

ProfilPASS dla startupów



Znaj swoje mocne strony - używaj swoich mocnych stron



ProfilPASS dla startupów

Znaj swoje mocne strony - używaj swoich mocnych stron

SPIS TREŚCI

	Wprowadzenie	4
1.	Jak korzystać z ProfilPASS dla startupów	9
2.	Moja kariera - moje wizje	14
3.	Moje kompetencje przedsiębiorcze	20
a.	Czy jesteś w stanie bez przerwy odnajdować w sobie inspirację i motywację?	26
b.	Czy jesteś przekonujący i potrafisz inspirować, motywować i mobilizować innych?	32
c.	Czy jesteś zdeterminowany, ambitny i wytrwały?	38
d.	Czy potrafisz radzić sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością?	45
e.	Czy jesteś osobą kreatywną, pomysłową i wizjonerską i potrafisz wyczuć okazję?	51
f.	Czy jesteś pewny siebie i wierzysz w swoje własne możliwości?	57
g.	Czy jesteś dobry w rozwiązywaniu problemów?	64
h.	Czy jesteś dobry w planowaniu, organizowaniu i zarządzaniu?	70
i.	Czy potrafisz podejmować decyzje niezależnie i w sposób ukierunkowany na cel?	76
j.	Chcesz się uczyć?	82



ProfilPASS dla startupów

Znaj swoje mocne strony - używaj swoich mocnych stron

SPIS TREŚCI

k.	Czy dobrze Ci się pracuje z innymi ludźmi?	88
l.	Czy masz cechy przywódcy?	94
m.	Czy jesteś dobry w nawiązywaniu kontaktów?	100
4.	Moje kompetencje przedsiębiorcze - przegląd	107
5.	Moje cechy przedsiębiorcze.	114
6.	Moja wiedza przedsiębiorcza	119
7.	Warunki ramowe i zasoby dla nowo powstających przedsiębiorstw	123
8.	Moje cele	129
9.	Słowniczek	139
10.	Linkow	144
11.	Wywiady z przedsiębiorcami:	149
	Marie-Therese Geetz	150
	Kosta Petrov	155
	Ronald Mettke	160



WPROWADZENIE

Bycie samemu sobie szefem, spełnianie swoich marzeń, rozwój, ekonomiczna niezależność i elastyczność, możliwość połączenia pracy i rodziny, ucieczka przed bezrobociem. Istnieje wiele dobrych powodów, aby założyć własną firmę, i tyle samo różnych sposobów, na jakie można to zrobić. Można otworzyć sklep, kawiarnię lub studio fitness; sprzedawać produkty w sklepie internetowym; założyć własną firmę jako ogrodnik lub fryzjer, oferować usługi takie jak coaching, doradztwo informatyczne lub tłumaczenie... Niezależnie od tego, czy chcesz pracować jako *wolny strzelec*, czy założyć własną firmę - ProfilPASS dla startupów jest skierowany do każdego, kto chce pracować na własny rachunek.

Orientacja, inspiracja, podejmowanie decyzji

W fazie orientacyjnej ProfilPASS dla startupów daje Ci podstawę do podjęcia decyzji, czy podjęcie działalności gospodarczej na własny rachunek jest właściwym podejściem do przyszłości zawodowej. ProfilPASS dostarcza ważnych bodźców i informacji dla Twojej przyszłej kariery zawodowej. Pokazuje, jakie kompetencje już posiadasz, a które będą Cię wspierać na drodze do udanego samozatrudnienia. Ponadto, dostarczy Ci informacji o tym, jakie kompetencje powinieneś nabyć lub rozwinąć, aby być dobrze przygotowanym na wyzwania, przed którymi staniesz jako przedsiębiorca.

Możliwości samozatrudnienia.

Samozatrudnienie oferuje wiele możliwości. Możesz wreszcie zrealizować swoje pomysły w praktyce, uwolnić swój potencjał i

* A może jesteś swoim własnym szefem (dotyczy kobiet)? Oczywiście zawsze mamy na myśli równe traktowanie. Jednak ze względu na lepszą czytelność pominęliśmy zróżnicowanie neutralne pod względem płci. Skrócona forma językowa nie zawiera oceny. Mamy nadzieję, że kobiety pracujące z tym dokumentem odbierają go jako adresowany do siebie.

** Określenia pisane kursywą są wyjaśnione w słowniku zaczynającym się od strony



WPROWADZENIE

kreatywność, uwolnić się od ograniczeń i ustalonych struktur, sam określić treść i formę swojej pracy, tzn. godziny pracy, obciążenie pracą i miejsce pracy. Pracujesz dla siebie, nie dla innych.

Ryzyko związane z samozatrudnieniem.

Istnieją jednak również ryzyka, których nie należy lekceważyć: niepewność gospodarcza, zmieniające się warunki rynkowe, rosnąca konkurencja, problemy z płynnością, długie godziny pracy nawet w weekendy, większa odpowiedzialność, komplikacje utrudniające motywację. Wielu przedsiębiorców, którzy rozpoczynają działalność pełni entuzjazmu i energii, ponosi porażkę i musi zrezygnować ze swojej firmy. Czasami wynika to z produktu, czasami z rynku, błędnych obliczeń lub braku rezerw finansowych. Ale niekiedy jest to po prostu skutkiem tego, iż przedsiębiorca nie posiadał niezbędnych kompetencji.

Wiedza specjalistyczna, duch przedsiębiorczości i kompetencje.

Der ProfilPASS für die Selbstständigkeit ermöglicht Ihnen zu ermitteln, Oprócz specjalistycznej wiedzy i właściwego podejścia, udane samozatrudnienie wymaga innych specjalnych kompetencji. Kompetencje te, wraz z duchem przedsiębiorczości - odwagą, siłą napędową i pragnieniem zmiany czegoś - oraz indywidualnymi cechami osoby, tworzą osobowość przedsiębiorcy. Oczywiście, indywidualni przedsiębiorcy będą posiadali te kompetencje w różnym stopniu. Ważne jest jednak, abyś posiadał mocne strony istotne dla Twojego projektu początkowego i wiedział, jakie kompetencje musisz jeszcze rozwinąć. Przekonasz się o tym w ProfilPASS dla startupów.

Poznaj swoje kompetencje.

ProfilPASS dla startupów pozwala określić, czy posiadasz kompetencje, których przedsiębiorca potrzebuje, aby z powodzeniem założyć i prowadzić działalność gospodarczą. Dowiesz się również, jakie kompetencje musisz jeszcze rozwinąć, aby podjąć krok w kierunku samozat-



WPROWADZENIE

rudnienia. Możesz również dowiedzieć się, gdzie leżą Twoje granice i w jakich obszarach powinieneś szukać wsparcia z zewnątrz, jeśli brakuje Ci umiejętności przedsiębiorczych.

Kolejną zaletą jest to, że jeśli znasz swoje kompetencje przedsiębiorcze, możesz z nich skorzystać, aby zapewnić sukces swojej firmie.

13 kompetencji przedsiębiorczych.

13 kompetencji przedstawionych w ProfilPASS dla startupów stanowi punkt przecięcia różnych modeli kompetencji. Opierają się one m.in. na modelu kompetencji EntreCompence 2016 opracowanym przez Wspólne Centrum Badawcze Komisji Europejskiej, na modelu idealnego typowego profilu kompetencji przedsiębiorczych Julii Soos z 2017, opartym na modelu kompetencji opracowanym przez Johna Erpenbecka i Vokera Heyse'a (2009), a także na innych modelach, takich jak Jaap van Lakerveld i Joost de Zoote (2013).

Łączenie ProfilPASS

ProfilPASS dla startupów można stosować w połączeniu z ProfilPASS dla dorosłych (<https://www.profilpass.de/download>) i ProfilPASS w języku prostym (<https://scout.profilpass-international.eu/download>) lub jako samodzielne narzędzie do oceny kompetencji. Czy te portfolio ProfilPASS dały Ci jakiegokolwiek wskazówki, że posiadasz odpowiednie kompetencje do założenia firmy? W takim razie możesz użyć ProfilPASS dla startupów, aby sprawdzić i skonsolidować te wyniki. Jeśli nie znasz (jeszcze) ProfilPASS dla dorosłych (<https://www.profilpass.de/download>) lub ProfilPASS w języku prostym (<https://scout.profilpass-international.eu/download>), możesz użyć tego narzędzia do samodzielnego, systematycznego i szczegółowego sprawdzenia, jak wyraźne są Twoje kompetencje przedsiębiorcze.



WPROWADZENIE

Dodatkowe porady od ProfilPASS

Możesz określić, jakie kompetencje musisz rozwinąć lub poprawić, aby spełnić ważny warunek wstępny samozatrudnienia. Zalecamy korzystanie z usług certyfikowanego doradcy ProfilPASS, który pomoże Ci w wypełnieniu ProfilPASS. Doradcy mogą dostarczyć dodatkowych cennych sugestii i wskazówek, które pomogą Ci odkryć Twoje kompetencje i potencjał.

Pytania i zadania w ProfilPASS są również bodźcem do rozważenia innych ważnych czynników, które należy wziąć pod uwagę i wyjaśnić przed rozpoczęciem działalności gospodarczej, takich jak wiedza fachowa, niezbędne zasoby i warunki ramowe do założenia działalności gospodarczej. Wykorzystaj te sugestie jako okazję do przygotowania się na pierwszy krok w kierunku samozatrudnienia!

Podstawowy plan operacyjny.

Kilka czynników i aspektów Twojego projektu, takich jak rynek, konkurencja, grupa docelowa, lokalizacja, pozycjonowanie, finansowanie, inwestycje, rentowność i skalowalność, będzie lub może już zostało szczegółowo przeanalizowanych w biznesplanie. Biznesplan stanowi serce całego planu. Skorzystaj z oceny kompetencji w ProfilPASS dla startupów i swoich bodźców do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej jako ważnego uzupełnienia dla udanego rozpoczęcia działalności i realizacji swoich marzeń o posiadaniu własnej firmy w dłuższej perspektywie czasowej.

Określenia techniczne dotyczące zakładania firmy można znaleźć na stronie 139. Od strony 143 można znaleźć listę linków do stron z innymi informacjami dotyczącymi tematu a także można zaleźć odpowiedź na szczegółowe pytania dotyczące projektów start-up.

ProfilPASS dla startupów





01

1. Jak korzystać z
ProfilPASS dla
startupów



Jak korzystać z ProfilPASS dla startupów

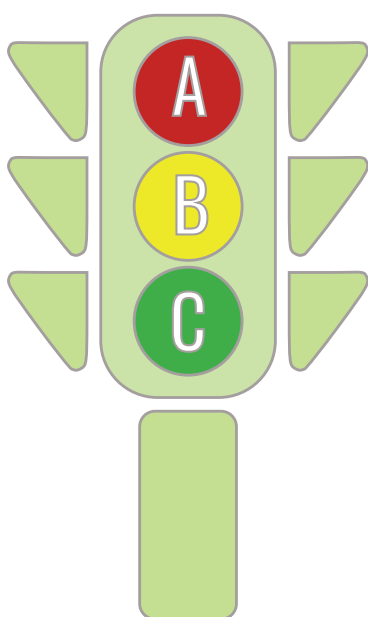
W rozdziale “Moje kompetencje przedsiębiorcze” dowiesz się o kompetencjach potrzebnych do samozatrudnienia. Dowiesz się, co oznaczają poszczególne kompetencje, jak można je zademonstrować i dlaczego są one istotne dla rozpoczęcia działalności gospodarczej. Masz możliwość ustalenia, czy posiadasz już indywidualną kompetencję, gdzie i w jakiej formie wykazałeś tę umiejętność w życiu zawodowym lub prywatnym - poprzez rodzinę, swoje hobby lub wolontariat w stowarzyszeniu, w szkole lub na uczelni; poprzez szkolenie lub w pracy; poprzez szczególne doświadczenia życiowe lub wcześniejszą działalność gospodarczą, jeśli wcześniej pracowałeś już samodzielnie.

Wymień i opisz, w jaki sposób wykazałeś się kompetencjami i dotarłeś do sedna tego, co teraz wiesz, co możesz teraz zrobić lub czego się z tego nauczyłeś. Na tym etapie spróbuj również określić, w jaki sposób możesz wykorzystać tę kompetencję w kontekście swojego startupu i w jaki sposób pomoże Ci ona skutecznie wdrożyć swój projekt.

Następnie ocenisz, jak silne są poszczególne kompetencje, umieszczając je na jednym z trzech poziomów:



Jak korzystać z ProfilPASS dla startupów



Poziom A:

Potrafię to zrobić za pomocą sugestii i potwierżeń od innych lub jeśli ktoś inny mnie wspiera.

Poziom B:

Potrafię to zrobić niezależnie, bez wskazówek, sugestii lub potwierżenia od innych, w podobnych sytuacjach.

Poziom C:

Potrafię to zrobić niezależnie, bez wskazówek, sugestii lub potwierżenia od innych, również w innych kontekstach i sytuacjach.

Na koniec określ, jakie odpowiednie kompetencje wykazałeś w kontekście zakładania firmy.

Skorzystaj z doświadczenia

Aby zilustrować poszczególne aspekty i tematy, przeprowadziliśmy wywiad z trzema przedsiębiorcami i poprosiliśmy ich o podzielenie się z nami swoimi doświadczeniami. W różnych punktach ProfilPASS dla start-upów znajdziesz krótkie raporty od tych trzech przedsiębiorców

Dowiedz się więcej o tych trzech przedsiębiorcach i ich drodze do samozatrudnienia, klikając odpowiedni obraz lub nazwę

1

Jak korzystać z ProfilPASS dla startupów



Marie-Therese Geetz

Absolwentka prawa poczyniła krok do samozatrudnienia w 2018 roku, kiedy założyła Bullicious Events. Przekształciła zabytkowy autobus VW w mobilny bar kawowy i eventowy. Ten bar retro oferuje spersonalizowany catering na wesela, targi, imprezy firmowe i inne okazje



Kosta Petrov

Pisarz, producent telewizyjny i ekspert od PR jest założycielem agencji eventowej P World. Absolwent politologii założył swoją firmę w 2010 roku. Szczególna cecha tej agencji: P World prowadzi wydarzenia HR, PR i marketingowe w 40 krajach na całym świecie i był pierwszą agencją, która zorganizowała globalne wydarzenie HR i marketing w Iranie.



Jak korzystać z ProfilPASS dla startupów



Ronald Mettke

Wraz z partnerem Ronald Mettke założył w 2018 roku Leipziger Werkstätten. Przed założeniem własnej firmy otrzymał już tytuł magistra rzemiosła zarówno jako dekorator wnętrz, jak i floorer. Obaj założyciele projektują i budują na zamówienie meble z litego drewna, wykorzystując wyłącznie drewno pochodzące z regionalnej certyfikowanej uprawy.



2. MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.

2

MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.

Zanim określisz, jakie kompetencje posiadasz na rozpoczęcie działalności, powinieneś być świadomy, dlaczego myślisz o założeniu firmy oraz jakie pragnienia i wizje kojarzysz z samozatrudnieniem. Te zainteresowania, marzenia i wizje motywują Cię do realizacji Twoich pomysłów. Pomagają również ujawnić kompetencje, które nie zostały wykazane w innych kontekstach. Ważne jest, abyś był świadomy swoich marzeń i wizji, ponieważ w ProfilPASS zawsze określasz swoje kompetencje w zakresie samozatrudnienia. Punktem wyjścia do refleksji powinno być Twoje wcześniejsze doświadczenie zawodowe. Wiedza, umiejętności i doświadczenie, które już zdobyłeś, stanowią ważną podstawę dla nowego projektu.

Krótko streść, dlaczego chcesz założyć własny biznes i jaki jest Twój cel kariery. Dzięki temu, przy określaniu swoich kompetencji będziesz mieć na uwadze te ważne czynniki.



Kosta Petrov:

Nigdy nie marzyłem o zostaniu przedsiębiorcą - tak naprawdę całkiem podobało mi się moje korporacyjne życie. Swoją karierę zawodową zacząłem w Pradze, a następnie przenieśliem się do Dubaju, gdzie byłem dyrektorem jednej z wiodących agencji eventowych na Bliskim Wschodzie. Miałem życie i pracę marzeń. Jednak recesja z 2008 r. zmieniła wszystko. Życie, które zbudowałem w Dubaju, powoli zaczęło się rozpadać, a na dodatek zostałem ojcem. W tych chwilach nieustannego stresu i ataków lękowych podjąłem decyzję o przejęciu kontroli nad swoim życiem. Spakowałem więc walizki, wróciłem do domu po 11 latach spędzonych za granicą i założyłem własną firmę.



MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.

Najważniejsze kamienie milowe w mojej dotychczasowej karierze zawodowej

.....

.....

.....

.....

Dlaczego chcę zostać samozatrudniony

.....

.....

.....

.....

Mój przedsiębiorczy cel

.....

.....

.....

.....

W następnym kroku poznasz powody, dla których chciałbyś zostać samozatrudniony. W tym celu, przeanalizujesz swoje zainteresowania, marzenia i wizje.

Zainteresowania

Kiedy podążamy za naszymi zainteresowaniami, lubimy robić rzeczy i jesteśmy bardziej zmotywowani. Pozwala nam to intensywnie pracować

2

MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.

nad danym zagadnieniem, abyśmy byli w stanie naprawdę je opanować

Co Cię interesuje?



Ronald Mettke:

„Jesteśmy pasjonatami pracy z drewnem, jesteśmy kreatywni i lubimy projektować produkty. W wolnym czasie projektowaliśmy i budowaliśmy meble.

Inni pozytywnie zareagowali na naszą pracę, co zachęciło nas do pójścia dalej w tym kierunku i potwierdziło, że posiadamy umiejętności wymagane do pracy z drewnem.

- Co Cię inspiruje?
- Jak te zainteresowania odnoszą się do Twojego projektu początkowego?
- Jak możesz wykorzystać swoje zainteresowania na rozpoczęcie działalności?

2

MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.

2. Marzenia



Marie-Therese Geetz:

Moja ostatnia firma przeszła ogromną restrukturyzację, co doprowadziło do globalnej konfiguracji, w której nie było miejsca dla kilku lokalnych działów. Ujrzałam swoje zwolnienie jako szansę na ponowne odnalezienie siebie. Od dawna marzyłam o założeniu własnej firmy w branży gastronomicznej i tego "bodźca" potrzebowałam

Marzenia pozwalają nam rozwinąć ideę idealnego życia. Często inspirują nas one do zmiany naszego życia w celu ich realizacji,

- Jak wyobrażasz sobie swoją wymarzoną firmę?
- Czym różni się Twoje marzenie od rzeczywistości?
- Jak musisz zmienić swoje życie, aby spełnić swoje marzenie?
- Czego potrzebujesz, aby spełnić swoje marzenie?

Wizje

Wizja jest obrazem naszego marzenia na przyszłość. Każdy przedsiębiorca potrzebuje wizji, do której należy dążyć. To go motywuje i daje mu punkt zaczepienia do pracy w przyszłości. Wizje pomagają nam także wyjść poza siebie, ponieważ tworzą przesadne wyobrażenie o naszej przyszłej rzeczywistości.

2

MOJA KARIERA - MOJE WIZJE.



Kosta Petrov:

Kiedy uruchomiliśmy "P World", moim głównym celem była zmiana rzeczywistości biznesowej. Wiele osób uznało naszą misję i wizję za zbyt optymistyczne, ale kiedy patrzę wstecz na nasze osiągnięcia, widzę, że nasza misja i sposób prowadzenia biznesu polega na zmianie rzeczywistości. Jako pierwsi zorganizowaliśmy globalne wydarzenia biznesowe i wprowadziliśmy globalne marki na rynki takie jak Azerbejdżan, Gruzja, Kazachstan, Maroko, Serbia i Chorwacja. Byliśmy również pierwszą agencją, która zorganizowała globalne wydarzenie marketingowe w Iranie. Pamiętam, jak siedziałem tam w Iranie i myślałem - tak, to jest to, to zmienia rzeczywistość

- Jaką masz wizję swojej przedsiębiorczej przyszłości?
- Jak postrzegasz swoje życie jako przedsiębiorcy za pięć, dziesięć, dwadzieścia lat?
- W jaki sposób osiągnięcie Twojego celu wpłynęłoby na Twoje życie?
- Co musisz zrobić, aby zrealizować swoją wizję?

Teraz wiesz, co motywuje Cię do podjęcia działalności na własny rachunek. W następnym kroku, pamiętając o swoich wizjach, określ, czy masz niezbędne kompetencje wymagane do samozatrudnienia, jak silne one są i jakie umiejętności musisz poprawić, aby zapewnić sukces swojej firmy.



3. KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Twoje kompetencje to Twoje umiejętności, cechy i mocne strony. Są to rzeczy, na których się znasz i w których jesteś szczególnie dobry. Twoje kompetencje objawiają się w sposobie korzystania z wiedzy, umiejętności i zdolności na podstawie Twoich wartości i postaw.

Możesz nabyć kompetencje poza szkołą, uniwersytetem i szkoleniem zawodowym. Nie są one powiązane z wiedzą zdobytą w ramach edukacji formalnej (szkolnej, uniwersyteckiej lub szkolenia zawodowego). W rezultacie nie znajdziesz swoich kompetencji w zakresie certyfikatów lub kwalifikacji. Często objawiają się one po prostu w codziennych działaniach

Ekspertyza plus kompetencje

Oczywiście jako przedsiębiorca potrzebujesz specjalistycznej wiedzy i umiejętności przedsiębiorczych, na przykład w zakresie rachunkowości, marketingu i prawa podatkowego. Równie ważne jest jednak posiadanie niezbędnych kompetencji, aby odnieść sukces w codziennej działalności. W tym rozdziale dowiesz się, jakie kompetencje posiadasz. Wykorzystaj te mocne strony, aby zbudować i skutecznie prowadzić swoją firmę!



Ronald Mettke:

Kiedy zaczynaliśmy, byliśmy już dobrzy w zarządzaniu czasem i planowaniu projektów, mieliśmy doświadczenie w precyzyjnej pracy i pewność siebie w kontaktach z klientami. Brakowało nam za to pewnych



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Dowiesz się również, które kompetencje są mniej wyraźne w Twoim przypadku. Jest to również ważne dla Twojego startupu. W ten sposób poznasz umiejętności, które musisz jeszcze zdobyć. Jeśli nie możesz ich zdobyć samodzielnie, być może mógłbyś poszukać partnera, który posiada te kompetencje. Zwiększy to szanse na założenie udanego biznesu. Wymienione tutaj kompetencje zostały określone w różnych badaniach naukowych jako szczególnie istotne w przypadku samozatrudnienia. Im więcej kompetencji już posiadasz i im bardziej są one rozwinięte, tym lepiej nadajesz się do samozatrudnienia.

Jak rozpoznać swoje kompetencje

Na kolejnych stronach poznasz 13 ważnych kompetencji przedsiębiorczych.

- a) **Entuzjazm i automotywacja**
- b) **Zdolność motywowania i przekonywania innych.**
- c) **Wytrwałość, determinacja, ambicja**
- d) **Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wycucie możliwości**
- e) **Samowystarczalność, pewność siebie**
- f) **Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością**
- g) **Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania**
- h) **Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności**
- i) **Umiejętności rozwiązywania problemów**
- j) **Chęć nauki**
- k) **Umiejętność pracy w zespole**
- l) **Zdolności przywódcze**
- m) **Nawiązywanie znajomości**

3

Moje kompetencje przedsiębiorcze

Po krótkim wprowadzeniu odpowiednich kompetencji możesz samodzielnie ustalić, czy posiadasz te kompetencje, w jakiej sytuacji je wykazałeś i jak są w Tobie rozwinięte. Te kroki Ci pomogą:



Marie-Therese Geetz:

opisała jedną ze swoich kompetencji na przykładzie tych kroków w ten sposób

Krok 1: Rozpoznaj

Jestem osobą komunikatywną i ważne jest dla mnie, aby moi goście czuli się komfortowo.

Krok 2: Opisz

Nawet kiedy studiowałam, miałam wielu stałych klientów, którzy zawsze czuli się mile widziani i doceniani.

Krok 3: Wyodrębnij

To szczegóły robią różnicę. Jeśli jesteś zaangażowany i pamiętasz, co wypili Twoi goście podczas ostatniej wizyty, daje im to poczucie przynależności i wywiera trwałe wrażenie. W ten sposób tworzy się więź i ci klienci z przyjemnością wrócą.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Krok 1: Rozpoznaj

W pierwszym kroku ustalisz, czy wykazałeś się tymi kompetencjami. Pytania pomogą Ci to zrobić. Oczywiście nie będziesz posiadał wszystkich kompetencji w tym samym zakresie i w tej samej formie. Możesz także posiadać takie, których jeszcze nie wykazałeś. To również należy zauważyć. Pomoże Ci to sprawdzić, jakie kompetencje musisz jeszcze zdobyć.

Krok 2: Opisz

Drugim krokiem jest dokładne opisanie tego, co zrobiłeś i gdzie wykazałeś się kompetencjami. Systematycznie przeanalizuj różne obszary swojego życia. Gdzie wykazałeś się tymi kompetencjami: w edukacji, pracy lub hobby, na wolontariacie lub w innych przedsięwzięciach przedsiębiorczych i w czym dokładnie się one przejawiały?

Krok 3: Wyodrębnij

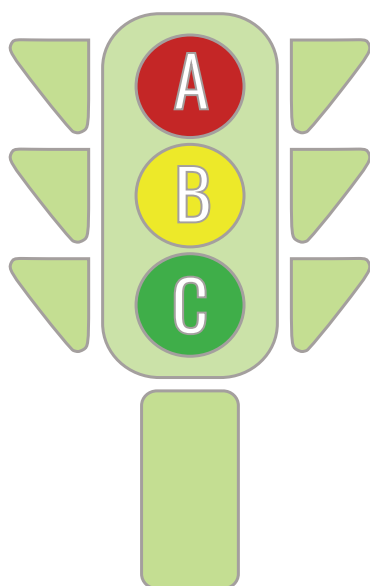
W trzecim kroku sformułuj to, czego się nauczyłeś, co wiesz i co możesz w rezultacie zrobić. Postaraj się ustalić, co to oznacza dla twojego projektu początkowego i jak możesz wykorzystać tę umiejętność lub wiedzę do samozatrudnienia.

Krok 4: Oceń

W czwartym kroku ocenisz, jak rozwinięte są te kompetencje. Możesz wybrać jeden z trzech poziomów:



Moje kompetencje przedsiębiorcze



Poziom A:

Potrafię to zrobić za pomocą sugestii i potwierżeń od innych lub jeśli ktoś inny mnie wspiera.

Poziom B:

Potrafię to zrobić niezależnie, bez wskazówek, sugestii lub potwierżenia od innych, w podobnych sytuacjach.

Poziom C:

Potrafię to zrobić niezależnie, bez wskazówek, sugestii lub potwierżenia od innych, również w innych kontekstach i sytuacjach.

Na koniec możesz zapisać na liście, czy inne kompetencje zostały wykazane w tym kontekście. Dzięki temu stopniowo uzyskasz pełen obraz swoich kompetencji.

Przy okazji: jeśli masz pytania dotyczące poszczególnych tematów, skontaktuj się ze swoim doradcą ProfilPASS. Będzie w stanie Ci pomóc.



Marie-Therese Geetz:

Bardzo pomaga, gdy masz z kim porozmawiać. W fazie początkowej mentor jest na wagę złota. Robisz wiele rzeczy po raz pierwszy, a czytanie i przekonywanie się o wszystkim na własnej skórze jest wyczerpujące i pochłania czas



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

a) Czy jesteś w stanie bez przerwy odnajdywać w sobie inspirację i motywację?

Pomysł bycia samozatrudnionym i założenia firmy powinien Cię zainspirować. Ten entuzjazm powinien przelać się na Twoich klientów i współpracowników. Ponadto twój entuzjazm powinien Cię pobudzić, zmotywować i pomóc w osiągnięciu określonego celu.

Oczywiście mogą Cię również inspirować aspekty zewnętrzne: obroty, które chcesz osiągnąć lub nowy samochód służbowy, którym chcesz się nagrodzić po pierwszym roku pracy na własny rachunek. Jednak Twoja wewnętrzna motywacja jest ważniejsza niż czynniki zewnętrzne. Cele sprzedaży lub nowy samochód mogą być poza Twoim zasięgiem, jeśli brak Ci początkowego zapału. Ale nadal powinieneś być w stanie podchodzić do swoich pomysłów z entuzjazmem i motywować się do realizacji swoich celów. Jeśli motywuje Cię wewnętrzna motywacja, będziesz odbierał telefony w swojej firmie i nie będziesz potrzebować żadnej motywacji zewnętrznej. Co więcej: motywacja wewnętrzna pomaga pozostać w grze nawet wtedy, gdy rzeczy nie mają się tak dobrze lub gdy występują opóźnienia bądź niepowodzenia.

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy możesz pozostać entuzjastycznie nastawiony do czegoś na dłuższą metę, a nawet na
- Czy wcześniej potrzebowałeś zewnętrznych bodźców, aby zmotywować się do osiągnięcia celu, nawet jeśli uważasz sam cel za pożądany?



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

.....

