă participanții cu privire la confidențialitatea și caracterul personal al răspunsurilor lor.  Subliniați că scorurile individuale nu vor fi dezvăluite altora fără consimțământul lor explicit.</p> <p><b>Distribuirea chestionarului:</b>  Furnizați instrucțiuni despre cum și când participanții trebuie să completeze chestionarul.</p> <p><b>Notare și Interpretare:</b>  Adăugați scorurile pentru fiecare dintre cele șase întrebări și împărțiți la șase pentru a determina scorul general BRS:</p> <p>SCOR TOTAL /6 = SCOR PERSONAL BRS</p> <p><b>Interpretarea scorului BRS:</b>  1,00-2,99 – REZILIENTĂ MICĂ  3,00-4,30 – RESILIENCE NORMALĂ  4,31- 5,00 – REZILIENTĂ MARE</p> <p><b>Timp de Completare:</b>  Oferiți un interval de timp rezonabil pentru ca participanții să completeze chestionarul (5 minute ar trebui să fie suficiente pentru a completa și evalua).</p> <p><b>Încurajează Reflecția:</b>  Încurajați participanții să reflecteze asupra răspunsurilor lor și să ia în considerare situațiile din viața reală care le influențează evaluările.  Creați un mediu sigur și de sprijin pentru ca participanții să-și discute reflecțiile.</p> <p><b>Discuție în Grup:</b>  Luați în considerare încorporarea unei discuții de grup în</p>

	<p>care participanții pot împărtăși perspective sau experiențe legate de evaluare.</p> <p><b>Asistență în Continuare:</b> Furnizați informații despre sprijinul disponibil pentru cei cărora li se poate găsi autoevaluarea provocatoare din punct de vedere emoțional. Repetăți accentul pe care instruirea îl pune pe creșterea și dezvoltarea personală.</p>
	<p><b>Sarcini pentru cursanți:</b> Completarea chestionarului și efectuarea autoevaluării Urmând instrucțiunile formatorului pentru reflecție. Participați la discuția de grup opțională facilitată de formator. Ascultați în mod activ experiențele și reflecțiile împărtășite de colegii participanți în timpul discuțiilor de grup.</p>

<b>Titlul exercițiului: 1.2. Inventarul Trăsăturilor de Reziliență</b>	
<b>Metodologia</b>	Munca individuală, autoevaluare, reflecție
<b>Durata</b>	<b>Total: 30 minute;</b> 5 minute pentru a completa foaia de lucru + 15 minute discuții în grup + 10 minute discuții în grup mare.
<b>Materiale necesare</b>	Hârtii, stilou, Inventarul trăsăturilor de reziliență tipărite sau trimise online.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Formatorul are sarcina de a pregăti fișa de lucru Inventarul trăsăturilor de reziliență. Această fișă de lucru servește ca element de bază pentru acest exercițiu, în care participanții vor obține informații despre importanța lor percepută a diferitelor trăsături de reziliență, promovând conștientizarea de sine și promovând o înțelegere mai profundă a punctelor lor forte și a zonelor personale ce necesită dezvoltare.</p> <p><b>Pentru Participanții în Persoană:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imprimați mai multe copii ale foi de lucru pentru distribuire între participanții care vor participa personal.</li> <li>- Organizați bine foaia de lucru imprimată pentru acces și distribuire ușoară în timpul seminarului.</li> </ul> <p><b>Pentru Participanții Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Converteți foaia de lucru într-un format digital potrivit pentru distribuția online.</li> <li>- Aveți la dispoziție adresele de e-mail ale participanților.</li> </ul>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b> <b>Introducere:</b> Introduceți exercițiul Inventarul trăsăturilor de rezistență, subliniind scopul său pentru autoevaluare.</p> <p><b>Explicația trăsăturilor:</b> Explicați pe scurt fiecare dintre cele 20 de trăsături de reziliență din foaia de lucru.</p> <p><b>Revizuirea Instrucțiunilor:</b> Instruiți participanții să citească cu atenție trăsăturile.</p>

	<p>Invitați-i să aleagă cinci trăsături care rezonează cel mai mult cu ei - trăsături pe care le consideră sau ar fi deosebit de importante pentru reziliența lor în situații dificile, indiferent dacă posedă deja aceste trăsături sau aspiră să le dezvolte.</p> <p>Odată ce și-au ales cele cinci trăsături, ghidați-i să clasifice aceste trăsături în funcție de importanța lor personală, (1) reprezentând cea mai importantă trăsătură.</p> <p>Încurajați participanții să se gândească la alte trăsături de rezistență care sunt importante pentru ei. Dacă simt că lipsesc trăsături semnificative din listă, ar trebui să se simtă liberi să le adauge pe ale lor la sfârșit.</p> <p><b>Confidențialitate:</b> Asigurați-vă participanții cu privire la confidențialitatea și caracterul personal al răspunsurilor lor. Subliniați că scorurile individuale nu vor fi dezvăluite altora fără consimțământul lor explicit.</p> <p><b>Alocarea Timpului:</b> Alocați 5 minute participanților pentru a finaliza notarea, asigurând o evaluare atentă și considerată.</p> <p><b>Discuție în grup:</b> Conduceți discuții în grupuri mici în care participanții își pot împărtăși cunoștințele, experiențele sau orice provocări cu care s-au confruntat în timpul exercițiului. Apoi, reuniți pe toți pentru o discuție completă de grup, încurajând participanții să-și împărtășească concluziile cheie.</p> <p><b>Încheiere:</b> Terminați sesiunea subliniind importanța conștientizării de sine și recunoașterea priorităților de reziliență personală. Evidențiați modul în care înțelegerea acestor trăsături poate ajuta la întărirea rezilienței în viața de zi cu zi și în situațiile dificile.</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b> Citirea și completarea fișei de lucru. Urmând instrucțiunile formatorului pentru reflecție. Participați la discuția de grup facilitată de formator. Ascultați în mod activ experiențele și reflecțiile împărtășite de colegii participanți în timpul discuțiilor de grup.</p>
--	---

<b>Titlul exercițiului: 2.1. Deblocați-vă Potențialul: Învățați Ceva Nou</b>	
<b>Metodologia</b>	Lucru individual, lucru în grup mic
<b>Durata</b>	<b>Total 45 de minute:</b> 15 minute pentru a completa foaia de lucru + 20 de minute discuții în grup mic + 10 minute discuții cu întregul grup
<b>Materiale necesare</b>	Hârtii, pix, foaia de lucru tipărită sau trimisă online.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Formatorul este însărcinat cu pregătirea fișei de lucru. Această fișă de lucru <u>îl face pe participant să conștientizeze abilitățile</u> care pot lipsi din repertoriul actual, dar care sunt esențiale pentru progresul personal și profesional. Această fișă de lucru servește și pentru a ghida persoanele printr-un <u>proces atent de selectare, planificare și inițiere a învățării unei noi abilități</u> . În plus, încurajează ieșirea din zona de confort și <u>acceptarea provocării</u> cu

	<p>entuziasm.</p> <p><b>Pentru Participanții în Persoană:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imprimați mai multe copii ale foii de lucru pentru distribuire între participanții care vor participa personal.</li> <li>- Organizați bine foaia de lucru imprimată pentru acces și distribuire ușoară în timpul seminarului.</li> </ul> <p><b>Pentru Participanții Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- - Converteți foaia de lucru într-un format digital potrivit pentru distribuția online.</li> <li>- - Aveți la dispoziție adresele de e-mail ale participanților.</li> </ul>
<p><b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b></p>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p><b>Introducere:</b> Introduceți exercițiul "Învățați ceva nou", subliniindu-i scopul, conștientizarea abilităților esențiale lipsă și ieșiți din zona de confort. Aduceți exemple personale de oameni celebri.</p> <p><b>Distribuie</b> fișe de lucru "Învățați ceva nou" pentru participanți</p> <p><b>Revizuirea Instrucțiunilor:</b> Rugați participanții să citească cu atenție întrebările furnizate pe foaia de lucru. Subliniați importanța reflecției atentă și a considerației autentice în răspunsurile lor.</p> <p><b>Alocarea Timpului:</b> Alocați 15 minute participanților pentru a lucra individual, răspunzând la întrebările de pe foaia de lucru. Încurajați-i să se adâncească în gândurile și aspirațiile lor, promovând o abordare sinceră și introspectivă.</p> <p><b>Discuție în grup mic:</b> După sesiunea individuală de lucru, facilitați discuțiile în grupuri mici. Încurajați participanții să împărtășească perspective, experiențe sau provocări întâlnite în timpul exercițiului. Această discuție de colaborare își propune să ofere o platformă pentru diverse perspective și sprijin reciproc.</p> <p>Punct de discuție: Împărtășiți cele 3-5 abilități pe care le-au selectat, discutați de ce acestea sunt abilități specifice, discutați despre cum se va schimba călătoria antreprenorială/sau viața de zi cu zi odată ce acestea vor consolida sau dobândesc aceste abilități etc.</p> <p>Apoi, reuniți pe toți pentru o discuție în grup completă, încurajând participanții să-și împărtășească concluziile cheie.</p> <p><b>Încheiere:</b> Recapitulați cele mai importante perspective din discuția completă de grup, concentrându-vă pe teme comune, provocări și strategii care au apărut.</p> <p>Furnizați un rezumat concis al principalelor concluzii din seminar, reiterând importanța ieșirii din zonele de confort pentru dezvoltarea personală și profesională.</p> <p>Amintiți-le participanților că scopul identificării și discutării</p>

	<p>acestor abilități este de a lua pași concreți către îmbunătățire.</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b>            Citiți întrebările din foaia de lucru "Învățați ceva nou".            Petreceți 15 minute răspunzând la întrebările de pe foaia de lucru în mod independent.            Implicați-vă în discuțiile în grup mic, împărtășindu-vă răspunsurile și perspectivele.            Acordați atenție reflecțiilor împărtășite în timpul discuției complete de grup și ascultați rezumatul final al formatorului.</p>
--	---

