

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ (ENTERPRISE)

Jest to **rozszerzony program edukacyjny**, powstały na podstawie teorii **ekonomii** – przełożony na język biznesu.

Na sesje szkoleniowe składa się: obszerna część teoretyczna podbudowana przykładami, rozwiązywanie zadań, dyskusja, zajęcia w podgrupach, prezentacje, warsztaty.

Czas trwania: 6 dni.

W przypadku tego programu, możliwy jest podział, tak, aby jedna część trwała nie dłużej niż 2 dni.

► Cele szkolenia

- Przekazanie wiedzy o zasadach rządzących ludzką i zorganizowaną przedsiębiorczością.
- Wzbudzenie ducha przedsiębiorczości u uczestników szkolenia
- Ukazanie nowych możliwości, siły i potencjału tkwiących w ludzkim umyśle oraz w grupie
- Zdobycie narzędzi do efektywnej pracy.
- Wskazanie jak być skutecznym, wykorzystując zdobytą wiedzę.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników.
- Wymiana doświadczeń uczestników szkolenia - warsztaty.

Program szkolenia:

ROZGRZEWKI: Ćwiczenie – prezentacja

1. Wprowadzenie

Dlaczego ludzie stają się przedsiębiorcami?

Zadanie 1.1

Psycholodzy

Maslow

Taylor

Zadanie 1.2

2. Przeszkody dla przedsiębiorczości

Przeszkody kulturowe

Chęć przystosowania się do uznanych wzorców

Zadanie 2.1

Zadanie 2.2

Wartości praktyczne

Zadanie 2.3

Zawodność liczb

Statystyka – ryzyko

Zadanie 2.4

Przecenianie logiki

Zadanie 2.5

Przecenianie tradycji

Emocjonalne bariery przedsiębiorczości

Obawa przed popełnieniem błędu i okazaniem się głupcem
Zadanie 2.6

3. Indywidualne bariery przedsiębiorczości

Niezdolność do tolerowania niejasności
Zadanie 3.1
Zadanie 3.2

Brak motywacji
Zadanie 3.3

Niezdolność do snucia marzeń
Zadanie 3.4

Dążenie do pośpiesznego rozwiązywania problemów

Skłonność do wyrażania opinii
Zadanie 3.5

Rozwijanie wyobraźni i sprawowanie nad nią kontroli
Zadanie 3.6

Bariery postrzegania
Poślugiwanie się stereotypem
Zadanie 3.7
Ograniczenie pola widzenia (tunel Visio)
Ignorowanie tego co oczywiste
Zadanie 3.8
Niezdolność do uwzględniania różnych punktów widzenia
Zadanie 3.9