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakim obszarze byłeś entuzjastycznie nastawiony do tematu, pomysłu lub projektu?
- Gdzie konsekwentnie zrealizowałeś swój cel i pozostałeś zmotywany, nawet jeśli praca była nużąca i doświadczyłeś niepowodzeń?
- Kto lub co Cię motywowało i gdzie się to przejawiało?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

Krok 3

Wyodrębnij fakty

Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



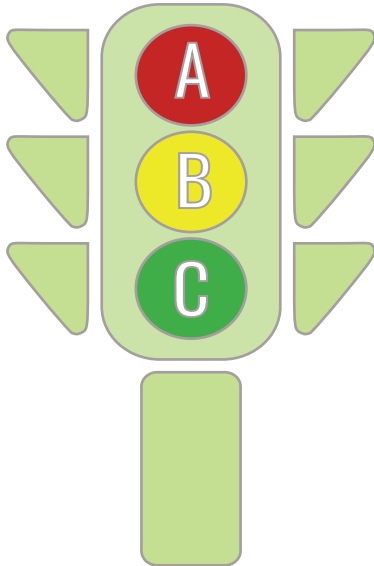
Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:

x



Poziom A

Poziom B

Poziom C



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Entuzjazm i automotywacja

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Trwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

b) Czy jesteś przekonujący i czy potrafisz inspirować, motywować i mobilizować innych?

Przekonanie i entuzjazm w stosunku do swojego pomysłu jest oczywiście ważne dla podjęcia kroku w kierunku samozatrudnienia. Przynajmniej tak ważne jest, aby przekonać i zainspirować innych ludzi, ponieważ jest to jedyny sposób na pozyskanie klientów i pracowników.

Aby odnieść sukces, musisz być autentyczny i wiarygodny. Nie tylko musisz być w stanie przekonująco argumentować pod względem treści i wiedzy specjalistycznej, ale także umieć dobrze wyrażać siebie jako osobę. Musisz być w stanie przekazać swój entuzjazm na tyle przekonująco, żeby Twoja pasja przelała się na innych i stali się Twoimi klientami.



Kosta Petrov:

Jestem człowiekiem, który ma dobre relacje z innymi ludźmi, więc myślę, że była to najważniejsza umiejętność, jaką miałem, gdy zaczynałem swoją działalność i ogólnie w mojej karierze. Wierzę w swoje marzenia i jestem

dobry w dzieleniu się swoimi marzeniami i celami z innymi. Na początku bardzo trudno było przekonać ekspertów biznesowych z całego świata, aby przyjechali na nasze eventy na Bliskim Wschodzie czy w Azji Środkowej, ale my to zrobiliśmy i większość moich kontaktów biznesowych zawsze mówiła, że przyjechali do tych wszystkich miejsc z mojego powodu - zaufali mojemu marzeniu i mojej pracy.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy lubisz kontaktować się z innymi ludźmi i próbować przekonać ich do swoich pomysłów?
- Jak inni reagują na Twoje wyjaśnienia i Twoją pracę?
- Czy potrafisz przyciągnąć ludzi do swoich projektów lub pracy - nawet na dłuższą metę?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakich obszarach i projektach przekonałeś, podekscytowałeś, zmotywowałeś lub zmobilizowałeś innych ludzi do zrobienia czegoś w przeszłości?
- Do czego ich zainspirowałeś?

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

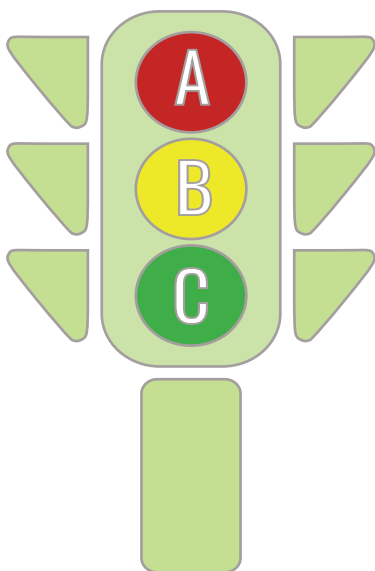


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność motywowania i przekonywania innych.

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

c) Jesteś zdeterminowany, ambitny i wytrwały?

Masz świetny pomysł? Ludzie wokół ciebie są pod wrażeniem? Badania rynku wskazują, że istnieje popyt na Twoją ofertę? To świetny fundament. Ale aby odnieść sukces, potrzebujesz więcej.

Potrzebujesz konkretnego celu, który możesz precyzyjnie opisać. To jedyny sposób, aby sprawdzić, czy go osiągniesz. Jasno określony cel pomaga również ustalać priorytety i pozostać na dobrej drodze. A dążenie do tego celu daje poczucie pewności. Nie tylko działasz i reagujesz na wpływy zewnętrzne. Dobrze jest również, jeśli cele można osiągnąć w jasno określonym i mierzalnym okresie.



Ronald Mettke:

Przedsiębiorca zdecydowanie potrzebuje pewności siebie i wytrwałości. Musi mieć chęć pracy i musi zainwestować czas w swoją firmę.

Gdy już wyznaczysz sobie cel, potrzebujesz ambicji, wytrwałości i nieustępliwości, aby go osiągnąć. Zasadniczo wszystkie produkty i oferty już istnieją, więc potencjalni klienci mają już dostawców i usługodawców. Oznacza to: Najpierw musisz przekonać klientów do przejścia na Ciebie. Może to być bardzo żmudne i czasochłonne. Musisz więc być wytrwały i wykazywać się nieustępliwością. Nie możesz odwieść cię od celu nawet w obliczu przeciwności.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Nawet jeśli uda Ci się zdobyć klienta, musisz liczyć się z tym, że może okazać się on nielojalny i przejść do konkurencji. W takim wypadku musisz go odzyskać lub do niego dotrzeć i zaimponować nowym klientom. Oznacza to, że nie tylko w fazie początkowej potrzebujesz wytrwałości i nieustępliwości, ale przez cały okres działalności firmy.

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy opisałbyś siebie jako ambitnego?
- Czy jesteś wytrwały?
- Czy jesteś wytrwały w dążeniu do celu długoterminowego?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Krok 2

Opisz:

- W jakiej sytuacji konsekwentnie i wytrwale dążyłeś do wyznaczonych przez siebie celów i nie zniechęciły Cię niepowodzenia?
- W jakich długich projektach wykazałeś się wytrwałością?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

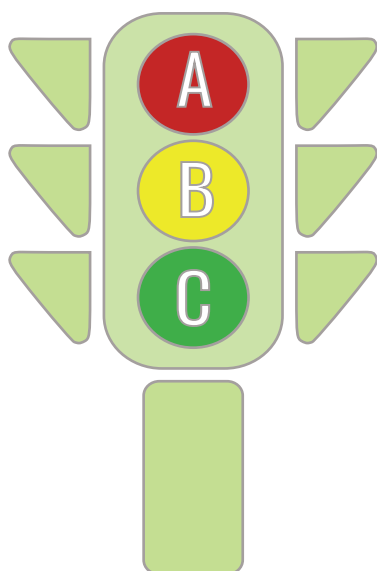


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Wytrwałość, determinacja, ambicja

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:



	A	B	C
Entuzjazm i automotywacjat			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyc-zucie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczucie

d) Czy jesteś osobą kreatywną, pomysłową i wizjonerską i potrafisz wyczuć okazję?

Jako przedsiębiorca powinieneś być zarówno realistą, jak i wizjonerem. Oczywiście potrzebujesz solidnych podstaw, na których możesz zbudować swój biznes. Ale powinieneś także mieć wizję, która łączy cię z Twoją zawodową przyszłością. Powinieneś mieć wyobrażenie o tym, jak będzie wyglądać Twoja praca, ale przede wszystkim, jak rozwinie się Twój pomysł na biznes, jak zdobędziesz klientów i jak z sukcesem zdobędziesz pozycję na rynku. Jako wizjoner powinieneś mieć wizualne wyobrażenie o tym, gdzie będziesz za dwa, pięć lub dziesięć lat. Jednak te pomysły na przyszłość nie mogą zostać wyrwane z powietrza. Przeciwnie, wizjoner zawsze pilnuje rzeczywistych warunków i nieustannie konfrontuje swoje cele z rzeczywistością.



Marie-Therese Geetz:

Jako przedsiębiorca nigdy nie powinieneś tracić z oczu swojej wizji firmy. Musisz być odważny, ale nie naiwny

Wizje są zatem ważne dla konsekwentnego dążenia do celu. Ale są też czymś znacznie więcej. Sprawiają, że jesteś kreatywny i pomagają opracować metody i strategie służące osiągnięciu celu. Otwierają oczy, abyś mógł rozpoznać możliwości i opracować nowe pomysły. Jednocześnie Twoje wizje przyszłości działają jako siła napędowa i motywator. Pomagają Ci przekształcić Twoje pomysły i marzenia w rzeczywistość, przetrwać trudne chwile i dążyć do swoich celów, nawet w obliczu niepowodzeń. Wizje są ważne dla przedsiębiorców, ponieważ motywują i pomagają im osiągnąć swoje cele.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczucie

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy często masz kreatywne i innowacyjne pomysły?
- Czy potrafisz rozpoznać okazje?
- Czy masz wizję, którą realizujesz?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W którym obszarze opracowałeś kreatywne pomysły i rozwiązania?
- W jakiej sytuacji odkryłeś i wykorzystałeś okazję?
- Gdzie wykazałeś, że jesteś w stanie rozwijać wizje i realizować je?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczucie

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczucie

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię/ wiem/ nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

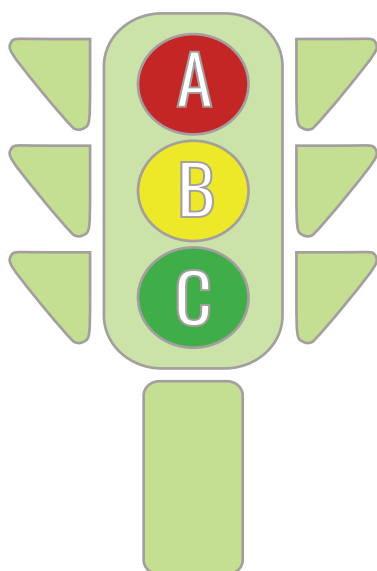


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczucie

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyczuwanie

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

e) Czy jesteś pewny siebie i wierzysz w swoje własne zdolności?

Jako przedsiębiorca powinieneś nie tylko wierzyć w swój pomysł, ale także w swoją zdolność do jego realizacji. Powinieneś mieć pewność siebie niezbędną, aby przedstawić swój pomysł i przekonać do niego innych



Kosta Petrov:

Myślę, że na początku najważniejsze jest, aby w 100% wierzyć w to, co się robi i nauczyć się patrzeć na to z szerszej perspektywy. Mnóstwo rzeczy będzie próbowało odciągnąć Cię od celu, ale z właściwym przekonaniem i ciężką

pracą nie ma rzeczy, której byś nie mógł osiągnąć

Powinieneś także mieć zaufanie do siebie i wiarę w swoje umiejętności. Powinieneś być przekonany, że masz kompetencje, aby osiągnąć swoje cele i zrealizować swoją wizję. Zaufanie własnym kompetencjom daje energię i pewność siebie. To z kolei daje innym zaufanie do Ciebie. Twoi klienci, dostawcy, usługodawcy lub inwestorzy, tacy jak aniołowie biznesu, będą Ci ufać tylko wtedy, gdy zaufasz sobie i swoim własnym pomysłom. Pewność siebie jest również ważną kompetencją, jeśli chodzi o opanowywanie trudnych sytuacji, radzenie sobie z niepowodzeniami i przyjmowanie krytyki - jednocześnie podążając własną ścieżką.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy przekonują Cię Twoje umiejętności?
- Czy jesteś pewien, że możesz zrealizować swoje pomysły?
- Czy w takich sytuacjach szybko tracisz odwagę, czy ufasz swoim umiejętnościom?

.....

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakiej sytuacji z pewnością siebie wdrożyłeś swoje pomysły lub przedstawiłeś swoje pomysły innym?
- W jakiej sytuacji Twoja pewność siebie pomogła Ci zachować spokój w trudnych sytuacjach i pozwoliła Ci osiągnąć swój cel lub przedstawić swoje pomysły?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

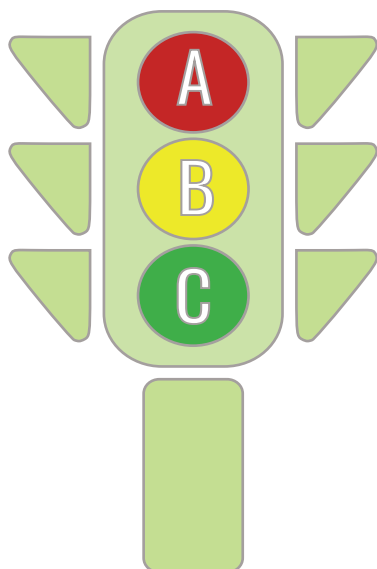


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Samowystarczalność, pewność siebie

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:



Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wycucie okazji			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością

f) Czy jesteś w stanie poradzić sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością?

Jako założyciel i przedsiębiorca stale napotykasz nowe wyzwania. Musisz stale podejmować i korygować decyzje, często pod presją czasu. Jesteś osobą kontaktową dla klientów, pracowników, usługodawców i multiplikatorów, takich jak dziennikarze, i musisz planować, organizować i zarządzać. Jako przedsiębiorca jesteś „dyżurny” 24 godziny na dobę, siedem dni w tygodniu. To często może być stresujące.

Kolejny stresujący czynnik w większości firm: ryzyko i niepewność. Każda decyzja niesie ze sobą ryzyko negatywnego wpływu. Jednak przedsiębiorca musi podjąć ryzyko, jeśli chce dalej się rozwijać. Musi inwestować w nowe technologie lub próbować nowych rzeczy, aby być konkurencyjnym i gotowym na przyszłość. Nie będzie miał pewności, czy innowacja osiągnie pożądany rezultat, czy też zawiedzie. Przedsiębiorca musi także być w stanie obliczyć, czy ryzyko jest warte podjęcia, czy też jest zbyt duże.

