

RAPORT EUROPEAN COMUN

Focus Grup cu experți

În toate cele 8 țări partenere

1 CONTEXTUL PROIECTULUI ȘI ACTIVITATEA DE INTERVIU FOCUS GRUP

1.1 PROIECTUL STAY AFLOAT

Proiectul STAY AFLOAT este conceput pentru a ajuta antreprenorii și IMM-urile să identifice și să interpreteze semnele de avertizare timpurie ale unei crize în afaceri (obstacole și dușmani). Scopul său este de a crește numărul de consilieri de afaceri (consultanți) care combină în programele lor de formare atât semnalele de avertizare în stadiu incipient privind criza în afaceri cât și strategiile de intervenție. Prin îmbunătățirea competențelor și atitudinii consilierilor de afaceri, eficacitatea formării antreprenoriale va crește, iar valorile de schimbare se vor face prin predarea antreprenoriatului.

Consilierii de afaceri și organizațiile vor fi de ajutor atât pentru dezvoltarea instrumentelor create pentru program, cât și pentru instruire în vederea realizării modelului. Cele trei rezultate cheie ale programului sunt:

1. Cadrul Stay Afloat – un document digital care conține cunoștințe actualizate privind semnalele de avertizare timpurie ale crizei de afaceri, inclusiv oportunitățile de detectare și intervenție.
2. Stay Afloat Curriculum și resurse educaționale deschise (RED) - un set complet de instrumente pentru consilierii de afaceri pentru a preda abilități de intervenție în stadiu incipient antreprenorilor, ca parte a programelor lor de dezvoltare a afacerilor.
3. Stay Afloat Curs Online – bazat pe RED și optimizat pentru furnizarea digitală, permițând IMM-urilor și antreprenorilor să își dezvolte și să își testeze competențele.

Pornind de la acestea, parteneriatul va dezvolta metode și instrumente (bazat pe antrenare și inteligență emoțională) care pot sprijini antreprenorii, antrenorii, liderii europeni și alte persoane din microîntreprinderi și întreprinderi mici în primii ani.

Principalul grup țintă al proiectului este "adulții cu niveluri mai scăzute de educație" și "adulții cu rate scăzute de participare la educația antreprenorială".

Proiectul Stay Afloat este un proiect Erasmus KA2 de educație pentru adulți. Numărul acordului: 2021-1-NO01-KA220-ADU-000035662.

Site-ul proiectului nostru va fi accesibil în scurt timp: www.stayafloat-erasmus.eu

1.2 ABORDARE METODOLOGICĂ ȘI SONDAJ

La începutul proiectului, parteneriatul a elaborat și distribuit un chestionar pentru a defini și identifica cincisprezece obstacole/inamici/provocări cu care IMM-urile și antreprenorii se confruntă în general în primii 5 ani de activitate, concentrându-se pe competențe soft (non-tehnice). Acest chestionar a fost de natură cantitativă, iar rezultatele tuturor partenerilor au fost rezumate în rapoartele naționale (răspunsuri), precum și într-un raport de sinteză al Raportului european comun care reprezintă cei 8 parteneri.

În faza următoare, care are un caracter mai calitativ, fiecare partener va organiza un focus grup sau va avea interviuri cu 8-10 experți (în domeniul formării, consultanței, antreprenoriatului, consilierii profesionale, carierei etc.)



Acest focus grup poate fi organizat față în față sau ca activitate online, cu mai mulți experți o dată, sau ca interviuri unu-la-unu. Interviurile vor fi semi-structurate, iar timpul preconizat este de 30-40 minute pentru un interviu individual, cu șase întrebări deschise. Interviurile reprezintă o continuare firească față de sarcina anterioară, în care cele 15 obstacole sau dușmani ai IMM-urilor vor fi identificați, completați, evaluați, verificați și modificați în continuare pentru concluzii comune finale. Vom prezenta experților atât raportul local, cât și raportul european comun și cele 6 întrebări.

După realizarea interviurilor din cadrul focus-grupului, partenerii vor analiza și rezuma rezultatele din rapoartele naționale, iar un raport european comun va fi elaborat de I&F, care va acționa ca bază pentru dezvoltarea unui sistem online de autoevaluare care să fie utilizat de antreprenori și disponibil pe pagina web Stay Afloat. Aceste rapoarte vor fi fundația sistemului de instruire, bazat pe consultanță și inteligență emoțională, care se va dezvolta în fazele viitoare ale proiectului.



