



Multi

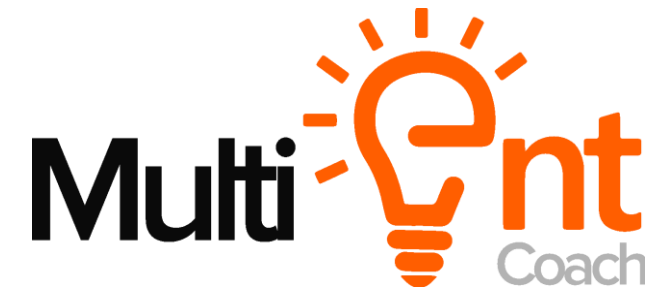


Manual destinat
coachingului
antreprenorial
Curriculum instruire



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Objective



Acest manual are urmatoarele obiective:

- De a informa viitorii coach
- De a sprijini facilitatorii invatarii in cazul proprietarilor de IMM-uri si ai managerilor, cu cunostinte actualizate
- De a oferi cele mai bune practici identificate in tarile partenere.

" Aceasta publicatie reflecta opiniile autorilor iar Comisia nu poate fi facuta responsabila in nici un fel cu privire la utilizarea informatiei continuta aici"

Index



1. Introducere
 2. Antreprenoriatul ca optiune de cariera
 3. Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor
 4. Arta facilitarii si a construirii suportului
 5. Facilitator versus consultant
 6. Cum sa elaborati un program inovativ pentru instruirea practica a competentelor antreprenoriale
 7. Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale folosind TIC
 8. Competentele soft necesare unui antreprenor de succes
 9. Procesul de coaching pentru dezvoltarea competentelor antreprenoriale soft
- Anexe cu exercitii**

1

Introducere



“Multiplying Entrepreneurship through Coaching- Building a sustainable support structure for start-up companies mainly from production, services, IT and crafts “

“MultiENT-Coach”

ERASMUS+ Programme,
contract number: **2017-1-RO01-
KA 202-037219**

Parteneriatul proiectului este format din:

- Fundatia pentru Promovarea Intreprinderilor Mici si Mijlocii Brasov, Romania,
- Institute für sozialwissenschaftliche Beratung GmbH, Regensburg, Germania
- GrantXperts Consulting Limited Nicosia, Cipru
- PIA, informacijski sistemi in storitve d.o.o., Velenje, Slovenia
- Storytellme, Unipessoal Lda, Lisabona, Portugalia

1

Introducere



Scopul proiectului MultiENT Coach este de a **crea o structura sustenabila** pentru **dezvoltarea competentelor antreprenoriale** in cazul managerilor si proprietarilor de firme cu vechime mai mica de 5 ani, din diverse sectoare, inclusiv productie, mestesuguri, servicii sau TIC si pentru sprijinirea continua a antreprenorilor prin intermediul antrenorilor (coach) instruiți in cadrul proiectului.

În acest scop, proiectul a presupus studierea practicilor actuale utilizate în structurile de sprijin pentru dezvoltarea afacerilor si aplicarea celor mai bune practici identificate, respectiv folosirea cunostintelor si experientelor proprii ale organizatiilor partenere pentru a sintetiza un model transferabil al acestor practici.

- ✓ **20 coaches** au fost instruiti pentru a oferi suport proprietarilor si managerilor de firme,
- ✓ **40 proprietari/ manageri** au fost instruiti pentru a incepe procesul de dezvoltare a competentelor antreprenoriale
- ✓ a fost creata o platforma online de resurse pentru a asigura un suport sustenabil

Antreprenoriat versus angajare

- Ce este antreprenoriatul?
- Ce tipuri de competente trebuie sa aiba un antreprenor?
- Anumite competente sunt innascute sau le poti dezvolta pe parcurs?

Antreprenoriatul ca optiune de cariera



de GrantXpert

“Antreprenoriatul este atunci când acționezi asupra oportunităților și ideilor și le transformi în valoare pentru ceilalți. Valoarea creată poate fi financiară, culturală sau socială” (FFE-YE, 2012).

Antreprenoriatul este abilitatea individului de a **transforma ideea in actiune.**

El include creativitate, inovatie, asumarea riscurilor, abilitatea de a face planuri si de a conduce proiecte cu scopul de a atinge obiectivele!

Antreprenoriatul ca si competenta se aplica tuturor sferelor vietii:

- dezvoltare personala
- dezvoltare sociala
- piata muncii ca angajat sau PFA,
- **start-up-uri** sau firme in dezvoltare care pot avea obiective culturale, sociale sau comerciale.

Antreprenoriatul ca optiune de cariera



Diferentele dintre antreprenori si angajati

- 1. Antreprenorii isi imbunatatesc competentele; angajatii isi imbunatatesc punctele slabe.*
- 2. Antreprenorii pot sa realizeze produse cu defecte; angajatii sunt perfectionisti.*
- 3. Antreprenorii spun “da” oportunitatilor; angajatii spun “nu”.*
- 4. Antreprenorii deleaga; angajatii practica “DIY (Fa-o singur)”.*
- 5. Antreprenorii sunt mono-task; angajatii incearca sa fie multitask.*
- 6. Antreprenorii prospera riscand; angajatii evita riscurile.*
- 7. Antreprenorii cred in fluctuatie; angajatii cred in echilibru.*
- 8. Angajatii se simt amenintati de catre persoanele mai inteligente; antreprenorii ii angajeaza.*

Studiu Elvetia-Germania 2013

Tmodulde gandire antreprenorial este cel care atrage succesul!



Antreprenoriatul ca optiune de cariera



FIXED MINDSET **MINDSET** CHARACTERISTICS GROWTH MINDSET

SET - YOU HAVE WHAT YOU HAVE	SKILLS+INTELLIGENCE	CAN BE GROWN AND DEVELOPED
HOW THEY LOOK PERFORMANCE FOCUS	MAIN CONCERN	LEARNING / GETTING BETTER PROCESS FOCUS
SOMETHING YOU DO WHEN YOU'RE NOT GOOD	EFFORT	AN IMPORTANT PART OF LEARNING
GIVE UP / CHECK OUT	CHALLENGES	PERSEVERE / WORK THROUGH IT - SHOW MORE GRIT
TAKE IT PERSONAL GET DEFENSIVE	FEEDBACK	LIKE IT / USE IT TO LEARN
HATE THEM / TRY TO AVOID MAKING THEM	MISTAKES	TREAT THEM AS A LEARNING OPPORTUNITY

WWW.TRAINUGLY.COM

Antreprenoriatul ca optiune de cariera



Antreprenoriatul ca optiune de cariera



Daca esti ambitios, te auto-conduci si esti determinat > inceperea unei afaceri poate fi potrivita pentru tine.

In loc sa vanezi locuri de munca, poti sa iti incepi propria afacere!

Primii pasi pentru a incepe o afacere:

- **Cere ajutor de la prieteni si rude.**
 - **Fa-ti un plan de afacere.**
- **Asigura-ti un imprumut pentru capitalul de pornire.**
- **Lucreaza de acasa sau inchiriaza un spatiu cu o chirie modica.**
 - **Angajeaza personal doar daca este necesar**
 - **Testeaza piata.**
 - **Inregistreaza-ti afacerea.**

Antreprenoriatul poate fi cea mai buna optiune de cariera pentru **TINE!**

Antreprenoriatul ca optiune de cariera

Antreprenorii trebuie sa inceapa cu **De ce!**

Ce inseamna sa fii antreprenor video



2

Antreprenoriatul ca optiune de cariera

Un mediu de afaceri in schimbare



2

Antreprenoriatul ca optiune de cariera

Un mediu de afaceri in schimbare

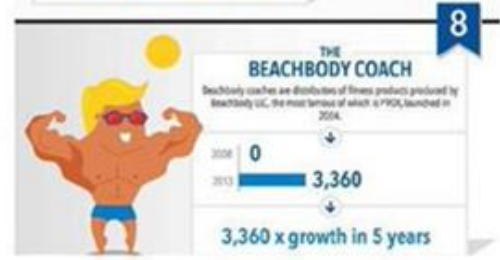
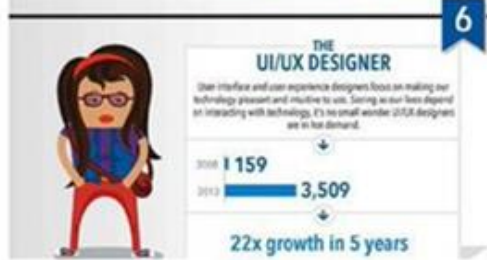
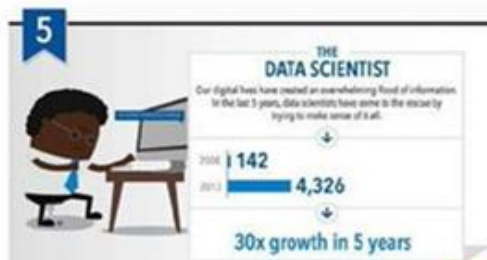
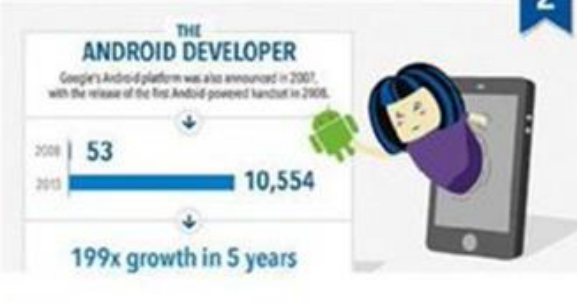
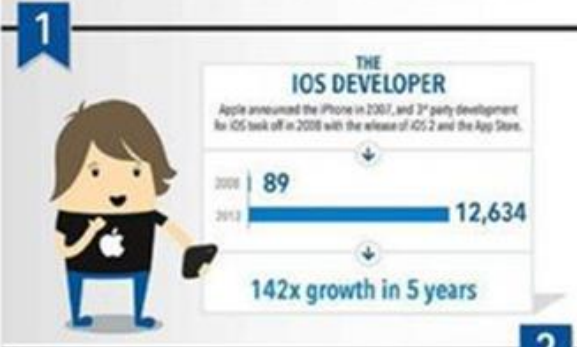


Antreprenoriatul ca optiune de cariera

Un mediu de afaceri in schimbare

10 Jobs that Didn't Exist 10 Years Ago!

We examined over 259,000,000 LinkedIn member profiles to determine the 10 most popular job titles that were barely on the map in 2008. Technology and fitness are the biggest drivers for these fascinating changes.



Antreprenoriatul ca optiune de cariera

Un mediu de afaceri in schimbare



Exercitiu – LISTA REALIZARILOR

TIMP de lucru: 30 min (10 min. pentru completarea foii si 1 min. pentru fiecare cursant sa o impartaseasca)

MATERIALE: Lista realizarilor & creioane ptr. grup.

Scop: Participantii trebuie sa reflecteze asupra punctelor lor tari si sa inteleaga cum le pot folosi in realizarea viitoarelor obiective ca antreprenor.

DESCRIERE:

- Fiecare persoana va primi o lista a realizarilor.
- Va trebui sa va ganditi la 3 lucruri la care ati lucrat si pe care le-ati realizat in viata.
- Identificati factorii care au contribuit la succesul vostru.
- Vetii impartasi lucrurile pe care le-ati realizat si veti prezenta de ce fiecare realizare v-a facut sa va simtiti in felul respectiv.

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor

FPIMM

“Nimeni nu-si inceteaza ucenicia”, W.Goethe

“Oricine inceteaza sa invete imbatraneste”, H.Ford



Caracteristici specifice ale invatarii in cazul adultilor:

- adultii care invata aduc cu sine cunostinte si experiente de viata; de aceea, **EXEMPLELE din viata reala** ii motiveaza si incurajeaza sa interactioneze pe parcursul procesului de invatare;
- adultii sunt mai **focalizati pe REZOLVAREA PROBLEMELOR** si orientati spre **REZULTATE**;
- adultii prefera sa invete prin **EXPERIMENTARE** decat sa asculte prezentari; trebuie sa fie **IMPLICATI ACTIV** in instruire;
- adultii au o **MOTIVATIE INTERIOARA** de a invata;
- adultii au nevoie de **TIMP PENTRU A REFLECTA** si **PRACTICA** noile abilitati;
- adultii prefera sa aleaga din mai multe **ALTERNATIVE** intrucat in viata reala trebuie sa ia decizii;
- adultii au **STILURI DE INVATARE DIFERITE**, corespunzatoare personalitatii fiecaruia;
- adultii au nevoie de **FEEDBACK** referitor la munca lor si **RECUNOASTERE** in cazul realizarii;
- adultii performeaza intr-un mediu in care se simt in siguranta, acceptati si **RESPECTATI**

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



PROCESUL DE INVATARE in cazul adultilor trebuie sa aiba in vedere urmatoarele aspecte:

- subiectele si materialele de invatare trebuie sa fie **RELEVANTE IN RAPORT CU SARCINILE DE SERVICIU** si **CONECTATE LA EXPERIENTELE DE VIATA**
- procesul de invatare trebuie sa fie **STRUCTURAT** astfel incat participantii sa inteleaga utilitatea notiunilor invatate
- invatarea trebuie sa combine **DIFERITE METODE**, adaptate diferitelor stiluri de invatare
- invatarea trebuie sa **FACILITEZE EXPLORAREA**- adultilor le place sa aiba oportunitatea de a asimila cunostinte intr-o modalitate semnificativa si sa aiba posibilitatea de a alege din mai multe resurse de invatare
- o parte din invatare trebuie sa fie **AUTO-DIRIJATA**
- invatarea trebuie sa fie **INTERACTIVA**
- invatarea trebuie sa fie **PROVOCATOARE** – utilizarea exercitiilor referitoare la rezolvarea problemelor si studiile de caz vor incuraja adultii sa gaseasca solutii la problemele de la locul de munca
- invatarea trebuie sa fie **FLEXIBILA**, in ceea ce priveste programul de lucru/orarul si nivelul de cunostinte al cursantilor

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor

RESURSE PENTRU INVATARE

- Literatura de specialitate
- Instruiri vocationale
- Oamenii care ne-au inspirat (parinti, mentori, coach etc.)
- Materiale web
- Experienta dobandita, inclusiv greselile facute



3

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



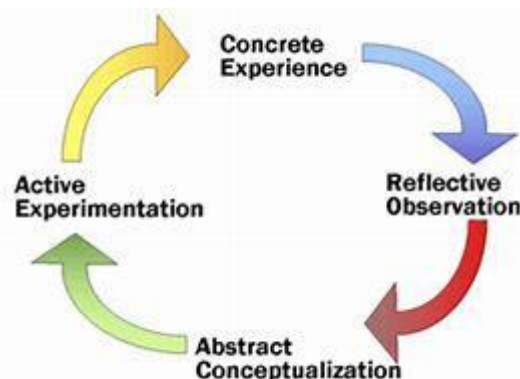
Etapele procesului de invatare – Ciclul de invatare (experimentală) - David A. Kolb:

I – **EXPERIMENTAREA** informatiilor noi – invatare prin experimentare

II – **OBSERVAREA, REFLECTAREA si PROCESAREA** noilor informatii – invatare prin examinare

III - **CONCEPTUALIZARE/ ABSTRACTIZARE** – finalizarea, generalizarea experientei

IV – **APLICAREA** experientei in cazul situatiilor reale de la locul de munca



Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor

Stiluri de invatare in cazul adultilor: **ACTIVIST, REFLEXIV, TEORETICIAN** si **PRAGMATIC**.