Każda firma doświadcza trudnych zmian - klienci się nie pojawiają, terminy dostawy są opóźnione, sprzedaż stoi w miejscu, produkt nie może zostać wyprodukowany, finansowanie jest trudne. Jako przedsiębiorca musisz być w stanie poradzić sobie z takimi sytuacjami.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością



Kosta Petrov:

Myślę, że widzenie dużego obrazu sytuacji i niedanie się złapać na codziennych problemach. Bardzo łatwo jest panikować, ale moją strategią jest zawsze zadawanie sobie pytania - dlaczego tak jest w moim filmie i czego mogę się z tego nauczyć. Ponadto, uważam, że musimy przestać traktować wszystko tak poważnie. To jest biznes; to nie jest Twoje życie. Sukcesy lub porażki Twojej firmy nie definiują Cię. Jestem czymś więcej niż tylko swoim interesem



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy jesteś wytrwały?
- Czy lubisz podejmować ryzyko?
- Jak dobrze oceniasz ryzyko?
- Jak radzisz sobie z niepewnością?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakich stresujących sytuacjach pokazałeś, że jesteś wytrwały?
- W jakich sytuacjach podjąłeś ryzyko, aby osiągnąć swój cel?
- Kiedy udowodniłeś, że potrafisz sobie poradzić z niepewnością?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

tressresistenz, Umgang mit Risiken und Unsicherheit

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

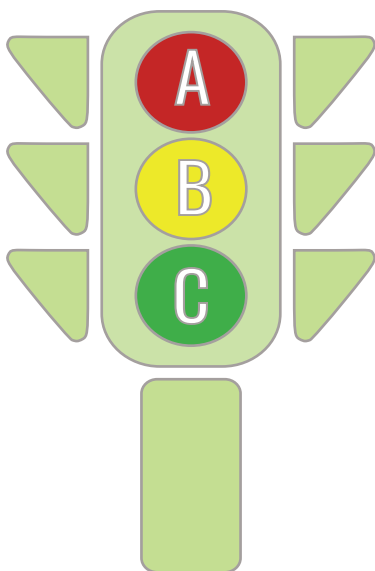


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

g) Czy jesteś dobry w planowaniu, organizowaniu i zarządzaniu?

Czy jesteś „wykonawcą”? Czy umiesz analizować, ustalać cele, a następnie odpowiednio planować, organizować i zarządzać? Czy lubisz wdrażać pomysły, które sam opracowałeś? Czy jesteś praktyczny, jeśli chodzi o wdrażanie pomysłów? Są to umiejętności, których potrzebujesz jako przedsiębiorca.

Planowanie, organizacja i zarządzanie w zakresie przedsiębiorczości obejmuje dobre zarządzanie czasem. W końcu, jako przedsiębiorca, musisz umieć maksymalnie wykorzystać swój czas.

Upewnij się więc, że nauczysz się także delegować zadania i pracę innym. Musisz sprawdzić, ile czasu spędzasz na różnych zadaniach i klientach. W rozwijającej się firmie, czasem nawet na początku działalności, trzeba poświęcić trochę czasu na codzienną działalność, aby zająć się zarządzaniem, kontrolą i strategią.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy zawsze chcesz jak najszybciej realizować pomysły?
- Czy jesteś dobry w zarządzaniu spotkaniami, harmonogramami i terminami?
- Czy kiedykolwiek delegowałeś zadania i obowiązki na inne osoby w projekcie, aby skoncentrować się na zadaniach związanych z zarządzaniem?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz :

- W jakiej sytuacji wykazałeś, że jesteś pracownikiem strukturalnym?
- W jakiej sytuacji coś zaplanowałeś i zorganizowałeś?
- W jakim obszarze lub zadaniu przejąłeś zarządzanie projektem?

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

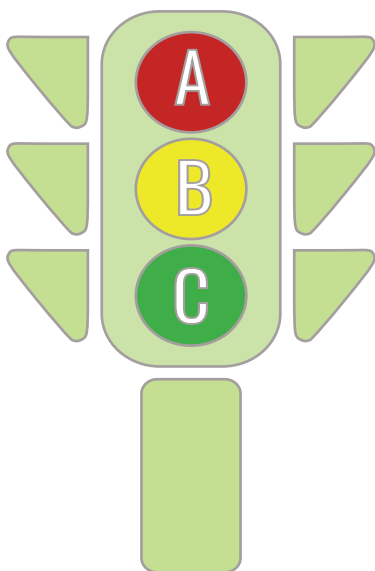


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

h) Czy potrafisz podejmować decyzje niezależnie i w sposób ukierunkowany na cel?

Określenie celów jest ważne, aby móc samodzielnie podejmować decyzje, a następnie konsekwentnie podążać wybraną ścieżką. Wahanie zbyt długo i ciągłe poszukiwanie porady może prowadzić do niemożności podjęcia działań i skutkować utratą okazji, umożliwiając konkurentom czerpanie korzyści z podejmowania szybkich i skutecznych decyzji.

Zdolność do podejmowania i wdrażania decyzji pokazuje, że nie boisz się działać niezależnie, brać odpowiedzialności i ponosić konsekwencji swoich działań. Oznacza to również trzymanie się tego, gdy coś nie idzie zgodnie z planem, nieobwinianie innych i nieusprawiedliwianie się, gdy pojawiają się problemy. Podejmowanie decyzji i przejęcie odpowiedzialności oznacza przejęcie kontroli nad sytuacją i kierowanie rozwojem firmy. Gdy wybierasz się w nieznane rejony, zawsze istnieje szansa na podjęcie złych decyzji. W tej sytuacji ważne jest uznanie błędów i wzięcie odpowiedzialności. Jeśli możesz to zrobić, będziesz mógł wycofać się ze złej decyzji i obrać nowy kierunek.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy ufasz sobie w podejmowaniu decyzji?
- Czy są jakieś sytuacje, w których inni proszą cię o podjęcie decyzji, ponieważ jesteś w tym szczególnie dobry?
- Czy łatwo jest wziąć odpowiedzialność za swoje czyny i ich konsekwencje?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakim obszarze lub działaniu podjąłeś odpowiedzialność za decyzję?
- W jakiej sytuacji wykazałeś, że bierzesz odpowiedzialność za konsekwencje swoich decyzji?

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

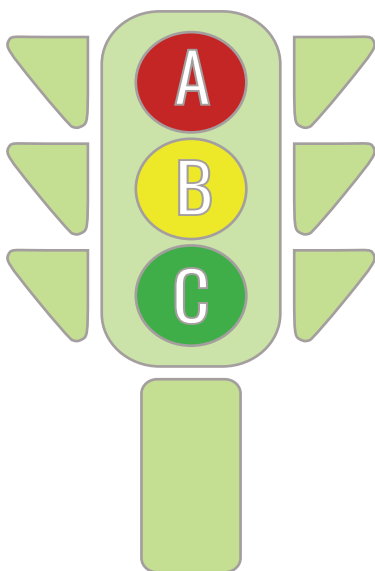


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

i) Czy jesteś dobry w rozwiązywaniu problemów?

Podczas zakładania i prowadzenia firmy zawsze pojawiają się nieprzewidziane wydarzenia i zdarzenia. Jako założyciel lub przedsiębiorca musisz być w stanie analizować problemy, identyfikować sposoby ich rozwiązania, a następnie włożyć całą energię w to rozwiązanie. Oznacza to, że powinieneś być w stanie zmierzyć się z problemem, zamiast go tłumić lub próbować go rozwiązać. Powinieneś być zorientowany na rozwiązanie, a nie na winę, tzn. nie powinieneś szukać winowajców ani próbować przypisywać winy, ale raczej skupić się na znalezieniu rozwiązania, aby jak najszybciej rozwiązać problem. Pozwoli Ci to utworzyć sobie drogę do sukcesu.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy potrafisz analizować problemy w celu ustalenia przyczyny?
- Szukasz powodów, sprawców lub uzasadnień problemów, czy koncentrujesz się na rozwiązaniach?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakich obszarach zmierzyłeś się z pojawiającym się problemem i szukałeś rozwiązania?

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

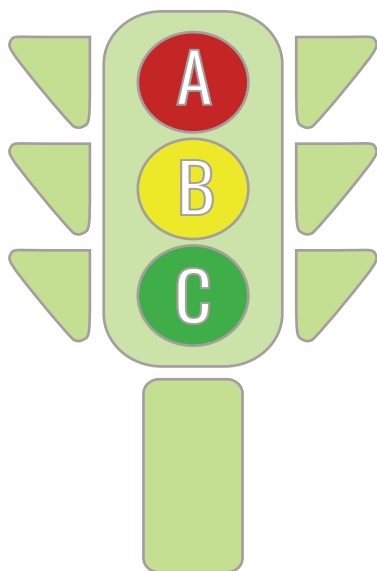


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętności rozwiązywania problemów

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

j) Czy jesteś chętny do nauki?

Ciekawość, chęć uczenia się nowych rzeczy oraz ciągłe dążenie do doskonalenia ustalonych procesów lub procedur są ważnymi składnikami sukcesu firmy. Przedsiębiorcy nigdy nie powinni spoczywać na laurach, ale zawsze powinni sprawdzać obszary, w których mogliby być jeszcze lepsi.

Czasami zmieniają się okoliczności zewnętrzne, warunki ramowe projektu startowego, a nawet nasze własne poglądy lub plany. Jako założyciel i przedsiębiorca powinieneś elastycznie reagować na zmiany i nie trzymać się sztywno uprzednio podjętych decyzji. Ważne jest, abyś miał jasny obraz swojego celu, ale jednocześnie był przygotowany na dostosowanie procesu lub podejścia, abyś mógł go osiągnąć.



Kosta Petrov:

Po prostu szukasz lekcji i oczywiście nie udaje Ci się, nie udaje Ci się i nie udaje Ci się! Wszyscy obawiamy się niepowodzeń, ale bądźmy realistami, kiedy prowadzisz firmę, szanse na porażkę są większe niż na osiągnięcie sukcesu, więc musisz

po prostu nauczyć się wielu niepowodzeń i uczyć się z każdą porażką. Jest to bardzo trudne do zaakceptowania, ale kiedy zobaczysz, że z każdą porażką przychodzi wielki sukces, nigdy nie będziesz się bał porażki

Nawet błędy mogą być okazją do wprowadzenia zmian. Postrzegaj błędy jako okazję do nauki i poprawy.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy trzymasz się ustalonych planów?
- Czy potrafisz elastycznie reagować na zmiany?
- Czy jesteś otwarty na krytykę?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakiej sytuacji okazałeś ambicję udoskonalenia określonych obszarów lub procesów?
- W jakich sytuacjach zaakceptowałeś krytykę i odpowiednio poprawiłeś swoje działania?
- Kiedy wyciągnąłeś wnioski z błędu, który okazał się korzystny?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



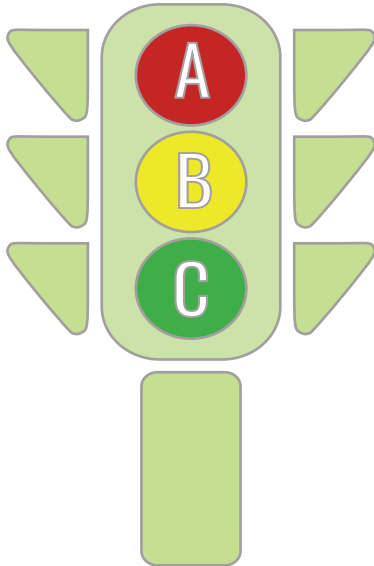
Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:

x



Poziom A

Poziom B

Poziom C



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Chęć nauki

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

k) Czy dobrze Ci się pracuje z innymi ludźmi?

Niezależnie od tego, czy chcesz rozpocząć działalność *B2B*, czy *B2C*, zawsze będziesz pracować z innymi ludźmi. Dobra współpraca wymaga zaangażowania. Oznacza to podchodzenie do projektów, planów i współpracy poważnie. Zaangażowanie oznacza bycie zgodnym z tym, co mówisz. Oznacza to również poważne traktowanie tego, co mówią i myślą inni. Zaangażowanie prowadzi do niezawodności - a ta z kolei stanowi ważną podstawę do współpracy opartej na zaufaniu.

Jako przedsiębiorca potrzebujesz zespołu, który niezawodnie przestrzega umów i dąży do osiągnięcia celów. Aby zespół był zaangażowany i niezawodny, sam musisz wykazać, że wartości te są ważne dla współpracy.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy dobrze Ci się pracuje z innymi ludźmi?
- Czy opisałbyś siebie jako gracza zespołowego?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakich obszarach z powodzeniem pracowałeś z innymi ludźmi w drużynie?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



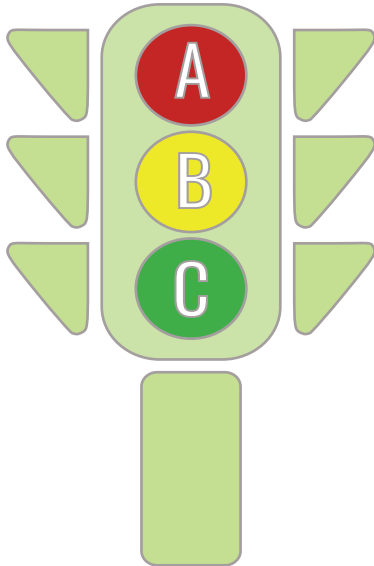
Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:

x



Poziom A

Poziom B

Poziom C



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Umiejętność pracy w zespole

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wycucie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Zdolności przywódcze			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

1) Czy masz cechy przywódcy?

Osoby posiadające umiejętności przywódcze charakteryzują się umiejętnością skrupulatnego planowania pracy oraz delegowania i koordynowania zadań. Jako lider muszą być w stanie powierzyć zadania operacyjne innym, aby móc samemu bardziej skoncentrować się na zadaniach strategicznych, zarządzaniu i kontroli finansowej.

Przywództwo przejawia się także w umiejętności kierowania, motywowania i inspirowania innych do osiągnięcia wspólnego celu. W tym celu lider musi być wiarygodny i godny zaufania.



Kosta Petrov:

Część dotycząca ludzi była bardzo wyraźna. Zarządzałem zespołem w Dubaju, więc myślę, że byłem całkiem dobry w zarządzaniu, ale kiedy zaczynałem swoją działalność, zdałem sobie sprawę, że muszę się jeszcze wiele nauczyć.

Odkryłem, że posiadanie udanego zespołu to nie tylko wspieranie umiejętności zarządzania, ale także rozwijanie umiejętności psychologicznych, a czasem nadprzyrodzonych. Z czasem zdałem sobie sprawę, że najważniejsza jest wizja firmy i to, jak przełożyć tę wizję na poziom indywidualny, ponieważ na koniec dnia każdy pracownik ma swoje marzenia i ambicje. Jeśli uda Ci się powiązać wizję swojej firmy z wizją pracownika, to jesteś skazany na sukces.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy potrafisz delegować zadania?
- Czy potrafisz kierować innymi ludźmi?
- Czy jesteś wiarygodny i godny zaufania?

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakich obszarach dołączyli do Ciebie inni i wykazali się wiarą w Ciebie?
- W jakiej sytuacji kiedykolwiek kierowałeś pracą innych?
- W jakim charakterze powierzyłeś zadania innym, aby samemu skupić się na zadaniach strategicznych?

