Curricula de consiliere

**Tema nr. 1**

**Aspecte specifice Planului de Afaceri asumat:**

-coordonarea aspectelor privind misiunea, viziunea, ideea de afaceri, mediul economic

- clarificarea criteriilor mai slab punctate in cursul evaluarii planurilor

-actiuni de cunoastere si socializare

**Tema nr. 2**

**Aspecte practice privind implementarea planurilor de afaceri**

- Cerinte concrete privind locatia de implementare, modul de introducere a spatiilor in folosinta firmei

- Legea Societatilor Comerciale

- Legislatia Muncii

- Alte aspecte

- Planul de desfacere

**Tema nr. 3**

**Planul de management**

- Modul in care va fi condusa afacerea

- Sistemele si instrumentele de monitorizare si evaluare

- Resursele umane implicate in managementul afacerii

-Evaluare calitati manageriale ale persoanei din GT participante la aceasta activitate.

-Intocmire plan operational – lista etapelor ce trebuiesc parcurse pentru atingerea obiectivelor propuse. Aceasta lista trebuie sa atinga toate punctele indispensabile succesului si care influenteaza (sau pot influenta) alte etape. In planul operational exista doua tipuri de activitati:Unele care au o anumita marja de siguranta (terminarea unei astfel de activitati cu intarziere de o zi nu determina o modificare a obiectivului final) si altele care sunt critice si a caror intarziere nu mai poate fi recuperata.

**Tema nr. 4**

**Management financiar**

- Notiuni generale

- Legislatie specifica si contabilitate

- Obligatii financiare si sistemul de taxe

- Surse de finantare

**Tema nr. 5**

**Documentatie infiintare SC**

- Coduri CAEN

- Actul constitutiv

- Formularistica specifica – mod de completare

- intocmirea documentelor constitutive ale societatii,

- identificarea spatiilor de desfasurare, negocierea, intocmirea si incheierea contractelor dupa caz

-identificarea viitorilor angajati, analiza CV-urilor, studiere legislatiei muncii, identificarea cazurilor particulare

- studiere date tehnice pentru viitoarele produse

-modul de aprovizionare cu materii prime/materiale/consumabile – solicitare oferte

- pregatire documente de lucru

-vizite la targuri, expozitii pentru identificare furnizori, studiere produse, piata

- cercetari pe Internet pentru a identifica solutii de produs/serviciu si de piata