ACTIVIST

Cuvinte cheie in cazul acestui stil de invatare: **practica, experimentare, simulari, brainstorming, prezentare, rezolvarea situatiilor de criza**

Activistii **invata cel mai bine** din:

- noi experiente - probleme, oportunitati de actiune
- Activitati de tipul “aici si acum” (ex. jocuri de afaceri, simulari, jocuri de rol, sarcini in cadrul echipei etc.)
- activitati cu vizibilitate ridicata (ex. prezidarea unor reuniuni, prezentari)
- rezolvarea unei sarcini dificile

si **invata mai putin** din:

- situatii pasive – ascultare, citit, privit
- ramanerea in umbra, fara a fi implicat
- sarcini individuale
- explicarea conceptelor/ teoriei/ instructiunilor de lucru



3

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



REFLEXIV

Cuvintele cheie in cazul acestui stil de invatare: **observare, luarea de notite, referinte, analiza, intrebari si raspunsuri**

Reflexivii **invata cel mai bine** atunci cand:

- sunt incurajati sa observe/sa se gandeasca la activitati
- li se permite sa se pregatesca inainte de a comenta sau actiona
- au posibilitatea de a analiza/ cerceta/ proba/ urmari
- au posibilitatea de a reflecta asupra a ceea ce s-a intamplat

si **invata mai putin** din:

- implicarea in actiuni rapide, fara planificare/ pregatire/ analiza
- fortarea de a fi in lumina reflectoarelor (ex.: prezidarea unei reuniuni, jocuri de rol)
- oferirea de informatii insuficiente pentru a trage o concluzie
- obligarea de a actiona fara a se gandi la consecinte



3

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



TEORETICIENII

Cuvintele cheie in cazul acestui stil de invatare: **logica, sisteme, modele, teorii, dovezi, chestionare**

Teoreticienii **invata cel mai bine** in urmatoarele situatii:

- situatii complexe, bine structurate si cu obiective de urmarit
- sisteme propuse, modele, concepte, teorii, chiar daca modul de aplicare in practica nu este clar
- posibilitatea de a explora asocieri, interdependente, de a pune intrebari, de a formula ipoteze, de a aplica logica
- solicitante intelectual - situatii complexe

si **invata mai putin** in urmatoarele situatii:

- cerinta de a face ceva fara un scop definit
- implicarea in activitati nestructurate si ambigue
- participarea la situatii care pun accent pe implicarea emotionala
- confruntarea cu activitati fara profunzime



3

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



PRAGMATICII

Cuvintele-cheie in cazul acestui stil de invatare: **exemplificari, situatii reale, legate de locul de munca, rezolvarea problemelor/luarea deciziilor**

Pragmaticii **invata cel mai bine** in urmatoarele situatii:

- materiale de invatare legate evident de locul de munca
- sansa de a practica tehnici, de a da feedback-ul
- validitate ridicata a proceselor utilizate
- activitati de luare a deciziilor

si **invata mai putin** din:

- materiale de invatare care nu au legatura cu beneficiile imediate
- doar materiale de invatare teoretice, fara practica sau orientari
- obstacole politice/manageriale/de personal in implementare
- lectori care nu fac conexiunea cu realitatea



3

Consideratii referitoare la invatare in cazul adultilor



Chestionar – stiluri de invatare in cazul adultilor

Arta facilitarii si a construirii suportului

de ISOB

Antreprenorii au nevoie de grupuri pereche

Grupurile pereche au nevoie de facilitare

Facilitarea grupurilor pereche de antreprenori este un profil profesional

Facilitator pentru antreprenori:

Sprijina prin incurajari psihologice

- prin oferirea oportunitatii de a reflecta in cadrul unor grupuri pereche de suport, organizate si mentinute
- prin impartasirea propriilor cunostinte si experiente,
- prin impartasirea propriei retele de contacte si resurse relevante,
- prin filtrarea fluxului vast disponibil de sfaturi (bune sau rele) si informatie (buna sau rea).

Arta facilitarii si a construirii suportului



Infiintarea unei companii = un pas major in viata oricui.

Asumarea riscului este necesara, dar reducerea riscului care nu este necesar printr-o planificare buna este de dorit

Este nevoie de sprijin

O parte importanta a unei astfel de structuri este oferta dvs. ca facilitator/coach

Arta facilitarii si a construirii suportului



Servicii de genul:

- O oferta comerciala in calitate de liber profesionist,
- Ca parte a sprijinului voluntar oferit proprietarilor de firme (ex. din partea unei asociatii non-profit),
- Ca angajat al unei organizatii care este preocupata de oferirea sprijinului proprietarilor de firme (cum sunt Camerele de comert si Industrie, organizatii ale mestesugarilor etc.)
- Alte organizatii, cum sunt hub-urile pentru start-up-uri...

Arta facilitarii si a construirii suportului



Exista multe organizatii si firme specializate care ofera sprijin specific in arii precum finantari, probleme juridice, marketing etc.

Informatiile referitoare la modul in care se infiinteaza o firma exista din abundenta si exista sute de metode si instrumente de sprijin in cazul acestui proces.

Multe dintre ele sunt prezentate in capitolele acestui ghid.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Ne axam acum pe rolul dvs. de oferire a sprijinului ca facilitator si/ sau / coach al intregului proces de infiintare. In cadrul acestui rol, veti oferi variate forme de sprijin, precum:

- Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii
- Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere
- Suport prin organizarea si mentinerea grupurilor pereche de sprijin pentru reflectie, schimb de experienta si impartasirea resurselor
- Suport prin impartasirea propriei experiente si a cunostintelor
- Suport prin impartasirea propriei retele si a contactelor si resurselor relevante
- Suport prin filtrarea fluxului de sfaturi disponibile (bune sau rele), precum si de informatii (bune sau rele)

Arta facilitarii si a construirii suportului



In procesul parcurs de la infiintare pana la consolidarea si cresterea unui business, putem distinge cativa pasi. Urmatoarele forme de sprijin sunt necesare in fiecare pas.

Principalii pasi sunt:

- Orientare
- Planificare
- Actiune – construire business-ului
- Consolidarea si cresterea business-ului

Vom discuta pe scurt procesul general si formele de sprijin corespunzatoare.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii

Diverse formate au fost dezvoltate pentru a oferi suport, de la carti la portal-uri online.

Una dintre aceste forme o constituie sprijinul unui facilitator sau coach.

Facilitarea fata in fata are avantajul de a fi mult mai flexibila si personalizata decat orice alt format, deoarece comunicarea reala are loc.

Facilitarea poate fi 1:1 sau in cadrul unui grup de potentiali proprietari de firme.

Arta facilitarii si a construirii suportului

Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii

Facilitarea in cadrul grupului:

- Largeste experienta si numarul intrebarilor interesante care se pun
- Incurajeaza impartasirea si suportul mutual
- Formeaza un grup de suport
- Incurajeaza comunicarea
- Multiplica reseaua disponibila membrilor grupului
- Este mult mai prietenoasa d.p.d.v a resurselor: pt fiecare participant este mai ieftin atunci cand imparte cu ceilalti costurile tale ca facilitator!

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii

Oferta dvs. ar trebui sa fie:

- Transparența pentru (potentialii) clienți
- Modulara

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii

Modular:

- ✓ Nimeni nu ar trebui sa fie obligat sa se inscrie intr-un program pe termen lung, care potential nu este necesar!
- ✓ Programul ar trebui sa acopere intregul proces.
- ✓ Trebuie sa va asigurati ca toate punctele necesare sunt acoperite la fiecare pas.
- ✓ Cu cat clientii cresc ca antreprenori, cu atat vor fi mai motivati sa foloseasca forme de auto-dezvoltare si auto-invatare.

Aplicati mai multe metode, precum: regasirea informatiei, invitarea unor speakeri, distribuirea unor teme de invatare, impartasirea experientei, discutarea cazurilor etc.



Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea unui cadru pentru intregul proces de dezvoltare, prin sprijin pe termen lung, de la prima idee pana in faza de consolidare a afacerii

Aranjamentele specifice depind in mod natural de grupul pe care il deserviti.

- Audienta existenta: studenti in ultimul semestru, un grup de clienti ai bancilor care cer imprumut, un grup de someri care aplica pentru sprijin public pt a incepe o afacere...
- Identificarea audientei- publicati-va oferta de servicii prin canalele uzuale: propria pagina web, social media, materiale tiparite.

Daca aveti succes cu primul grup, probabil ca veti obtine testimoniale, ceea ce este ideal intr-o astfel de situatie.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

- Cineva cu care sa vorbesc!
- Cineva impartial, care nu cere dividende, nu este sot/ sotie, nu este partener de business si nici nu tine neaparat sa vanda ceva.
- Cineva al carui job este sa puna intrebarile corecte, sa ofere un spatiu securizat pentru a “incerca” lucruri, a practica si explora.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

Acesta este in mod particular foarte important atunci cand apar indoielei referitoare la faptul ca a fost aleasa calea buna si atunci cand clientul se simte blocat, coplezit si supraincarcat si/sau se lupta cu decizii dure:

- Sesiune 1:1
- De obicei grupul (daca a ajuns la un nivel ridicat de incredere) poate fi un bun coach pereche.

Arta facilitarii si a construirii suportului

Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

Exercitiu: Elaborati o strategie pentru a pune intrebari pentru ...

- extinderea optiunilor imaginate pentru client
- clientul sa nu se mai lamenteze si sa treaca la actiune

Arta facilitarii si a construirii suportului

Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

Mai multe OPTIUNI:

Incurajati-l cu rabdare sa elaboreze optiuni

- “Ce altceva poti sa faci?”
- Ce altceva?
- Ce s-ar intampla?
- Care ar fi avantajele? Dezavantajele?

Arta facilitarii si a construirii suportului

Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

PLANGERI:

Intrebati cu rabdare:

- OK; este intr-adevar rau, dar ce poti sa FACI?
- Ce poti sa FACI?
- Altceva?
- Care ar fi primul pas?

Arta facilitarii si a construirii suportului

Suport prin oferirea de incurajare psihologica si oportunitatea de reflectie si de depasire a crizelor prin motivare si incredere

- Comfortul psihologic oferit de un grup pereche, ex. un grup in aceeasi situatie, probabil apropiat ca mod de gandire, cu aceeasi misiune
- Acest lucru nu este intalnit intr-un grup “natural” de prieteni/familie al clientului.
- Grupul este o forma prin care clientul se poate “testa” si poate primi feedback si incurajari.
- Intr-un grup cresc sansele clientului de a gasi pe cineva cu care sa relationeze.
- Pe langa comunicarea informala care are loc, exista exercitii pentru grupuri, prin care clientul primeste asigurari, cum este **discutarea in perechi a cazului**.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Metoda: Discutarea in perechi a cazului

Discutarea in perechi a cazului este una dintre cele mai puternice si eficiente, totodata simple, metode de a utiliza resursele unui grup in aceeasi situatie, pentru a descrie si analiza probleme si pentru a gasi solutii.

Desi pare simpla, un set strict de reguli trebuie urmat, de aceea este nevoie la inceput de practica si instruirea/ supervizarea din partea unui facilitator/ coach cu experienta.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Metoda: Discutarea in perechi a cazului

Roluri care trebuie asumate:

Persoana care cauta sfaturi (descrie cazul)

Facilitator (poate fi nominalizat dintre membrii grupului sau din afara)

Grup (pana la 5, in grupuri foarte disciplinate 10 perechi)

De obicei este bine sa se aplice in format integral.

Pentru a fi mai concis este nevoie de practica si disciplina.

Grupurile cu foarte multa experienta au redus discutiile la 1 minut, in care toate elementele descrise pot fi vizualizate.

Arta facilitarii si a construirii suportului

Metoda: Discutarea in perechi a cazului

10 pasi:

2 min: Impartirea rolurilor: cel care prezinta cazul, facilitatorul, sfatuitoarii (pereche)

5 min: Prezentarea cazului (persoana care prezinta cazul)

5 min: Sesiune de intrebari adresate celui care a prezentat cazul (colegi/pereche)

10 min: Colectarea ideilor, a sentimentelor, asocieri (colegi/pereche). Nu se discuta!

5 min: Feedback privind ideile emise (oferit de catre cel care a prezentat cazul)

10 min: Colectarea solutiilor de rezolvare a problemei (colegi/pereche)/optiuni

10 min: Schimb de idei asupra solutiilor de rezolvare a problemei

10 min: Planificarea implementarii solutiilor

5 min: Informare asupra experientei personale despre cazuri similare (coach, moderator)

2 min: Analiza: Cum am lucrat? Ce putem face mai bine data viitoare?

Arta facilitarii si a construirii suportului



Metoda: Discutarea in perechi a cazului

Moderatorul/facilitatorul, impreuna cu ceilalti, are sarcina de a se asigura ca doar nivelul desemnat este discutat in cazul fiecarui pas si de a concluziona ca se poate trece la urmatorul pas.

Important: Fiti veseli! Discutati optiunile si ideile si oferiti feedback.

Sub nicio forma cel care prezinta cazul nu trebuie sa se simta judecat sau presat sau pus intr-o pozitie de aparare.

DOAR cel care a prezentat cazul poate sa ia DECIZIILE.

Grupul nu cunoaste adevarata situatie si cel care a prezentat cazul nu poate delega responsabilitatea.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin organizarea si mentinerea grupurilor pereche de sprijin pentru reflectie, schimb de experienta si impartasirea resurselor

Pe masura ce grupul se dezvolta si devine un grup de antreprenori implicati si cu experienta:

- va avea mai putina nevoie de dvs. ca furnizor de resurse si informatii de intrare

- va avea nevoie de serviciile dvs. pentru inspiratie, facilitare si un spatiu pentru schimburi

(facilitare, spatii, stabilirea datelor de intalnire, suport organizational pentru invitarea speakerilor etc)

De multe ori grupurilor li se pare util sa se intalneasca intr-o statiune, timp de o saptamana pe an. Este o placere sa organizati astfel de servicii pentru aceste intalniri!

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin impartasirea propriei experiente si a cunostintelor

Aveti experienta initiala relevanta in unul dintre domeniile acoperite de acest ghid (aveti propria afacere sau ati oferit consultanta antreprenorilor debutanti etc.) si/ sau ati citit despre o negociere buna, cunoasteti cazuri relevante si va intalniti in mod regulat cu persoane relevante (oameni de afaceri, proprietari de firme, persoane cu experienta in diverse domenii)

Nimeni nu are absolut tot!

Arta facilitarii si a construirii suportului



Support prin impartasirea propriei experiente si a cunostintelor

Reflectati asupra domeniilor de competenta pe care le aveti si lucrati asupra celor pe care trebuie sa le dezvoltati mai mult.

Asigurati-va ca nu considerati experienta si cunostintele dvs. ca "ultimul cuvânt"

Cunostintele si experienta trebuie sa constituie baza, nu neaparat programul dvs. Clientii sunt cei care trebuie sa isi gaseasca drumul.