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

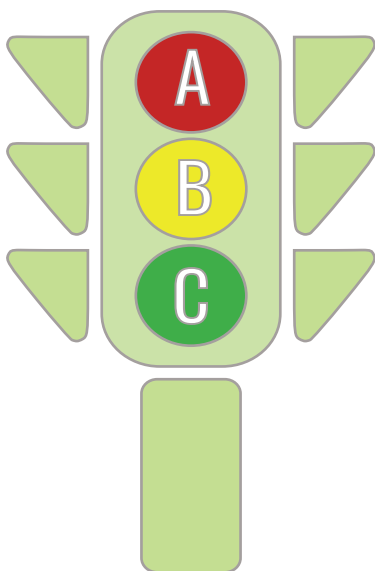


Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:	x
--------------------------------	---



Poziom A	
Poziom B	
Poziom C	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Zdolności przywódcze

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wyciszczenie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

m) Czy jesteś dobry w nawiązywaniu kontaktów?

Jako przedsiębiorca powinieneś być w stanie stworzyć zwartą sieć. Utrzymywanie kontaktu z klientami, pracownikami, partnerami biznesowymi, usługodawcami i multiplikatorami jest ważnym elementem sukcesu firmy. Praca w sieci sprawia, że ludzie są świadomi Twojej firmy. Jest to równie ważne dla sukcesu Twojej firmy, jak jakość produktów.

Aby zbudować taką sieć, powinieneś cieszyć się kontaktami z innymi ludźmi. Ustalenie osoby kontaktowej właściwej dla Twojej firmy i skontaktowanie się z nią powinno być łatwe. Podczas rozmowy powinieneś być w stanie przedstawić siebie i swoją firmę dokładnie i zwięźle, a także uzyskać ważne informacje o drugiej stronie. Powinieneś również cieszyć się utrzymywaniem relacji.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

Krok 1

Rozpoznaj:

- Czy łatwo nawiązujesz i utrzymujesz relacje?

.....

.....

.....

.....

.....

Krok 2

Opisz:

- W jakim kontekście kontaktowałeś się kiedyś z innymi ludźmi w celu nawiązania kontaktów?
- W jakich sieciach jesteś już aktywny i jak utrzymujesz te kontakty?

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

Obszar	Zrobiłem to
Hobby	
Rodzina	
Szkoła	
Wykształcenie/Studia	
Praca	
Zaangażowanie społeczne	
Niezwykłe doświadczenia życiowe	
Aktywność przedsiębiorcza	
Inne doświadczenia	



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

Krok 3

Wyodrębnij fakty Tak wiem ... / Potrafię ... / Nauczyłem się następujących rzeczy:

.....

.....

..

.....

.....

.....

.....

Dla mojego start-upu / samozatrudnienia oznacza to:
Potrafię / wiem / nauczyłem się:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



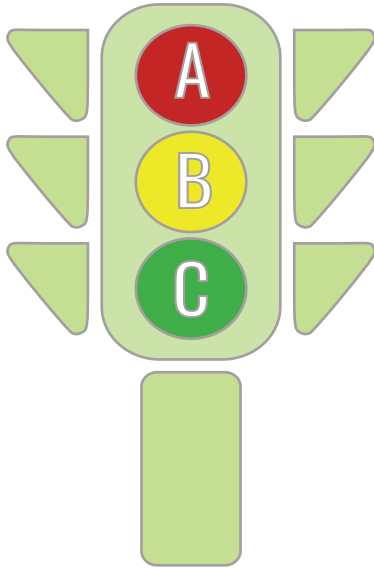
Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

Krok 4

Jak oceniam swoje kompetencje:

x



Poziom A

Poziom B

Poziom C



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Nawiązywanie znajomości

Wykazałem te kompetencje przedsiębiorcze w tym kontekście:

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wycucie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Moje nacięcia

A series of 20 horizontal dotted lines for writing.



4. MOJE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE - PRZEGLĄD



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

W poprzednim rozdziale dowiedziałeś się o wszystkich kompetencjach, jakie powinien posiadać założyciel i przedsiębiorca. Rozpoznałeś również, które z tych kompetencji już posiadasz i jak silne one są. W tym rozdziale zapiszesz w tabeli posiadane kompetencje i do jakiego poziomu je posiadasz.

Aby przejrzeć swoje kompetencje, spójrz na to, co dotychczas zrobiłeś. Wprowadź do tabeli poziom określony dla każdej z kompetencji.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

	A	B	C
Entuzjazm i automotywacja			
Zdolność motywowania i przekonywania innych.			
Wytrwałość, determinacja, ambicja			
Kreatywność; wizjonerskie i innowacyjne myślenie; wycucie okazji			
Samowystarczalność, pewność siebie			
Zdolność do radzenia sobie ze stresem, ryzykiem i niepewnością			
Umiejętności planowania, organizowania i zarządzania			
Zdolność podejmowania decyzji i brania odpowiedzialności			
Umiejętności rozwiązywania problemów			
Chęć nauki			
Umiejętność pracy w zespole			
Zdolności przywódcze			
Nawiązywanie znajomości			



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

Ewaluacja

Teraz na pierwszy rzut oka widać, jak silne są twoje indywidualne kompetencje. Im więcej kompetencji posiadasz na poziomie C, tym bardziej stabilna i odporna jest Twoja podstawa do założenia firmy. Mocne strony poziomu C, tj. szczególnie silne kompetencje, powinny być najskuteczniej wykorzystane przy zakładaniu firmy.

Ponownie spójrz na kompetencje, które posiadasz na poziomach A i B. Sprawdź: Czy będziesz w stanie korzystać z kompetencji na poziomie B niezależnie od samozatrudnienia? Czy sytuacje będą podobne do tych, w których dotychczas wykazałeś swoje kompetencje? Jeśli tak, to masz mocne strony, które są istotne dla twojego projektu początkowego. Czy też kontekst Twojego samozatrudnienia będzie zupełnie inny, tak że trudno Ci będzie zastosować swoje kompetencje? W takim przypadku powinieneś zastanowić się, w jaki sposób możesz wzmocnić swoje kompetencje, aby móc je wykorzystać również w innych sytuacjach. Porozmawiaj ze swoim doradcą ProfilPASS i wspólnie zastanów się, jak możesz odnieść sukces.



Ronald Mettke:

Przed rozpoczęciem działalności wymienialiśmy się pomysłami z kolegami i ekspertami, studiowaliśmy literaturę specjalistyczną i szukaliśmy informacji w internecie. Zasięgnęliśmy również porady w Izbie Rzemieśniczej.

Powinieneś także zasięgnąć porady, jeśli masz kompetencje na poziomie A. Ponieważ wszystkie 13 kompetencji stanowi ważny fundament udanego start-upu, powinieneś rozważyć wzmocnienie tych kompeten-



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

cji, aby osiągnąć we wszystkich poziomach B lub C. Skontaktuj się ze swoim doradcą ProfilPASS. Razem możecie przeanalizować przegląd swoich kompetencji i rozważyć wpływ, jaki będzie to miało na Twój projekt startowy.

Rozpoznaj dodatkowe „ukryte kompetencje”

W poszczególnych obszarach kompetencji miałeś okazję wskazać, które inne kompetencje zostały wykazane w związku z odpowiadającym im obszarem kompetencji. Skorzystaj z tych referencji, aby sprawdzić swoje kompetencje. Odwróć się. Sprawdź, jakie inne kompetencje zostały wykazane w poszczególnych obszarach kompetencji. Zbierz razem te „ukryte wskazówki” do swoich mocnych stron. Da Ci to jeszcze bardziej szczegółowy obraz Twoich kompetencji i ich poziomów. Ocena ta może wykazać, że niektóre kompetencje są bardziej rozwinięte, niż się początkowo wydawało, ponieważ przejawiają się na kilku obszarach.

Wzmocnij swoje kompetencje

Macierz z poziomami kompetencji pokazuje Twoje mocne strony. Pokazuje także twoje słabiej rozwinięte kompetencje. Ponieważ wszystkie wyżej wymienione umiejętności są ważne dla powodzenia twojego start-upu, powinieneś rozpoznać te słabsze kompetencje i pracować nad ich wzmocnieniem.



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

Zwróć uwagę, które słabsze kompetencje chciałbyś poprawić:

Chciałbym poprawić

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Moim konkretnym celem jest

.....

.....

.....

.....

.....

.....

W jaki sposób wzmocnię tę kompetencję

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Moje kompetencje przedsiębiorcze

Bilans

Jak określe, czy osiągnęłam swój cel

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Przy okazji: jeśli masz pytania dotyczące poszczególnych tematów, skontaktuj się ze swoim doradcą ProfilPASS. Będzie w stanie Ci pomóc.



Marie-Therese Geetz:

Zawsze powinieneś zdawać sobie sprawę z ryzyka i uzyskać pomoc, jeśli czegoś nie rozumiesz. Trener może być niezwykle pomocny i stanowi świetną inwestycję. Istnieją również programy wsparcia dla

przedsiębiorców.

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

5. MOJE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE



MOJE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE

Teraz, gdy dokładnie znasz swoje kompetencje w zakresie przedsiębiorczości, powinieneś określić, czy posiadasz umiejętności osobiste wymagane do założenia firmy. Oznacza to: Jakie masz cechy? Co określa Twoją postać? Jakbyś siebie opisał? Czy masz jakieś talenty? W niektórych obszarach rozpoznane cechy mogą pokrywać się z wcześniej ustalonymi kompetencjami. To pokazuje po raz kolejny, gdzie leżą Twoje mocne strony.

Opracowanie profilu osobowości nie zawsze jest łatwe. Dlatego powinieneś poprosić przyjaciela lub członka rodziny o opisanie Twoich cech. Wystarczy, że przejrzą poniższą listę i zaznaczą cechy, które Cię dotyczą.

Jednocześnie przejrzyj listę samodzielnie i zidentyfikuj posiadane cechy. Następnie porównaj swoją samoocenę z oceną drugiej osoby, tj. obraz siebie samego z obrazem zewnętrznym.



MOJE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE

Obraz zewnętrzny

..... (twoje imię) jest:	X (twoje imię) jest:	X
analityczny		stały	
wytrwały		proaktywny	
entuzjastyczny		towarzyski	
prężny		twórczy	
zrównoważony		zdolny do krytyki	
dyplomatyczny		dobry w abstrakcyjnym myśleniu	
dyskretny		odważny	
zdyscyplinowany		uporządkowany	
stanowczy		praktyczny	
wydajny		chętny do podjęcia ryzyka	
ambitny		samowystarczalny	
zobowiązany		uzdolniony językowo	
decydujący		odporny na stres	
elastyczny		tolerancyjny	
holistyczny		odpowiedzialny	
cierpliwy		zorientowany na cel	
precyzyjny		niezawodny	
sumienny			



MOJE KOMPETENCJE PRZEDSIĘBIORCZE

Własny wizerunek

Jestem	X	Jestem	X
analityczny		stały	
wytrwały		proaktywny	
entuzjastyczny		towarzyski	
prężny		twórczy	
zrównoważony		zdolny do krytyki	
dyplomatyczny		dobry w abstrakcyjnym myśleniu	
dyskretny		odważny	
zdyscyplinowany		uporządkowany	
stanowczy		praktyczny	
wydajny		chętny do podjęcia ryzyka	
ambitny		samowystarczalny	
zobowiązany		uzdolniony językowo	
decydujący		odporny na stres	
elastyczny		tolerancyjny	
holistyczny		odpowiedzialny	
cierpliwy		zorientowany na cel	
precyzyjny		niezawodny	
sumienny			



6. MOJA WIEDZA PRZEDSIĘBIORCZA



MOJA WIEDZA PRZEDSIĘBIORCZA

Wiesz już, jakie masz kompetencje i jakie są twoje umiejętności przedsiębiorcze. Jednak, aby zrobić pierwszy krok w kierunku samozatrudnienia, potrzebujesz również wiedzy o przedsiębiorczości i wiedzy specjalistycznej. Oczywiście powinieneś także znać obszar, w którym chcesz pracować. Jeśli chcesz otworzyć kawiarnię, powinieneś zapoznać



Marie-Therese Geetz:

Siedzę w branży i analizowałam rynki, klientów i konkurentów na moim stanowisku menedżera produktu. Jest to ważna część biznesplanu i nie było to dla mnie nic nowego. Nie były dla mnie tajemnicą także analizy i prognozy numeryczne, plany budżetowe i planowanie projektów. Takie zagadnienia były moją codziennością. Catering również nie był niczym nowym, ponieważ zrobiłam to, aby sfinansować studia. Byłam już odpowiedzialna za zarządzanie towarami i personelem, organizację wydarzeń i codzienną działalność, więc wiedziałam, czego się spodziewać. Wiedziałam też jednak, że nie posiadam dużej wiedzy komercyjnej, ponieważ nie ukończyłam żadnego klasycznego szkolenia branżowego. Dlatego podjęłam takie szkolenie w Izbie Przemysłowo-Handlowej.

się z gastronomią; jeśli chcesz pracować jako trener, powinieneś ukończyć odpowiednie szkolenie. Jeśli chcesz zostać fotografem, powinieneś nie tylko dobrze korzystać z aparatu, ale także znać się na takich sprawach, jak kompozycja, oświetlenie i edycja zdjęć. Dlatego powinieneś sprawdzić, czy masz wymaganą wiedzę specjalistyczną i branżową.

Niezależnie od projektu i branży, w której chcesz rozpocząć działalność,



MOJA WIEDZA PRZEDSIĘBIORCZA

każdy przedsiębiorca potrzebuje podstawowej wiedzy. Składają się na nią:

- Handlowe know-how,
- Wiedza biznesowa,
- Księgowość,
- Prawo podatkowe,
- Podstawowa znajomość prawa znaków towarowych, prawa patentowego lub prawa pracy, jeśli da się je zastosować,
- Ochrona danych,
- Marketing,
- Obroty.



Marie-Therese Geetz:

Każdy przedsiębiorca potrzebuje podstaw wiedzy handlowej. Nie jest to częścią biznesplanu, ale każdy, kto chce podjąć działalność na własny rachunek, powinien być tego świadomy.



Ronald Mettke:

Przede wszystkim pomogło nam przedyskutowanie tych problemów z kolegami i Izbą Rzemieślniczą.



MOJA WIEDZA PRZEDSIĘBIORCZA

Wydaje się, że jest tego dużo. Ale niekoniecznie potrzebujesz dogłębnego i kompleksowego zrozumienia wszystkich tych tematów dla swojej firmy, wystarczy podstawowa świadomość. Tę podstawową wiedzę zwykle można nabyć podczas seminariów dla nowych przedsiębiorstw. Zapytaj swoją Izbę Handlową lub Izbę Rzemieślniczą, czy chcesz pracować na własny rachunek w rzemiośle. Lokalne agencje rozwoju biznesu, stowarzyszenia handlowe i stowarzyszenia zawodowe mogą również udzielać informacji na temat tego, co jest w ofercie dla start-upów. Inkubatory przedsiębiorczości można znaleźć w wielu (większych) miastach. Możesz tam wymieniać pomysły z innymi początkującymi przedsiębiorcami.