<b>Titlul exercițiului: 2.2. Gestionăți-vă Energia în mod Eficient</b>	
<b>Metodologia</b>	Lucru individual, lucru în grup mic
<b>Durata</b>	<b>Total 45 de minute:</b> 15 minute de lucru individual pentru a completa PARTEA A a foii de lucru + 15 minute de discuție în grup mic + 10 minute pentru a completa PARTEA B a fișei de lucru + 5 minute de discuție cu întregul grup
<b>Materiale necesare</b>	Hârtie, pix, fișa de lucru " <b>Gestionăți-vă Energia în mod Eficient</b> ", tipărită sau trimisă online.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Formatorul are sarcina de a pregăti fișa de lucru "<b>Gestionăți-vă Energia în mod Eficient</b>". Scopul acestui exercițiu este de a ajuta indivizii să-și identifice și să-și gestioneze eficient nivelurile de energie pe parcursul zilei, permițându-le să sporească rezistența, să facă față provocărilor, să optimizeze productivitatea și să prioritizeze vitalitatea și regenerarea.</p> <p><b>Pentru Participanți în Persoană:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imprimați mai multe copii ale foii de lucru pentru distribuie între participanții care vor participa personal.</li> <li>- Organizați bine foaia de lucru imprimată pentru acces și distribuie ușoară în timpul seminarului.</li> </ul> <p><b>Pentru Participanți Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Converteți foaia de lucru într-un format digital potrivit pentru distribuția online.</li> <li>- Aveți la dispoziție adresele de e-mail ale participanților.</li> </ul>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p><b>Introducere:</b>            Introduceți exercițiul "<b>Gestionăți-vă Energia în mod Eficient</b>" pentru a evalua și vizualiza nivelul de energie al participanților într-o zi normală de lucru. Acest exercițiu va ajuta la obținerea unei perspective asupra tiparelor, permițându-le să ia decizii informate cu privire la gestionarea mai eficientă a energiei.</p> <p>Distribuiți participanților fișe de lucru "<b>Gestionăți-vă</b></p>



**Energia în mod Eficient”** și atrageți-le atenția că fișa de lucru constă din două părți: PARTEA A și PARTEA B.

**Revizuirea instrucțiunilor:**

Rugați participanții să citească cu atenție instrucțiunile și întrebările furnizate în partea A a fișei de lucru. Asigurați-vă că înțeleg sarcinile înainte de a continua cu munca individuală.

**Alocarea timpului:** Alocați 15 minute pentru participanți să lucreze individual.

**Muncă individuală:** Încurajează-i să se adâncească în gândurile și aspirațiile lor, promovând o abordare sinceră și introspectivă.

**Discuție în grup mic:**

După sesiunea individuală de lucru, organizați participanții în grupuri mici. Încurajați participanții să împărtășească pe rând experiențele lor cu exercițiul. Îndrumați discuția către gestionarea consumului de energie, cerând participanților să împărtășească lista lor de activități, relații sau fenomene care consumă energie.

Explorați strategii pentru reducerea impactului acestor scurgeri și cereți grupului să ofere sugestii sau sfaturi.

Rugați participanții să împărtășească activitățile, lucrurile sau relațiile care le reîncarcă energia.

Încurajați discuțiile despre cum pot întări aceste activități de reîncărcare a energiei și găsiți modalități de a le încorpora mai mult în rutina lor zilnică.

**Muncă individuală:**

Rugați participanții să citească cu atenție instrucțiunile și întrebările furnizate în **partea B** a fișei de lucru. Asigurați-vă că înțeleg sarcinile înainte de a continua cu munca individuală.

**Partajare și Sarcini finale:** Facilitați discuțiile de grup cu întregul grup, încurajându-i să împărtășească concluziile.

**Încheiere:**

Furnizați un rezumat concis al principalelor concluzii din seminar, reiterând importanța înțelegerii tiparelor energetice. Recunoașterea acestor modele este un pas crucial în dezvoltarea strategiilor eficiente de management al energiei.

**Sarcini pentru cursanți:**

Citiți întrebările furnizate în foaia de lucru **”Gestionați-vă Energia în mod Eficient”**.

**Muncă individuală:** Petreceți 15 minute completând Partea A și 5 minute procesând Partea B a exercițiului de pe foaia de lucru.

**Participați la discuții în grupuri mici:** Implicați-vă activ în discuțiile de grup mic, împărtășindu-vă opiniile și experiențele. Ascultați în mod activ experiențele și reflecțiile împărtășite de colegii participanți în timpul discuțiilor de grup. Acordați o atenție deosebită reflecțiilor și rezumatului formatorului în timpul discuției de închidere.

<b>Titlul exercițiului: 3. Plan de Acțiune pentru Reziliență</b>	
<b>Metodologia</b>	Lucru individual, lucru în grup mic
<b>Durata</b>	<b>Total 45 de minute:</b> 15 minute pentru a completa foaia de lucru + 20 de minute discuții în grup mic + 10 minute - discuții în întregul grup
<b>Materiale necesare</b>	Hârtii, pix, fișa de lucru pentru Planul de Acțiune pentru Reziliență tipărită sau trimisă.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Formatorul are sarcina de a pregăti fișa de lucru pentru Planul de acțiune pentru reziliență. Scopul acestui exercițiu este de a încuraja participanții să își îmbunătățească capacitatea de a face față provocărilor prin identificarea, dezvoltarea și implementarea abilităților specifice de consolidare a rezilienței.</p> <p><b>Pentru Participanții în Persoană:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imprimați mai multe copii ale foii de lucru pentru distribuire între participanții care vor participa personal.</li> <li>- Organizați bine foaia de lucru imprimată pentru acces și distribuire ușoară în timpul seminarului.</li> </ul> <p><b>Pentru Participanții Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Converteți foaia de lucru într-un format digital potrivit pentru distribuția online.</li> <li>- Aveți la dispoziție adresele de e-mail ale participanților.</li> </ul>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p>Sarcini pentru formatori:</p> <p><b>Introducere:</b> Introduceți <b>Planul de Acțiune pentru Reziliență</b>, subliniind scopul său de a analiza procesul de reflecție asupra experiențelor stresante din trecut și de a utiliza aceste reflecții pentru creșterea personală și reziliența. În călătoria antreprenoriatului, și în special pentru femeile antreprenor care deseori traversează provocări unice, capacitatea de a se adapta, de a învăța și de a crește din experiențele trecute este primordială. Distribuiți participanților fișe de lucru pentru <b>Planul de Acțiune pentru Reziliență</b>.</p> <p><b>Revizuirea instrucțiunilor:</b> Rugați participanții să citească cu atenție întrebările furnizate pe foaia de lucru. Subliniați importanța reflecției atentă și a considerației autentice în răspunsurile lor.</p> <p><b>Alocarea timpului:</b> Alocați 15 minute participanților pentru a lucra individual, răspunzând la întrebările de pe foaia de lucru. Încurajați-i să se adâncească în gândurile și aspirațiile lor, promovând o abordare sinceră și introspectivă.</p> <p><b>Discuție în grup mic:</b> Organizați participanții în grupuri mici. Încurajați participanții să împărtășească perspective, experiențe sau provocări întâlnite în timpul exercițiului. Ghidați grupul să discute acțiunile pe care participanții</p>

	<p>intenționează să le întreprindă în următoarele 72 de ore pentru a-și spori punctele forte sau pentru a aborda domeniile care necesită îmbunătățire.</p> <p>Permiteți membrilor grupului să ofere feedback și sugestii pentru a se sprijini reciproc.</p> <p><b>Încheiere:</b></p> <p>Oferind un rezumat concis al concluziilor cheie, evidențiind prin practici reflexive, stabilire de obiective, planificare strategică, evaluări externe și ajustări iterative, planul își propune să stimuleze îmbunătățirea rezilienței personale și profesionale. Amintiți participanții despre importanța punerii în aplicare a strategiilor de reziliență. Subliniați valoarea rețelelor de sprijin discutate și încurajați participanții să apeleze la acele resurse atunci când este necesar. Lăsați participanților un ultim memento că reziliența este o călătorie continuă și că acțiunile mici și consecvente duc la progrese semnificative.</p> <p>Sarcini pentru cursanți:</p> <p>Citiți întrebările furnizate în fișa de lucru Planul de Acțiune pentru Reziliență.</p> <p>Petreceți 15 minute completând fișa de lucru, răspunzând atent la fiecare întrebare.</p> <p>Participați activ la discuțiile de grup, împărtășind perspective și reflecții.</p> <p>Ascultați în mod activ experiențele și reflecțiile împărtășite de colegii participanți în timpul discuțiilor de grup.</p> <p>Acordați o atenție deosebită reflecțiilor și rezumatului oferite de formator pentru a aduna perspective finale.</p>
--	---

## 5.2 IMPLICAȚII DE GEN

### Prezentare:

- PDF, disponibil pe platforma de educație deschisă RE-FEM: Gender Gap și modele de inegalitate de gen în antreprenoriat

### Exerciții:

<b>Titlul exercițiului: Ce părere aveți despre femei și antreprenoriatul feminin?</b>	
<b>Metodologia</b>	Exercițiu pentru întregul grup
<b>Durata</b>	30 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Declarații și fapte referitoare la femeile antreprenori. Declarațiile trebuie pregătite în prealabil.
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	<p>Pregătiți întrebări care încep cu "Sunteți de acord cu această afirmație sau citat care spune că..."? Exemple:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Femeile au aceleași șanse ca bărbații să înceapă o afacere.</li> <li>• Așteptările și prejudecățile sociale continuă să împiedice femeile să devină antreprenori în comparație cu bărbații.</li> <li>• Când femeile încep o afacere, au mai puține active</li> </ul>