Chiar daca de multe ori clientii va solicita direct sa le spuneti ce sa faca, oferirea raspunsului este foarte rar cel mai bun serviciu pe care li-l faceti, sprijinirea lor sa il gaseasca este o solutie mai buna.

In orice caz trebuie sa va asigurati ca parerea dvs. si experienta sunt una dintre multiplele resurse pe care le puneti la dispozitia clientului. Oferiti resurse, dar lasati clientul pe locul soferului!

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin impartasirea propriei retele, a contactelor si resurselor relevante

Din pozitia de facilitator care lucreaza pentru sprijinirea antreprenorilor debutanti veti avea mult mai multe contacte decat clientii dvs.

De asemenea, daca puteti utiliza resursele si reteaua unei **organizatii** sau a unei institutii acest lucru va aduce foarte multa valoare pentru clientii dvs.

Veti avea experienta cu aceste persoane si/sau organizatii si veti fi capabil sa va ajutati clientii pentru a intelege mai bine care sunt relevante pentru ei si care nu.

In multe cazuri veti putea “**deschide usi**” pentru clientii dvs., transfera “**capitalul social**” catre ei.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin impartasirea propriei retele, a contactelor si resurselor relevante

Persoanele/organizatiile vor fi mai interesate sa primeasca antreprenori in devenire daca stiu ca sunt clientii dvs sau fac parte din grupul pe care il “antrenati”.

Pe masura ce cei antrenati se transforma in antreprenori de succes si institutiile/persoanele relevante au o experienta buna cu acestia, reteaua dvs. va creste atat ca marime cat si ca putere.

Pentru a oferi un astfel de sprijin va trebui ca in mod constant sa va dezvoltati si sa va mentineti reteaua.

Incercati sa cunoasteti persoane si institutii/organizatii relevante.

Incercati sa construiti sinergii.

De multe ori veti putea facilita accesul clientilor, ceea ce este de asemenea in interesul acestor institutii.

4

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin filtrarea fluxului de sfaturi si informatii disponibile (bune sau rele)

Fluxul de informatii poate crea foarte multa confuzie si poate fi derutant.

Prin oferirea unui cadru pt. intalniri, liste de lecturi, teme, selectii de informatii si invitarea speakerilor, puteti scuti clientii de costuri inutile si pierderea timpului.

Prin oferirea unui program testat si clientii pot fi siguri ca vor avea oportunitatea de a discuta toate aspectele cu adevarat relevante, fara teama de a pierde informatie vitala.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin filtrarea fluxului de sfaturi si informatii disponibile (bune sau rele)

Pe de alta parte, si retea dvs. este mereu disponibila pentru a indruma spre informare suplimentara si contacte, daca este necesar.

Prin folosirea seturilor de intrebari ghidate, teme, prin impartasirea cunostintelor despre aspecte variate, pregatite de catre participanti, un “ocean” de informatii va fi transformat intr-un ghid/ indrumar/ portofoliu concis pentru client.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Suport prin filtrarea fluxului de sfaturi si informatii disponibile (bune sau rele)

Trebuie sa il pregatiti prin:

- revizuirea informatiei disponibile si
- mentinerea propriei liste de resurse.

Ghidul inmanat este un bun punct de pornire, dar veti gasi si alte resurse utile, in particular resurse specifice situatiei nationale/ regionale sau sectoriale.

Arta facilitarii si a construirii suportului



Exemplu de Desfasurator pentru Programul Suport

Cerintele in ceea ce priveste desfasurarea (ca durata si format) pot fi foarte diferite, depinzand de tipul afacerii, cunostintele deja dobandite ale clientului si alti factori.

Ex.: infiintarea unei mici companii care ofera tururi ghidate in oras pe langa un job existent este mult mai putin solicitanta decat infiintarea unui start-up international in domeniul tehnic, care cauta o investitie externa de o valoare considerabila.

Arta facilitarii si a construirii suportului

Exemplu de Desfasurator pentru Programul Suport

Atragerea Clientilor: workshop de informare de aproximativ 3 h gratuit

Orientare: 2-6 dupa amiezi a cate 2-3 h pt a atinge principalele teme

Planificare: 3 zile workshop-uri intensive

6 h de coaching 1 : 1

Intalniri lunare in grupuri pereche

Actiune: workshop-uri lunare, dupa amiaza, pe teme relevante

Lunar coaching 1 : 1 timp de 1 h

Intalniri lunare in grupuri pereche

Platforma online pentru impartasirea resurselor

Arta facilitarii si a construirii suportului



Profilul facilitatorilor/coach-ilor pentru proprietarii de firme

- Ce trebuie sa cunoasteti?
- Trebuie sa cunoasteti fundamentul administrarii unei afaceri si legislatia relevanta
- Trebuie sa cunoasteti un numar de afaceri reale, din diverse domenii si sa cunoasteti ce fac si cum fac
- Trebuie sa cunoasteti principalele concepte actuale privitoare la crearea afacerilor
- Trebuie sa cunoasteti principalele metodologii ale comunicarii si facilitarii
- Trebuie sa cunoasteti organizatiile suport relevante si retelele din regiunea dvs.
- Trebuie sa cunoasteti programele suport europene, nationale si regionale
- Trebuie sa cunoasteti ca nu se asteapta de la dvs. sa stiti totul, dar se asteapta sa fiti dispusi sa invatati cum puteti gasi informatii despre toate acestea

Arta facilitarii si a construirii suportului

Profilul facilitatorilor/coach-ilor pentru proprietarii de firme | Ce trebuie sa fiti capabili sa faceti?

- ✓ Invatati de la persoanele care deja fac acest lucru (sa fiti instruibil)
- ✓ Ajungeti la oameni si construiti relatii de munca bune (comunicare pro-activa)
- ✓ Stapaniti-va emotiile
- ✓ Puneti intrebari, oferiti feedback
- ✓ Planificati si structurati sesiunile si programele
- ✓ Construiti o retea utila
- ✓ Fiti demn de incredere si respectati-va cuvantul dat

Arta facilitarii si a construirii suportului



Profilul facilitatorilor/coach-ilor pentru proprietarii de firme

Care trebuie sa fie atitudinea dumneavoastra?

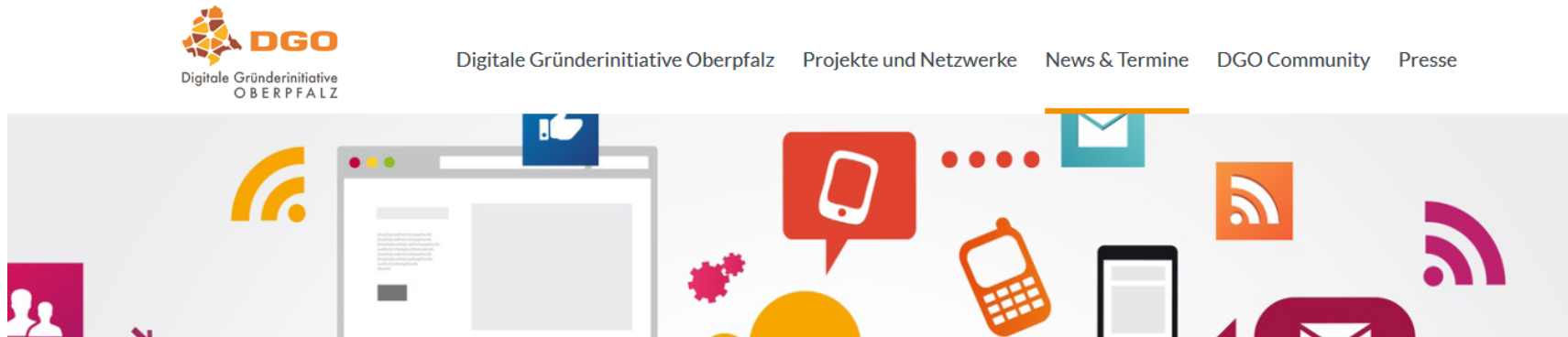
- Constructiva (orientata spre solutii)
- Empatica, dar cu pastrarea distantei profesionale (nu fiti “inghititi” de problemele clientului)
- Autentic selectiva (fiti voi insiva, dar controlati-va emotiile)
- Responsabila social si etic

Arta facilitarii si a construirii suportului



Eco-sistemul crearii afacerilor: Exemplu Initiativa proprietarilor afacerilor digitale din Upper Palatine

<https://www.digitale-oberpfalz.de>



Home > News & Termine > Makers`CLUB Regensburg

Makers`CLUB "Handwerk 4.0"



Das neue Veranstaltungsformat in der TechBase für Gründer, Start-Ups, Unternehmen, Investoren und Forscher!

Ab sofort gibt es mit dem **Makers`CLUB Regensburg** einen neuen regelmäßigen Treff, der Gelegenheit bietet, sich über alle Branchen hinweg zu vernetzen und gemeinsame Projekte zu starten. Von der Ideenfindung über Startfinanzierung, Best Practice Beispielen bis hin zu Gesprächsrunden für Unternehmer und Investoren ist für jeden was dabei. Langweilig wird es nie, dafür sorgen wechselnde Schwerpunktthemen und Locations.

Wirtschaftszeitung

Den nächsten "großen" Makers`CLUB unter dem Motto "Handwerk 4.0" gibt's am 25. Oktober 2018 ab 17:30 Uhr in der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz mit Praxisbeispielen von Unternehmen und einem Showroom zum Ausprobieren für die

Resucher.

KALENDER

SEPTEMBER 2018						
MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
35	27	28	29	30	1	2
36	3	4	5	6	7	8
37	10	11	12	13	14	15
38	17	18	19	20	21	22
39	24	25	26	27	28	29

> Alle Termine

Arta facilitarii si a construirii suportului

Teme de discutie in programul de benchmark pentru proprietarii de firme din Germania
<https://www.gruendungswerkstatt-bodensee-oberschwaben.de/content/Planung>



gründungswerkstatt
bodensee-oberschwaben

IHK Industrie- und Handelskammer
Bodensee - Oberschwaben

CLEVER GRÜNDEN MIT EXPERTENWISSEN

- Businessplan
- Finanzplan
- Persönliche Online-Beratung

Home

Orientierung Planung Praxis

Suchbegriff eingeben...

Von der Idee bis zum Erfolg!

Die Gründungswerkstatt unterstützt Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer Unternehmensgründung - neutral, vertraulich und kostenlos.

 **ORIENTIERUNG**
Informieren Sie sich rund um die Unternehmensgründung.
Mehr...

 **PLANUNG**
Entwickeln Sie kostenlos Ihren Businessplan.
Mehr...

 **PRAXIS**
Finden Sie Informationen rund um die Selbständigkeit.
Mehr...

Ihr Profil

E-Mail:

Passwort:

› Einloggen

› Registrieren und Businessplan erstellen

› Passwort vergessen?

Arta facilitarii si a construirii suportului

Teme de discutie in programul de benchmark pentru proprietarii de firme din Germania
<https://gruenderplattform.de/>



Brainstorming

Weißt du schon, ob du dein Ding machen willst? Hier bist du richtig - egal, ob auf Ideensuche oder schon mit konkreten Vorstellungen. Finde deinen Weg!

Inspirieren lassen

Planung

Geschäftsmodell und Businessplan entwickeln und testen. Schaff dir Sicherheit - mit Unterstützung der Gründungsförderer aus deiner Region!

Geschäftsmodell entwickeln

Finanzierung

Das Wichtigste zur Finanzierung lernen. Finanzierungs- und Förderpartner finden. In deiner Region - und mit direkter Finanzierungsanfrage.

Finanzierung finden

Arta facilitarii si a construirii suportului

Teme de discutat in pre-orientare

Informatii de baza si consideratii:

- Situatia mea si motivatia (Care este motivatia mea? Care sunt scopurile mele si dorintele? Unde vreau sa fiu peste 5 ani?)
- Intelegerea pietei pe care actionez
- Argumente pentru produsul meu? Grup tinta?
- Organizarea propriei afaceri
- Organizarea financiara

Intrebari si raspunsuri

Arta facilitarii si a construirii suportului

Teme de discutat in pre-orientare

Tipuri de finantare

- Finantarea unei noi afaceri ca antreprenor /asociat unic
- Finantarea unui loc de munca
- Franciza
- Succesiune dupa un proprietar de afacere/cumpararea unei companii
- Management-Buy-Out (MBO)
- Spin-off
- Cumpararea de parti sociale intr-o companie
- Finantarea unei profesii liberale

Profilul individual - reflectie asupra trasaturilor personale si resurselor individuale

Greseli tipice

Alt suport disponibil

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in orientare

Alegeti un format care permite fiecarui client sa-si clarifice daca doreste sa devina antreprenor sau PFA si daca este capabil sa indeplineasca cerintele.

Cateva puncte de discutat:

- profilul individual
- ideile de afaceri
- accesul la finantare
- accesul la piata
- daca circumstantele personale sunt compatibile cu ideile initiale

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in planificare

- Facilitarea: oferiti participantilor un program clar.
- In aceasta etapa este necesar un nivel ridicat de implicare.
- Asigurati-va ca toti participantii participa la toate sesiunile relevante.
- Introduceti un sistem de urmarire a rezultatelor invatarii si oferiti feedback cu privire la rezultatele invatarii.
- Oferiti formate pentru a actualiza cunostintele celor care raman in urma astfel incat sa se atinga standardele, daca este necesar.

Arta facilitarii si a construirii suportului

Teme de discutat in planificare

Cateva teme obligatorii in aceasta etapa sunt:

- Care este nivelul meu actual?
- ✓ Autoevaluare si reflectie cu privire la propria personalitate si resurse
- ✓ Care sunt resursele mele individuale si financiare?
- Intelegerea si analizarea pietei mele potientiale
- Idei initiale: ce valoare aduce produsul/serviciul meu clientului?
- Care este avantajul meu unic vs. competitorii mei (potentiali)?
- Atragerea clientilor
- Cum atrag clientii/locuri de munca
- Vanzari, marketing, relatii publice
- Logistica si canalele de distributie
- Politica de preturi
- Organizarea propriei afaceri

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in planificare

- Ce legi trebuie luate in considerare
- Cea mai potrivita forma de organizare juridica a afacerii

- ✓ Management si managementul personalului
 - Lucrul efectiv
 - Angajati? Cum sa ii gasesc, angajez, conduc ...(daca este necesar)

- ✓ Organizarea financiara a afacerii
 - Capitalul necesar
 - Planificarea cash-flow- ului
 - Asigurari sociale
 - Accesul la capital
 - Acoperirea riscurilor
 - Preluarea unei afaceri existente
 - Profesii liberale

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in actiune

Finante si Control

- Principalii indicatori financiar-contabili si relevanta lor
- Cooperarea cu consultantul fiscal
- Analiza sectorului/ domeniului de activitate
- Benchmarking
- Managementul reclamatilor
- Leasing – pro si contra
- Banci: evaluarea ofertelor de finantare, comunicarea cu bancile, intelegerea mentalitatii bancherilor, prezentarea la bancile de succes
- Cum evalueaza bancile garantiile
- Asigurarea unui cash flow pozitiv si a unei lichiditati bune

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in actiune

Management: Management organizational si managementul timpului personal

- Stabilirea prioritatilor
- Organizarea generala a muncii
- Completarea facturilor
- Pastrarea corespunzatoare a registrelor
- Organizarea corespunzatoare a fisierelor
- Identificarea personalului corespunzator
- Calcularea costurilor cu personalul
- Principiile managementului resurselor umane
- Identificarea stilului de management potrivit
- Managementul crizelor
- Managementul riscurilor si asigurari: ex. asigurare de invaliditate profesională

Arta facilitarii si a construirii suportului



Teme de discutat in actiune

Aspecte juridice

- Legi relevante (ex. referitoare la competitie, procesul revendicarilor, asigurari sociale, dependenta angajare/ colaborare si implicatiile fiscale etc.)
- Contracte de munca
- ✓ Alte oferte de consultanta si oportunitati de invatare
- Consultanta continua
- Identificarea consultantilor potriviti
- Cum se poate dobandi know-how antreprenorial
- Competitii destinate start-upurilor si de planuri de afaceri
- Retele ale proprietarilor de firme/ start-up-uri

Adaptat dupa: <https://www.gruendungswerkstatt-bodensee-oberschwaben.de/content/Praxis>

5

Facilitator versus consultant



de FPIMM

*“DACA IMI SPUI ESTE POSIBIL SA UIT,
DACA IMI ARATI IMI VOI AMINTI, DAR
DACA MA IMPLIC VOI INTELEGE”*

Sarcina facilitatorilor este de a-i ajuta pe manageri sa-si **inteleaga experienta** si sa o converteasca in cunostinte, competente sau abilitati necesare pentru rezolvarea problemelor legate de activitatea lor.

