



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud. Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

Aprobat,

Reprezentant legal

Ionel Scripcariu

METODOLOGIE DE ACORDARE A PREMIILOR

ÎN CADRUL CONCURSULUI DE PLANURI DE AFACERI

Din cadrul activității A5.2 - Realizarea simulată a 4 firme de tip

firma de exercițiu în care elevii din GT vor avea

posibilitatea să-și demonstreze abilitățile antreprenoriale

“Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud. Neamt”

POCU/633/6.14/132918



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud. Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

I. PREAMBUL

1.1. În cadrul proiectului *“Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud. Neamt”, cod proiect POCU/633/6.14/132918*, cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020, **Asociația INTER CONCORDIA**, în calitate de beneficiar al acestuia, va acorda premii persoanelor care fac parte din grupul țintă al proiectului și care îndeplinesc cumulativ cerințele descrise în prezenta metodologie.

1) *Obiectivele proiectului*

Obiectivul general al proiectului este: Creșterea nivelului de participare la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI.

Obiectivele specifice ale proiectului sunt:

- *OS.1 Creșterea nivelului de informare, consiliere și orientare profesională, axate pe dobândirea de competente care răspund necesității și au în vedere facilitarea inserției pe piața muncii după finalizarea studiilor pentru un număr de 184 de elevi, ISCED 2- 4, nivel de calificare 3-5 din invatamantul profesional și tehnic din județul Neamt;*
- *OS.2 Completarea cunoștințelor practice și acomodarea cu un viitor loc de munca pentru 184 de elevi din invatamantul profesional și tehnic ISCED 2 – 4 nivel de calificare 3 – 5, din județul Neamt prin efectuarea unor stagii de practica la companii în domeniul specializării urmate în scoala, în următoarele domenii: mecanică; electronică și automatizări; industria textile și pielarie; economic, urmand ca cel puțin 76% dintre aceștia să fie certificate. Cel puțin 20 % din cei 184 de elevi vor aparține sectoarelor economice cu potențial competitiv, cuprinse în Strategia Națională pentru Competitivitate, precum și în SNCDI;*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

- *OS.3 Creșterea nivelului de dezvoltare a sistemului de învățare la locul de muncă a elevilor din Invatamantul profesional și tehnic prin încheierea unui număr de 10 parteneriate între furnizorii de educație și formare profesională inițială (unități de invatamant) si partenerii de practica (societăți comerciale/structuri asociative, potențiali angajatori ai viitorilor absolvenți in special cu entități din sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC si din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI), din județul Neamt;*
- *OS.4 Creșterea nivelului de ocupare, prin angajarea unui număr de 40 de elevi care finalizează stagiile de practica;*
- *OS.5 Creșterea nivelului de sprijin a sistemului de învățare la locul de munca, prin realizarea simulata a 4 firme de exercițiu.*

2) Activitățile proiectului

- **A1.1** Managementul proiectului;
- **A1.2** Achizitii publice;
- **A2.1** Elaborarea metodologiei de recrutare și a instrumentelor de furnizare a serviciilor de informare, consiliere și orientare profesională;
- **A.2.2** Recrutarea grupului tinta și furnizarea serviciilor de informare, consiliere și orientare profesională personalizate pentru elevi;
- **A3.1** Elaborarea metodologiei privind practica elevilor;
- **A.3.2** Efectuarea de stagii de practică pentru elevi din invatamantul profesional și tehnic ISCED 2 – 4, nivel de calificare 3 – 5;



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamț”, **Cod SMIS:** 132918

- **A3.3** Acordarea de premii pentru elevii care au finalizat stagiul de practica și au fost admiși în urma concursului pe meserii;
- **A4.1** Identificarea agenților economici interesați pentru încheierea de parteneriate cu instituțiile de învățământ;
- **A4.2** Încheierea unui număr de 10 parteneriate între furnizorii de educație și formare profesională inițială;
- **A5.1** Identificarea domeniilor în care va fi realizată simularea celor 4 firme de tip firmă de exercițiu, și selecția GT;
- **A5.2** Realizarea simulată a 4 firme de tip firmă de exercițiu în care elevii din GT vor avea posibilitatea să-și demonstreze abilitățile antreprenoriale;
- **A6** Activități suport generatoare de cheltuieli care nu pot fi atribuite direct activităților proiectului - Cheltuieli indirecte.