	<p>financiare.</p> <p>De asemenea, se sugerează să se întocmească declarații/scenarii scurte/citate de la antreprenori celebri/modele de urmat.</p>
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stabiliți o scală imaginară pe podea, cu un capăt reprezentând opinia lui "Sunt complet de acord", iar celălalt capăt reprezentând opinia "Nu sunt deloc de acord". Explicați participanților cum funcționează scala.</li> <li>2. Puneți întrebările sau citați afirmațiile cu voce tare. După fiecare afirmație, participanții au sarcina de a sta la unul dintre capetele scalei sau undeva pe scara care reprezintă cel mai mult opinia lor cu privire la întrebarea sau afirmația dată.</li> <li>3. Pentru fiecare întrebare sau afirmație, alegeți câțiva participanți pentru a-și împărtăși opiniile, a explica poziția lor pe scară și a discuta de ce stau acolo unde se află. Apoi, facilitează o mică discuție, întrebându-i pe ceilalți dacă sunt de acord sau nu. Amintiți participanților că acest exercițiu nu este o dezbatere; nu trebuie să facă niciun efort pentru a schimba perspectiva cuiva, dar este posibil ca după fiecare afirmație, cineva să își schimbe poziția.</li> <li>4. Adițional: Colectați opinii și atitudini și înregistrați-le pe tablă. Creați coloane pentru a colecta răspunsuri, diferențiați între "bărbați" și "femei". În plus, colectați toate concepțiile greșite care au fost dezvăluite în timpul exercițiului și reflectați asupra lor.</li> </ol> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exercițiul este eficient dacă toți cursanții participă la el.</li> <li>2. Sarcina principală a participanților este să stea pe linia care reprezintă opinia lor, să le împărtășească opinia și să se angajeze într-o discuție cu ceilalți participanți.</li> </ol>

<b>Titlul exercițiului: Antreprenorii sunt ca... femeile antreprenor sunt ca...</b>	
<b>Metodologia</b>	Exercițiu în grup mic cu discuții în întregul grup
<b>Durata</b>	30 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Hârtie flipchart/hârtii mari pentru participanți Markere, creioane colorate Ziare (dacă există)
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Pregătiți-vă pe tema stereotipurilor de gen, rolurilor de gen.
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p>Notă pentru formator: Discuțiile despre rolurile și așteptările de gen pot fi foarte controversate din cauza percepției individuale, a valorilor, a socializării sau a</p>

	<p>dimensiunii variate a experiențelor personale. Astfel, înțelegerea rolurilor de gen poate diferi foarte mult, ducând la viziuni diverse asupra subiectului.</p> <p>1. Aranjați participanții în grupuri mici sau două grupuri de 3-4 persoane. Oferiți fiecărui grup o foaie de flipchart, una etichetată cu titlul „Antreprenor” și cealaltă cu „Femeie antreprenor” în partea de sus.</p> <p>2. Instruiți grupurile să discute și să noteze orice asociază cu a fi „antreprenor” și „femeie antreprenor”. Ei pot desena și scrie pe foile lor de flipchart (precum și pot folosi imagini tipărite dacă sunt disponibile).</p> <p>3. Realizați prezentări de grup.</p> <p>4. Discutați constatările: explorați asemănările și diferențele, explorați motivele din spatele lor și trageți concluzii. Puneți întrebări suplimentare, cum ar fi „De unde vin aceste așteptări?”, „Cine promovează și întărește atitudinile și așteptările față de femeile antreprenori?” și „Care sunt efectele acestor așteptări asupra femeilor antreprenor?”.</p>
	<p><b>Tasks for trainees:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lucrați în grupuri mici</li> <li>2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă lucrările</li> <li>3. Participați activ la discuții</li> </ol>

<p><b>Titlul exercițiului: Impactul Instituțional asupra Rolurilor de Gen, Stereotipurile de Gen (așteptări) în General</b></p>	
<p><b>Metodologia</b></p>	<p>Exercițiu în grup mic</p>
<p><b>Durata</b></p>	<p>90 de minute</p>
<p><b>Materiale necesare</b></p>	<p>Hârtie flipchart/hârtii mari pentru participanți Markere, creioane colorate</p>
<p><b>Pregătirea înainte de seminar</b></p>	<p>Pregătiți-vă pe tema stereotipurilor de gen și a modului în care sistemele instituționale se consolidează - consolidează rolurile de gen, stereotipurile și așteptările de gen.</p>
<p><b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b></p>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cereți participanților să enumere instituțiile și sistemele care mențin, consolidează stereotipurile de gen (răspunsuri posibile: familie, sistem educațional/universități, mass-media, religie, guvern, lege, comunități)</li> <li>2. Lucru în grup mic: fiecare grup alege una dintre instituțiile/sistemele enumerate. Sarcina lor este să discute:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) comportamente, practici și politici stereotipe în instituția/sistemul ales;</li> <li>2) modul în care instituția/sistemul ales creează și menține stereotipuri de gen;</li> </ol> </li> </ol>

	<p><b>3)</b> ce schimbări au nevoie în instituție/sistem pentru a iniția progresul către o societate echitabilă de gen.</p> <p>3. Prezentări în grupuri mici</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lucrați în grupuri mici</li> <li>2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă lucrările în calitate de vorbitor</li> <li><b>3.</b> Participați activ la discuții</li> </ol>
--	--

**Titlul exercițiului: Decalajul de gen și Modelele Inegalității de Gen în Antreprenariat**

<b>Metodologia</b>	Prezentare, exercițiu în grup
<b>Durata</b>	90 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Laptop Proiector PPT Hârtie flipchart/hârtii mari pentru participanți Markere, creioane colorate
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Familiarizarea și actualizarea PPT-ului dacă este necesar
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Solicitați participanților să împărtășească exemple pentru inegalitatea de gen în general (în funcție de cunoștințele anterioare ale participanților, ca prim pas se poate stabili dacă inegalitatea de gen există în țara lor).</b></li> <li><b>2. Formatorul notează exemplele/declarațiile colectate care explică de ce femeile (sau anumite grupuri de femei) nu au un statut egal cu bărbații în toate sferile societății.</b></li> <li><b>3. Prezentarea formatorilor. Explicați și discutați următorii termeni: decalajul de gen, egalitatea de gen, echitatea de gen.</b></li> <li><b>4. Brainstorming în întregul grup: întrebați participanții ce consecințe au inegalitățile asupra dezvoltării antreprenoriatului lor.</b></li> <li><b>5. Lucru în grup mic/Fiecare grup lucrează la aceeași întrebare: „Ce ar trebui să se schimbe pentru a obține egalitatea de gen?” cadre de sprijin, schimbări în structurile decizionale politice, schimbări în educație.).</b></li> <li><b>6. Prezentări în grupuri mici, discuții și reflecție în grup</b></li> </ol> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lucrați în grupuri mici</li> <li>2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă lucrările</li> <li><b>3.</b> Participați activ la discuții</li> </ol>

**Titlul exercițiului: Ce factori contribuie la succesul femeilor antreprenor?**

<b>Metodologia</b>	Exercițiu în grup mic cu discuții în întregul grup
<b>Durata</b>	90 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Flip chart sau hârtii mari Pixuri și creioane Note lipicioase
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Pregătiți-vă pe tema proceselor/practicilor/factorilor care influențează dezvoltarea carierei femeilor antreprenor și succesul acestora în afacerea lor.
<b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p><b>1. Formați grupuri mici de până la trei persoane. Oferiți fiecărui grup o coală mare de hârtie cu o imagine desenată a unei femei (antreprenor). Sau puteți cere participanților să deseneze o imagine sau un simbol al unei femei antreprenor.</b></p> <p><b>2. Instruiți grupurile să 1) să definească ce este succesul pentru o femeie antreprenor, apoi 2) să facă brainstorming și să compilați diverși factori care influențează cariera, viața, succesul, performanța, veniturile, etc. diagrame sau faceți note cu marcatori.</b></p> <p>Variație: atribuiți diferite întrebări axate pe aspect, cum ar fi grupurilor, cum ar fi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce factori contribuie la succesul femeilor antreprenor atunci când încep o afacere?</li> <li>• Ce factori contribuie la succesul femeilor antreprenor în conducerea unei afaceri?</li> <li>• Ce factori contribuie la succesul femeilor antreprenor în dezvoltarea/îmbunătățirea/extinderea afacerilor lor?</li> </ul> <p>3. Facilitați prezentările de grup. 4. Conduceți o discuție și încheiați.</p> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <p>1. Lucrați în grupuri mici 2. Unul dintre participanții fiecărui grup își prezintă munca în calitate de vorbitor, alții contribuie 3. Participați activ la discuții</p>

**Titlul exercițiului: Discutarea videoclipurilor motivaționale despre antreprenariat și reziliență**

<b>Metodologia</b>	Exercițiu în grup
<b>Durata</b>	60 de minute
<b>Materiale necesare</b>	Laptop-uri, proiector Hârtii, pixuri, creioane
<b>Pregătirea înainte de seminar</b>	Formatorul trebuie să fie familiarizat cu videoclipul care urmează să fie prezentat. Scopul discuției este de a împărtăși cunoștințe și experiențe, precum și de a câștiga experiență în gândirea

