

MODULUL	OBIECTIVE DE ÎNVĂȚARE <i>Obiectivele de învățare ale modului fac referire la:</i>	REZULTATELE ÎNVĂȚĂRII	
		CUNOȘTIȘTE <i>După parcurgerea modului studentul va fi capabil să:</i>	ABILITĂȚI <i>După parcurgerea modului studentul va fi capabil să:</i>
1. Introducere	Definirea modelului de business	Să definească modelul de business	Să interpreteze definiția modelului de business
	Folosirea și beneficiile modelului de business	Să descrie folosirea și beneficiile modelului de business	Să evalueze folosirea și beneficiile modelului de business
	Elemente ale diagramei modelului de business	Să descrie elementele diagramei modelului de business	Să aplice elementele diagramei modelului de business
2. Segmentul clienți	Definirea segmentului de clienți	Să definească segmentul clienți	Să interpreteze ce este un segment clienți
	Importanța segmentului de clienți în modelul de business	Să descrie importanța segmentului clienți în modelul de business	Să se folosească de importanța segmentului clienți în modelul de business
	Diferite modele de segmente de clienți	Să enumere diferite modele de segmente clienți	Să analizeze diferite modele de segmente clienți
	Impactul diferitelor segmente de clienți asupra altor module din modelul de business	Să explice impactul diferitelor segmente clienți asupra altor module ale modelului de business	Să sublinieze impactul diferitelor segmente clienți asupra altor module ale modelului de business
3. Propunere de valoare	Conceptul de propunere de valoare	Să definească propunerea de valoare	Să aplice conceptul de propunere de valoare
	Elementele propunerii de valoare	Să descrie elementele propunerii de valoare	Să interpreteze elementele propunerii de valoare
	Tipuri de propuneri de valoare	Să identifice tipuri de propuneri de valoare	Să folosească tipuri de propuneri de valoare
	Exemple populare de propuneri de valoare existente pe piață	Să dea exemple de propuneri de valoare existente pe piață	Să implementeze cele mai populare propuneri de valoare de pe piață

	Cea mai potrivită propunere de valoare pentru a satisface nevoile clienților	Să caracterizeze cea mai potrivită propunere de valoare pentru a satisface nevoile clienților	Să selecteze cea mai potrivită propunere de valoare pentru a satisface nevoile clienților
4. Canale	Etapile comunicării legate de canale și obiectivele acestora	Să recunoască fiecare etapă a comunicării legate de canale și obiectivele acestora	Să interpreteze fiecare etapă a comunicării legate de canale și obiectivele acestora
	Diferențele dintre canalele de comunicare legate de promovare (conștientizare, evaluare și asistență pentru clienți post vânzare) și acele etape legate de loc (cumpărare și livrare)	Să descrie diferențele dintre canalele de comunicare legate de promovare și etapele legate de loc	Să facă diferență între canalele de comunicare legate de promovare și etapele legate de loc
	Canale pentru a comunica propunerea de valoare a companiei	Să enumere diferite canale pentru a comunica propunerea de valoare a companiei	Să evalueze diferite canale pentru a comunica propunerea de valoare a companiei
	Îmbunătățirea comunicării cu toate segmentele de clienți și a relațiilor cu aceștia din punctul de vedere al canalelor de comunicare	Să caracterizeze canalele curente pentru a îmbunătăți comunicarea cu clienții și a relațiilor cu aceștia	Să examineze și să critice canalele curente pentru a îmbunătăți comunicarea cu clienții și a relațiilor cu aceștia
	Canalele de comunicare diferențiate pe segmente de clienți, relații cu clienții și crearea de valoare	Să descrie canalele de comunicare diferențiate pe segmente de clienți, relații cu clienții și crearea de valoare	Să consolideze și să alinieze canalele de comunicare diferențiate pe segmente de clienți, relații cu clienții și crearea de valoare
	Proiectarea de strategii rentabile și canale inovatoare	Să potrivească viitoare strategii rentabile cu canale inovatoare	Să aplice gândirea creativă pentru a proiecta strategii rentabile și canale inovatoare
		Definirea unei relații cu clientul	Să definească relația cu clientul
5. Relațiile cu clientul	Importanța relațiilor cu clienții în modelul de business	Să explice importanța relațiilor cu clienții în modelul de business	Să evalueze importanța relațiilor cu clienții în modelul de business
	Diferite modele de relații cu clientul	Să ilustreze diferite modele de relații cu clientul	Să aplice diferite modele de relații cu clientul
	Impactul diferitelor relații cu clientul asupra altor componente ale modelului de business și invers	Să descrie cum diferite relații cu clientul au impact asupra altor componente ale modelului de business și invers	Să evalueze cum diferite relații cu clienții au impact asupra altor componente ale modelului de business și invers