In acest context, **rolul facilitatorului** este de a:

- inspira** managerii sa genereze idei legate de rezolvarea problemelor afacerii, sa continue sa fie inovativi
- ajuta** managerii sa-si modeleze ideile, de a-i **asista** cu metodele **descoperirii, reflectiei si planificarii**
- incuraja** participarea activa si **mentine focalizarea** pe activitatile relevante

The Many Roles of a Facilitator



Pentru a facilita procesul de invatare, facilitatorul trebuie sa detina anumite **competente** si **aptitudini**:

- **ASCULTAREA ACTIVA** – veti intelege mai bine nevoile cursantilor atunci cand ii ascultati activ
- **ABILITATI DE COMUNICARE**– abilitatea de a da raspunsurile asteptate si clare la toate intrebarile care apar pe parcursul instruirii, de a folosi limbajului corpului pentru o mai buna intelegere a mesajului
- **COMPETENTE DIDACTICE SEMNIFICATIVE**– abilitatea de a aplica diferite tehnici de predare, de a utiliza mijloacele audio-vizuale, de a selecta cele mai potrivite obiective de instruire si de a le formula explicit, de a da un feedback constructiv persoanelor instruite, de a evalua obiectiv performantele cursantilor
- **ATITUDINE PRO-ACTIVA** – observarea de noi oportunitati si cautarea de noi alternative pentru rezolvarea problemelor; abilitatea de a le aplica in situatii practice
- **GANDIRE POZITIVA** - aratati-le cursantilor care din aspectele judecatilor lor sunt admirabile



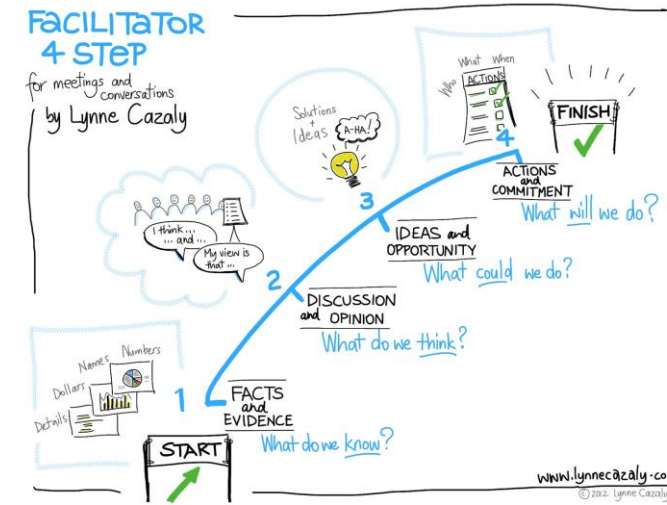
- **COMPETENTE DE REZOLVARE A PROBLEMELOR** - modelarea problemei si combinarea diferitelor competente si abilitati pentru a face fata unei anumite situatii; dupa analizarea situatiei si definirea problemei facilitatorul trebuie sa identifice solutiile potrivite
- **ABILITATEA DE A OBSERVA SI DE A TRAGE CONCLUZII**- observarea atenta a procesului de lucru, a atitudinii cursantilor si concluzionare
- **ABILITATEA DE A REZOLVA OBIECTIILE**- asistarea cursantilor in reflectarea obiectiva asupra problemelor aparute, “transparentizarea” acestora si apoi discutarea lor
- **ABILITATEA DE A MOTIVA CURSANTII**– identificarea factorilor care-i motiveaza cu adevarat pe cursanti si focalizarea pe acestia
- **FLEXIBILITATE/ ADAPTABILITATE**– abilitatea de a se schimba si adapta la situatiile neprevazute aparute pe parcursul instruirii



5 Facilitator versus consultant

Sugestii pentru facilitarea invatarii in cazul adultilor:

- clarificati in ce fel invatarea ii va **ajuta** pe cursanti **in activitatea/ afacerea lor**
- lectiile /activitatile propuse trebuie sa le **provoace gandirea** si **sa-i incurajeze sa-si imagineze noi cai de a vedea** lucrurile/situatiile
- lectiile /activitatile propuse trebuie sa **fie conectate la experienta lor**
- permiteti participantilor sa fie **activi** si sa **invete unul de la celalalt**
- puneti **intrebări deschise** si **ascultati atent**
- solicitati **idei, noi perspective**
- incurajati **diferentele de opinie constructive**
- intrelegeti ca **adultii invata diferit**
- **recapitulati** si lasati timp pentru **reflectie** si **auto-evaluare**
- dati **exemple de la locul de munca**
- folositi **umorul**; adultilor le place sa se distreze la fel ca si copiii
- cereti **feedback** si valorificati-l
- fiti **respectuosi** cu cursantii; invatarea necesita un mediu confortabil si plin de respect



5

Facilitator versus consultant



Ce anume sa EVITATI cand facilitati invatarea

Vorbirea excesiva din partea facilitatorului in loc de ascultare activa; oferirea prea multor detalii

Continutul invatarii nu are un rationament semnificativ

Nu se urmareste aplicarea practica a aspectelor discutate

Punerea accentului pe prelegere ca metoda de invatare

Accentuarea informatiei abstracte

Neluarea in considerare a oportunitatilor legate de invatarea auto-dirijata

Supraincercarea cu informatie nerelevanta

Fortarea persoanelor de a participa la discutii

Discutii contradictorii referitoare la interpretarea diferitelor situatii

Comentarii inadecvate referitoare la aspecte sensibile

Folosirea jocurilor psihologice

Repetarea unei activitati pana cand iese cum trebuie

Supra-analizarea aspectelor discutate



5 Facilitator versus consultant

CONSULTANTII

profesionisti detinand **expertiza specifica unui anumit domeniu**, care **sfatuiesc** managerii referitor la caile de actiune necesare pentru **imbunatatirea competitivitatii** firmei

Etapele unei misiuni de consultanta:

- ✓ intrare si contractare
- ✓ colectarea datelor si diagnoza
- ✓ planificarea actiunilor
- ✓ asistare
- ✓ finalizare



INTREBARI ce pot fi puse:

- **Ce problema doriti sa rezolvati?**
- **Ce asteptari aveti de la mine?**
- **Cum vom lucra impreuna?**

<i>CONSULTANTA</i>	<i>FACILITARE</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analiza este facuta de un expert ▪ Nu este neutra ▪ Consultantul ofera continut sub forma sfaturilor unui expert si recomandari de actiune ▪ Consultantul poate fi implicat in implementare 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analiza este facuta de client ▪ Neutra ▪ Facilitatorul invita la un schimb de experienta sub forma unui proces, angajand grupul si mentinandu-l focalizat pe subiectul discutat. Facilitatorul nu ofera expertiza pe subiectul discutat. ▪ Recomandarile de actiune sunt facute de client. ▪ Clientul are responsabilitatea implementarii

EXERCITIU

Identificati ce rol este necesar (consultant sau facilitator) in urmatoarele situatii:

<i>NEVOILE CLIENTULUI</i>	<i>CONSULTANT/ FACILITATOR</i>
<ul style="list-style-type: none">▪ Cercetarea competitiei▪ Ghidarea unui grup pentru a realiza planificarea strategica▪ Sfaturi legate de conducerea afacerii▪ Activarea unui grup pentru a lucra in echipa▪ Analiza unui proiect de investitii▪ Recomandari referitoare la politica de resurse umane	

6

Cum sa elaborezi un program inovativ pentru instruirea practica a competentelor antreprenoriale



De FPIMM

Inovarea, ca proces al afacerii, consta in identificarea oportunitatilor de piata care duc la introducerea de noi produse, servicii, procese sau modificarea celor curente.



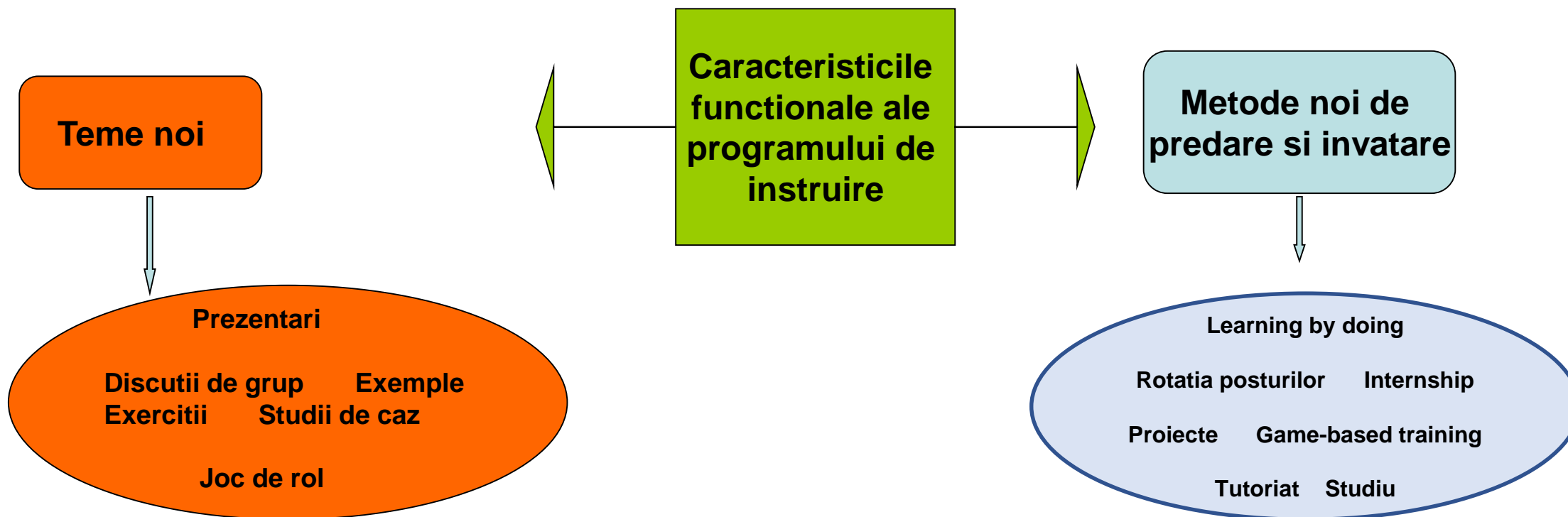
Vreau sa creez un program de instruire inovativ!
Dar cum pot sa fac asta?

As putea sa imbunatatesc caracteristicile functionale ale programului (**inovare de produs**)

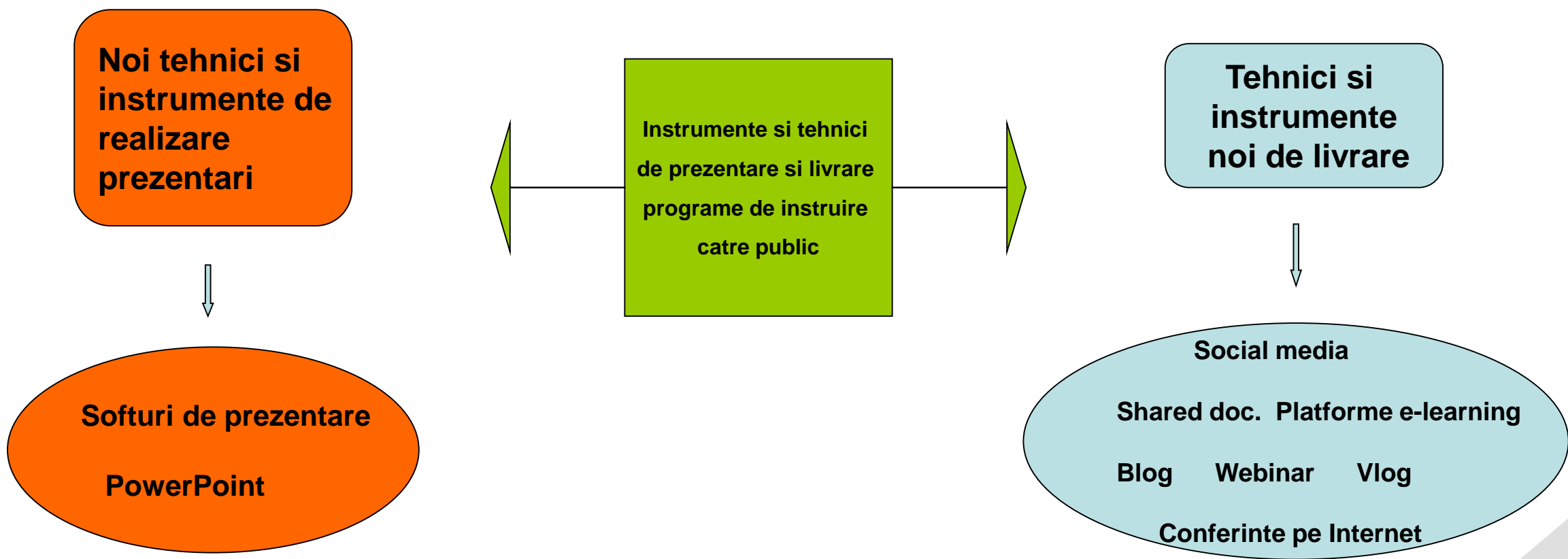
As putea sa imbunatatesc instrumentele si tehnicile de prezentare si livrarea a programului (**inovare de proces**)

6

Cum sa elaborezi un program inovativ pentru instruirea practica a competentelor antreprenoriale



Cum sa elaborezi un program inovativ pentru instruirea practica a competentelor antreprenoriale