	<p>colectivă. Este responsabilitatea formatorului să faciliteze discuția și să se asigure că fiecare participant poate contribui la conversație. Participanții pot fi încurajați și sprijiniți să:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Împărtășiți experiențele lor legate de subiectul discutat</li> <li>• Gândește critic</li> <li>• Vorbiți despre dificultățile pe care le întâmpină în învățarea și practicarea antreprenoriatului</li> <li>• Veniți cu soluții, împărtășiți idei etc.</li> </ul> <p>Metodologie recomandată pentru facilitarea discuțiilor de grup: <a href="https://p4c.com/">https://p4c.com/</a></p>
<p><b>Desfășurarea sesiunii de exerciții și sarcini pentru</b></p>	<p><b>Sarcini pentru formatori:</b></p> <p>Pașii recomandați pentru a facilita discuția asupra videoclipului ales sunt următorii:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Urmăriți videoclipul</li> <li>2. Link-uri pentru accesarea videoclipurilor motivaționale produse în cadrul proiectului RE-FEM: <a href="https://refem.eu/open-education-platform/videos/">https://refem.eu/open-education-platform/videos/</a>.</li> <li>3. Participanților li se oferă timp să se gândească și să reflecteze la ceea ce au văzut – să vorbească în perechi sau să își noteze gândurile pe o foaie de hârtie.</li> <li>4. Formularea subiectului/întrebării (În grupuri mici, participanții scriu o întrebare pe hârtie sau un subiect pe care doresc să îl discute).</li> <li>5. Difuzarea întrebărilor: participanților li se cere să spună și să explice întrebările/subiectul care urmează să fie discutat.</li> <li>6. Selecția întrebărilor: Un vot corect pentru a alege întrebarea/subiectul de discutat (Pentru vot, pot fi folosite bețișoare mici, note lipicioase sau orice obiect mic - participanții plasează două obiecte mici pe întrebare/subiect scrise pe o hârtie pe care au cred că este primul cel mai bun și așezați un obiect mic pe care ei cred că este al doilea cel mai bun).</li> <li>7. Partea de discuție: Discuția poate fi construită în felul următor: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Primele gânduri/idei inițiale cu privire la problemă/întrebări (în rundă, în perechi sau notate; se poate pregăti un șablon pentru notarea primelor gânduri).</li> <li>• Discuție asupra întrebării alese în perechi/opțional.</li> <li>• Discuții de grup.</li> <li>• Ultimele gânduri, reflecții (în rundă, în perechi, pe hârtie).</li> </ul> </li> </ol> <p><b>Sarcini pentru cursanți:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lucrați individual</li> </ol>



	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Lucrați în perechi</li> <li>3. Lucrați în grupuri mici</li> <li>4. Participați activ la discuțiile de grup</li> </ol>
--	---

Acces la Videoclipuri Motivationale: <https://refem.eu/open-education-platform/videos/>

## Anexa 4: Exemple de bune practici oferite de partenerii de proiect

<b>1. Manualul Ifempower pentru Programul de mentorat</b>		
<b>1</b>	<b><i>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</i></b>	<b><i>Manual ifempower pentru Programul de Mentorat pentru Abilitarea Femeilor Antreprenor</i></b>
2	<i>Selectat de</i>	<i>Andalucía Emprene</i>
3	<i>Țări</i>	<i>Austria, Germania, Ungaria, Finlanda, România, Spania și Portugalia</i>
4	<i>Contextul în care este dezvoltată Buna Practică</i>	<p><i>ifempower este un proiect cofinanțat de Programul Erasmus+ al Uniunii Europene, cu 9 parteneri din 7 țări europene.</i></p> <p><i>ifempower a lucrat pentru a împuternici femeile să se angajeze în activități independente și antreprenoriat, în special în IMM-uri. Pe baza unei cercetări pregătitoare privind rolul femeilor în IMM-urile europene, investigând principalele roluri, obstacole, lacune și nevoi ale pieței, proiectul a elaborat un modul pentru studenții universitari care le-ar putea extinde cunoștințele pe teme legate de antreprenoriat, oferind formare practică pentru sprijin angajamentul acestora în activități independente și antreprenoriat. Acest manual a completat cursurile de formare și școlile de vară și de iarnă dezvoltate de proiect.</i></p>
5	<i>Descrierea detaliată a</i>	<i>Manualul de mentorat Ifempower a contribuit la înțelegerea mentoratului și în special a rolului mentorilor. Înainte de a concepe programul de mentorat, experții</i>

	<i>Bunei Practici</i>	<p><i>ifempower au analizat bunele practici de mentorat în toate țările partenere.</i></p> <p><i>Universitățile au folosit manualul atunci când au implementat programul de mentorat ifempower pentru studente.</i></p> <p><i>A fost un instrument util pentru profesorii universitari care au fost responsabili de cursuri, dar și pentru punctele de sprijin pentru antreprenoriat ifempower și a asistat studenții în găsirea de mentori.</i></p> <p><i>Programul de mentorat de bază le-a arătat studenților modul în care femeile antreprenor de succes își stăpânesc viața de afaceri de zi cu zi.</i></p> <p><i>Manualul a arătat că programul de mentorat poate fi combinat cu un stagiu sau cu un proiect. S-a recomandat adăugarea unor astfel de componente la programul de mentorat.</i></p> <p><i>Universitățile au oferit sprijin pentru a se asigura că studenții găsesc mentori potriviți. A fost creată o bază de date cu mentorii disponibili.</i></p>
6	<i>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</i>	<p><i>Manualul ifempower pentru programul de mentorat a adus cunoștințe institutelor de învățământ superior (universități) care au fost partenere de proiect în ifempower, cu privire la modul de implementare a programului de mentorat.</i></p> <p><i>Ulterior poate fi aplicat de orice universitate care dorește să se concentreze pe abilitarea femeilor antreprenor și este exportabil în orice program de formare.</i></p> <p><i>Poate fi un instrument util pentru formatori și mentori, poate oferi valoare adăugată</i></p>
7	<i>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</i>	<p><a href="https://bit.ly/3R2Qvkk">https://bit.ly/3R2Qvkk</a></p> <p><a href="http://www.ifempower.eu">www.ifempower.eu</a></p>
8	<i>Date de Contact</i>	<a href="mailto:info@ifempower.eu">info@ifempower.eu</a>

## 2. Gira Mujeres Coca Cola

2	<b><i>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</i></b>	<b><i>Gira Mujeres Coca Cola. (Turul Coca Cola pentru femei)</i></b>
2	Selectat de	Andalucía Emprende

3	Țara	Spania
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<p>Societatea se confruntă cu schimbări rapide, care reprezintă o provocare pentru egalitatea de șanse. Din acest motiv, la GIRA Coca Cola sprijină femeile antreprenor cu pregătire și consiliere.</p> <p>GIRA Mujeres este programul Coca-Cola care sprijină femeile care doresc să se angajeze pe o nouă cale profesională. Este o comunitate care promovează antreprenorii cu o idee de afaceri sau care au deja una în funcțiune, dar trebuie să-i dea o nouă direcție.</p> <p>Înființată în 2016, GIRA Mujeres este deschisă femeilor cu reședința în Spania, cu vârsta cuprinsă între 18 și 67 de ani, angajate sau șomere, din orașe și sate din toată Spania.</p>
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	<p>Acestea oferă două itinerarii de formare: primul destinat antreprenorilor cu o idee de afaceri aflată într-o fază foarte inițială și al doilea adresat femeilor cu afaceri care au nevoie de o nouă direcție sau un impuls. Ambele au training online, mentorat de grup și suport individualizat care ajută la definirea unui plan de afaceri sau la reconversia unui proiect de afaceri existent.</p> <p>Odată terminate sesiunile de formare și mentorat și consiliere, un juriu specializat în antreprenariat alege patru câștigători și fiecare primește 8.000 de euro capital seed pentru a-și materializa visele sau pentru a le face să crească.</p> <p>Proiectul continuă cu GIRA Mujeres Comunidad. Un spațiu în care participanții pot fi la curent cu tot ce ține de lumea antreprenariatului, pot continua să se antreneze cu experți și să țină întâlniri online în care să întărească legăturile, să genereze alianțe și să se susțină reciproc.</p>
6	Concluzii (opinie personală a	GIRA Mujeres este o călătorie de formare care încurajează femeile să-și transforme ideile de

	<i>persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</i>	<i>afaceri în realitate și să-și reinventeze proiectele deja în desfășurare. Sprijin pentru talentul feminin și egalitatea de șanse care, într-un context precum cel actual, pare mai relevant ca niciodată. Interesant pentru femeile care, pe lângă pregătire și sprijin, pot obține finanțare.</i>
7	<i>Site-uri web, Linkuri, Imagin...</i>	<a href="https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/">https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/</a> <a href="https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/#e7778">https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/#e7778</a>
8	<i>Date de Contact</i>	<a href="https://www.cocacolaep.com/es/contacto/">https://www.cocacolaep.com/es/contacto/</a>

### 3. Proiectul VENLA

<b>3</b>	<b><i>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</i></b>	<b>Proiectul VENLA (Finanțat de FSE)</b>
2	<i>Selectat de</i>	<i>Brand-Sofi</i>
3	<i>Țara</i>	<i>Finlanda</i>
4	<i>Contextul în care este dezvoltată Buna Practică</i>	<i>Femeile antreprenor au nevoie de sprijin pentru a dezvolta afaceri și servicii, dar o provocare specială este să găsească timp pentru reînnoire. În proiectul VENLA – Training online and wirelessly (ESR), s-au căutat soluții cu un model divers de coaching, care este o combinație de sparring personal, seminare comune pentru femei antreprenor și coaching online. Experiența clienților a fost studiată la jumătatea proiectului, iar pe baza rezultatelor, modelul de coaching a fost dezvoltat în continuare.</i>
5	<i>Descrierea detaliată a Bunei</i>	<i>VENLA – training online și wireless Coaching-ul VENLA oferă femeilor antreprenor oportunitatea de a-și dezvolta în mod flexibil</i>