6. Fluxuri de venituri	Modulul de fluxuri de venituri și relația sa cu alte module	Să descrie fluxul de venituri în relația sa cu alte module	Să aplice fluxul de venituri în relația sa cu alte module
	Puncte forte și puncte slabe ale fluxurilor de venituri	Să enumere punctele forte și cele slabe ale fluxurilor de venituri	Să evalueze fluxul de venituri curent pentru a identifica punctele forte și cele slabe
	Valoarea fluxurilor de venituri și relevanța lor în cadrul strategiei organizației	Să sublinieze valoarea fluxurilor de venituri și relevanța lor în cadrul strategiei organizației	Să estimeze valoarea fluxurilor de venituri și relevanța lor în cadrul strategiei organizației
	Îmbunătățirea comunicării cu toate segmentele de clienți și a relațiilor cu aceștia din punctul de vedere al fluxurilor de venituri	Să caracterizeze fluxul de venituri curent pentru a îmbunătăți comunicarea cu toate segmentele de clienți și a relațiilor cu aceștia	Să examineze critic fluxul de venituri curent pentru a îmbunătăți comunicarea cu toate segmentele de clienți și a relațiilor cu aceștia
	Să proiecteze fluxul de venituri folosind gândirea creativă în dezvoltarea strategiei organizației și găsirea unor fluxuri alternative, potențial inovative	Să caracterizeze fluxul de venituri curent pentru a aplica gândirea creativă în dezvoltarea strategiei organizației și găsirea unor fluxuri alternative, potențial inovative	Să examineze și să evalueze fluxul de venituri curent pentru a aplica gândirea creativă în dezvoltarea strategiei organizației și găsirea unor fluxuri alternative, potențial inovative
7. Resurse cheie	Definiția resurselor cheie	Să definească resursele cheie	Să interpreteze definiția resurselor cheie
	Importanța resurselor cheie în modelul de business	Să explice importanța resurselor cheie în modelul de business	Să evalueze importanța resurselor cheie în modelul de business
	Diferite tipuri de resurse cheie	Să facă diferența între diferitele tipuri de resurse cheie	Să implementeze diferite tipuri de resurse cheie
	Crearea unei propuneri de valoare folosind resurse cheie	Să recunoască acele resurse cheie care creează propuneri de valoare	Să evalueze care resurse cheie creează propuneri de valoare