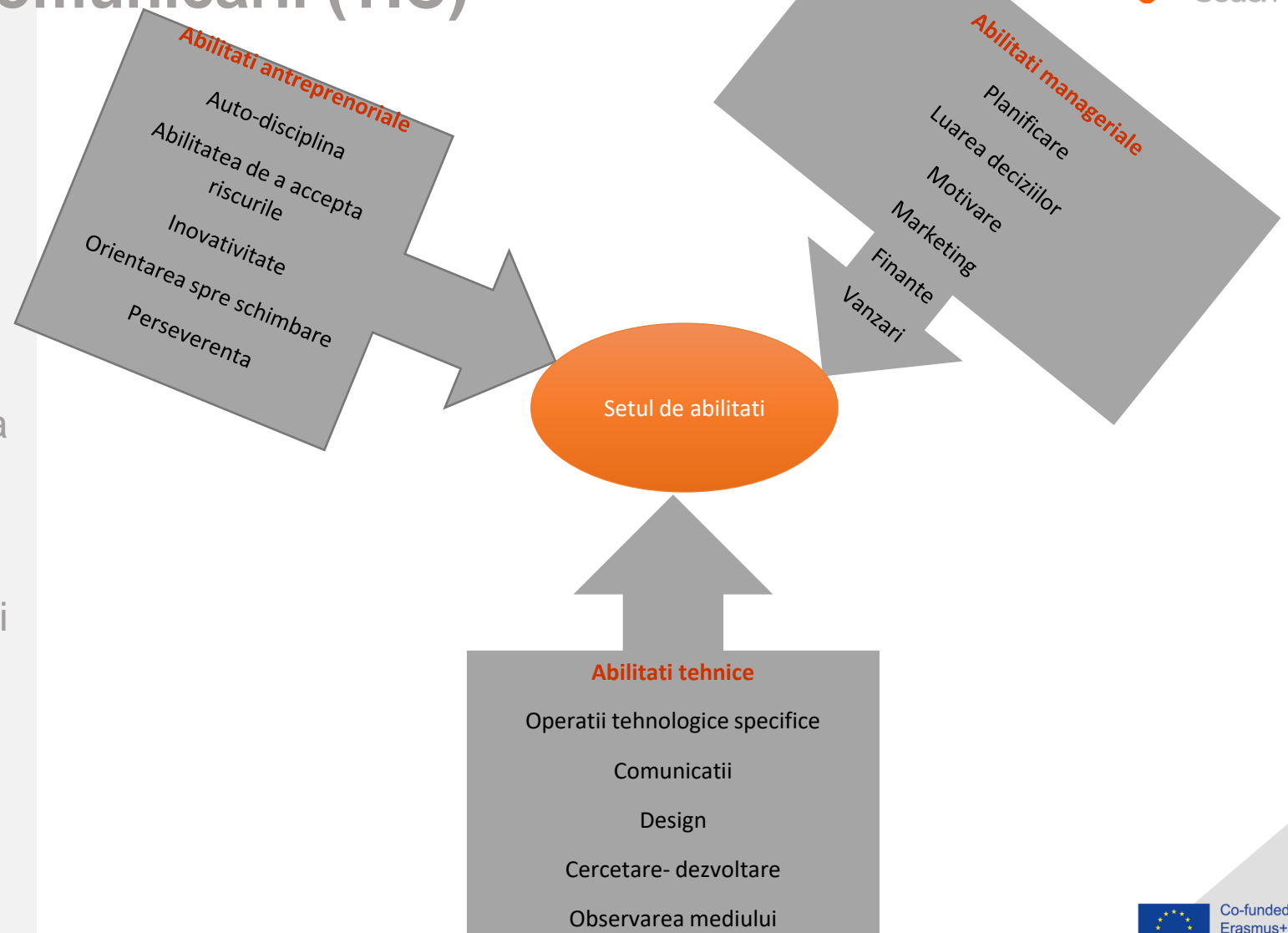


Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale utilizand tehnologia informatiei si comunicarii (TIC)

Realizat de Storytellme

TIC in cazul antreprenoriatului include:

- Accesul la piete
- Coordonarea virtuala si eficienta a afacerii
- Publicitatea si comunicarea in marketing
- Cresterea fluxurilor de venituri si utilizarea eficienta a timpului/banilor
- Teleconferintele



Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale utilizand tehnologia informatiei si comunicarii (TIC)



TIC in cazul antreprenoriatului include:

Accesul la piete: comertul electronic a minimizat in mare masura nevoia de infrastructura fizica pentru comercializare.

Coordonarea virtuala si eficienta a afacerii: tehnologia a revolutionat complet modul de operare a afacerii. Afacerile care utilizeaza aplicatii de cele mai multe ori nu necesita prezenta fizica a detinatorului afacerii si pot fi conduse virtual in mod eficient (ex.: Uber).

Publicitatea si comunicarea in marketing: pietele emergente pot fi accesate prin mesajele publicitare via Twitter si Facebook sau video-uri pe Youtube etc, cu costuri mult mai scazute.

Cresterea fluxurilor de venituri si utilizarea eficienta a timpului/banilor: dezvoltarea tehnologiei a oferit noi oportunitati de crestere a veniturilor.

Teleconferintele: intalnirile importante pot fi desfasurate cu ajutorul tehnologiei video conferintelor, care permit comunicarea din mai multe locuri simultan, prin transmisiile video si audio, eliminand logistica necesara deplasarii.

Facilitarea dezvoltării competențelor antreprenoriale utilizând tehnologia informației și comunicării (TIC)



TIC pentru dezvoltarea competențelor antreprenoriale

Utilitatea instrumentelor TIC reprezintă un aspect important al influențării percepțiilor utilizatorilor și frecvenței de utilizare a acestor instrumente:

- 1 - În stadiul generării ideii de afacere,** cele mai utile instrumente TIC sunt bazele de date referitoare la studiile de piață și softurile referitoare la planul de afaceri. Potrivit informațiilor disponibile, aceste două instrumente sunt percepute ca fiind egale ca utilitate.
- 2 - În stadiul de planificare a afacerii,** softul referitor la planul de afaceri devine mai important, având rolul de a oferi conceptele de bază.
- 3 - În stadiul final,** cel al finanțării și marketingului, cel mai important instrument este de asemenea softul referitor la planul de afaceri.

Softul referitor la planul de afaceri: *Un bun management presupune stabilirea de obiective specifice și urmărirea realizării acestora, de aceea planul de afaceri reprezintă un instrument important pentru managementul și creșterea afacerii.*

Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale utilizand tehnologia informatiei si comunicarii (TIC)

Instrumente TIC ptr.dezvoltarea competentelor antreprenoriale - EXEMPLE

Productivity tools	Email management tools	Project management tools	Save you time	Tools for information collectors and note takers	Invoicing, accounting, and payroll tools	Marketing tools	Monitor and build your brand
Office (Excel, Word, Powerpoint)	Boomerang for Gmail boomeranggmail.com <i>write and schedule your emails</i>	Trello trello.com	LastPass Password Manager lastpass.com	Google Keep keep.google.com	Invoice Xpress	Google Analytics	Google Alerts google.com/alerts
Diagrams creation	Streak streak.com <i>Affordable CRM tool to manage your contacts, deals, projects, and messages</i>	Asana asana.com <i>Project and team management</i>	Google Dictionary extension	List.ly List.ly <i>This is Pinterest for "word people." Collect content from all over the web and organize it into lists</i>	SAP	MailChimp mailchimp.com	HARO helpareporter.com
Virtual drives (Dropbox, ...)			AdBlock extension	Goodreads extension <i>It allows to unload your brain and toss the Post-it notes reminding you to buy this or that book</i>	...	LinkedIn linkedin.com	

7

Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale utilizand tehnologia informatiei si comunicarii (TIC)



Bariere in calea cresterii afacerii

Bariere interne	Bariere externe
Factori psihologici/ motivationali	Conditiiile pietei de munca
Capabilitati manageriale	Structura pietei/ competitia
Finantare	Politica guvernului
Lipsa comenzilor	Climatul economic
Capacitatea de vanzari/ marketing	Legislatia cu impact asupra afacerilor
Produse/ servicii de calitate scazuta	Accesul la piete



Facilitarea dezvoltarii competentelor antreprenoriale utilizand tehnologia informatiei si comunicarii (TIC)



Competente generale necesare pentru dezvoltarea abilitatilor antreprenoriale

- **Competente tehnice:** competente legate de producerea bunurilor/ prestarea serviciilor oferite de companie;
- **Abilitati manageriale:** capabilitati referitoare la administrarea curenta a afacerii;
- **Abilitati antreprenoriale:** abilitati care implica identificarea actiunii si abilitati personale specifice maturitatii (referitoare la constientizare, responsabilitate, competente emotionale si creative).

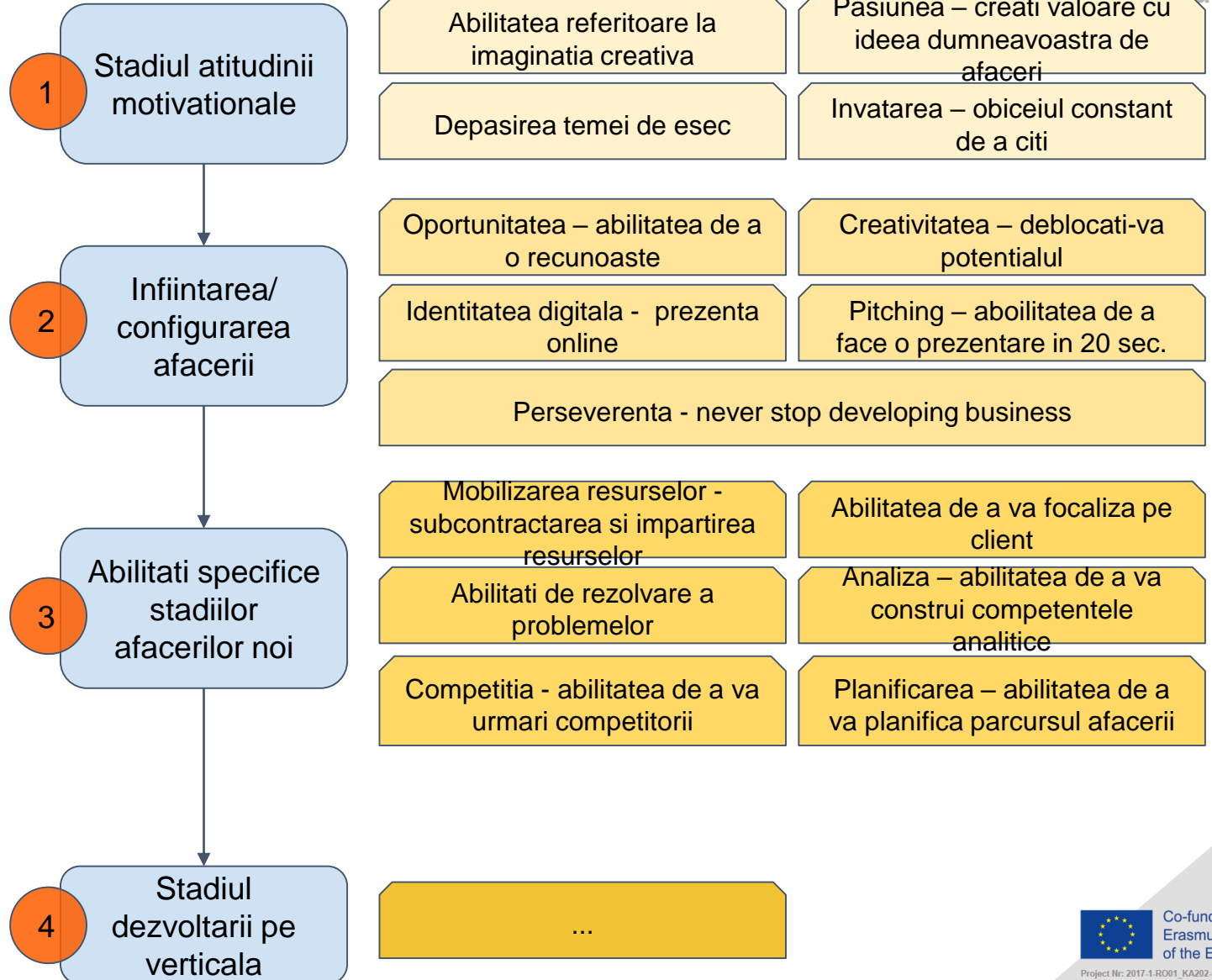
Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



GrantXpert& PIA

Fiecare stadiu al afacerii necesita un anumit set de abilitati soft, care se construiesc pornind de la cele anterioare si se intrepatrund cu celelalte.

Implica invatarea continua si schimbarea modului de a gandi.



Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

1

Stadiul atitudinii
motivationale

Abilitati soft
necesare pentru
pregatirea intrarii in
antreprenoriat

- ✓ Un antreprenor debutant are nevoie de:
- Pregatirea gandirii
 - Obiceiul de a invata in mod constant
 - Abilitatea de a vizualiza ceea ce-si doreste sa realizeze
 - Dorinta de a face o schimbare pozitiva

Abilitatea de imaginatie
creativa

Pasiunea – crearea de
valoare cu ideea de afaceri

Depasirea temei de esec

Invatarea - obiceiul
constant de a citi

1

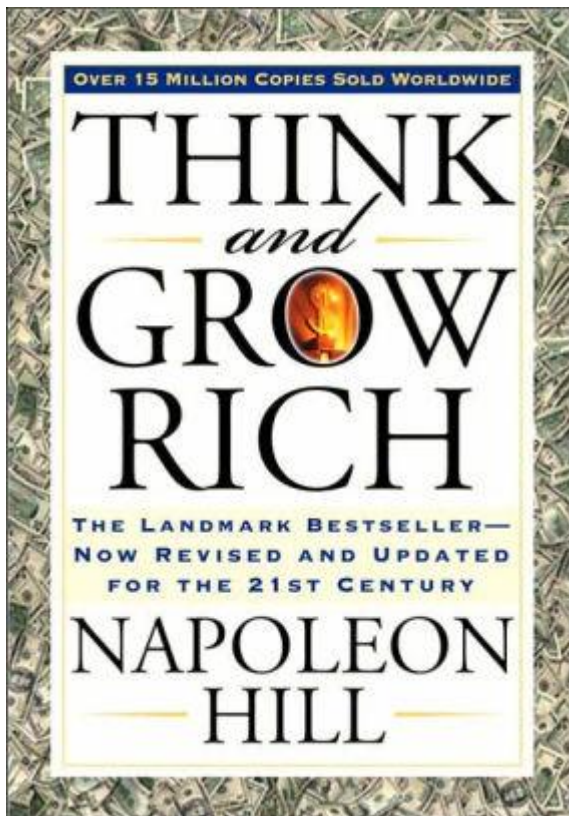
Stadiul atitudinii
motivationale

**Abilitatea de
imaginatie
creativa**

- Toti performerii de top cunosc importanta imaginarii mentale a reusitei inaintea materializarii acesteia
- Imaginarea unui viitor dorit poate stimula motivatia si efortul de a-l atinge.
 - Va invata creierul sa recunoasca resursele necesare care va pot ajuta sa va atingeti obiectivele.
 - Creaza motivatia interioara de a va stradui pentru a va atinge obiectivele si realiza visurile.
 - Promoveaza gandirea pozitiva, care va va ajuta sa va mentineti pe calea succesului pe termen lung.
- Imaginatia creativa inseamna si sa renuntati la obiceiul daunator de a va plange, in special de lipsa de bani

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Abilitatea de imaginatie creativa



*“una dintre cele mai influente
carti de afaceri din toate
timpurile”*

Capitolul 2:

“Toate gandurile, care au fost exprimate sub forma emotiilor si au fost combinate cu credinta, incep imediat sa se traduca in echivalentul lor fizic sau omologul lor”.