	<p><i>Practici</i></p>	<p><i>propria afacere online (în finlandeză). În cadrul proiectului au fost implementate două modele începătoare operaționale: 1) Pachet de formare Agile, adică formare VENLA (HAMK) 2) Pocket School of Digital Business (LAB) Trainingul VENLA oferă oportunitatea de a-ți dezvolta propria afacere în mod flexibil online. În cadrul instruirii, veți cunoaște domeniile care susțin dezvoltarea. Evenimentele de networking și sparring-ul personal sunt organizate pentru a sprijini munca online. Materialele de instruire au fost puse la dispoziție în mod deschis în mediul de învățare al HAMK. Subiectele includ date mici, design de servicii, marketing, vânzări și gestionarea valorilor și a timpului.</i></p>
6	<p><i>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</i></p>	<p><i>Materialul de instruire este disponibil pe cinci teme: date mici, adică informații semnificative; Proiectarea serviciului; Marketing; Vânzări; Valori și management al timpului. Instruirea VENLA a fost implementată ca parte a proiectului VENLA de formare online și wireless (ESF) în 2019 - 2020. Instruirea online a fost implementată în mediul de învățare al proiectului. La sfârșitul proiectului, majoritatea conținutului a fost pus la dispoziție în mod deschis în mediul propriu de învățare al HAMK. HAMK=Universitatea de Științe Aplicate Häme Cred că acest proiect și modulele sale de formare sunt similare cu abordarea RE-FEM și cu toții putem învăța din el.</i></p>
7	<p><i>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</i></p>	<p><a href="https://www.hamk.fi/projektit/venla/">https://www.hamk.fi/projektit/venla/</a> <a href="https://www.hamk.fi/projektit/venla/">https://www.hamk.fi/projektit/venla/</a> <a href="https://learn.hamk.fi/course/view.php?id=1426">https://learn.hamk.fi/course/view.php?id=1426</a></p>
8	<p><i>Date de Contact</i></p>	<p><a href="mailto:marjo.vaalgamaa@hamk.fi">marjo.vaalgamaa@hamk.fi</a> <a href="mailto:joanna.vihtonen@lab.fi">joanna.vihtonen@lab.fi</a></p>



#### **4. Antreprenoriat pentru Durabilitate și Bunăstare într-o Eră a Digitalizării**

4	<p><b>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</b></p>	<p><b>Antreprenoriat pentru durabilitate și bunăstare într-o eră a digitalizării - curs online</b></p>
2	<p>Selectat de</p>	<p>Brand-Sofi</p>
3	<p>Țara</p>	<p>Finlanda</p>
4	<p>Contextul în care este dezvoltată Buna Practică</p>	<p>Hanken este o școală de economie din Finlanda, campusul Vasa. Man Yang și Eva-Lena Lundgren-Henriksson sunt cercetători în tema “antreprenoriat sustenabil feminin”. Acest curs este bazat și dezvoltat pe noile lor cercetări.</p>
5	<p>Descrierea detaliată a Bunei Practici</p>	<p>În cercetarea sa, Man Yang pleacă de la o abordare antreprenorială pentru a investiga subiecte de cercetare precum sustenabilitatea, internaționalizarea și strategia ecosistemului.</p> <p>Cercetarea Eva-Lenei Lundgren-Henriksson se concentrează asupra identităților și a întrebărilor existențiale care pot apărea atunci când viziunea noastră despre noi înșine este contestată ca urmare a schimbărilor din viață și societate.</p> <p>Rezumatul conținutului cursului:  <i>Învață cum să devii un antreprenor durabil</i>  <i>În lumea noastră din ce în ce mai digitală, există multe oportunități și provocări pentru antreprenoriatul durabil.</i>  <i>În acest curs de cinci săptămâni, veți dobândi abilități și instrumente cruciale pentru a vă ajuta să deveniți un antreprenor care susține sustenabilitatea și creează bunăstare în era informațională de astăzi.</i>  <i>Veți descoperi ce înseamnă să deveniți un antreprenor durabil și veți obține informații valoroase de la antreprenori din viața reală din regiunea Vaasa din Finlanda. Acest ghid practic vă va ajuta să vă modelați călătoria profesională.</i>  <i>Obțineți abilități antreprenoriale cheie</i>  <i>Scopul principal al cursului este de a vă dota cu cunoștințele și abilitățile necesare pentru o carieră de succes ca antreprenor durabil.</i>  <i>Veți dezvolta o mentalitate antreprenorială creativă și</i></p>

		<p>veți stăpâni abilitățile esențiale de auto-management și auto-conștientizare dintr-o perspectivă a durabilității.</p> <p>În continuare, veți examina modul în care antreprenoriatul și bunăstarea personală sunt interconectate. Aceste cunoștințe vă vor permite să navigați pe impactul erei digitale asupra carierei tale și să înțelegeți cum să-i folosești potențialul pentru creșterea ta.</p> <p>Explorați rolul semnificativ al antreprenoriatului feminin</p> <p>Aprofundând în interviuri cu femei antreprenor desăvârșite din Vaasa, veți obține informații despre călătoria unei femei antreprenor.</p> <p>Această explorare va arăta modul în care femeile sunt un aspect vital al peisajului antreprenorial și le va încuraja pe femei să exceleze în antreprenoriatul durabil.</p> <p>Înțelegeți activitatea antreprenorială în era informațională</p> <p>În cele din urmă, veți descoperi caracteristicile erei informației în contrast cu cele ale erei industriale și de ce și cum influențează acest lucru alegerile antreprenoriale durabile.</p> <p>Până la sfârșit, veți ști cum să creați idei pentru antreprenoriat durabil pentru bunăstare și să fiți pe calea succesului în carieră.</p>
6	Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire	<p>Man Yang este profesor asistent (titulare track) de la Departamentul de Management și Organizare de la Hanken School of Economics Campus Vasa. Eva-Lena Lundgren-Henriksson, profesor asistent la Departamentul de Management și Organizare de la Hanken School of Economics Vasa Campus Ambii sunt pasionați de antreprenoriat și sustenabilitate. Le cunosc bine pe amândouă. Am aranjat un seminar cu ei în primăvara lui 2023 și am primit feedback bun, de asemenea în mass-media seminarul a fost remarcat. de exemplu în Vasabladet (ziarul regional din Ostrobotnia): <a href="https://www.vasabladet.fi/Artikel/Visa/664033">https://www.vasabladet.fi/Artikel/Visa/664033</a></p>
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<p><a href="https://www.futurelearn.com/courses/entrepreneurship-for-sustainability-and-wellbeing-in-an-era-of-digitalisation">https://www.futurelearn.com/courses/entrepreneurship-for-sustainability-and-wellbeing-in-an-era-of-digitalisation</a></p>
8	Date de Contact	<p><a href="https://www.futurelearn.com/register?return=9xwxd26n">https://www.futurelearn.com/register?return=9xwxd26n</a></p>

## 5. WINNOVATORI



5	<b>Denumirea bunei practici sau WINNOVATORI al programului de instruire - exemplu</b>
2	Selectat de <i>Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia</i>
3	Țara <i>Serbia, România, Slovenia, Italia, Estonia.</i>
4	<p>Contextul în care este dezvoltată Buna Practică</p> <p><i>WINNOVATORS este un proiect UE finanțat prin programul Erasmus+. Scopul său principal este de a co-dezvolta și implementa abordări inovatoare de predare și învățare a politicilor concrete de consolidare a capacităților în domeniile digital, antreprenorial, inovare STEM/STEAM și sustenabilitate, de care ar beneficia tinerele din zonele rurale și studenții din Învățământul Superior. Proiectul WINnovators se concentrează pe abilitarea tinerelor femei în instituțiile de învățământ superior prin:</i></p> <p><i>Promovarea competențelor: competențe digitale, antreprenoriale, STEM/STEAM și sustenabilitate.</i></p> <p><i>Inovații în predare: noi metode care implică studenții și femeile din mediul rural ca elevi.</i></p> <p><i>Dezvoltarea capacității de lucru în echipă: dezvoltarea abilităților de lucru în echipă intercultural.</i></p> <p><i>Îmbunătățirea abilităților participanților: instruire electronică gamificată pentru învățare interactivă.</i></p> <p><i>Construirea comunității: comunitatea WINnovator prin intermediul rețelelor sociale pentru colaborare.</i></p> <p><i>Impactul politicilor: Seminar internațional de politici pentru orientări educaționale sensibile la gen.</i></p>
5	Descrierea detaliată a Bunei <i>Platforma Winnovators oferă cursuri online concepute pentru tinerele sub 35 de ani din zonele</i>

	<p>Practici</p>	<p>rurale sau comunități marginalizate, având ca scop abilitarea antreprenorilor potențiali sau începători. În Serbia, au fost 15 echipe, fiecare compusă din două tinere, inclusiv antreprenori aspiranți și studenți, care și-au găsit succesul. Treisprezece echipe au finalizat faza inițială, iar șase trec la a doua fază, concentrându-se pe crearea de site-uri web orientate spre afaceri. În prima fază, fiecare echipă, ghidată de mentori, a elaborat un plan de afaceri cu scopul de a aplica pentru finanțare. Adriana Mančić, un antreprenor din Pirot cu descendență romă, și membrii echipei ei au urmat cursuri suplimentare Winnovators în domeniul masaj și crearea de site-uri web. Adriana a aplicat și a primit cu succes subvenții, folosind fondurile pentru achiziționarea de echipamente, demonstrând succesul proiectului. Povești precum a ei și a unui alt participant, Zdravka Simić de la Smederevska Palanka, care și-a înființat și propria companie, pot fi găsite pe canalul YouTube Winnovators.</p>
<p>6</p>	<p>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</p>	<p>Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia ar putea oferi expertiză și cele mai bune practici pentru un manual de instruire personalizat, care să răspundă nevoilor specifice ale tinerelor femei din învățământul superior. Aceasta implică promovarea capacității și a incluziunii pentru a îmbunătăți competențele, cuprinzând atât capacitățile academice, cât și cele antreprenoriale. Accentul lor pe încurajarea antreprenoriatului, încurajarea inovației și pledoaria pentru educația sensibilă la gen în rândul tinerelor femei contribuie în mod activ la stabilirea unui peisaj educațional mai echitabil în cadrul instituțiilor de învățământ superior.</p>
<p>7</p>	<p>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</p>	<p><a href="https://poslovnezene.org.rs/en/2022/03/18/winnovators-project/">https://poslovnezene.org.rs/en/2022/03/18/winnovators-project/</a>  <a href="https://www.youtube.com/@winnovatorsproject7635">https://www.youtube.com/@winnovatorsproject7635</a>  <a href="https://www.winnovators.eu/">https://www.winnovators.eu/</a></p>
<p>8</p>	<p>Date de Contact</p>	<p><a href="mailto:cirnt@pupin.rs">cirnt@pupin.rs</a></p>