3) GRUP ȚINTĂ

În cadrul proiectului, grupul țintă este format din **184 elevi nivel educație ISCED 2-4, nivel de calificare 3-5, din cadrul unităților de învățământ profesional și tehnic din județul Neamț.**

Cel puțin 10% din aceștia vor proveni din mediul rural și/sau vor fi cetățeni români de etnie romă, astfel:

Grup țintă		Valoare
1.	184 elevi ISCED nivel educație ISCED 2- 4, nivel calificare 3-5, din care	184
2.	Elevi din mediul rural	14
3.	Elevi de etnie roma	7



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

II. SCOPUL ȘI OBIECTIVUL METODOLOGIEI

Metodologia are ca scop stabilirea regulamentului de concurs al planurilor de afaceri și al contextului de desfășurare al acestuia.

Obiectivul metodologiei este acordarea a 10 premii elevilor ce fac parte din grupul țintă, care se acordă celor mai bune 10 planuri de afaceri. Premiul constă în acordarea a 1000 de lei impozabili, conform reglementărilor legale în vigoare.

In cadrul activității A5.2 - *Realizarea simulată a 4 firme de tip firmă de exercițiu în care elevii din GT vor avea posibilitatea să demonstreze abilitățile antreprenoriale* are loc, așa cum spune și numele activității, realizarea simulată a 4 firme de tip firmă de exercițiu, prin care elevii au posibilitatea de a pune în practică cunoștințele dobândite, fiind o continuare firească și necesară instruirii prin care participantul învață cum să conceapă și să conducă o afacere prin simularea unor operațiuni pe care întreprinzătorii din mediul real de afaceri le desfășoară. Astfel, ei elaborează un plan de afaceri care vizează abordarea mai multor secțiuni din structura unei firme: producție, marketing, resurse umane, contabilitate, financiar, etc.

In acest sens, se organizează un concurs de planuri de afaceri la care participă minim 20 de elevi cu câte un plan de afaceri, urmând ca 10 cele mai bune planuri de afaceri să câștige premii de 1.000 de lei impozabili.

III. METODA DE ACORDARE A PREMIILOR

Cele mai bune 10 planuri de afaceri vor primi premii în valoare de 1.000 de lei impozabili.

Pe baza structurii planului de afaceri transmis către elevi, punctajul se va acorda pe fiecare secțiune a planului de afaceri, oferindu-se un punctaj de la 0 puncte la 10 puncte, 10 puncte fiind maximul acordat pentru fiecare secțiune în parte.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

Criterii de selectie concurs planuri de afaceri si punctaj:

Nr crt	Descriere criteriu selectie	Sectiune plan afaceri aferenta criteriului	Punctaj minim	Punctaj maxim
1.	Solicitantul descrie in mod clar si concis produsele/ serviciile/ lucrările care fac obiectul afacerii.	Descrierea produselor sau a serviciilor.	0	10
2.	Activitățile propuse in planul de afaceri sunt descrise clar, sintetic, cronologic și sunt corelate în cadrul calendarului de realizare cu schema de personal, cu rezultatele, indicatorii de realizare și țintele stabilite.	Descrierea produselor sau a serviciilor.	0	10
3.	Solicitantul identifică în mod realist și descrie potențialii clienți ai afacerii si potentialii concurenți ai afacerii.	Analiza pietei si a concurenței.	0	10
4.	Analiza pieței demonstrează existența cererii pentru produsele/serviciile oferite și fundamentează previziunile de creștere a activității.	Analiza pietei si a concurenței.	0	10
5.	Strategia de marketing este realizabilă (identifică instrumente adecvate și eficiente) în condițiile resurselor disponibile.	Prezentarea strategiilor de implementare.	0	10
6.	Strategia de vanzari si de dezvoltare a produselor/ serviciilor este descrisa clar si realist, oferind exemple concrete de actiuni.	Prezentarea strategiilor de implementare.	0	10
7.	Solicitantul propune în mod realist achiziționarea de dotari, utilaje și echipamente tehnologice, inclusiv software-uri necesare desfasurarii activitatii, iar costurile investiției sunt suficient fundamentate, spre exemplu prin oferte de preț/cataloage/website-uri, orice alte surse verificabile (cel puțin 3 surse).	Prezentarea planului financiar.	0	10
8.	Elementele de cost sunt bine identificate, justificate și descrise în planul de afaceri.	Prezentarea planului financiar.	0	10
9.	Proiecțiile veniturilor sunt realiste, suficient justificate si justificate prin calcule.	Prezentarea planului financiar.	0	10
10.	Solicitantul detaliaza organigrama firmei si motiveaza necesarul de personal.	Prezentarea strategiei de personal si management.	0	10

* Un criteriu poate primi punctaj de la 0 puncte (punctaj minim) la 10 puncte (punctaj maxim).