Cu alte cuvinte:

- trebuie sa vizualizati ceea ce va doriti
- trebuie sa credeti in aceasta viziune

Aceasta este puterea imaginatiei creative.

Abilitatea de imaginatie creativa

1

Stadiul atitudinii
motivationale

Plansa viziunii (30 minute)

Pregatire

- Fiecare persoana primeste o coala A3 si un set de creioane colorate

Exercitiu

- Formulati-va o idee clara referitoare la “momentul dvs.de succes”
- Desenati in centrul foii obiectivul final. Desenati cat mai multe detalii posibile: culori, emotii, expresii, mediu
- Imaginati-va ce impact va avea asupra oamenilor: vizualizati efectul pe care-l are asupra celor din jur (o audienta care aplauda, un client satisfacut)
- Nu uitati sa adaugati unde doriti sa va situati dupa ce acest obiectiv este indeplinit

Exercitiu

1

Stadiul atitudinii
motivationale

**Depasirea
temei de
esec**

“Un singur lucru face imposibila realizarea unui vis: teama de esec” - Paulo Coelho

- Pentru a depasi teama de esec, un antreprenor debutant trebuie sa-si pregateasca modul de a gandi.
- Este important sa fiti la fel de entuziast referitor la esec ca si in cazul succesului.
- Puteti analiza toate rezultatele potentiale, chiar daca nu sunteti constienti ca le puteti atinge; invatati sa ganditi mai pozitiv; identificati scenariul cel mai pesimist; faceti-va un plan de rezerva; focalizati-va pe ceea ce puteti controla; reduceti riscurile prin pasi incrementali.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Depasirea temei de esec

Exemple de oameni de succes care si-au depasit teama de esec:

- Albert Einstein – a inceput sa vorbeasca atunci cand avea aproape 4 ani, iar profesorii lui spuneau ca “niciodata nu va valora prea mult”.
- Michael Jordan – dupa ce a fost eliminat din echipa de baschet a liceului, a venit acasa, s-a incuiat in camera lui si a plans.
- Walt Disney – a fost concediat de la ziarul unde lucra din cauza “lipsei de imaginatie” si pentru ca “nu avea idei originale”.
- Steve Jobs – la varsta de 30 de ani a fost devastat si deprimat dupa ce a fost indepartat de la compania pe care o fondase.
- Oprah Winfrey – a fost retrogradata de pe post pentru ca “nu era potrivita pentru televiziune”.
- The Beatles – respinsi de Decca Recording Studios, care au spus “nu ne place sunetul lor – n-au nici un viitor in show business”.

1

Stadiul atitudinii
motivationale

**Pasiune –
adaugati
valoare cu ideea
dvs.de afaceri**

*Banii nu reprezinta scopul, ci doar o consecinta.
Sensul/intelesul este esential pentru oameni. —Fritjof Capra*

- De ce sa devin antreprenor daca nu banii reprezinta motivul?
- Daca faci ceva doar pentru potential castig mare, orice antreprenor iti poate garanta un lucru- vei pierde lamentabil!
- Atunci cand incepi ceva doar pentru bani, nu pui suflet, ceea ce te face mai putin dispus sa depasesti dificultatile si provocarile care apar.
- In afacerea ta trebuie sa prevezi valoarea pe care o aduci si trebuie sa crezi in ea.
- Statistica:
 - Afacerile cu “idealuri inalte” – acelea care se focalizeaza pe imbunatatirea vietii oamenilor – au crescut de 3 ori mai repede decat competitorii.
 - Directorul de marketing la nivel global al P&G, Jim Stengel, a colectat timp de 10 ani date de la 50.000 branduri si a descoperit o relatie directa intre abilitatea de a servi unor scopuri inalte si performanta financiara a firmelor.

8

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Adaugati valoare cu ideea dvs.de afaceri

Stadiul atitudinii
motivationale



Scopul afacerii dvs. (15 minute)

Pregatire:

- Fiecare persoana primeste hartie A3, fiecare grup un set de culori

Exercitiu

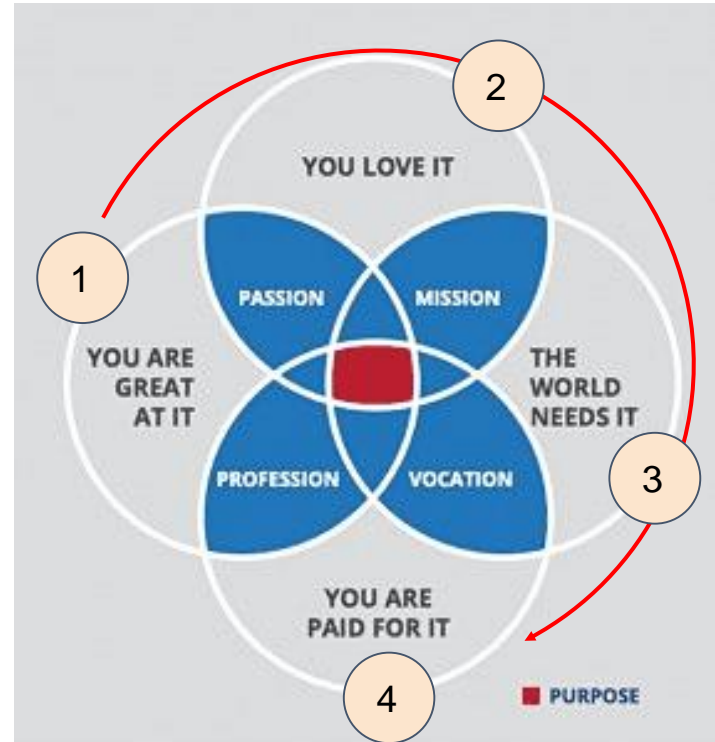
- Fiecare participant va desena schema alaturata in mijlocul foii
- Pentru fiecare din cele 4 domenii vor defini teme (ce este aceasta?) pentru propria afacere sau idee de afacere

Exercitiu

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Adaugati valoare cu ideea dvs.de afaceri

Stadiul atitudinii
motivationale



- Suntem mari in ochii clientilor cu ceea ce facem?
- Prin ceea ce facem, facem lumea un loc mai bun in ochii urmasilor nostri?
- Dvs / angajatilor firmei le place ceea ce fac si modul in care se face?
- Veti primi o valoare sustenabila pentru ceea ce faceti?

Exercitiu

1

Stadiul atitudinii
motivationale

**Invatarea –
obiceiul de a
citi in mod
constant**

INVATAREA – OBICEIUL DE A CITI IN MOD CONSTANT

“Abilitatea de a invata mai repede decat competitorii tai poate fi singurul avantaj competitiv sustenabil” – Arie de Geus

Cei care au realizat cel mai mult in afaceri au ceva în comun: nu e vorba de un IQ ridicat, nici de o incredibila lovitura norocoasa, ci de importanta pe care o dau invatarii continue prin citit si practica.

In lume este o explozie de surse de invatare!

- Exista cateva milioane de carti de business
- 3 000 discutii TED
- 10 000 MOOCs
- Sute si chiar mii de cursuri de e-learning
- Millioane de articole publicate pe platforme ca LinkedIn si Medium.

Cursantul modern are foarte putin timp la dispozitie pentru a invata – mai putin de 1% din timp (Bersin, Deloitte).

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Perfecționarea continuă este necesară pentru a înainta în carieră!

Tehnicile de învățare pot varia în funcție de abilități și persoană!

- Antreprenorul tech *Elon Musk* a relatat că a învățat cum să construiască rachete citind cărți de specialitate.
- Warren Buffett, unul dintre cei mai de succes investitori din SUA, spune că-și petrece 80% din timp citind zilnic.
- Bill Gates, cel mai bogat om din lume și un devorator de cărți, citește 50 cărți pe an, dar nu ficțiune.
- Roosevelt a fost ceea ce putem numi un “cursant pe viață”. Învățatul a devenit pentru el o plăcere personală și o cale spre succesul profesional.

Învățarea continuă și perseverarea trebuie să devină un obicei și necesită o cultivare atentă.

Uitati ceea ce ati invatat pentru a explora alternativele!

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

2

Configurarea etapelor afacerii

Competente soft pentru etapa in care se dezvolta serviciile sau prototipul si se inregistreaza o noua firma

- Antreprenorul si-a stabilit afacerea si a inceput sa vanda serviciile sau produsele.
- In aceasta etapa antreprenorul are 2 obiective:
 - Sa se prezinte clientilor
 - Sa-si rafineze si sa-si dezvolte ideea de business

Oportunitati – abilitatea de a le recunoaste

Creativitate – deblocarea potentialului

Identitate digitala - prezenta online

Pitching – Abilitatea de a face prezentari in 20 s

Perseverenta – dezvoltarea permanenta a afacerii

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

ABILITATEA DE A RECUNOASTE OPORTUNITATEA

“Dacă exista o singură abilitate de viață de care toată lumea de pe planetă are nevoie, aceasta este capacitatea de a gândi cu obiectivitate critică.” - Josh Lanyon

Oportunitatea reprezintă o deviație între așteptările curente și o potențială situație mai bună; o circumstanță favorabilă sau avantajoasă sau o combinație de circumstanțe.

Cele **SASE RADACINI** ale oportunității sunt:

1. Problemele pe care afacerea dvs. le poate rezolva;
2. Schimbările în legislație, situații și tendințe;
3. Inventarea unor produse sau servicii absolut noi;
4. Competiția;
5. Progresele tehnologice- oamenii de știință inventează tehnologii, iar antreprenorii descoperă cum să le vândă;
6. Cunoștințele unice ale unor prieteni sau ale unei comunități.

2 Configurarea etapelor afacerii

Abilitatea de a recunoaște oportunitatea

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

In mijlocul adevarat al antreprenoriatului sunt **3** abilitati:

- Abilitatea de a **identifica sau recunoaste** oportunitatea,
 - Abilitatea de a **revizui sau evalua** oportunitatea
- Abilitatea de a **duce la indeplinire** cu succes **si** de a **aplica** oportunitatea.

Punctul de inceput al oricarei afaceri este o **IDEE** puternica!!!

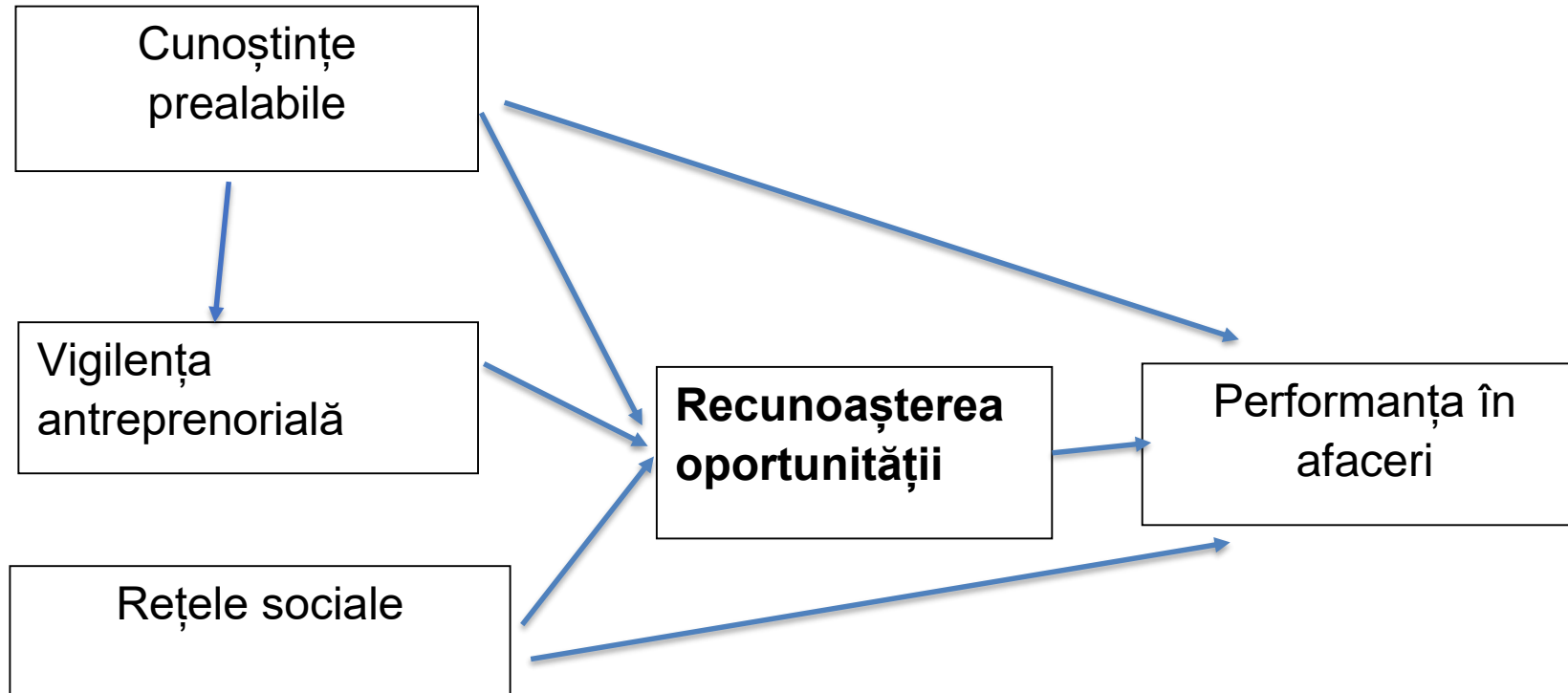
Merita sa te gandesti la o IDEE, merita sa dezvolti o IDEE, merita sa transformi o IDEE intr-o afacere.

Cei mai inovativi lideri ofera solutii clientilor in mod continuu.

- Steve Jobs - APPLE a recunoscut oportunitatea de a face Apple inovatorul de top în tehnologia dispozitivelor mobile.
- Jeff Bezos creatorul Amazon.com - a recunoscut forta vanzarii online a cartilor cu mult inaintea vanzatorilor traditionali de carti.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

De ce unii oameni recunosc oportunitatile antreprenoriale in timp ce altii nu o fac?



8

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Exercitiu - Jocul utilizarilor alternative

Timp estimat: 2 minute in cazul fiecarui obiect

Materiale: Creioane si hartie

Descriere:

Utilizari alternative

Ganditi-va la cat mai multe posibilitati de a utiliza urmatoarele obiecte:



- Agrafe pentru hartie
 - Scaun
 - Cana
- Caramida
- Masa
- Lingura etc.



Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

2

Configurarea
etapelor afacerii

**Creativitate –
deblocarea
potentialului**

- Potentialul creativ se manifesta in 2 directii:
 - pasiune si ceea ce va place sa faceti
 - indoiala cu privire la existenta
- Creativitatea nu poate fi fortata!
- Creativitatea este sinonima cu gandirea libera, ne-judecarea, mintea deschisa, fara reguli si limitari.
- Creativitatea este de partea opusa a sistematizarii, standardelor, regulilor si termenelor stricte.