8. Activități cheie	Conceptul de activități cheie	Să definească conceptul de activități cheie în cadrul modelului de business	Să interpreteze conceptul de activități cheie în cadrul modelului de business
	Principalele activități cheie într-o organizație	Să enumere principalele activități cheie dintr-o organizație	Să evalueze principalele activități cheie dintr-o organizație
	Activitățile cheie relevante necesare pentru atingerea obiectivelor și scopurilor unei organizații	Să enumere activitățile cheie relevante necesare pentru atingerea obiectivelor și scopurilor unei organizații	Să folosească activitățile cheie relevante necesare pentru atingerea obiectivelor și scopurilor unei organizații
	Importanța activităților cheie în definirea propunerii de valoare	Să ilustreze importanța activităților cheie în definirea propunerii de valoare	Să evalueze importanța activităților cheie în definirea propunerii de valoare
	Relația dintre activitățile cheie și propunerea de valoare dintr-o organizație	Să explice relația dintre activitățile cheie și propunerea de valoare dintr-o organizație	Să deosebească relația dintre activitățile cheie și propunerea de valoare dintr-o organizație
	Activitățile cheie în conformitate cu propunerea de valoare	Să identifice anumite activități cheie, în conformitate cu propunerea de valoare	Să se concentreze doar pe anumite activități cheie, în conformitate cu propunerea de valoare
9. Parteneri cheie	Conceptul de parteneri cheie	Să definească ce este un partener cheie	Să interpreteze ce este un partener cheie
	Principalele acorduri de parteneriat, cu avantaje și dezavantaje	Să enumere principalele acorduri de parteneriat, cu avantaje și dezavantaje	Să identifice principalele acorduri de parteneriat, cu avantaje și dezavantaje
	Sprijinul partenerilor cheie în operațiunile proprii companii / întreprinderi	Să identifice partenerii cheie care asigură suport operațiilor din propria organizație / companie	Să evalueze suportul partenerilor cheie care asigură suport operațiilor din propria organizație / companie
	Importanța partenerilor cheie pentru a satisface nevoile clienților	Să ilustreze importanța partenerilor cheie pentru a satisface nevoile clienților	Să analizeze importanța partenerilor cheie pentru a satisface nevoile clienților
	Relația dintre parteneri pentru a crea valoare comună	Să explice relația dintre parteneri pentru a crea valoare comună	Să verifice relația dintre parteneri pentru a crea valoare comună
	Rolul partenerilor cheie	Să descrie rolul partenerilor cheie	Să analizeze rolul partenerilor cheie
	Reducerea propriei ineficiențe cu ajutorul partenerilor	Să identifice cel mai potrivit partener care să ajute la reducerea propriei ineficiențe	Să aleagă cel mai potrivit partener care să ajute la reducerea propriei ineficiențe
	Condițiile unui acord în beneficiul companiei	Să identifice condițiile dintr-un acord care să fie în beneficiul companiei	Să stabilească acele condiții dintr-un acord care să fie în beneficiul companiei

10. Structura de costuri	Definiția și exemple de costuri variabile	Să definească și să dea exemple de costuri variabile	Să interpreteze definiția și exemple de costuri variabile
	Definiția și exemple de costuri fixe	Să definească și să dea exemple de costuri fixe	Să interpreteze definiția și exemple de costuri fixe
	Diferența dintre costurile variabile și cele fixe	Să ilustreze diferența dintre costurile variabile și cele fixe	Să analizeze diferența dintre costurile variabile și cele fixe
	Calcularea costurilor variabile	Să descrie calcularea costurilor variabile	Să calculeze costurile variabile
	Calcularea costurilor fixe	Să descrie calcularea costurilor fixe	Să calculeze costurile fixe
	Optimizarea costurilor unei companii	Să caracterizeze optimizarea costurilor într-o companie	Să optimizeze costurile într-o companie
11. Cetățenie și valori profesionale	Ce se înțelege prin cetățenie și valori profesionale	Să caracterizeze cetățenia și valorile profesionale	Să examineze semnificația cetățeniei și a valorilor profesionale
	Afacerea ca angajament social și politic	Să sublinieze că o afacere nu este doar un angajament economic, ci și un angajament social și politic	Să remarce că o afacere nu este doar un angajament economic, ci și un angajament social și politic
	Importanța cetățeniei și a valorilor profesionale într-un model de business	Să ilustreze importanța cetățeniei și a valorilor profesionale într-un model de business	Să evalueze importanța cetățeniei și a valorilor profesionale într-un model de business
	Beneficiile adoptării cetățeniei și a valorilor profesionale în alte module ale modelului de business	Să enumere beneficiile adoptării cetățeniei și a valorilor profesionale în alte module ale modelului de business	Să implementeze beneficiile adoptării cetățeniei și a valorilor profesionale în alte module ale modelului de business