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

IV. CRITERII DE ELIGIBILITATE PENTRU A BENEFICIA DE PREMII

Pentru a beneficia de premii sunt eligibile persoanele care îndeplinesc **cumulativ** următoarele criterii:

- Fac parte din grupul țintă al proiectului, elevi din cele patru domenii vizate prin proiect;
- Au dosarul de înscriere în proiect complet (Anexa 1 - FGT, copie act de identitate, Anexa 2 - Declarație privind utilizarea și prelucrarea datelor cu caracter personal, Anexa 3 – Declarație privind disponibilitatea participării la activitățile proiectului, Anexa 4 - Declarație privind evitarea dublei finanțări, Adeverință eliberată de unitatea de învățământ la care este înregistrat).
- Au depus plan de afaceri în cadrul concursului de planuri de afaceri.
- Au obținut minim 50 de puncte per plan de afaceri.

V. COMISIA DE EVALUARE ȘI PROCEDURA DE EVALUARE

Comisia de evaluare a planurilor de afaceri se va stabili prin decizie a reprezentantului legal al Asociației Inter Concordia. Comisia va fi alcătuită din cei 2 experți de implementare, care au avut relație directă cu elevii din grup tinta prin activitatea desfășurată anterior depunerii planurilor de afaceri.

VI. ETAPELE PROCEDURII DE EVALUARE

Etapa 1 - verificarea eligibilității participanților (admis / respins) de către Comisia de evaluare și selecție desemnată de Asociația Inter Concordia.

Etapa 2 - evaluarea planurilor de afaceri din cadrul Concursului de planuri de afaceri și acordarea punctajului conform criteriilor enumerate în secțiunea “**Criterii de selecție concurs planuri de afaceri și punctaj**” de către Comisia de evaluare și selecție desemnată de Asociația Inter Concordia (cei 2 experți de implementare). Fiecare expert de implementare va evalua și acorda punctaj pentru criteriile de selecție pentru fiecare plan de afaceri, urmând ca nota finală să fie media celor 2 grile de evaluare a planurilor.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

Etapa 3 - publicarea listei cu participanții la concursul de planuri de afaceri și punctajul obținut de aceștia, în ordine descrescătoare. Elevii pot depune contestații în 48 de ore de la publicarea listei cu notele aferente planurilor de afaceri ale participanților, pe adresa de e-mail info.nt@interconcordia.ro.

Etapa 4 - selecția primelor 10 planuri de afaceri cu punctaj mai mare sau egal de 50 de puncte. În cazul în care pentru ultimele locuri există egalitate între punctajele planurilor de afaceri și nu ar putea fi departajate, se va organiza un interviu de prezentare a afacerii online cu participanții pentru departajarea punctajului și alocarea câștigătorului.

Plata premiilor se va face prin transfer bancar în contul IBAN al elevului (sau contul IBAN al tutorelui/părintelui în cazul în care acesta este minor) ce va fi pus la dispoziție de elevul beneficiar al premiului și care se va regăsi în dosarul de premiere. În cazuri excepționale, plata se poate face și în numerar la solicitarea câștigătorului și prezentarea documentelor necesare.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

ANEXA 1

MODEL PLAN DE AFACERE

- I. Descrierea ideii de afacere**
- II. Descrierea produselor sau a serviciilor**
 - 2.1. Descrierea tipurilor de produse sau servicii
 - 2.2. Descrierea beneficiilor pentru clienți
- III. Analiza pieței și a concurenței**
 - 3.1. Descrierea pieței și a industriei – prezentarea trendurilor
 - 3.2. Descrierea publicului țintă
 - 3.3. Descrierea competitorilor – puncte forte și puncte slabe
- IV. Prezentarea strategiilor de implementare/lansare**
 - 4.1. Descrierea strategiei de dezvoltare a produselor/serviciilor
 - 4.2. Descrierea strategiei de vânzare
 - 4.3. Descrierea strategiei de marketing
 - 4.4. Prezentarea unor parteneriate posibile
- V. Prezentarea planului financiar**
 - 5.1. Descrierea cheltuielilor estimate
 - 5.2. Surse de finanțare
 - 5.3. Previțiuni de vânzări și cash-flow
- VI. Prezentarea strategiei de personal și management**
 - 6.1. Descrierea formei juridice
 - 6.2. Structura organizațională
 - 6.3. Echipa de management vs. Echipa operațională
- VII. Anexe**

Descrierea ideii de afacere

Conține cele mai importante aspecte din planul de afaceri și o descriere pe scurt a conceptului de business, alături de punctele forte și de diferențiere pe piață.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

Descrierea produselor sau a serviciilor

Cuprinde o prezentare cât mai detaliată a produselor sau serviciilor aduse pe piață, cu diferențiatori clari și argumente pentru care potențialii clienți au nevoie de ele sau cum i-ar ajuta.