Podstawową wiedzę można również zdobyć za pośrednictwem różnych platform internetowych. Jest to wiedza, którą zdecydowanie powinieneś zdobyć. Zwykle nie potrzebujesz dużo więcej, ale na pewno nie mniej.

Przy okazji: jeśli masz pytania dotyczące poszczególnych tematów, skontaktuj się ze swoim doradcą ProfilPASS. Będzie w stanie Ci pomóc.



Marie-Therese Geetz:

Szukałam informacji w internecie, a następnie podjęłam dalsze szkolenie. Robię to na bieżąco, ponieważ wraz z rozwojem firmy zmieniają się także wymagania.



7. WARUNKI RAMOWE I ZASOBY DLA NOWO POWSTAJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTW



WARUNKI RAMOWE I ZASOBY DLA NOWO POWSTAJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Zobaczyłeś teraz wszystkie czynniki związane z Twoją osobą, Twoje doświadczenie, mocne strony, umiejętności i wiedzę. Następnym krokiem jest określenie, jakie warunki ramowe i zasoby są potrzebne, aby zrealizować projekt początkowy. Ponieważ szczegółowo przeanalizujesz ten temat w ramach biznesplanu, ten rozdział po prostu dostarczy Ci do tego bodźców.



Marie-Therese Geetz:

Solidny biznesplan jest absolutną koniecznością, ponieważ stanowi podstawę do solidnego biznesu. Powinieneś jednak operować na liczbach rzeczywistych, bo te przybliżone później wrócą i będą Cię prześladować.

Odpowiedz z góry na nasze pytania. Bądź szczery, ponieważ wszystkie wymienione warunki są ważne dla pomyślnego założenia firmy. Nawet odpowiedź „nie” może być okazją. Zapewni to wgląd w to, na jakich aspektach powinieneś skupić się bardziej intensywnie. Daje to możliwość lepszego przygotowania się do nowego projektu i zminimalizowania ryzyka z góry.

7

WARUNKI RAMOWE I ZASOBY DLA NOWO POWSTAJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTW



Marie-Therese Geetz:

Ważne jest, aby dokładnie analizować swój przyszły biznes, a nie tylko dokonywać przybliżonych obliczeń. Musisz zadać sobie pytanie i ustalić, czy chcesz założyć firmę bez względu na konsekwencje i czy projekt pasuje

do Twojego obecnego stylu życia. Założenie firmy wymaga dużej siły, zaangażowania i ciężkiej pracy, a zwykle także wysokiej inwestycji.

Przy okazji: jeśli masz pytania dotyczące poszczególnych tematów, skontaktuj się ze swoim doradcą ProfilPASS. Będzie w stanie Ci pomóc.



WARUNKI RAMOWE I ZASOBY DLA NOWO POWSTAJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Zasoby finansowe

Czy masz środki finansowe, aby samodzielnie zrealizować swój projekt?
Jeśli potrzebujesz wsparcia finansowego

- Czy wiesz jakie są Twoje wymagania kapitałowe?
- Czy masz rezerwy finansowe?
- Czy będziesz potrzebował pożyczonego kapitału?
- Czy wiesz, jakie będą Twoje koszty bieżące?
- Czy będziesz w stanie pokryć koszty bieżące swoimi zarobkami?
- Czy masz partnera, który jest bezpieczny finansowo?
- Czy wiesz, kto może ci pomóc, jeśli potrzebujesz wsparcia finansowego?
- Czy kwota wsparcia będzie wystarczająca?
- Czy znasz warunki, na jakich otrzymasz wsparcie?
- Czy potrafisz sobie wyobrazić, że przez pierwsze kilka lat istnienia firmy będziesz miał finansowe braki?
- Czy obliczyłeś, ile czasu zajmie osiągnięcie progu rentowności?
- Czy wiesz, kiedy osiągniesz solidne podstawy finansowe dla swojej firmy?

Zasoby techniczne / infrastruktura

- Czy wiesz, jakiej infrastruktury potrzebujesz?
- Czy potrzebujesz wynająć biuro / sklep?
- Czy potrzebujesz kupić sprzęt biurowy?
- Czy musisz zainwestować w maszyny do produkcji?
- Potrzebujesz sprzętu technicznego?



WARUNKI RAMOWE I ZASOBY DLA NOWO POWSTAJĄCYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Sytuacja osobista

- Czy masz (małe) dzieci lub rodziców na utrzymaniu, którzy potrzebują Twojego wsparcia?
- Czy Twoja rodzina wspiera Twój projekt początkowy?
- Czy znajomi i rodzina rozumieją, że masz dla nich mniej czasu, zwłaszcza w fazie początkowej?
- Czy potrafisz sobie wyobrazić rezygnację z urlopu w pierwszych latach samozatrudnienia?
- Czy możesz polegać na znajomych / rodzinie, jeśli potrzebujesz pomocy?
- Czy jesteś na tyle sprawny i zdrowy, aby poradzić sobie z wysiłkiem fizycznym związanym z rozpoczęciem działalności gospodarczej?
- Czy możesz sam zrealizować swój projekt?
- Czy wiesz, do kogo możesz się zwrócić, jeśli potrzebujesz pomocy?



Marie-Therese Geetz:

Bardzo ważne jest, aby omówić swój projekt z partnerem / rodziną i przyjaciółmi. Ich opinie stanowią wstępną ocenę pomysłu. Ich wsparcie i zrozumienie są oczywiście niezwykle ważne

Mój mąż bardzo mi pomagał w każdej sytuacji, nawet jako partner sparingowy podczas opracowywania koncepcji, w której zakwestionował kilka aspektów. Pomógł także w przemianie kampera, co zrobiliśmy w większości na własną rękę. Teraz, gdy firma działa, bezustannie mnie wspiera.



8. MOJE CELE



MOJE CELE

Teraz, po ukończeniu ProfilPASS dla start-upów wiesz, jakie posiadasz kompetencje w zakresie przedsiębiorczości, jakie kompetencje musisz wzmocnić, jakie posiadasz cechy i jakie zasoby są dostępne. Wiesz także, jakie zadania musisz jeszcze wykonać, oraz jakie umiejętności i wiedzę musisz jeszcze zdobyć, aby podjąć pracę na własny rachunek.

W tym rozdziale nauczysz się, jak realizować swój cel, jakim jest samozatrudnienie. Zawrzyj umowę z samym sobą. Zapisz zadania, które chcesz wykonać, i określ, kiedy chcesz je wykonać. Określ dokładnie, co zamierzasz zrobić. Ustaw realistyczne okresy czasu na wdrożenie poszczególnych środków i zadań.

Chcę osiągnąć ten cel:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MOJE CELE

Chcę osiągnąć swój cel w tych ramach czasowych:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Zanim osiągnę swój cel, potrzebuję:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Pokonam tę przeszkodę poprzez

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Podejmę następujące środki:

1.
2.
3.



MOJE CELE

Wzmocnię te kompetencje:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wzmocnię te kompetencje w tym czasie:

.....

.....

.....

.....

.....

Zanim osiągnę ten cel, potrzebuję:

.....

.....

.....

.....

.....



MOJE CELE

Pokonam tę przeszkodę poprzez:

.....

.....

.....

.....

.....

Podejmę następujące środki:

1.
2.
3.

Zdobędę tę wiedzę:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MOJE CELE

Zdobę tę wiedzę w tych ramach czasowych:

.....

.....

.....

.....

.....

Zanim osiągnę ten cel, potrzebuję:

.....

.....

.....

.....

.....

Pokonam tę przeszkodę poprzez:

.....

.....

.....

.....

.....

Podjęmę następujące środki:

1.
2.
3.



MOJE CELE

Zmienię te warunki ramowe:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Osiągnę ten cel w tych ramach czasowych:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Zanim będę mógł zmienić te warunki ramowe, potrzebuję

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MOJE CELE

Pokonam tę przeszkodę poprzez:

.....
.....
.....
.....
.....

Podejmę następujące środki:

1.
2.
3.

Zdobędę te zasoby:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



MOJE CELE

Osiągnę ten cel w tych ramach czasowych:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Zanim będę mógł zdobyć te zasoby, potrzebuję:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Pokonam tę przeszkodę poprzez:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Podejmę następujące środki:

1.
2.
3.



MOJE CELE

3

Poświęcę się tym działaniom i zadaniom w ciągu najbliższych trzech miesięcy:

.....

.....

.....

.....

6

Poświęcę się tym działaniom i zadaniom w ciągu następných sześciu miesięcy:

.....

.....

.....

.....

12

Poświęcę się tym działaniom i zadaniom w ciągu następných dwunastu miesięcy:

.....

.....

.....

.....



9. SŁOWNICZEK



SŁOWNICZEK

Plan biznesowy

Ustrukturyzowany i szczegółowy opis pomysłu na biznes. Zawiera wszystkie informacje istotne dla udanego start-upu: założyciel i jego kwalifikacje; koncepcja firmy; lokalizacja; analiza rynku i konkurencji; informacje o grupie docelowej i strategii marketingowej. Trzonem biznesplanu jest zestaw liczb szczegółowo określających wymogi inwestycyjne, kapitałowe i osobiste; finansowanie; planowanie kosztów; prognoza rentowności i plan płynności.

B2B

Skrót ten oznacza firmę od firmy. Odnosi się do transakcji między przedsiębiorstwami - w przeciwieństwie do B2C. Oznacza to: Firma sprzedaje swoje produkty wyłącznie innym firmom.

B2C

B2C to skrót od firmy do konsumenta. Oznacza to działalność, w której konsumentem końcowym jest klient. Może to być piekarnia, salon samochodowy, a nawet sklep internetowy - w zasadzie każda firma, która jest skierowana do konsumentów jako kupujących.

Ocena wiarygodności kredytowej

Zdolność kredytowa

Próg rentowności

Termin ten wskazuje punkt, w którym przychody ze sprzedaży produktu są dokładnie takie same, jak koszt jego wytworzenia. Przychody i wydatki są wyrównane.

Anioły biznesu

Menedżerowie lub przedsiębiorcy, którzy wnoszą swój kapitał i wiedzę do młodych firm.

Podatek dochodowy

Podatek, który musisz zapłacić od dochodów do państwa.

Wolny strzelec

Osoby prowadzące działalność na własny rachunek, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Należą do nich na przykład lekarze i terapeuci, dziennikarze i naukowcy. Przegląd wolnych zawodów: www.freie-berufe.de.



SŁOWNICZEK

Pożyczony kapitał

Kredyt lub pożyczka zaciągnięta na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Firma

Firmy obejmują sklepy, warsztaty rzemieślnicze lub usługodawców, takich jak salony fryzjerskie. Aby prowadzić firmę, potrzebujesz licencji biznesowej. Możesz ją uzyskać, rejestrując swoją firmę w swoim mieście lub gminie.

Podatek biznesowy

Podatek pobierany od dochodów przedsiębiorstw komercyjnych. Różni się w zależności od regionu i jest wypłacany gminie, w której znajduje się firma.

Dotacja na rozpoczęcie działalności

Jeżeli spełnione są określone warunki, Agencja Zatrudnienia wspiera start-upy z dotacją na rozpoczęcie działalności przez ograniczony czas.

Wymóg kapitałowy

Termin ten odnosi się do całkowitej kwoty potrzebnej do założenia firmy: zakupu maszyn lub pojazdów, wynajmu, reklamy, wynagrodzenia, towarów i własnych dochodów.

Mały start-up

Mały start-up to taki, w którym wymagania finansowe dla firmy wynoszą mniej niż 25 000 euro.

KPI

Skrót ten oznacza Key Performance Indicator. Kluczowe liczby mierzące wyniki firmy.

Płynność

Zdolność firmy do wywiązania się z bieżących zobowiązań płatniczych. Podczas tworzenia planu płynności dla biznesplanu oblicza się, czy miesięczne przychody są wystarczające na pokrycie kosztów bieżących.

MŚP

Małe i średnie przedsiębiorstwa o maksymalnym obrocie 500 milionów euro. Stanowią one 99,6 procent firm w Niemczech i generują 35 procent sprzedaży.



SŁOWNICZEK

Uruchomienie linii bocznej

Forma małego start-upu. Założyciel ma inną pracę w pełnym wymiarze godzin i zakłada firmę jako drugi zawód.

Pitch

Przekonująca prezentacja pomysłu na biznes lub firmy w kilka sekund. Często odbywa się na imprezach, na których kilka firm konkuruje o „przekonanie” do najbardziej przekonującego pomysłu.

Rentowność

Parametr używany do pomiaru rentowności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Zwykle prognozowany na trzy lata. Prognoza rentowności pokazuje, jak będą się rozwijać obroty firmy i jakie będą wysokie koszty. Od tego zależy, czy firma jest rentowna.

Podatek od wartości dodanej

Wszystkie produkty i usługi podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT. Jest to pokazane na fakturze i opłacone do urzędu skarbowego. Jako przedsiębiorca możesz odliczyć podatek VAT zapłacony na własnych fakturach.

Skalowanie

Skalowanie odnosi się do zdolności modelu biznesowego do wzrostu bez stałych kosztów i odpowiednio rosnących wydatków.



10. LINKÓW



LINKÓW

Istnieje wiele organizacji i instytucji, które oferują porady osobom zainteresowanym założeniem firmy i wspierają ich w drodze do samozatrudnienia. Oferują praktyczną pomoc, porady, a czasem nawet wsparcie finansowe. Zebraliśmy kilka kontaktów aktywnych w całej Niemczech. Skoncentrowaliśmy się przede wszystkim na departamentach rządowych i innych oficjalnych instytucjach.

Platforma Funduszy Europejskich:

<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/planujesz-zalozyc-start-up/>

Start-up Academy:

<https://startupacademy.pl/o-nas/>

Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości:

<https://twojstartup.pl/>

Wsparcie prawne dla start-upów (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości):

<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/wsparcie-prawne-dla-start-upow>

Finansowanie start-upów:

<https://smeo.pl/blog/rozwoj-biznesu/jak-w-5-krokach-zdobyc-finansowanie-dla-startupu/>

Prawnik Start-upów:

<http://prawnikstartupow.pl/>

Bezpieczeństwo w start-upie:

<https://dataspace.pl/bezpieczenstwo-danych-w-startupie-ebook/>



LINKÓW

Programy dofinansowujące start-upy:

<https://www.sekwencja.eu/dotacje/startup>

Ministerstwo Rozwoju :

<https://www.gov.pl/web/rozwoj/prosta-spolka-akcyjna>

Polski Fundusz Rozwoju:

<https://www.startup.pfr.pl/pl/>



LINKÓW

Portale startowe:

Oprócz ogólnokrajowych instytucji doradczych i finansujących wszystkie województwa oferują wsparcie osobom zainteresowanym założeniem firmy. Poniżej wymieniono strony internetowe centrów informacyjnych poszczególnych województw. Możesz także zapytać lokalną radę o wsparcie ekonomiczne. Lokalne izby przemysłowo-handlowe i izby rzemieślnicze w odpowiednich województwach i regionach są ważnymi punktami kontaktowymi dla nowych przedsiębiorstw.