REZUMATUL ȘI CONCLUZIILE FOCUS GRUPULUI

Interviurile focus grupului au fost realizate în 8 țări diferite ale consorțiului și am avut o cifră totală de 80 de participanți.

Ideea a fost integrarea listei de 15 dușmani sau obstacole ale antreprenorilor și IMM-urilor care își desfășoară activitatea în primii 5 ani de la înființare.

Lista finală de 15 obstacole va servi drept punct central pentru modalitatea de autoevaluare online și ulterior pentru dezvoltarea modulelor și atelierelor de lucru. Lista inițială care rezultă din chestionare a fost:

1. Prioritizarea problemelor monetare
2. Prioritizarea problemelor de timp
3. Gestionarea stresului și epuizarea
4. Urmărirea obiectivelor
5. Separarea problemelor de la locul de muncă de problemele de acasă
6. Gestionarea riscurilor
7. A fi creativ
8. Atitudinea clienților
9. Structurarea zilei mele
10. Să ai răbdare
11. Gestionarea feedback-ului
12. Atitudinea membrilor echipei
13. Concentrarea pe ceea ce este important
14. Flexibilitate
15. Auto-motivație și entuziasm

Cu toate acestea, analizând cu atenție rapoartele grupului de reflecție, se pare că unele aspecte au devenit mai puțin relevante, iar altele au câștigat importanță. Prin urmare, lista finală a primelor 15 obstacole sau dușmani ai antreprenorului va avea următoarele probleme eliminate:

- Prioritizarea problemelor de timp
- Urmărirea pe obiectivelor
- Structurarea zilei mele
- Să ai răbdare

Noile aspecte evidențiate în rapoartele care vor înlocui cele de mai sus sunt următoarele:

1. Prioritising probleme de bani
2. **Prioritizarea problemelor de timp** Delegarea
3. Gestionarea stresului și epuizarea
4. **Urmărirea obiectivelor** De marketing / Vânzarea produsului dvs.
5. Separarea problemelor de la locul de muncă de problemele de acasă
6. Gestionarea riscurilor
7. A fi creativ
8. **Atitudinea clienților** Încredere în sine
9. **Structurarea zilei mele** Comunicarea
10. **Să ai răbdare** Abilități de negociere
11. Gestionarea feedback-ului
12. **Atitudinea membrilor echipei** Grupate cu atitudinea clienților
13. Concentrarea pe ceea ce este important
14. Flexibilitate
15. Auto-motivație și entuziasm

LISTA FINALĂ

Prin urmare, lista noastră finală de 15 obstacole sau dușmani ai IMM-urilor în primii 5 ani de activitate este după cum urmează:

1. **Prioritizarea problemelor monetare**
2. **Delegarea**
3. **Gestionarea stresului și epuizarea**
4. **Marketing / Vânzarea produsului dvs.**
5. **Separarea problemelor de la locul de muncă de problemele de acasă**
6. **Gestionarea riscurilor**
7. **A fi creativ**
8. **Încrederea în sine**
9. **Comunicare**
10. **Abilitati de negociere**
11. **Gestionarea feedback-ului**
12. **Atitudinea clienților și a membrilor echipei**
13. **Concentrarea pe ceea ce este important**
14. **Flexibilitate**
15. **Auto-motivație și entuziasm**

DEFINIȚII

Pentru a continua cu întrebările noastre de autoevaluare și cu modulele și atelierele, am dori să propunem următoarele definiții standard pentru cele 15 obstacole:

1. Prioritizarea problemelor monetare

Prioritizarea problemelor monetare înseamnă evaluarea unui grup de articole și ierarhizarea lor în ordinea importanței financiare sau a urgenței. Să fie în măsură să delege apoi și să ia măsuri cu privire la ceea ce trebuie făcut.

2. Delegarea

Delegarea este atribuirea oricărei autorități unei alte persoane (în mod normal, de la un manager la un subordonat) pentru a desfășura activități specifice. La începutul unui start-up faci totul ca antreprenor, dar atunci când îți crești echipa, va fi crucial să poți delega sarcini și să renunți la control. Fii capabil să definești o sarcină și să lași oamenii din echipa ta să-și asume întreaga responsabilitate, în timp ce ai încredere în judecata acelei persoane.

3. Gestionarea stresului și epuizarea

Ca antreprenor trebuie să poți lua decizii dificile sub presiunea stresului. Prin urmare, este important să puteți recunoaște stresul și epuizarea și să le gestionați astfel încât să împiedicați să lucrați prea mult sau să nu obțineți o pauză de la sarcinile obișnuite. Fii capabil să renunți la gândurile legate de muncă.

