

A.3.1. Elaborarea curriculumului pentru instruirea rețelei naționale și internaționale

Curriculum (4 ore) de instruire în rețea

Context:	Cursul de instruire și curriculumul său sunt concepute pentru a sprijini membrii rețelelor nou înființate "YourSkills" Moldova și „YourSkills” Ucraina. Instruirea este oferită în cadrul simpozioanelor intra regionale care vor avea loc în Moldova și Ucraina, începând cu anul 2025.
Participanții la instruire (audiența):	Reprezentanții ANOFM, organizațiile care sprijină și lucrează cu tinerii dezavantajați, autoritățile publice, companii naționale și alte părți interesate relevante (cel puțin 20 de participanți din fiecare țară).
Obiectivele instruirii	Consolidarea abilităților de colaborare eficientă și creare de rețele între părțile interesate.
Scopul instruirii	Organizarea unei sesiuni de instruire în fiecare țară parteneră cu durata de 4 ore.
Reperetele instruirii Focus of training	- Avantajele/beneficiile rețelelor și a statutului de membru al acestora (în special, din perspectiva aplicărilor de finanțare) - Stabilirea și menținerea relațiilor cu partenerii, grupurile echilaterale și furnizorii de know-how (Establishing and maintaining relationships with counterparts, peer groups and know-how providers) - Cum să menținem rețelele? (How to maintain networks) - Abilități necesare pentru a crea o rețea (Skills required for networking) - Exemple de bune practici
Metodologia de instruire	- Învățare prin acțiune, lucru eficient în grup. - Învățăm din exemple de bune practici: Instruirea în rețea include prezentarea exemplelor de bune practici și măsuri ce promovează angajarea în câmpul muncii a tinerilor (The networking training includes the presentation of good practice examples for successful measures fostering youth employability). - Schimb de experiență între actorii cheie participanți.

Curriculum (4 ore de instruire):

1. Prezentarea generală a Comisionării (Commissioning) și Achizițiilor

- Înțelegerea comisionării (commissioning) - conceptul și justificarea serviciilor de comisionare (commissioning services)
- Legea achizițiilor publice – caracteristici cheie ale cadrului legal al UE, Moldova, Ucraina.

2. Colaborarea pentru câștigarea licitațiilor – Rețele și Cereri de finanțare (Networks and Funding Applications)

- Beneficiile colaborării la licitație
- Ce cauzează eșuarea colaborărilor?
- Etape de parcurs pentru câștigarea unei licitații

Întrebări și probleme cheie pentru sesiunea interactivă

- Care sunt limitele (Where are the boundaries)
- Cum vor fi luate deciziile? (How will decisions be made)
- Abordări de soluționare a dezacordurilor
- A decide - care din părți ar trebui să conducă o licitație
- Confirmarea valorii adăugate din partea fiecărui partener
- Identificarea punctelor forte
- Care sunt așteptările partenerilor?

Procesul de inițiere/formare a unei colaborări

- Clarificarea obiectivelor de colaborare
- Elaborarea listei potențialilor parteneri
- Elaborarea unui acord de parteneriat
- Monitorizare și revizuire

Considerente despre parteneri (Deciding on partners)

- Rolul de contractant (role of prime) și subcontractanți
- Dezvoltarea unei viziuni comune
- Formularea unui acord scris
- Stabilirea unei structuri de management
- Definirea responsabilităților fiecărui partener
- Elaborarea protocoalelor de comunicare

Pași critici/esențiali (critical steps) pentru colaborare

- Analizarea riscurilor, identificarea potențialelor conflicte de interes

-
- Crearea unei viziuni comune și stabilirea obiectivelor pentru contract
 - Semnarea contractului de colaborare și obținerea asigurării legale
 - Confirmarea rolurilor, pozițiilor administrative (lines of authority) și structurilor de decizie
 - Definirea așteptărilor, volumului de muncă și a calendarului de activități
 - Acord (agreeing), intrări, resurse, procese, ieșiri și rezultate
 - Stabilirea sistemelor de revizuire a documentației
 - Aranjamente de semnare a acordului
-

3. Stabilirea și menținerea rețelelor – parteneri, grupe echilaterale (peer groups, leveraging the knowledge of potential providers) valorificarea cunoștințelor potențialilor furnizori

- Licitații în consorții
 - Când și de ce ar trebui încurajate ofertele consorțiilor?
 - Ce ar trebui să acopere oferta consorțiului? (What should be covered in consortia bid?)
 - Implicarea organizațiilor individuale în multiple oferte
 - Convocarea unui proiect de parteneriat
 - Evaluarea obiectivă a problemei
-

4. Abilități pentru lucrul în parteneriat – inclusiv jocuri de rol

- Caracteristici de comunicare eficientă între partenerii de livrare
 - Management
 - Adaptabilitate
 - Creativitate
 - Abilități analitice
 - Stabilirea obiectivelor comune
 - Cultivarea relațiilor de parteneriat
-

5. Practica studiilor de caz – discuții în grup

- Prezentări: Belgia, Republica Cehă (Followed by group input)
-

Aplicarea punctelor cheie de învățare- activități esențiale

Applying key learning points – essential activities

6. Licitația	• Confirmarea capacității de a livra conform specificațiilor • Ilustrarea capacităților (ex: oameni, abilități tehnice, resurse financiare) • Explicarea procesului de livrare propus, inclusiv a situațiilor neprevăzute
Completarea documentației de licitație	• Chestionare preliminare de calitate • Instrucțiuni pentru ofertanți • Termeni de referință/specificații • Invitații la licitație
Satisfacerea cerințelor de precalificare	• Detalierea experienței membrilor parteneriatului • Informații despre parteneriat, politică, proceduri, guvernare • Dovada capacității financiare • Confirmarea statutului juridic al partenerilor/organizațiilor membre
Invitația la licitație	• Descrierea modului în care sarcinile prezentate vor fi livrate • Mecanisme de asigurare a calității • Gestionarea livrărilor în curs