Małopolskie

<http://www.startup.malopolska.pl/>

Mazowieckie

<http://mazovianstartup.ybp.org.pl/o-programie/>

Wielkopolskie

<http://mazovianstartup.ybp.org.pl/o-programie/>

Lubuskie

<https://www.sekwencja.eu/dotacje/Startup/lubuskie>

Lubelskie

<https://przedsiębiorczy.lublin.eu/startupy>

Pomorskie

<https://www.sekwencja.eu/dotacje/Startup/pomorskie>

Zachodniopomorskie

<https://szczecinek.com/arttykul/start-up-w-zachodniopomorskim/558506>



LINKÓW

Podlaskie

<https://www.sekwencja.eu/dotacje/Startup/podlaskie>

Kujawsko-Pomorskie

<https://barr.pl/startup/>

Warmińsko-Mazurskie

<https://opnt.olsztyn.pl/wmstartup-inkubator/o-projekcie/>

Świętokrzyskie

<http://madeinswietokrzyskie.pl/start-upy-start/>

Podkarpackie:

<https://startinpodkarpackie.pl/>

Opolskie

<https://twojstartup.pl/oddzialy/opole/>

Śląskie

<https://twojstartup.pl/oddzialy/centrum-przedsiębiorczosci-slask/>

Dolnośląskie

<https://twojstartup.pl/oddzialy/wroclaw/>

Łódzkie:

<https://startupy.lodz.pl/>



Bibliografia

EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Hg.: Margherita Bacigalupo, Panagiotis Kampylis, Yves Punie, Godelieve Van den Brande. Luxembourg: Publication Office of the European Union 2016. (<https://kurzelinks.de/EntreComp>)

Erpenbeck, John und Volker Heyse. Kompetenztraining – 64 Modulare Informations- und Trainingsprogramme. Stuttgart 2009.

ProfilPASS. Stärken kennen – Stärken nutzen. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen, Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung. Bielefeld (wbv Media) 3. Aufl. 2016. (<http://www.profilpass.de/download>)

ProfilPASS in Einfacher Sprache. Meine Entdeckungsreise zu mir selbst. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen. Bielefeld (wbv Media) 2018. (<https://scout.profilpass-international.eu/download>)

Soos, Julia. Motive und unternehmerische Kompetenzen von GründerInnen technologieorientierter Unternehmen. Graz 2017.

van Lakerveld, Jaap und Joost de Zoote. Acquiring the key competence of a sense of initiative and entrepreneurship. Universität Leiden 2013. (<https://kurzelinks.de/Competencies>)



11. Wywiady z przedsiębiorcami



Wywiad z Marie-Therese Geetz, właścicielką Bullicious Events

Najważniejsze fakty z jej kariery zawodowej:

- Wykształcenie prawnicze
- 14 lat w zarządzaniu produktem

Firma założona w marcu 2018 r

Nazwa firmy: **Bullicious Events**

Profil firmy: mobilny bar kawowy i eventowy w zabytkowym kamperze, indywidualny catering na wesela, targi, imprezy firmowe i specjalne okazje.

Więcej informacji: <https://www.bullicious.events>

Co skłoniło Cię do podjęcia pracy na własny rachunek?

Marie-Therese Geetz: Moja ostatnia firma przeszła ogromną restrukturyzację, co doprowadziło do globalnej konfiguracji, w której nie było miejsca dla kilku lokalnych działów. Ujrzałam swoje zwolnienie jako szansę na ponowne odnalezienie siebie. Od dawna marzyłam o założeniu własnej firmy w branży gastronomicznej i tego "bodźca" potrzebowałam.

Jakie znaczenie miało to marzenie o posiadaniu własnej firmy w projekcie startowym?

Marie-Therese Geetz: Zwolnienie było ogromnym ciosem dla mojego ego; miałam względnie bezpieczną pracę, a przynajmniej tak mi się wydawało. Było dla mnie jasne, że nie chcę ponownie doświadczać czegoś takiego. Moje marzenie o posiadaniu czegoś własnego dało mi pewność siebie i stanowiło dla mnie ucieczkę. Miałam plan i nie musiałam bać się braku przyszłości.



Wywiady z przedsiębiorcami

Jakich umiejętności potrzebowałaś, aby przekształcić swój plan startowy w rzeczywistość?

Marie-Therese Geetz: Przede wszystkim potrzebowałam odwagi i pewności, że mi się uda. Chęci dalszego kształcenia się i nabywania umiejętności, których mi brakowało. Oprócz tego zdolności widzenia szerszego obszaru sytuacji. Samozatrudnienie wymaga przedsiębiorczego myślenia. Dlatego bardzo pomaga, jeśli przeanalizowałeś już biznes lub projekt. Ponieważ biznesplan jest podstawą każdego planu startowego. Obejmuje każdy aspekt przyszłego biznesu, z liczbami w środku.

Jak ustaliłaś, czy posiadasz umiejętności i kompetencje, których potrzebujesz?

Marie-Therese Geetz: Zaczęłam od biznesplanu i przyjrzałam się wszystkim obszarom mojej przyszłej działalności. W trakcie tego procesu dowiadujesz się wiele o swoich umiejętnościach i przedsiębiorczym myśleniu. Zrobiłam listy kontrolne rzeczy, których potrzebowałam na każdym etapie zakładania firmy, takich jak rejestracja firmy czy licencja gastronomiczna. Potem przeszłam odpowiednie szkolenie. Każdy przedsiębiorca potrzebuje podstaw wiedzy handlowej. Nie jest to częścią biznesplanu, ale każdy, kto chce podjąć działalność na własny rachunek, powinien być tego świadomy.

Gdzie nabyłaś te umiejętności / kompetencje?

Marie-Therese Geetz: Siedzę w branży i analizowałam rynki, klientów i konkurentów na moim stanowisku menedżera produktu. Jest to ważna część biznesplanu i nie było to dla mnie nic nowego. Nie były dla mnie tajemnicą także analizy i prognozy numeryczne, plany budżetowe i planowanie projektów. Takie zagadnienia były moją codziennością. Catering również nie był niczym nowym, ponieważ robiłam to, aby sfinansować studia. Byłam już odpowiedzialna za zarządzanie towarami i personelem, organizację wydarzeń i codzienną działalność, więc wiedziałam, czego się spodziewać. Wiedziałam też jednak, że nie posiadam dużej wiedzy komercyjnej, ponieważ nie ukończyłam żadnego klasycznego szkolenia branżowego. Dlatego podjęłam



Wywiady z przedsiębiorcami

take szkolenie w Izbie Przemysłowo-Handlowej.

Jak wykazałaś się tymi umiejętnościami / kompetencjami?

Marie-Therese Geetz: Jestem osobą komunikatywną i ważne jest dla mnie, aby moi goście czuli się komfortowo. Nawet kiedy studiowałam, miałam wielu stałych klientów, którzy zawsze czuli się mile widziani i doceniani. To szczegóły robią różnicę. Jeśli jesteś zaangażowany i pamiętasz, co wypili Twoi goście podczas ostatniej wizyty, daje im to poczucie przynależności i wywiera trwałe wrażenie. W ten sposób tworzy się więź i ci klienci z przyjemnością wrócą.

Co zrobiłaś, aby zdobyć kompetencje, których nie miałaś, kiedy zakładałaś firmę?

Marie-Therese Geetz: Szukałam informacji w internecie, a następnie podjęłam dalsze szkolenie. Robię to na bieżąco, ponieważ wraz z rozwojem firmy zmieniają się także wymagania.

Na przykładzie Twojego doświadczenia, jakie umiejętności są szczególnie ważne dla przedsiębiorcy?

Marie-Therese Geetz: Musisz być odważny i wierzyć w siebie, ale nie możesz podchodzić do rzeczy naiwnie. Ważne jest, aby dokładnie analizować swój przyszły biznes, a nie tylko dokonywać przybliżonych obliczeń. Musisz zadać sobie pytanie i ustalić, czy chcesz założyć firmę bez względu na konsekwencje i czy projekt pasuje do Twojego obecnego stylu życia. Założenie firmy wymaga dużej siły, zaangażowania i ciężkiej pracy, a zwykle także wysokiej inwestycji.

Jakie znaczące wyzwania lub przeszkody napotkałaś podczas zakładania firmy?

Marie-Therese Geetz: Finansowanie było poważną przeszkodą, ponieważ banki mają bardzo surowe wymagania, szczególnie w przypadku projektów gastronomicznych.

Wyzwaniem było też zrobienie wszystkiego samemu. Bardzo pomagają, gdy masz z kim porozmawiać. W fazie początkowej mentor jest na wagę złota.



Wywiady z przedsiębiorcami

Robisz wiele rzeczy po raz pierwszy, a czytanie i przekonywanie się o wszystkim na własnej skórze jest wyczerpujące i pochłania czas.

Przemiana kampera również była trudna, ponieważ nic nie pasowało do norm ani standardowych wymiarów, ale musiałam dostosować go do pewnych przepisów dotyczących żywności.

Kto lub co pomogło Ci sobie z tym poradzić?

Marie-Therese Geetz: Mój mąż bardzo mi pomagał w każdej sytuacji, nawet jako partner sparingowy podczas opracowywania koncepcji, w której zakwestionował kilka aspektów. Pomógł także w przemianie kampera, co zrobiliśmy w większości na własną rękę. Teraz, gdy firma działa, bezustannie mnie wspiera.

Jak udało Ci się osiągnąć cel samozatrudnienia?

Marie-Therese Geetz: Przy wsparciu mojej rodziny.

Czy masz jakieś ostateczne rady, które możesz przekazać przyszłym właścicielom firm na podstawie swoich doświadczeń?

Marie-Therese Geetz: Jako przedsiębiorca nigdy nie powinieneś tracić z oczu swojej wizji firmy. Musisz być odważny, ale nie naiwny. Solidny biznesplan jest absolutną koniecznością, ponieważ stanowi podstawę do solidnego biznesu. Powinieneś jednak operować na liczbach rzeczywistych, bo te przybliżone później wrócą i będą Cię prześladować.

Niezwykle pomocny okazuje się harmonogram fazy początkowej. Musisz wiedzieć, co musisz zrobić i kiedy musisz to zrobić. Dzięki temu nie utkniesz w miejscu i niczego nie zapomnisz.

Zawsze powinieneś zdawać sobie sprawę z ryzyka i uzyskać pomoc, jeśli czegoś nie rozumiesz. Trener może być niezwykle pomocny i stanowi świetną inwestycję. Istnieją również programy wsparcia dla przedsiębiorców. Bardzo ważne jest, aby omówić swój projekt z partnerem / rodziną i przyjaciółmi. Ich opinie stanowią wstępną ocenę pomysłu. Ich wsparcie i zrozumienie są oczywiście niezwykle ważne.



Wywiad z Kostą Petrovem, założycielem firmy "P World"

Edukacja: licencjat humanistyki z nauk politycznych.

Data założenia firmy: listopad 2010.

Działalność gospodarcza: "P World" to międzynarodowa agencja kreatywna organizująca wydarzenia HR, PR i marketingowe w 40 krajach na całym świecie, w tym w USA, Kanadzie, Norwegii, Finlandii, Islandii, Turcji, Egipcie i Korei Południowej. W "P World" byliśmy pierwszą międzynarodową agencją, która zorganizowała globalne wydarzenie marketingowe i HR w Islamskiej Republice Iranu.

Więcej informacji: <https://www.thepworld.com/>

Co zmotywowało Cię do założenia własnej firmy?

Kostą Petrovem: Nigdy nie marzyłem o zostaniu przedsiębiorcą - tak naprawdę całkiem podobało mi się moje korporacyjne życie. Swoją karierę zawodową zacząłem w Pradze, a następnie przenieśliem się do Dubaju, gdzie byłem dyrektorem jednej z wiodących agencji eventowych na Bliskim Wschodzie. Miałem życie i pracę marzeń. Jednak recesja z 2008 r. zmieniła wszystko. Życie, które zbudowałem w Dubaju, powoli zaczęło się rozpadać, a na dodatek zostałem ojcem. W tych chwilach nieustannego stresu i ataków lękowych podjąłem decyzję o przejęciu kontroli nad swoim życiem. Spakowałem więc walizki, wróciłem do domu po 11 latach spędzonych za granicą i założyłem własną firmę. Była to najtrudniejsza, ale jednocześnie najbardziej satysfakcjonująca decyzja, jaką kiedykolwiek podjąłem w życiu.



Wywiady z przedsiębiorcami

Jak ważne było to marzenie o posiadaniu własnej firmy dla planów startowych?

Kostą Petrovem: Moje marzenie było bardziej związane z tworzeniem pozytywnych zmian w świecie biznesu. Miałem to samo marzenie, nawet kiedy pracowałem jeszcze w korporacji. Kiedy uruchomiliśmy "P World", moim głównym celem była zmiana rzeczywistości biznesowej. Wiele osób uznało naszą misję i wizję za zbyt optymistyczne, ale kiedy patrzę wstecz na nasze osiągnięcia, widzę, że nasza misja i sposób prowadzenia biznesu polega na zmianie rzeczywistości. Jako pierwsi zorganizowaliśmy globalne wydarzenia biznesowe i wprowadziliśmy globalne marki na rynki takie jak Azerbejdżan, Gruzja, Kazachstan, Maroko, Serbia i Chorwacja. Byliśmy również pierwszą agencją, która zorganizowała globalne wydarzenie marketingowe w Iranie. Pamiętam, jak siedziałem tam w Iranie i myślałem - tak, to jest to, to zmienia rzeczywistość.

Jakich umiejętności potrzebowałeś do realizacji swoich planów startowych?

Kostą Petrovem: Szczerze mówiąc, myślę, że nigdy nie jest się w pełni gotowym na życie startupa. Myślę, że człowiek uczy się na bieżąco. W ciągu ostatnich 8 lat nauczyłem się tak wielu lekcji - niektórych poprzez pozytywne wydarzenia, a innych z wydarzeń traumatycznych, na które nie byłem przygotowany i o których nikt mi nie powiedział. Myślę, że na początku najważniejsze jest, aby w 100% wierzyć w to, co się robi i nauczyć się patrzeć na to z szerszej perspektywy. Mnóstwo rzeczy będzie próbowało odciągnąć Cię od celu, ale z właściwym przekonaniem i ciężką pracą nie ma rzeczy, której byś nie mógł osiągnąć.

Jak ocenisz, czy posiadasz wymagane umiejętności i kompetencje?