## 6. FEMTECH pentru Reziliență

6.	<b>Denumirea bunei practici sau FEMTECH pentru Reziliență al programului de instruire - exemplu</b>
2	Selectat de <i>Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia</i>
3	Țara <i>Serbia</i>
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică <i>“FEMTECH pentru Reziliență”, este susținut financiar de CIPE - Centrul pentru Întreprinderi Private Internaționale, proprietarii de micro, întreprinderi mici și mijlocii și companii inovatoare pentru femei, care au apărut în contextul provocator al crizei COVID-19. Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia (ABW Serbia) sa poziționat strategic pentru a sprijini companiile membre, în special femeile antreprenori. Criza a creat o nevoie urgentă de digitalizare accelerată ca mijloc pentru ca întreprinderile să se adapteze și să prospere în fața provocărilor fără precedent. Proiectul a fost conceput ca un răspuns la circumstanțele în evoluție, având ca scop abilitarea întreprinderilor deținute de femei cu instrumentele și cunoștințele necesare pentru a naviga eficient în peisajul digital. Scopul general nu a fost doar atenuarea impactului imediat al crizei, ci și poziționarea femeilor antreprenor pentru rezistență pe termen lung prin transformarea digitală.</i>
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici <i>“FEMTECH for Resilience” a împuternicit cu succes femeile antreprenor în mijlocul crizei COVID-19 prin transformarea digitală. Folosind webinarii, podcasturi, mentorat și diverse canale de comunicare, proiectul a abordat aspecte cruciale, cum ar fi strategia digitală, implicarea angajaților și rolul TIC în reziliența afacerilor. Activitățile au inclus 5 seminarii web, 5 podcasturi, sesiuni de mentorat, prezentare către business angels și o prelegere despre hărțuirea sexuală la locul de muncă. Impactul proiectului a fost evident în creșterea gradului de conștientizare cu privire la</i>

		<p>rolul vital al TIC în reziliența la criză pentru întreprinderile deținute de femei. Diversele canale de comunicare au asigurat o extindere pe scară largă. Perspectivile practice și modelele prezentate în podcasturi au inspirat participanții, contribuind la transformarea digitală tangibilă. În plus, inițiativa a îmbunătățit accesul la finanțare și crearea de rețele pentru companiile de sex feminin axate pe TIC printr-un program de dezvoltare și oportunități de prezentare cu femeile business angels. "FEMTECH for Resilience" a împuternicit în mod eficient femeile antreprenor prin creșterea gradului de conștientizare, construirea capacității, prezentarea modelelor de urmat și îmbunătățirea accesului la finanțare și rețele în vremurile dificile ale crizei COVID-19.</p>
6	<p>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</p>	<p>Asociația Femeilor de Afaceri din Serbia ar putea oferi expertiză și cele mai bune practici pentru un manual de instruire personalizat, cu webinarii, podcasturi, sesiuni de mentorat, sesiuni de prezentare cu business angels și prelegeri despre hărțuirea sexuală la locul de muncă.</p>
7	<p>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</p>	<p><a href="https://poslovnezene.org.rs/2022/03/01/femtech-zad-zivost-femtech-for-resilience/">https://poslovnezene.org.rs/2022/03/01/femtech-zad-zivost-femtech-for-resilience/</a></p> <p>Webinariile-le și podcast-urile înregistrate ca parte a proiectului pot fi găsite pe site-ul web al Asociației Femeilor de Afaceri din Serbia, canalul YouTube și ascultate pe platformele Podcast.rs, Spotify, Deezer, Apple Podcasts și Google Podcasts.</p>
	<p>Date de Contact</p>	

## 7. FEMEILE ÎN AFACERI

7.	<p>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</p>	<p><b>FEMEILE ÎN AFACERI. Promovarea antreprenoriatului feminin în Regiunea Dunării</b></p>
2	<p>Selectat de</p>	<p>Agenția Regională pentru Antreprenoriat și Inovații – Varna (RAPIV)</p>

3	Țara	Austria, Bulgaria, Bosnia și Herțegovina, Croația, Germania, Ungaria, Moldova, România, Slovenia
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<p>WOMEN IN BUSINESS este un proiect în cadrul Programului Transnațional INTERREG Dunăre 2014-2020. Acesta își propune să stimuleze tinerele (YWE) cu idei inovatoare să înceapă și să-și dezvolte propria afacere pentru a obține succesul pe piață prin diferite abordări pentru creșterea competențelor lor pentru afaceri și inovații sociale, prin înființarea de Centre de antreprenoriat pentru femei (EWC) și dezvoltarea de modele de training inovatoare.</p> <p>Consortiul de proiect este format din 14 parteneri de proiect din 9 țări din regiunea Dunării și reunește organizații și universități naționale și regionale, publice și private.</p>
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	<p>În cadrul WOMEN IN BUSINESS, parteneriatul de proiect sa concentrat pe proiectarea, dezvoltarea, testarea, validarea, exploatarea, diseminarea și susținerea EWC care sunt create în Bulgaria, România, Ungaria și Bosnia și Herțegovina pentru a promova YWE și pentru a îmbunătăți abilitățile și competențele YWE.</p> <p>Experiențele acumulate în timpul implementării proiectului sunt în curs de consolidare, iar informațiile sunt integrate în modelele de formare transnațională, care sunt difuzate prin intermediul platformei de învățare online a proiectului pentru formarea YWE în cadrul EWC.</p> <p>În funcție de durata experienței YWE sunt dezvoltate modele de formare pentru 3 categorii:</p> <p>Nivel pentru începători - TAC cu experiență în afaceri zero sau până la 1 an</p> <p>Nivel intermediar - YWE care și-au început propria întreprindere, dar sunt la începutul drumului lor antreprenorial: 1 – 3Y.</p> <p>Nivel avansat - YWE care au experiență antreprenorială, dar au nevoie de sprijin în crearea de rețele, extinderea afacerilor, schimbarea modelelor de afaceri, atingerea de noi piețe etc.: 3Y+</p> <p>Modulele de formare d digitale s-au concentrat pe 3 grupuri principale de aptitudini: soft, business anal skills.</p>

		<p>Modulele de formare dezvoltate au fost testate inițial în 2 ediții separate. Au fost implicate toate cele 4 CEI, 243 de cursanți în toată regiunea Dunării, 10 formatori, 6 seminare față în față și 35 de webinarii.</p>
6	<p>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</p>	<p>Conceptul de înființare și conducere a EWC, inclusiv utilizarea modulelor de formare, ar putea fi aplicat de mediul academic, centrele de educație și formare și organizațiile de sprijinire a afacerilor. Modelul este ușor de transferat. Eticheta de calitate EWC asigură că organizațiile certificate îndeplinesc standardele în ceea ce privește oferta de servicii și performanța lor.</p> <p>Modulele de formare ar putea adăuga valoare și ar putea sprijini formatorii și WE.</p>
7	<p>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</p>	<p><a href="https://dtp.interreg-danube.eu/approved-projects/women-in-business">https://dtp.interreg-danube.eu/approved-projects/women-in-business</a></p>
8	<p>Date de Contact</p>	<p><a href="mailto:petkova@rapiv.org">petkova@rapiv.org</a></p>

### 8. Abilitarea femeilor în AGRIFOOD

8	<p>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</p>	<p>EWA. Abilitarea femeilor în AGRIFOOD</p>
---	---	---

2	Selectat de	<i>Agenția Regională pentru Antreprenoriat și Inovații – Varna (RAPIV)</i>
3	Țara	<i>Bulgaria, Republica Cehă, Estonia, Grecia, Italia, Ungaria, Letonia, Lituania, Polonia, Portugalia, Serbia, Slovenia, Spania, Turcia, România și Ucraina</i>
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<i>EWA este un program anual de formare, mentorat, coaching în afaceri și oportunități de creare de rețele pentru femeile antreprenor din sectorul agroalimentar, care este finanțat de EIT Food. Peste 260 de femei antreprenor au primit sprijin, mentorat și formare de la EWA în perioada 2020-2022; aproape 400.000 EUR sunt acordate în premii celor mai buni antreprenori din clasă în timpul competițiilor finale de pitching. Evenimentele de networking (+25) au conectat start-up-uri, solopreneurs, corporații, investitori și ecosistemul agroalimentar în general, creând noi parteneriate și oportunități pentru părțile interesate. Peste 12 milioane de euro atrași de antreprenori/start-up-uri EWA pe investiții. Feedback-ul antreprenorului și procesul de monitorizare relevă satisfacția față de program (peste 8 din 10) și nivelul de creștere a afacerii atins în acele 6 luni, dovedit de noi acorduri cu investitorii, primii clienți și angajați și încrederea în comunicarea cu părțile interesate. Platforma online Open reunește acum peste 500 de femei antreprenor și mentori din sectorul agroalimentar care beneficiază de resurse, contacte și instruire. Pe teritoriul Bulgariei, edițiile EWA 2021 și 2022 sunt furnizate de RAPIV.</i>