2.1. Descrierea tipurilor de produse sau servicii

Adaugă o descriere.

2.2. Descrierea beneficiilor pentru clienți

Adaugă o descriere.

2.3. Analiza Caracteristici-Avantaje

Caracteristici	Avantaje

Capitolul 3. Analiza pieței și a concurenței

Conține următoarele 3 analize: analiza pieței, analiza publicului țintă și analiza competitorilor.

3.1. Descrierea pieței și a industriei – prezentarea trendurilor

Necesarul pieței

Se analizează domeniul de activitate și se stabilește o sumă orientativă a necesarului de piață pentru viitoare perioadă.

Creșterea pieței

Se analizează ultimii 5 ani din acest domeniu și se stabilește o creștere/descreștere cu media creșterilor sau a descrescărilor suferite de piață.

Trendurile pieței

Știri, articole, cărți care să justifice modificarea trendurilor din piață. În planul de afaceri se vor trece doar concluziile acestora, făcându-se referințe către publicații.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

3.2. Descrierea publicului țintă

În cazul în care firma are ca scop vânzarea de produse/servicii către alte firme, tabelul se poate modifica cu date informative despre potențialele firme.

Public țintă		
Demografice	Segmentul de vârstă	
	Sex	
	Zona de proveniență (rural/urban)	
	Status social	
	Venituri	
	Ocupații	
	Domenii profesionale	
	Din ce orase provin	
	Descriere comportamente ale publicului țintă, obiceiuri, caracteristici	

3.3 Descrierea competitorilor – puncte forte si puncte slabe

Nume competitor	Puncte forte	Puncte slabe	Cifra de afaceri, experienta

Capitolul 4. Prezentarea strategiilor de implementare/lansare

Prezintă strategiile de producere a produselor sau a serviciilor, de vânzări, de marketing - activități concrete de marketing și vânzări și modul în care produsul tău se va dezvolta de la un an la altul. Aceasta este una dintre cele mai importante secțiuni din planul de afaceri. Asigură-te că planul tău de marketing este bine



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud.Neamt”, **Cod SMIS:** 132918

întocmit și realist în ceea ce privește publicul tău țintă.

Capitolul 5. Prezentarea planului financiar

Detaliază cum ai ajuns la obiectivul setat în tabelul de mai jos.

5.1. Tabel: Estimarea cheltuielilor în primii ani

Tipuri de costuri	<u>Anul I</u>	<u>Anul II</u>	<u>Anul III</u>
Costuri înființare firmă			
Costuri chirii			
Costuri utilități			
Costuri de producție			
Costuri operaționale			
Costuri cu salariile			
Costuri de marketing			
Alte cheltuieli			
Total cheltuieli			

5.2. Surse de finanțare

Prezintă pe scurt sursele de obținere a capitalului de investit (credit, economii, fonduri europene, fonduri de sprijin tineri antreprenori etc, crowdfunding etc).

5.3. Previziuni vânzări, cifră de afaceri și cash-flow

Estimează realist veniturile în primul an și cash-flow-ul.

<u>Obiectiv</u>	<u>Valoare</u>	<u>Perioada</u>
Vânzări		
Cifră de afaceri		
Profit brut		
Cash-flow		
Pierderi eventuale		



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 6 "Educație și competențe"

Obiectivul specific 6.14 Creșterea participării la programe de învățare la locul de muncă a elevilor și ucenicilor din învățământul secundar și terțiar non-universitar, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlu proiect: „Practica, meserie de viitor pentru elevi din jud. Neamț”, **Cod SMIS:** 132918

Capitolul 6. Prezentarea strategiei de personal și management

Prezintă pe scurt forma juridică a firmei, realizează organigrama firmei și detaliază care sunt atribuțiile fiecărui angajat din firma ta. Realizează o fișă a postului pentru fiecare dintre ei.

Capitolul 7. Anexe

Adaugă informații suplimentare, cum ar fi previziuni financiare pe primii 3-5 ani, previziuni de cash-flow și CV-urilor managementului.