Kostą Petrovem: Nie miałem czasu, żeby się nad tym zastanawiać - po prostu w to wszedłem. Nigdy nie będziesz przygotowany na życie początkującego przedsiębiorcy. Można czytać książki i starać się motywować siebie, ale prawda jest taka, że to bardzo ciężka praca i



Wywiady z przedsiębiorcami

myślę, że dlatego tak wiele osób ponosi porażkę. Co nie znaczy, że jest ona niemożliwa.

Gdzie nabyłeś te umiejętności/kompetencje?

Kostą Petrovem: Ponieważ działalność, którą rozpocząłem, opierała się na organizowaniu eventów, większość umiejętności w tym zakresie nauczyłem się w pracy w Pradze, a zwłaszcza w Dubaju. Potrafiłem organizować wielkie eventy, ale nigdy nie nauczono mnie, jakie obowiązki wiążą się z prowadzeniem działalności gospodarczej.

W jaki sposób te umiejętności/kompetencje stały się widoczne?

Kostą Petrovem: Jestem człowiekiem, który ma dobre relacje z innymi ludźmi, więc myślę, że była to najważniejsza umiejętność, jaką miałem, gdy zaczynałem swoją działalność i ogólnie w mojej karierze. Wierzę w swoje marzenia i jestem dobry w dzieleniu się swoimi marzeniami i celami z innymi. Na początku bardzo trudno było przekonać ekspertów biznesowych z całego świata, aby przyjechali na nasze eventy na Bliskim Wschodzie czy w Azji Środkowej, ale my to zrobiliśmy i większość moich kontaktów biznesowych zawsze mówiła, że przyjechali do tych wszystkich miejsc z mojego powodu - zaufali mojemu marzeniu i mojej pracy. Wszystko opiera się na zaufaniu. Wielkie firmy są budowane na zaufaniu.

Które z Twoich kompetencji były już bardzo wyraźne, a które raczej nie rzucały się w oczy?

Kostą Petrovem: Część dotycząca ludzi była bardzo wyraźna. Zarządzałem zespołem w Dubaju, więc myślę, że byłem całkiem dobry w zarządzaniu, ale kiedy zaczynałem swoją działalność, zdałem sobie sprawę, że muszę się jeszcze wiele nauczyć. Odkryłem, że posiadanie udanego zespołu to nie tylko wspaniałe umiejętności zarządzania, ale także rozwijanie umiejętności psychologicznych, a czasem nadprzyrodzonych. Z czasem zdałem sobie sprawę, że najważniejsza jest wizja



Wywiady z przedsiębiorcami

firmy i to, jak przełożyć tę wizję na poziom indywidualny, ponieważ na koniec dnia każdy pracownik ma swoje marzenia i ambicje. Jeśli uda Ci się powiązać wizję swojej firmy z wizją pracownika, to jesteś skazany na sukces.

Co zrobiłeś, aby rozwijać kompetencje, których nie posiadałeś w momencie zakładania firmy?

Kostą Petrovem: Po prostu szukasz lekcji i oczywiście nie udaje Ci się, nie udaje Ci się i nie udaje Ci się! Wszyscy obawiamy się niepowodzeń, ale bądźmy realistami, kiedy prowadzisz firmę, szanse na porażkę są większe niż na osiągnięcie sukcesu, więc musisz po prostu nauczyć się wielu niepowodzeń i uczyć się z każdą porażką. Jest to bardzo trudne do zaakceptowania, ale kiedy zobaczysz, że z każdą porażką przychodzi wielki sukces, nigdy nie będziesz się bał porażki.

Na przykładzie Twoich doświadczeń, jakie kompetencje są szczególnie ważne dla przedsiębiorców?

Kostą Petrovem: Myślę, że widzenie dużego obrazu sytuacji i niedanie się złapać na codziennych problemach. Bardzo łatwo jest panikować, ale moją strategią jest zawsze zadawanie sobie pytania - dlaczego tak jest w moim filmie i czego mogę się z tego nauczyć. Ponadto, uważam, że musimy przestać traktować wszystko tak poważnie. To jest biznes; to nie jest Twoje życie. Sukcesy lub porażki Twojej firmy nie definiują Cię. Jestem czymś więcej niż tylko swoim interesem.

Jakie istotne wyzwania lub bariery napotkałeś w trakcie lub po rozpoczęciu działalności gospodarczej?

Kostą Petrovem: Najtrudniej jest zarządzać ludźmi. Kiedy prowadzisz swój biznes, jesteś do niego emocjonalnie przywiązany i może to wywołać u Ciebie niepokój. Najważniejsze jest oderwanie się emocjonalnie od swojego biznesu i zrozumienie, że to tylko biznes, nie jest to Twoje życie i nie powinno nim być.



Wywiady z przedsiębiorcami

Kto lub co pomogło Ci je przezwyciężyć?

Kostą Petrovem: Mam wielki krąg przyjaciół, którzy są przedsiębiorcami, więc spotykamy się prawie co tydzień i przechodzimy do lekcji, których się nauczyliśmy. Ważne jest, aby otoczyć się odpowiednimi ludźmi.

W jaki sposób udało Ci się osiągnąć cel, jakim jest przedsiębiorcza niezależność?

Kostą Petrovem: Cóż, byliśmy niezależni od pierwszego dnia. Zacząłem swoją działalność z odrobiną gotówki, którą miałem ja i moja żona i od tego czasu, poza małymi pożyczkami, zawsze byliśmy stabilni finansowo, jeśli chodzi o finansową stronę prowadzenia działalności gospodarczej. Ale myślę, że nigdy nie można być w pełni niezależnym i nie sądzę, żeby prowadzenie działalności gospodarczej było związane z niezależnością, wręcz przeciwnie. Chodzi o dzielenie się i jeśli wejdiesz w to, ponieważ szukasz niezależności, zrozumiesz, że nigdy tak naprawdę jej nie otrzymasz. Tak, nie masz szefa i sam sobie jesteś szefem, ale to nie jest niezależność, to jest odpowiedzialność.

Jakie ostateczne rady możesz przekazać przyszłym przedsiębiorcom w oparciu o własne doświadczenia?

Kostą Petrovem: Tylko nie bierzcie wszystkiego zbyt poważnie. Spróbujcie, odnieście sukces bądź porażkę. To tak naprawdę nie ma większego znaczenia. Życie to o wiele więcej niż prowadzenie własnej działalności czy posiadanie własnej firmy.



Wywiady z przedsiębiorcami



Wywiad z Ronaldem Mettke i Thaddäusem Ulbrichem, założycielami Leipzig Werkstätten

Data utworzenia: Wrzesień 2018

Profil firmy:

Indywidualny projekt i dostosowanie mebli wysokiej jakości z litego drewna, które jest pozyskiwane z regionalnych i certyfikowanych upraw

www.leipzig-werkstaetten.de

Najważniejsze fakty z ich kariery zawodowej:

Ronald Mettke:

- 1986–1988 Szkolenie zawodowe w zakresie tapicerki
- 2000-2001 Egzamin magisterski w zakresie projektowania wnętrz
- 2001-2003 Certyfikowany konserwator zabytków w branży projektowania wnętrz
- 011–2012 Egzamin magisterski w zakresie układania parkietu

Thaddäus Ulbrich

- 2014-2017 Szkolenie zawodowe jako projektant wnętrz



Wywiady z przedsiębiorcami

Co zmotywowało Was do samozatrudnienia?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Chcieliśmy sami sobie być szefami. Kiedy zaczynaliśmy działalność, mieliśmy do zaoferowania produkty zbywalne. Dobra sytuacja gospodarcza zachęciła nas do podjęcia pierwszych kroków w kierunku samozatrudnienia.

Jak ważne było to marzenie o posiadaniu własnej firmy dla planów startowych?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Marzenie o posiadaniu własnej firmy, niezależności i możliwość realizacji własnych pomysłów i oferowania własnych produktów skłoniły nas do założenia Leipzig Werkstätten.

Jakich umiejętności potrzebowaliście, aby wcielić Wasz plan startowy w rzeczywistość?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Dobre rzemiosło stanowi podstawę naszej firmy. Ale w przypadku samozatrudnienia potrzebowaliśmy także ambicji, wytrwałości i kreatywności.

Jak ustaliliście, czy posiadacie umiejętności i kompetencje, których potrzebujecie?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Ronald jest rzemieślnikiem od 30 lat i ukończył magistra w dwóch dziedzinach. To dało mu doświadczenie wymagane do podjęcia pracy na własny rachunek jako rzemieślnik. Zanim założyliśmy własną firmę, Ronald pracował na wyższym stanowisku i miał dość spore pojęcie w kwestii funkcjonowania firmy. Ja również szybko nabrałem odpowiedzialności na swoim poprzednim stanowisku i potrafiłem działać niezależnie.

Gdzie nabyliście te umiejętności / kompetencje?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Nasze szkolenie, wykształcenie Ronalda jako magistra rzemieślnika i nasza praca jako pracowników



Wywiady z przedsiębiorcami

dały nam spore doświadczenie i byliśmy w stanie dobrze ocenić nasze umiejętności.

W czym przejawiały się te umiejętności / kompetencje?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Jesteśmy pasjonatami pracy z drewnem, jesteśmy kreatywni i lubimy projektować produkty. W wolnym czasie projektowaliśmy i budowaliśmy meble. Inni pozytywnie zareagowali na naszą pracę, co zachęciło nas do pójścia dalej w tym kierunku i potwierdziło, że posiadamy umiejętności wymagane do pracy z drewnem.

Jaki zrobiliście użytek z tych kompetencji, które wykorzystaliście w wolnym czasie do założenia firmy?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: W wolnym czasie dużo pracowaliśmy nad projektowaniem, stylem i konstrukcją mebli. Wszystkie umiejętności, które zdobyliśmy w tym kontekście, mogliśmy najpierw wykorzystać w wolnym czasie w pracy z drewnem, a teraz w Lipsku Werkstätten.

Które z Waszych kompetencji były już dobrze rozwinięte po odejściu z pracy, a które mniej?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Kiedy zaczynaliśmy, byliśmy już dobrzy w zarządzaniu czasem i planowaniu projektów, mieliśmy doświadczenie w precyzyjnej pracy i pewność siebie w kontaktach z klientami. Brakowało nam za to pewnych szczegółów dotyczących zarządzania biznesem.

Co zrobiliście, aby zdobyć kompetencje, których nie mieliście w momencie zakładania firmy?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Przed rozpoczęciem działalności wymienialiśmy się pomysłami z kolegami i ekspertami, studiowaliśmy literaturę specjalistyczną i szukaliśmy informacji w internecie.



Wywiady z przedsiębiorcami

Zasięgneliśmy również porady w Izbie Rzemieśniczej.

Jakie umiejętności są szczególnie ważne dla przedsiębiorcy na przykładzie Waszego doświadczenia?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Przedsiębiorca zdecydowanie potrzebuje pewności siebie i wytrwałości. Musi mieć chęć pracy i musi zainwestować czas w swoją firmę. Co ważne, powinien również być w stanie realistycznie ocenić sytuację.

Jakie znaczące wyzwania lub przeszkody napotkaliście podczas zakładania firmy?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Wycena niektórych usług była wyzwaniem. Obliczenia okazały się bardzo trudne. Drugim największym wyzwaniem był brak wystarczającej liczby godzin w ciągu dnia.

Kto lub co pomogło Wam sobie z tym poradzić?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Przede wszystkim pomogło nam przedyskutowanie tych problemów z kolegami i Izbą Rzemieśniczą.

Jak udało Wam się osiągnąć cel, jakim jest samozatrudnienie?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Aby założyć firmę i prowadzić własną działalność gospodarczą, musisz być sumienny i wytrwały. To był jedyny sposób, w jaki mogliśmy poczynić krok w kierunku samozatrudnienia. Reszta po prostu idzie sama.

Czy macie jakieś ostateczne rady, które możecie przekazać przyszłym właścicielom firm na podstawie swoich doświadczeń?

Ronald Mettke i Thaddäus Ulbrich: Jeśli ktoś jest wytrwały, samokrytyczny, realistyczny i chętny do podejmowania ryzyka, może podjąć krok w kierunku samozatrudnienia. Świetnie jest, jeśli możesz założyć firmę w podejściu dwutorowym, tj. sfinansować początkowy okres, kiedy Twoja firma nie osiąga tak dużych zysków, korzystając z innej usługi lub produktu. Oczywiście sytuacją idealną jest, jeśli praca ta wpisuje się również w koncepcję samozatrudnienia.

ProfilPASS dla startupów

ProfilPASS dla startupów został opracowany w ramach projektu Erasmus + „Discover - określ swoje umiejętności w zakresie przedsiębiorczości i start-upów!”



Finansowany przez:

Nationale Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufliche Bildung

Numer projektu: 2018-1-DE02-KA204-005095

Partnerzy projektu:



Wisamar
Bildungsgesellschaft
gemeinnützige GmbH (Wisamar)



Deutsches Institut für Erwachsenenbildung
Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V.



I and F Education and Development Limited (I & F)



Formación para el Desarrollo y la Inserción (DEFOIN)



STOWARZYSZENIE ARID (ARID)



Centrul Pentru Promovarea Inventarii Permanente
(CPIP)

Znaj swoje mocne strony -
używaj swoich mocnych stron

Impressum

Koncepcja/ProfilPASS dla startupów

Goran Jordanoski
German Institute for Adult Education
Leibniz Institut for Lifelong Learning

Edytowany przez

Dr. Marion Steinbach | Steinbach PR

Składanie czcionek i ilustracje Thomas Korcz | Wisamar Bildungsgesellschaft gemeinnützige GmbH

ProfilPASS dla startupów można pobrać nieodpłatnie z <http://www.discover-startup.eu>



Wsparcie Komisji Europejskiej dla produkcji tej publikacji nie stanowi poparcia dla treści, które odzwierciedlają jedynie poglądy autorów, a Komisja nie może zostać pociągnięta do odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie informacji w niej zawartych



Dalsze wykorzystanie jako OER dozwolone: Ta praca i jej zawartość są licencjonowane na licencji CC BY-SA 4.0, chyba że zaznaczono inaczej. Proszę cytować w następujący sposób: „ProfilPASS dla start-upów” Gorana Jordanoskiego dla Niemieckiego Instytutu Edukacji Dorosłych, Licencja: CC BY-SA 4.0.

ProfilPASS

ProfilPass został opracowany i przetestowany naukowo w ramach wspólnego projektu „Legitymacja w ramach dalszego kształcenia wraz z certyfikacją uczenia się nieformalnego” jako część programu pilotażowego „Nauka przez całe życie”.



Sieć projektów: „Niemiecki Instytut Edukacji Dorosłych– Leibniz Centre for Lifelong Learning” (DIE) i „Institute for Development Planning and Structural Research” (IES)



Ufundowane przez Federal Ministry of Education and Research (BMBWF)