Creativitate

Sistematizare,
standarde, reguli si
termene stricte

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Creativitate – deblocarea potentialului

2

Configurarea etapelor afacerii

Descoperiti-va talentele de care nu sunteti constienti (5 minute)

Pregatire

- Fiecare persoana primeste o coala A4, iar fiecare masa un set de creioane colorate

Exercitiu

- Rugati participantii sa completeze numele si cuvantul “TALENTE” in mijlocul colii

Intrebari ajutatoare:

- Sunt lucruri pe care va place sa le faceti si pentru care ati fost complimentati?
- Sunt lucruri pe care v-ar place sa le faceti, dar nu le-ati facut din diferite motive?
- Observati cand pierdeti notiunea timpului sau in ce situatii va deranjeaza atunci cand trebuie sa intrerupeti lucrul – aceasta este pasiunea dumneavoastra si ar trebui s-o faceti mai frecvent.
- Ganditi-va la ceea ce va placea sa faceti in copilarie – inainte ca adultii sa va influenteze cu ideile lor; cei mai multi dintre noi stim exact cine suntem si ce ne face fericiti.

Exercitiu

2 Configurarea etapelor afacerii

Influentarea celorlalti

INFLUENTAREA CELORLALTI CONSTRUIREA IDENTITATII DIGITALE; DEVENITI INFLUENCER

"Nimic nu construieste mai bine o marca decat o poveste buna". - Susan Chritton

Pentru a va crea **identitatea digitala profesionala** → trebuie mai intai de toate sa **intelegeti ce anume va face sa fiti ceea ce sunteti**.

Trebuie sa stiti cine sunteti, care este povestea dvs. si, cel mai important, identificati-va cu aceasta poveste.

Pentru a va crea **brandul personal**, mai trebuie sa:

- va identificati audienta pe care o vizati,
- va diferentiati fata de competitori
- sintetizati clar ce anume sustineti.

Alegeti-va **INSTRUMENTELE** care va vor ajuta sa va creati identitatea!

**O data ce stii ce doresti sa spui/ transmiti
si ti-ai ales instrumentele,
este timpul sa scrii povestea.**

Exercitiu - MARCA U

Young Leaders Programme (LLP 2012-2014)

Timp estimat: 40 minute

Materiale: coli A3 pentru fiecare participant, diferite reviste, foarfece si lipici.

Descriere:

1. Ganditi-va la urmatoarele intrebari si apoi creati un colaj care va descrie **abilitatile** personale sau cele legate de profesie.
2. Adaugati o **eticheta** la brandul personal. (Imaginati-va aceasta activitate ca parte a crearii identitatii digitale pentru a va promova afacerea)
3. Puteti folosi imagini din reviste, desene sau orice obiect care va poate descrie cel mai bine personalitatea.
 - Identificati "**produsul**" primar pe care-l aveti de oferit celorlalti (serviciu, resursa, abilitati speciale etc.)
 - Identificati-va **valorile de baza**. Ce conteaza cel mai mult pentru dumneavoastra?
 - Identificati-va **pasiunile**. Ce lucruri si idei va plac?
 - Identificati-va **talentele**. Pentru ce sunteti recunoscut?
 - Ce anume **faceti mai bine decat ceilalti**? Ce abilitati observa altii la dumneavoastra?

3. In final faceti o prezentare de 1-2 minute a acestui colaj.

PITCHING

ABILITATEA DE A FACE O PREZENTARE DE 20 SECUNDE A AFACERII

2

Configurarea etapelor afacerii

Pitching

“Ideile in sine nu sunt scalabile.

Numai cand ideea este exprimata cu ajutorul cuvintelor, abia atunci oamenii o pot intelege clar si ii poate inspira sa actioneze”.

Simon Sinek (autor englez, speaker motivational si consultant in marketing)

- Ce credeti ca este un pitch?

*Un pitch este o **poveste** sau comunicarea unui mesaj intre doua parti, avand drept scop principal vanzarea, influentarea, educarea sau informarea.*

- Care sunt criteriile unui pitch bun?
- Care sunt abilitatile unui prezentator bun?
- Abilitatea de a prezenta este o competenta sau un talent (cultivare vs natura)?

Cei mai buni prezentatori sunt cei care stapanesc aceasta arta prin practica

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Mini Pitches & Attention Grabbers: Condensarea mesajului:

- Elevator pitch: https://www.youtube.com/watch?v=5_wc7agBSZA
- Hollywood headline (attention grabber)

Elevator pitches si Hollywood headlines sunt instrumente care permit oamenilor sa comunice instant sau sa faca un pitch al unui mesaj catre alta persoana



5 **WHO YOU WORK WITH?**
Specific industries which need your offering

4 **WHAT YOU DELIVER?**
Solution based outputs that can be measured as success

3 **HOW YOU DO IT?**
What is your Methodology, Model, I.P or point of difference

2 **WHAT YOU DO?**
Clear description of your core benefit in one sentence

1 **WHO ARE YOU?**
What is your organisational name & vision

Elevator Pitch
Hot Buttons

360i

TheVisioningSpecialists

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Structura pitch-ului	Limbaaj	Limbaajul corpului & tonul vocii
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cunoasterea obiectivului prezentarii ▪ Puncte cheie si mesaje cheie ▪ Structura: introducere, corpul mesajului, concluzie ▪ Cunoasterea povestii 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu toata lumea este om de stiinta/inginer ▪ Fiti concisi ▪ Vorbiti pe limba investitorilor ▪ Tineti minte inceputul si sfarsitul mesajului 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puterea pauzelor ▪ Contactul vizual (grup mare sau mic de persoane) ▪ Folosirea prescurtarilor ▪ Incredzator, dar nu arogant ▪ Intonatia/accentul ▪ Balbaieli

8

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Exercitiu – Pitch de 1 minut.
Timp estimat: 15 MINUTE

Exemplu video 1: <https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

Exemplu video 2: <https://www.youtube.com/watch?v=3xn88qYx0OQ>

Exercitiul include doua sectiuni.

- Fiecarei echipe i se da numele unui produs si numele unei afaceri. Mai intai trebuie sa se gandeasca la produs timp de 3 minute si sa pregateasca ceea ce vor spune in legatura cu produsul respectiv.
- Apoi vor prezenta produsul in fata celorlalti timp de 1 minut. Vor face la fel in cazul ideii de afacere. Nu sunt necesare informatii detaliate referitoare la produs sau afacere. Singurul obiectiv urmarit este sa vorbeasca timp de 1 minut si sa spuna o poveste referitoare la produs/afacere.



Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

2 Configurarea etapelor afacerii

Perseverenta – dezvoltati-va permanent afacerea

Atitudinea clientilor se schimba, tehnologia se schimba, canalele de comunicare se schimba. Deci, proprietarii de afaceri trebuie sa-si schimbe si ei afacerea.

- Testarea produselor traditionale
 - presupune luni sau ani si sume considerabile de bani pentru a obtine produsul perfect,
 - cheltuieli de marketing si speranta ca clientii il vor cumpara.
 - Numai dupa aceea veti stii daca ati avut succes sau ati esuat.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

- *“Growth hacking este un proces de experimentare rapida, **dincolo** de canalele de marketing si dezvoltare a produsului, pentru a identifica cele mai eficiente cai pentru a creste afacerea.”*
- Grow Hack - este important pentru ca nu este nevoie sa utilizati canalele traditionale sau cele costisitoare pentru a obtine feedback-ul necesar testarii produsului

Procesul Growth hack presupune:

- Crearea unui “produs minim viabil” (MVP) care credeti ca le va place clientilor;
- Testati acest produs cu consumatorii finali. Oamenilor le place sa dea feedback daca produsul le este util;
- Faceti schimbarile necesare pe baza feedback-ului;
- Repetati pasii pana cand obtineti produsul perfect

8

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Perseverenta

2

Configurarea etapelor afacerii

Obtinerea feedback-ului (10 minute brainstorming, 5 minute feedback)

Pregatire

- Constituiti grupe de cate 5 persoane, fiecare grup primind o coala A3, iar fiecare masa un set de creioane colorate

Pasi:

Ati lucrat cu o ipoteza/ presupunere netestata? Care sunt testele pe care le puteti face pentru a obtine un feedback rapid, pasibil de actiune, referitor la aceasta ipoteza?

- Selectati produsul/serviciul pe care doriti sa-l testati (de exemplu – vanzarea unor souveniruri locale pe Internet)
- Faceti un brainstorming referitor la modul in care puteti obtine un feedback gratuit in legatura produsul/ serviciul testat
- Fiecare grup prezinta rezultatul brainstormingului
- Comentati ideile rezultate

Exercitiu

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Abilitati soft necesare in cazul functionarii afacerii

- In aceasta perioada, focalizarea va fi pe client, obtinerea feedback-ului si analiza lui pentru a planifica noua abordare si noul model de afacere.
- Veti urmari competitorii si incerca sa realizati produsul/ serviciul mai bine decat acestia

Mobilizarea resurselor – subcontractarea si partajarea resurselor

Abilitatea de a va focaliza pe clienti

Abilitati de rezolvare a problemelor

Analiza – abilitatea de a va construi competentele analitice

Competitia – abilitatea de a va urmari competitorii

Planificarea – abilitatea de a planifica parcursul afacerii

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Mobilizarea resurselor – subcontractarea si partajarea resurselor

- Nu incercati sa faceti totul prin forte proprii – nu detineti toate abilitatile necesare pentru a face totul perfect
- Subcontractati - obtineti bunuri sau servicii prin contractarea acestora de la un furnizor
- Exista o serie de website-uri care permit conectarea clientilor (a dumneavoastra) cu liber profesionistii (persoane autorizate care detin cunostintele de specialitate de care aveti nevoie), tariful acestora fiind mult mai mic decat cheltuielile pe care le-ar presupune realizarea serviciului/ produsului prin forte proprii
- Atunci cand incepeti sa va ganditi la subcontractare, rolul dumneavoastra se schimba din producator in manager. Aveti imaginea generala si subcontractati parti din dezvoltarea produsului/serviciului.

Care sunt avantajele si care sunt dezavantajele subcontractarii?

Mobilizarea resurselor

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Partile administrate (10 minute brainstorming, 5 minute feedback)

Pregatire

- Constituiti grupe de cate 5 persoane; fiecare grup primeste o coala A3, fiecare masa un set de creioane colorate

Pasii de desfasurare a exercitiului:

- Selectati o sarcina care trebuie realizata de catre echipa subcontractata (de exemplu, realizare website). Trebuie sa fie aceeaasi sarcina in cazul fiecarei grupe, astfel incat la sfarsitul exercitiului sa poata fi comparata pregatirea acestuia
- Fiecare grupa isi prezinta sarcina, celelalte grupe o comenteaza

Exercitiu

ABILITATI DE REZOLVARE A PROBLEMELOR

*“Problemele nu sunt decat oportunitati in haine de lucru”
Henry Kaiser (industrias american)*

4 pasi de baza in rezolvarea problemelor

Rezolvarea problemelor este activitatea constand in:

- definirea problemei;
- determinarea cauzei problemei;
- identificarea, prioritizarea si selectarea alternativelor in cazul solutiei
 - si implementarea solutiei.

Cu ajutorul **instrumentelor** si **tehnicilor de lucru specifice** va puteti imbunatati modul de abordare a rezolvarii problemelor cu care se confrunta echipa sau organizatia dvs.

Veti avea mai mult succes in rezolvarea problemelor si, implicit, mai mult succes in tot ceea ce faceti!

3 Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Abilitati de rezolvare a problemelor

Exercitiu – TURNUL SPAGHETTI (PROVOCAREA MARSHMALLOW)

Timp estimat: 45 minute

Materiale:

Fiecare echipa primeste acelasi set de materiale:

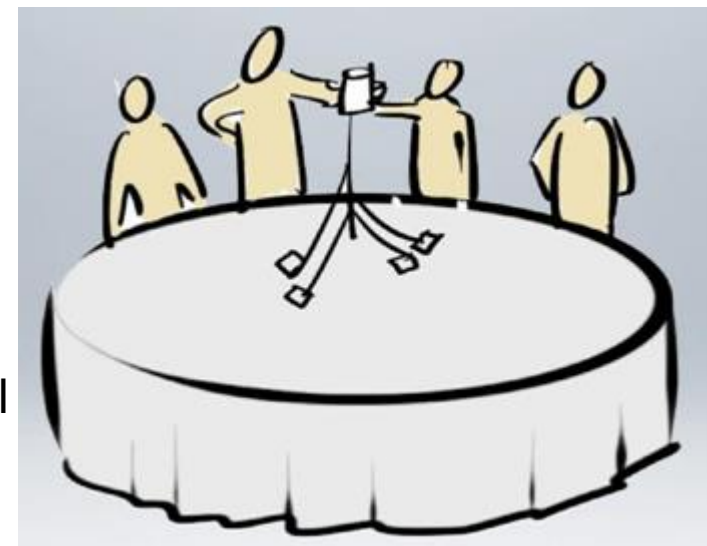


Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Exercitiu – TURNUL DE SPAGHETTI (PROVOCAREA MARSHMALLOW)

Descriere:

- Trebuie sa construiti cea mai inalta structura care sa fie stabila
- Intregul marshmallow trebuie sa fie in varful structurii (nu aveti voie sa-l taiati/mancati)
- Puteti folosi materialele puse la dispozitia fiecarui grup in functie de necesitati
- Puteti taia sau rupe materialele (cu exceptia marshmallow)
- Aveti la dispozitie 20 minute
- Dupa ce ati finalizat structura, niciun membru al echipei nu are voie s-o tina.
- La final, fiecare structura va fi masurata, iar cea mai inalta va fi a echipei castigatoare!



Echipa castigatoare va fi cea care va construi in 20 minute cel mai inalt turn care va sustine marshmallow.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

ABILITATEA DE A VA CONSTRUI COMPETENTELE ANALITICE

Colectarea, organizarea, analizarea si interpretarea datelor joaca un rol cheie in derularea unei afaceri de succes!

Abilitatile analitice se refera la vizualizarea, articularea si rezolvarea atat a problemelor si conceptelor complexe cat si a celor mai putin complicate.

Sunt o serie de exemple referitoare la abilitatile analitice, dintre care amintim:

- **Abilitati de analiza:** abilitatea de a prelucra un volum mare de date, de a analiza tendintele si de a produce un rezultat
- **Confruntarea cu problemele:** abilitatea de a identifica exemple de rezolvare a problemelor la locul de munca
- **Programarea:** scrierea unui program de sistem, avand ca iesire rezultate exacte
- **Raportarea:** scrierea unui raport referitor la eficienta unui anumit eveniment, precum o campanie electorala
- **Rezolvarea eficienta a sarcinilor:** descoperirea unei modalitati mai eficiente/productive de a duce la indeplinire o sarcina de la locul de munca.
- **Procese:** crearea unui set de pasi pentru a implementa un proces care poate avea sau nu iesiri.
- **Gestionarea problemelor:** identificarea unei probleme si crearea unei solutii reparatorii pentru a evita transformarea acesteia intr-o problema majora.