5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	10 antreprenori selectați per țară beneficiază de 6 luni de formare personalizată pe teme specifice de afaceri și acces la resurse pentru a-și îmbunătăți competențele. Peste 20 de ore de mentorat personalizat, de la experți în afaceri, agroalimentare și antreprenori de succes. Participarea la evenimente de networking cu părți interesate la nivel înalt. Toți beneficiarii au acces la Comunitatea EWA și beneficiază de o rețea care oferă acces direct la peste 500 de mentori și antreprenori din cadrul ecosistemului agroalimentar. Beneficiarii au șansa de a câștiga până la 15.000 de euro pe țară, de a descoperi alte programe EIT Food și de a accesa investitori și corporații pentru a-și duce afacerile la următorul nivel.
6	Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire	EWA ar putea oferi un model pentru furnizarea unui program de formare și mentorat personalizat femeilor antreprenor și, în acest sens, să fie util pentru formatori.
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<a href="https://www.eitfood.eu/projects/ewa-empowering-women-in-agrifood">https://www.eitfood.eu/projects/ewa-empowering-women-in-agrifood</a>
8	Date de Contact	<a href="mailto:office@rapiv.org">office@rapiv.org</a>

## 9. KOMPLEMENTOR

9	Conținut	Buna practică identificată:
1	<b>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</b>	<b>Program de mentorat KOMPLEMENTOR pentru femei antreprenor</b>
2	Selectat de	Sapientia



3	Țara	România
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<p><i>Proiectul Erasmus+, de 24 de luni, numit e-Advantage, a creat o oportunitate pentru femeile cu vârsta peste 45 de ani de a-și îmbunătăți perspectivele de carieră și antreprenoriat participând la un program de mentorat de la egal la egal. Într-o lume care s-a schimbat rapid ca răspuns la criza Covid 19, învățăm noi moduri de a învăța și de a lucra și suntem încântați de faptul că în centrul proiectului nostru se află o nouă platformă digitală pentru a potrivi femeile mentori cu mentorați online. E-advantage a oferit un program de e-Mentoring, e-Learning, e-Resources și e-Networking cu alte femei cu gânduri similare.</i></p> <p><i>Cu parteneri din 5 țări europene, e-advantage a fost pasionat să-și ajute mentorii și e-mentorii să-și transforme experiența în consiliere în carieră și întreprindere. e-Advantage a fost testat și dezvoltat în cele 5 țări partenere ale noastre, Marea Britanie, Spania, Italia, Cehia și România. În timpul proiectului, au instruit 40 de femei cu vârsta peste 45 de ani ca e-Mentori de la egal la egal și au recrutat 160 de femei cu vârsta de peste 45 de ani ca mentorați, care vor primi peste 10 ore de mentorat gratuit. Ambele grupuri au fost implicate pentru a-și dezvolta și testa platforma digitală de mentorat.</i></p> <p><i>e-Advantage a fost cofinanțat de programul ERASMUS+ al Uniunii Europene cu parteneri din Marea Britanie, Italia, România, Spania și Republica Cehă. Proiectul se desfășoară în perioada ianuarie 2020 – decembrie 2022.</i></p> <p><i>După finalizarea proiectului, mentorii participanți la program au demarat un program denumit KOMPLEMENTOR (supliment + mentorat) cu grupul Femei Antreprenori din Transilvania, cu care s-au asigurat că mentoringul nu se oprește sau nu se încheie nici după încheierea proiectului. În tandem, o pereche de mentorat de două persoane a oferit mentorat unei femei antreprenor începătoare sau incerte, în principal peste 40 de ani, sau unei femei care dorește să înceapă o afacere.</i></p>

5	<p>Descrierea detaliată a Bunei Practici</p>	<p>2x10 femei mentori sunt mentor a 10 (viitoare) femei antreprenor. 40 de femei au aplicat, 10 au fost selectate. Programul era gratuit. Mentorilor li s-au definit 6 situații în care un mentorat ar putea avea nevoie de ajutor:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dacă ai nevoie de o scânteie care să te inspire, să prezinte o nouă provocare sau pur și simplu să te motiveze.</li> <li>• Dacă știi ce dorești, dar ar fi bine să vă extindeți rețeaua, aveți nevoie de o conexiune sau de un sfat.</li> <li>• Dacă știi unde vrei să ajungi, dar între timp ești pierdut în sarcinile de zi cu zi și ai nevoie de îndrumare.</li> <li>• Dacă aveți nevoie de un spațiu sigur, de susținere, în care puteți veni cu idei într-un mediu empatic, în care să fiți ascultat, în care ideile dvs. diverse pot fi ancorate</li> <li>• Dacă vrei să înveți de la cineva care are mai multă experiență decât tine, ai dobândi cunoștințe și abilități de la cineva care a mers pe aceeași cale înaintea ta.</li> <li>• Dacă dorești să clarificai elementele de bază înainte de a porni sau dacă dorești ca un ochi extern, imparțial, să vă monitorizeze progresul.</li> </ul>
6	<p>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</p>	<p>O întrebare bună are deja jumătate de răspuns. Credem că prin formularea întrebărilor potrivite și luarea în considerare în comun a posibilităților, sprijinul mentorului poate fi mai util în stabilirea obiectivelor semnificative, alegerea căii corecte și luarea deciziilor bune. Specialitatea echipei Komplementor a fost că în relațiile de mentorat a existat întotdeauna un supervisor care ajută relația mentor-mentorat. Puterea lor a fost că au o gamă largă de experiență într-o gamă largă de probleme, astfel încât fiecare mentorat ar putea găsi un mentor potrivit.</p>
7	<p>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</p>	<p><a href="https://sec.ro/en/page/242/e-advantage">https://sec.ro/en/page/242/e-advantage</a>  <a href="https://komplementor.ro/">https://komplementor.ro/</a></p>
8	<p>Date de Contact</p>	<p>Katalin Czirjék. czirjekkati@gmail.com</p>

10	<b>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</b>	<b>Școala Ardeleană de Antreprenoriat</b>
2	Selectat de	Sapientia
3	Țara	România
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	Seria de formare se desfășoară sub umbrela Asociației Economiştilor Români Maghiari. Trainingul va consolida și dezvolta competențele antreprenoriale ale participanților pentru a le maximiza potențialul. Dar dezvoltarea, consolidarea și construirea relației dintre gânditorii inovatori și cei mai promițători antreprenori start-up este la fel de importantă.
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	Pentru training sunt selectați cei mai promițători 15 antreprenori. 4 weekenduri de training, cu următoarele teme: dezvoltarea abilităților antreprenoriale, finanțe, investiții, comunicare, marketing, recrutare/HR, networking, mentorat personal. Progresul și dezvoltarea ulterioară a rezultatelor sunt interpretate în comun de părțile interesate implicate în proces. Procesul se încheie cu aprobarea mentorului.
6	Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire	Participarea la Școala de Antreprenoriat din Transilvania este o oportunitate foarte bună pentru femeile antreprenor. Programul nu este doar pentru femei, dar organizatorii și participanții împreună asigură o comunitate de susținere, discuții deschise despre probleme și dificultăți și multă învățare unul de la celălalt, precum și dezvoltare profesională.
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<a href="https://hbc.ro/erdelyi-vallalkozoi-iskola/">https://hbc.ro/erdelyi-vallalkozoi-iskola/</a>
8	Date de Contact	-

## 11. Reziliență și formare pentru IMM-uri RESTART

11	<i>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</i>	<b>Reziliență și formare pentru IMM-uri RESTART: Reziliență și formare pentru IMM-uri Orientări de integrare</b>
2	Selectat de	SBA
3	Țara	Slovacia, Ungaria, Italia, Belgia, Spania, Croația
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	Miezul proiectului ERASMUS + RESTART este dezvoltarea de formare inovatoare pentru a dota ecosistemul european VET cu conținut de formare bazat pe cerere, care să însoțească întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) și forța de muncă europeană în "călătoria rezilienței" de repornire într-un context socio-economic post-pandemic.
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	<p>Proiectul RESTART a dezvoltat materiale de instruire disponibile online pe mai multe subiecte diferite relevante în era post-COVID, pentru a fi utilizate nu numai de liderii și personalul IMM-urilor existenți, ci și foarte important de către sistemul de formare VET. Subiectele cheie elaborate includ inovarea, servitizarea, localizarea, noi modele de afaceri pentru IMM-uri, precum și traininguri în digitalizare, securitate cibernetică și sustenabilitate și, de asemenea, lecție despre inteligența emoțională oferită pentru a ajuta IMM-urile să-și îmbunătățească structurile interne de resurse umane, comunicarea cu personalul și clientela și sprijină, de asemenea, liderii IMM-urilor în lupta împotriva provocărilor din mediul socio-economic post-pandemic, dar să le sporească capacitatea de a face față.</p> <p>Orientările conțin caracteristici ale instruirii RESTART, orientări privind utilizarea și integrarea materialelor de instruire pregătite în cadrul proiectului și platforma online care răspunde nevoilor cursanților online, precum și descrierea modulelor de formare.</p>

6	Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire	Modulele și trainingurile care includ subiecte inovație, servitizare, digitalizare și inteligență emoțională elaborate în cadrul proiectului RESTART pot fi utilizate de formatori și NOI în procesul educațional. De asemenea, poate servi ca bază pentru pregătirea instruirii adaptate nevoilor speciale ale femeilor antreprenor. Ghidurile de integrare RESTART furnizează un manual pentru utilizarea materialelor de instruire RESTART.
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<a href="https://www.restartproject.eu/">https://www.restartproject.eu/</a> <a href="https://www.restartproject.eu/pdf/RESTART_PRO4_Mainstreaming_Guidelines_EN.pdf">https://www.restartproject.eu/pdf/RESTART_PRO4_Mainstreaming_Guidelines_EN.pdf</a>
8	Date de Contact	<a href="mailto:mp@sbagency.sk">mp@sbagency.sk</a> <a href="mailto:blizman-servilova@sbagency.sk">blizman-servilova@sbagency.sk</a> <a href="mailto:gavalcova@sbagency.sk">gavalcova@sbagency.sk</a> <a href="mailto:cikatricisova@sbagency.sk">cikatricisova@sbagency.sk</a>