4. Marketing / Vanzarea produsului dvs.

În calitate de manager de marketing sau proprietar de afaceri mici, crearea strategiei de marketing potrivite poate fi un proces complicat. Dezvoltarea unui plan de marketing necesită să vă înțelegeți produsul în interior și în exterior și să creați un plan de publicitate și prețuri cu mai multe fațete, care vă va interesa publicul țintă.

5. Separarea problemelor de la locul de muncă de problemele de acasă

Pe scurt, echilibrul dintre viața profesională și cea privată este locul în care ești capabil să prioritizezi în mod egal cerințele carierei tale și cerințele vieții tale personale. Un bun echilibru între viața profesională și cea privată are numeroase efecte pozitive, inclusiv mai puțin stres, un risc mai mic de epuizare și un sentiment mai mare de bunăstare. Acest lucru nu aduce beneficii doar angajaților, ci și angajatorilor.

6. Gestionarea riscurilor

Ca antreprenor asumarea riscurilor implică incertitudinea viitorului. Abordarea riscurilor este practica de a utiliza procese, metode și instrumente pentru gestionarea acestor riscuri. Riscul se concentrează pe identificarea a ceea ce ar putea merge prost, pe evaluarea riscurilor care ar trebui tratate și pe punerea în aplicare a strategiilor de abordare a acestor riscuri. Întreprinderile care au identificat riscurile vor fi mai bine pregătite și vor avea un mod mai eficient, din punctul de vedere al costurilor, de a le gestiona.

7. A fi creativ

Creativitatea este actul de a transforma idei noi și imaginative în realitate. Caracterizată prin capacitatea de a percepe lumea în moduri noi, de a găsi modele ascunse, de a face conexiuni între fenomene aparent fără legătură și de a genera soluții.

8. Încrederea în sine

Încrederea în sine ca antreprenor este încrederea în propriile abilități, capacități și judecată sau convingerea că poate face față cu succes provocărilor și cerințelor de zi cu zi. În ciuda obstacolelor continuă să crezi în tine.

9. Comunicare

Comunicarea este procesul de transmitere a informațiilor și înțelegerii de la o persoană la alta, un proces de propagare și împărtășire a ideilor, opiniilor, faptelor, valorilor etc. de la o persoană la alta. Există trei tipuri diferite de comunicare, verbală, non-verbală și scrisă. Verbal include, față în față, telefon sau alte mijloace media. Non-verbale care acoperă limbajele corpului, gesturi, tonul vocii etc. Scris include e-mail-uri, social media, cărți și alte mass-media.

10. Abilitati de negociere

Abilitățile de negociere sunt calități care permit două sau mai multe părți să ajungă la un compromis. Puterea de a comunica, convinge, planifica, crea o strategie și coopera, astfel încât ambele părți să simtă că beneficiază de pe urma acordului.

11. Gestionarea feedback-ului

Posibilitatea de a oferi feedback într-un mod constructiv atunci când este dorit și / sau necesar. De asemenea, să fie în măsură să primească și să asculte feedback-ul și valoarea acestor informații. Ceea ce înseamnă că luați informațiile și apoi decideți dacă doriți să utilizați feedback-ul sau nu.

12. Atitudinea clienților și a membrilor echipei

Atitudinea se referă la un set de emoții, credințe și comportamente față de un anumit obiect, persoană, lucru sau eveniment. Atitudinile sunt adesea rezultatul experienței sau al educației și pot avea o influență puternică asupra comportamentului. A învăța cum să gestionezi aceste atitudini poate fi un atu foarte important pentru tine pe plan intern și extern ca antreprenor.

13. Concentrarea pe ceea ce este important

Capacitatea de a-ți concentra energia asupra lucrurilor care sunt cele mai urgente și importante pentru afacerea ta mai degrabă decât să-ți lași emoțiile să aibă control asupra acțiunilor tale. Pentru a vă putea gestiona timpul într-un mod eficient.

14. Flexibilitate

Ca antreprenor să fie capabil să facă față schimbărilor și să aibă capacitatea de a gestiona situații imprevizibile și de a vedea posibilități în cazul în care alții văd obstacole.

15. Auto-motivație și entuziasm

Abilitatea de a face ceea ce trebuie făcut, fără influență din partea altor persoane sau situații. Ca antreprenor este foarte important să crezi în tine, să poți găsi un motiv și o forță pentru a finaliza o sarcină, chiar și atunci când este provocator, fără a renunța.