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

3

**Abilitati
analitice**

Exercitiu de grup – Gradina Problematica

Young Leaders Programme (LLP 2012-2014)

Timp estimat: 45 minute

Descriere:

- Exista 25 fise care explica situatia specifica referitoare la gradina. Fisele sunt impartite in mod egal tuturor membrilor fiecărei echipe (max. 5-6 membrii in cazul fiecărei echipe).
- Fiecare echipa trebuie sa stabileasca: **definirea problemei** (cauze, limitari, obiectiv de atins), pe baza informatiilor descrise in fise.
- Echipele au la dispozitie 30 minute pentru discutii si 5 minute pentru a scrie definitia problemei.
- La finalul exercitiului fiecare echipa va descrie modul in care a lucrat (comunicarea dintre membrii, caile de analiza a problemei etc.)

Regulile exercitiului:

- Nu aveti voie sa schimbati fisele cu ceilalti membrii ai echipei.
 - Nu aveti voie sa va aratati fisele celorlalti membrii ai echipei.
- Comunicarea va fi verbala. Puteti sa repetati ceea ce ati spus daca este necesar.
 - Nu aveti voie sa faceti notite.
- Orice informatie considerata ca nefiind necesara de catre echipa, va ramane rasturnate pe masa si nu va fi folosita.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Exercitiu de grup – Gradina Problematica Glosar

Greensward



Mounds/
Molehills



Mole



Lawn mower



Larvae



Exercitiu de grup – Gradina Problematica

Glosar

Secventa Cauza – Efect

Gradina cu probleme



Zone uscate cu musuroaie



Cartite



Rame



Fara pesticide



Dorinta de a avea fluturi

OBIECTIVUL: o gradina frumoasa cu fluturi (ptr.a evita comentariile vecinilor)

LIMITARI: pastrarea ramelor

DEFINIREA PROBLEMEI: Cum sa scapam de cartite!



Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



CLIENTUL DUMNEAVOASTRA ABILITATEA DE A VA FOCALIZA PE CLIENTUL DVS. ATUNCI CAND VA DEZVOLTATI PRODUSUL/ SERVICIUL

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Abilitatea de a va focaliza pe clientul dvs.

Ce face start-up-ul dumneavoastra?
Cui ii serveste si ce-l diferentiaza sau il face sa fie unic?

Sunt doua raspunsuri diferite la aceste intrebari, raspunsuri care corespund unor abordari diferite referitoare la inceperea afacerii:

- A. De ce un client mi-ar cumpara produsul? – dezvoltarea produsului
- B. Ce diferentiaza produsul meu fata de cele ale competitorilor? – abordarea legata de client

Care este pasul urmator?

- Raspundeti la aceste intrebari repede si eficient. In caz contrar, audienta vizata (clienti, parteneri, investitori, reprezentati mass media) nu va mai fi interesata.
- Construiti o propunere de valoare solida
- Incepeti sa ganditi din perspectiva clientului
- Intelegeti neplacerile si castigurile clientului (problemele si asteptarile), nu numai pe cele legate de problemele functionale, dar si pe cele legate de asteptarile sociale/personale/emotionale.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



CLIENTUL DUMNEAVOASTRA ABILITATEA DE A VA FOCALIZA PE CLIENTUL DVS. ATUNCI CAND VA DEZVOLTATI PRODUSUL/ SERVICIUL

Ce este o propunere de valoare?

O propunere de valoare este o promisiune a valorii care va fi livrata.
Este principalul motiv pentru care un potential client ar trebui sa cumpere de la dumneavoastra.

Este o declaratie clara si include 3 componente:

- Mentioneaza problema pe care produsul/serviciul dvs.o rezolva sau castigul pe care-l aduce produsul/serviciul dvs.pentru client.
- Este perceptibila, tangibila si cuantificabila.
- Este diferita fata de ceea ce ofera competitorii dvs.

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

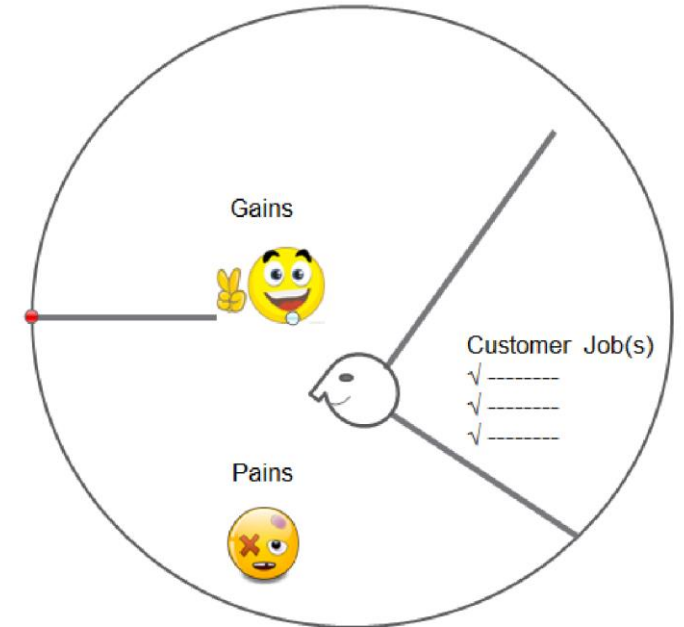
Cat de bine va cunoasteti clientii?

- Cat de bine le cunoasteti afacerea si/sau programul zilnic?
- Ce anume ii intereseaza in mod deosebit?
- Care sunt prioritatile pe lista asteptarilor?
- Ce considera “valoare pentru bani”?

Incerarea de a potrivi/adapta un produs/serviciu la un anumit segment al consumatorilor este similara descoperirii unei solutii si apoi a cautarii unei probleme pentru a o rezolva!

Profilul segmentului de clienti

- Descrie caracteristicile clientilor intr-un mod mai detaliat
- Profilul este compus din:
 - **sarcinile** pe care le au de indeplinit clientii la locul de munca sau in viata de zi cu zi
 - **neplacerile** asociate, respectiv aspectele negative, care nu le plac sau pe care le-ar place sa le evite
 - **castigurile** respectiv rezultatele pozitive si beneficiile pe care si le doresc clientii.



- **Functional:** realizarea unei sarcini, rezolvarea unei probleme
- **Emotional:** sarcini legate de starile emotionale: de a se simti in siguranta sau o fiinta umana mai buna, util etc
- **Social:** sarcini si activitati prin care clientii incearca sa obtina putere sau un anumit statut social etc.

Analiza competitiva

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Analiza competitiva offline (5 minute)

Pregatire

- Constituiti grupuri de 4 persoane, fiecare grup primeste o coala A3, iar fiecare masa un set de creioane colorate

Exercitiu

Rugati participantii sa-si imagineze un plan pentru analiza competitiva

- in cazul in care firma nu se promoveaza pe internet
- realizeaza produse mestesugaresti pe care le vinde de obicei la targuri

Exercitiu

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



Analiza competitiva

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Solutii posibile

- Cumparati din magazinul concurentei. Obtineti lista lor de preturi.
- Discutati cu clientii lor: Ce le place si ce nu le place la produsele lor? Cum si de ce iau decizia de a cumpara?
- Daca competitorii sunt locali, utiati-va pe cartea de telefoane sau alt catalog, pentru a contoriza reclamele pe care acestia le fac.
- Analizati ce spun in reclamele lor, ce aspecte scot in evidenta. Verificati si ziarele locale, mai ales daca afacerea se adreseaza publicului larg (ex.instalatii de aer conditionat).

Exercitiu

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

**Planificarea –
Abilitatea de a
va planifica
parcursul
afacerii**

- Cum va arata afacerea dumneavoastra peste 3 ani? Aveti o foaie de parcurs pentru a ajunge de la situatia actuala la cea visata?
- Strategia inseamna alegerea constienta a directiei afacerii dvs.

Planul de afaceri – <u>ce anume</u> veti face pentru a castiga bani	Planul strategic - <u>cum</u> va veti atinge obiectivele afacerii
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definiti scopul afacerii ▪ Structurati-va ideea de afacere ▪ Descrieti ideea de afacere potentialilor investitori 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definiti obiectivele de marketing pe care le veti urmari ▪ Aratati directia pe care o veti urma pentru a trece de la planificare la actiune ▪ Prioritizati-va nevoile financiare ▪ Construiti-va avantajul competitiv ▪ Stabiliti-va repere si faceti benchmarking

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes



3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

**Planificarea –
abilitatea de a
va planifica
parcursul
afacerii**

- Crearea afacerii pe baza visurilor si ideilor dvs.– poate fi unul dintre cele mai excitante si recompensatoare procese prin care treceti.
- Realitatea este ca deja aveti un plan strategic, chiar daca este numai in mintea dvs. Deci, mergeti mai departe, asterneti-l pe hartie (poate dura doar cateva ore).

In esenta, elementele planului strategic trebuie sa includa:

- Declaratia de misiune si viziune
- Obiectivele pe termen lung
- Strategiile pe care le veti folosi pentru a va atinge obiectivele
- Actiunile planificate pentru a realiza strategiile

In realitate, planificarea strategica nu inseamna mai mult; este o cale mai buna de a face ceea ce a fost facut deja.

Abilitatea de a va planifica parcursul afacerii

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Viziune, Misiune, Valori (10 minute)

Pregatire

- Fiecare participant primeste o coala A4, fiecare masa un set de creioane colorate

Viziunea, misiunea si valorile sunt importante pentru stabilirea strategiei. Daca nu sunt stabilite inainte de dezvoltarea strategiei, organizatia nu se poate identifica, distinge sau exprima in fata angajatilor sau clientilor.

Exercitiu

Abilitati soft necesare pentru a deveni un antreprenor de succes

Abilitatea de a va planifica parcursul afacerii

3

Abilitati specifice stadiilor afacerilor noi

Viziune (Partea de VISARE)	Misiune (Partea de ACTIUNE)	Valori (Ce inseamna afacerea dvs. si ce este important pentru dvs.)
<p>Oceana: Urmarim sa facem oceanele noastre la fel de bogate, sanatoase si abundente ca la inceputurile lor.</p> <p>Alzheimer's Association: O lume fara Alzheimer</p>	<p>Zappos: sa asiguram cel mai bun serviciu clientilor nostri.</p> <p>CVS: vom fi cel mai accesibil furnizor de medicamente pentru clientii nostri.</p>	<p>Adidas: Sportul este fundamentul a tot ceea ce intreprindem, iar realizarea excelentei este valoarea centrala a grupului nostru de firme.</p>

Exercitiu

de PIA & FPIMM

Coaches, impreuna cu antreprenorii, pot sa identifice care sunt lacunele si sa propuna diferite metode de a dobandi competente si de a dezvolta competentele soft

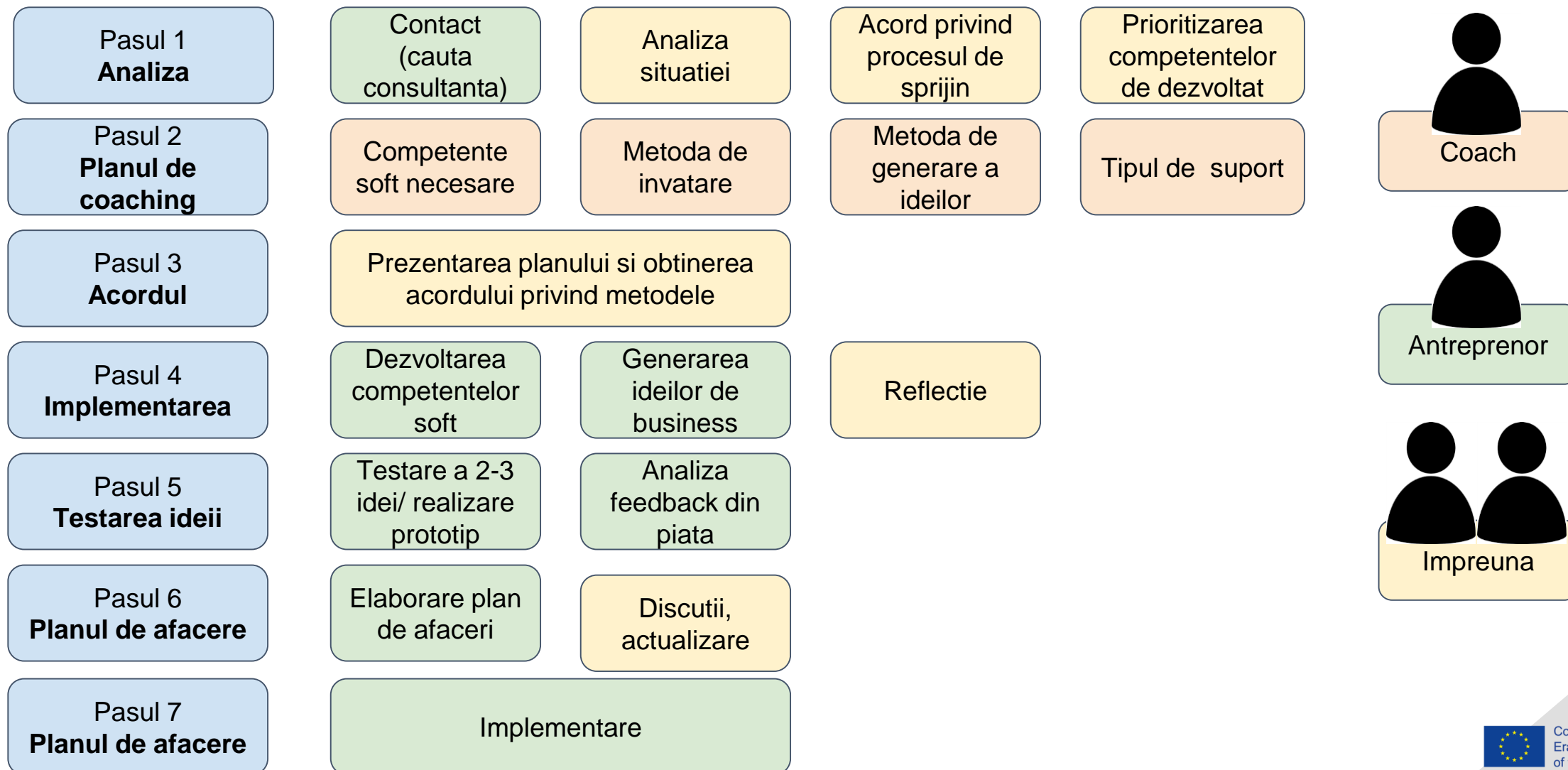
Antreprenorii cu mai putin de 5 ani vechime:

- Doresc sa gaseasca usor solutii practice la problemele pe care le intalnesc
- Rolul coach-ului este:
 - De a asista antreprenorii in procesul de invatare a modului in care sa aplice diferite metode, a.i. sa descopere singuri cea mai buna solutie,
 - De a-i motiva sa reflecteze asupra situatiei/ problemei, nu sa le ofere pe tava raspunsuri si solutii rapide

Procesul de coaching pentru dezvoltarea competentelor antreprenoriale soft



Pasii pentru coach si antreprenor in procesul de dezvoltare a competentelor



Multi nt Coach

Customize design
more than 5000 products



WINS

Design:

- beautiful components are to be
- good ability of our team in very demanding task

Development:

- easy to maintain
- we don't have to worry