## 12. THINGS +

12	Conținut	Descrierea care trebuie furnizată de către PP pentru bunele practici identificate:
1	<b>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</b>	<b>THINGS+ (introducerea inovației în servicii în companiile de producție bazate pe produse)</b> <b>THINGS+ Metodologia de inovare a serviciilor</b>
2	Selectat de	SBA
3	Țara	Slovacia, Austria, Croația, Cehia, Ungaria, Polonia, Slovenia, Germania, Italia
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	Proiectul THINGS+ își propune să îmbogățească portofoliul de companii cu servicii suplimentare care pot crește valoarea livrată clienților și pot îmbunătăți poziția acestora pe piață, prin consolidarea abilităților antreprenorilor în

		<p>managementul inovației în servicii. Proiectul a creat o metodologie pentru îmbunătățirea abilităților antreprenorilor privind dezvoltarea serviciilor bazate pe produse.</p>
5	<i>Descrierea detaliată a Bunei Practici</i>	<p>THINGS+ este un proiect axat pe dezvoltarea metodologiei necesare pentru introducerea inovațiilor de servicii în companiile producătoare de produse a căror activitate s-a bazat până acum pe vânzarea unui produs final.</p> <p>Metodologiile existente privind servitizarea produselor și nevoile aferente au fost analizate în colaborare cu experți europeni. Ulterior, au fost elaborate materiale de învățare și ghiduri pentru viitorii formatori și o metodologie pentru introducerea servitizării produselor în portofoliul companiilor producătoare. Pe baza acestor materiale, s-au desfășurat traininguri și seminarii pentru companiile selectate. La finalul proiectului, au fost realizate acțiuni de pregătire pentru a introduce practici inovatoare care vizează servitizarea produselor lor în portofoliul acestor companii selectate.</p> <p>În cadrul proiectului a fost elaborat setul de instrumente și metode gratuite care vor fi utilizate în timpul implementării Metodologiei de inovare a serviciilor și, de asemenea, au fost elaborate Ghidurile privind sistemul de învățare a inovației în servicii.</p> <p>Proiectul oferă, de asemenea, un catalog electronic care conține cele mai bune practici despre modul în care tehnicile și instrumentele de servitizare au ajutat IMM-urile să își extindă și să-și îmbunătățească serviciile, precum și afacerea în general.</p> <p>Proiectul THINGS+ a reușit și să creeze un curs certificat pentru experți pentru a deveni manageri de servitizare.</p>
6	<i>Concluzii (opinie personală a</i>	<p>Proiectul și metodologia dezvoltată tratează</p>

	<i>persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</i>	subiectele de servitizare și pot fi utile pentru formarea femeilor antreprenor.
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<a href="https://www.interreg-central.eu/Content.Node/THINGS-.html">https://www.interreg-central.eu/Content.Node/THINGS-.html</a>
8	Date de Contact	<a href="mailto:mp@sbagency.sk">mp@sbagency.sk</a> <a href="mailto:blizman-servilova@sbagency.sk">blizman-servilova@sbagency.sk</a> <a href="mailto:gavalcova@sbagency.sk">gavalcova@sbagency.sk</a> <a href="mailto:cikatricisova@sbagency.sk">cikatricisova@sbagency.sk</a>

### 13. Programul de mentorat al Fundației SEED

<b>13</b>	<b><i>Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu</i></b>	<b><i>Programul de mentorat al Fundației SEED</i></b>
2	Selectat de	Fundația SEED
3	Țara	Ungaria
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<i>Obiectivul programului de mentorat este de a oferi o soluție complexă de dezvoltare adaptată abilităților individuale și specificului afacerii grupului țintă. Obiectivul operațional al programului de mentorat este de a exploata oportunitățile de afaceri identificate prin alte programe de dezvoltare oferite de Fundație (de exemplu, Dobbantó, Pick a Bag).</i>
5	Descrierea detaliată a Bunei Practici	<i>Programul de mentorat constă din șapte sub-procese interconectate. (1) Procesul începe cu aplicarea candidatului-mentorat, cu formularea nevoilor afacerii. (2) Următorul pas este evaluarea (evaluarea intrărilor) candidatului cu un interviu privind starea de antreprenoriat, test de reziliență, care identifică punctele forte și nevoile candidatului și domeniile de dezvoltat pe parcursul procesului de mentorat.</i>

		<p>(3) Selectarea mentorului pe baza rezultatelor evaluării și angajarea în procesul de mentorat.</p> <p>(4) Elaborarea planului de mentorat personalizat cu acordul supervisorului de mentorat și al mentoratului.</p> <p>(5) Contractul de mentorat se semnează și începe mentorat.</p> <p>(6) Începe procesul de mentorat. În timpul procesului de mentorat, supervisorul monitorizează lunar conformitatea mentoratului cu planul de mentorat. Dacă este detectată o discrepanță, supervisorul efectuează analiza cauzei principale pentru a identifica natura discrepanței, modifică planul de mentorat sau abordează stagnarea mentoretului.</p> <p>(7) Închiderea procesului de mentorat La sfârșitul procesului de mentorat, experiența va fi revizuită și va fi efectuată evaluarea rezultatelor. Progresul și dezvoltarea ulterioară a rezultatelor sunt interpretate în comun de părțile interesate implicate în proces. Procesul se încheie cu aprobarea mentorului.</p>
6	Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire	Fundația SEED consideră mentoring-ul în primul rând ca un proces de dezvoltare încorporat în munca de colaborare între mentor și mentorat. Deoarece programul este flexibil și poate fi adaptat nevoilor individuale, este un instrument eficient pentru a dezvolta rezistența femeilor antreprenor și a afacerilor lor.
7	Site-uri web, Linkuri, Imagini ...	<a href="http://www.seed.hu">www.seed.hu</a>
8	Date de Contact	<a href="mailto:seed@seed.hu">seed@seed.hu</a> <a href="mailto:zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu">zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu</a> <a href="mailto:cfarkas@seed.hu">cfarkas@seed.hu</a>

#### 14. Program de Formare Sprijinit de Mentorat

14	Denumirea bunei practici sau al programului de instruire - exemplu	Program de Formare Sprijinit de Mentorat
----	--	--



2	Selectat de	Fundatia SEED
3	Țara	Ungaria
4	Contextul în care este dezvoltată Buna Practică	<p>Scopul cuprinzător al programului de instruire sprijinit de mentorat oferit de Fundația SEED pentru Dezvoltarea Afacerilor Mici este de a transfera participanților cunoștințe și abilități antreprenoriale, în conformitate cu pregătirea lor individuală, oferind sprijin adaptat la obiectivul lor unic de dezvoltare pentru o funcționare de succes. Programul de dezvoltare cu mai multe fațete este construit pe transferul de cunoștințe de la profesioniști cu experiență în dezvoltarea afacerilor și experiențe antreprenoriale. Aceasta implică oportunități de comunicare continuă cu profesioniștii în cadrul unor cadre de contact predefinite.</p>

5	<p><i>Descrierea detaliată a Bunei Practici</i></p>	<p><i>Programul de mentorat constă din șapte sub-procese interconectate: (1) Procesul începe cu aplicarea candidatului-mentorat, formulând nevoile afacerii. (2) În cadrul procesului, materialele de aplicare sunt supuse unei evaluări preliminare de către patru experți pe baza unui set predefinit de criterii (Motivație, angajament și mentalitate orientată spre obiectiv etc.), conducând la crearea unui clasament și formarea echipa. (3) În cadrul procesului, potențialii mentori (3 în total) sunt selectați pe baza punctelor forte, provocărilor și nevoilor de dezvoltare evidențiate de solicitanți. (4) Se elaborează un plan de mentorat care se aliniază cu caracteristicile grupului. (5) Implementarea unui program de instruire dirijată. Grupul participă la sesiuni teoretice și practice în șase domenii cheie ale operațiunii afacerii (identificarea direcției de dezvoltare a afacerii, construirea unui plan de afaceri, marketing/marketing online, management financiar/impozitare, managementul afacerii, vânzări/comunicare comercială). În cadrul acestor sesiuni sunt luate în considerare două perspective orizontale evidențiate: utilizarea aplicațiilor digitale în operațiunile de afaceri și dezvoltarea abilităților de colaborare (6) Închiderea procesului de mentorat: (1) participanții la program își prezintă planurile de afaceri; (2) Echipa de profesioniști evaluează eficiența contribuției la dezvoltarea participanților.</i></p>
6	<p><i>Concluzii (opinie personală a persoanei care asigură practica) pentru Manualul de Instruire</i></p>	<p><i>Un program de formare de succes susținut de mentorat încorporează o abordare personalizată prin selectarea mentorilor în funcție de punctele forte și nevoile individuale, încurajând o experiență de învățare personalizată. De asemenea, pune accent pe evaluarea și feedbackul continuu, asigurând că programul evoluează pentru a răspunde nevoilor emergente și contribuie eficient la dezvoltarea participanților. Acesta poate fi folosit și în RE-FEM.</i></p>
7	<p><i>Site-uri web, Linkuri, Imagini ...</i></p>	<p><a href="http://www.seed.hu">www.seed.hu</a></p>
8	<p><i>Date de Contact</i></p>	<p><a href="mailto:seed@seed.hu">seed@seed.hu</a>  <a href="mailto:zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu">zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu</a>  <a href="mailto:cfarkas@seed.hu">cfarkas@seed.hu</a></p>



Pagina web:

[www.refem.eu](http://www.refem.eu)

E-mail:

[hetfa\\_re-fem@hetfa.eu](mailto:hetfa_re-fem@hetfa.eu)

Facebook:

[www.facebook.com/REFEMO](https://www.facebook.com/REFEMO)

Twitter:

[@RE-FEM project](https://twitter.com/RE-FEM_project)

LinkedIn:

[www.linkedin.com/REFEMO](https://www.linkedin.com/company/REFEMO)



Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și opiniile exprimate sunt totuși doar ale autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.