4. Przekazywanie pomysłów

Zadanie 4.1

Atmosfera porozumiewania się
Zadanie 4.2

Doskonalenie porozumiewania się
Zadanie 4.3

Doskonalenie niewerbalnego komunikowania się
Zadanie 4.4

Doskonalenie komunikowania – słuchanie
Zadanie 4.5
Zadanie 4.6

Podsumowanie

Środowiskowe przeszkody dla przedsiębiorczości
Zadanie 4.7

5. Przedsiębiorczość a kształcenie

Zadanie 5.1

Lewa i prawa strona mózgu
Zadanie 5.2

Bisocjacja

Zadanie 5.3

Myślenie wizualne i werbalne

Zadanie 5.4

Zadanie 5.5

Przedsiębiorczość a szkolnictwo wyższe

Zadanie 5.6

6. Organizowanie przedsiębiorczości

Zadanie 6.1

Zadanie 6.2

Stwarzanie warunków dla przedsiębiorczości

Zadanie 6.3

Zadanie 6.4

Wnioski

Zadanie 6.5

Pobudzanie przedsiębiorczości

Lista kontrolna

7. Przedsiębiorczość i przedsiębiorca

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość

Zadanie 7.1

Przedsiębiorca

Zadanie 7.2

Ryzyko

Zadanie 7.3

Innowacja

Intrapreneurship

Kluczowe pojęcia

Przykład

Zadanie 7.4

8. Przedsiębiorcza gospodarka

Wprowadzenie

Wzrost gospodarczy

Zadanie 8.1

Cykl koniunkturalny

Pożądane cechy przedsiębiorcy

Zadanie 8.2

Zadanie 8.3

Kluczowe pojęcia

9. Przedsiębiorca, ryzyko, niepewność i zmiana

Wprowadzenie

Rola przedsiębiorcy i menedżera w przedsiębiorstwie

Istota ryzyka
Zadanie 9.1

Jak można ograniczyć niepewność

Istota zmiany
Zadanie 9.2

Kluczowe pojęcia

Ćwiczenie

10. Przedsiębiorca i innowacje

Dlaczego wprowadza się nowe produkty i usługi?
Zadanie 10.1

Tworzenie pomysłu i koncepcji
Źródła pomysłów dotyczących nowych produktów
Techniki tworzenia pomysłów

- Sporządzenie zestawienia (cech) produktu
- Powiązania wymuszone
- Analiza morfologiczna
- Analiza problemowa
- Burza mózgów
- Synektyka

Możliwości wynikające ze zmiany

11. Znaczenie nowego produktu dla rozwoju firmy

Pojęcie nowego produktu
Zadanie 11.1
Zadanie 11.2

Rynek i nowy produkt
Zadanie 11.3
Zadanie 11.4

Nowe produkty a planowanie i prognozowanie w firmach
Zadanie 11.5
Zadanie 11.6

Nowy produkt kształtuje przyszłość
Zadanie 11.7
Zadanie 11.8
Zadanie 11.9

- Nowe produkty a kadra kierownicza

12. Przedsiębiorca i zysk

Zysk normalny
Zysk (dodatni) nadzwyczajny
Zadanie 12.1

Teorie zysku

Kluczowe pojęcia

13. Przedsiębiorczość w dużych korporacjach (organizacjach) i tworzenie sieci powiązań

Korzyści, jakie małe firmy przysparzają gospodarce
Zadanie 13.1

Przedsiębiorczość korporacyjna wewnątrz dużych spółek
Zadanie 13.2

Tworzenie sieci powiązań
Zadanie 13.3

Kluczowe pojęcia

14. Uruchamianie firmy

Harmonogram opracowywania planu rozwoju firmy:
Zadanie 14.1

Treść planu rozwoju firmy

Najczęściej popełniane błędy
Zadanie 14.2

Zarządzanie przedsiębiorstwem
Ustalanie celów i zadań
Zadanie 14.3

Cele jednostek organizacyjnych korporacji
Zysk
Przetrawianie
Wystawienie na sprzedaż
Cele
SWOT
Zadanie 14.4

Kluczowe pojęcia

15. Przedsiębiorca: osobowość i rola

Ocena predyspozycji, jakie powinien wykazywać przedsiębiorca
Zadanie 15.1

McClelland
L.J. Fillion
Zadanie 15.2

Kobiety w roli przedsiębiorcy
Zadanie 15.3

Wnioski

16. Raport przedsiębiorcy – zadanie końcowe

Uwagi ogólne
Cele raportu
Treść raportu
Sposób postępowania
Trzy przedsięwzięcia
Uzasadnienie wyboru
Lokalizacja
Rynek
Konkurencja i koncentracja rynku
Wejście na rynek
Transport
Zapasy, magazyn, wyposażenie, dostawcy

Zapasy
Magazynowanie
Dekoracje
Wyposażenie
Dostawcy

Forma prawna
Forma organizacyjna
Wstępna kalkulacja finansowa
Źródła finansowania
Perspektywy

Wskazówki dotyczące treści raportu
Charakterystyka regionu
Metody poszukiwania pomysłów
Kryteria oceny i wyboru pomysłów

PODSUMOWANIE
ZAKOŃCZENIE