

# ProfilPASS

pentru Start-Up-uri



Cunoașteți-vă punctele forte – Folosiți-vă punctele forte



## ProfilPASS pentru Start-Up-uri Cunoașteți-vă punctele forte – Folosiți-vă punctele forte

### Cuprins

Introducere	4
1. Cum se utilizează ProfilPASS pentru Start-Up-uri	9
2. Cariera mea – Viziunea mea	14
3. Competențele mele antreprenoriale	20
a) Vă puteți inspira și motiva continuu?	26
b) Sunteți convingători și îi puteți inspira, motiva, mobiliza pe ceilalți?	32
c) Sunteți hotărâți, ambițioși și perseverenți?	38
d) Puteți gestiona stresul, riscurile și nesiguranța?	45
e) Sunteți creativi, imaginativi și vizionari cu simțul oportunităților?	51
f) Aveți încredere și credeți în propriile abilități?	57
g) Sunteți buni la a rezolva problemele?	64
h) Sunteți buni la planificare, organizare, gestionare?	70
i) Puteți lua decizii independente și orientate către scop?	76
j) Sunteți dornici să învățați?	82



## ProfilPASS pentru Start-Up-uri Cunoașteți-vă punctele forte – Folosiți-vă punctele forte

### Cuprins

k) Lucrați bine cu alți oameni?	88
l) Aveți calități de leadership?	94
m) Sunteți buni la Relaționare?	100
4. Competențele mele antreprenoriale – o revizuire	107
5. Calitățile mele antreprenoriale	114
6. Cunoștințele mele antreprenoriale	119
7. Condiții și resurse cadru pentru Start-Up-uri	123
8. Obiectivele mele	129
9. Glosar	139
10. Legături	143
11. Conversații cu Antreprenori:	149
Marie-Therese Geetz	150
Kosta Petrov	155
Ronald Mettke	160



## Introducere

A fi propriul dvs. șef, a vă îndeplini visele, a vă dezvolta, a fi independent și flexibil din punct de vedere economic, a fi capabil să combinați munca cu familia, a scăpa de șomaj. Există multe motive bune pentru a vă demara propria afacere. Și există tot atât de multe moduri diferite de a realiza acest lucru. Puteți deschide un magazin, o cafenea sau un studio de fitness; puteți vinde produse într-un magazin online; vă puteți înființa propria afacere ca și grădinar sau coafor, puteți oferi servicii precum coaching, consultanță IT sau traduceri ... Fie că vreți să lucrați ca liber profesionist sau doriți să vă *începeți propria afacere\** – ProfilPASS pentru Start-Up-uri se adresează oricui dorește să devină independent.

### Orientare, inspirație, luarea deciziilor

În faza de orientare, ProfilPASS pentru Start-Up-uri vă oferă o bază pentru a decide dacă a deveni sau nu independent este o abordare potrivită pentru viitorul dvs. profesional. ProfilPASS vă oferă stimuli și informații importante pentru viitoarea carieră. Vă arată ce competențe dețineți deja, care vă vor sprijini pe calea către o muncă independentă de succes. În plus, acesta vă va oferi informații despre competențele pe care ar trebui să le dobândeți sau să le dezvoltați pentru a fi bine pregătiți pentru provocările cu care vă veți confrunța ca antreprenor.

### Oportunități de a munci independent

Activitatea independentă oferă multe oportunități. În sfârșit, vă puteți pune ideile în practică, dezvălui potențialul și creativitatea, vă puteți elibera de constrângeri și structuri fixe, stabili singur conținutul și forma muncii dvs., adică orele de lucru, volumul de muncă și locul de muncă. Lucrați pentru dvs. și nu pentru ceilalți.

---

\*Termenii cu caractere italice sunt explicate în glosarul care începe de la pagina 139.



## Introducere

### Riscurile angajării pe cont propriu

Cu toate acestea, există și riscuri care nu trebuie trecute cu vederea: incertitudinea economică, schimbarea condițiilor de piață, concurența în creștere, *probleme de lichiditate*, lucru prelungit chiar și în weekend, responsabilitate mai mare, obstacole care slăbesc motivația. Mulți antreprenori, care pornesc plini de entuziasm și de inițiativă, nu fac față și trebuie să renunțe la firma lor. Uneori se datorează produsului, pieței, calculelor incorecte sau lipsei rezervelor financiare. Dar, uneori, se datorează faptului că antreprenorul nu are competențele necesare.

### Expertiză, spirit antreprenorial și competențe

Pe lângă cunoștințele de specialitate și atitudinea potrivită, activitatea antreprenorială de succes necesită și alte competențe speciale. Aceste competențe, împreună cu spiritul antreprenorial - curajul, forța și dorința de a schimba ceva - și calitățile individuale ale unei persoane, formează personalitatea antreprenorului. Desigur, întreprinzătorii individuali dețin aceste competențe în grade diferite. Totuși, este important să elementele forte relevante pentru start-up-ul dvs. și să știți care sunt competențele pe care trebuie să le dezvoltați. Veți afla acest lucru în ProfilPASS pentru Start-Up-uri.

### Identificați-vă competențele

ProfilPASS pentru Start-Up-uri vă permite să determinați dacă dețineți sau nu competențele de care un antreprenor are nevoie pentru a începe cu succes și a conduce o afacere. De asemenea, veți afla care sunt competențele pe care trebuie să le dezvoltați în continuare pentru a face pasul în domeniul antreprenoriatului. De asemenea, puteți afla care vă sunt limitele și în ce domenii ar trebui să solicitați sprijin extern dacă nu aveți abilități antreprenoriale.

**Un alt avantaj este că odată ce vă cunoașteți competențele antreprenoriale, le veți putea folosi în mod specific pentru a asigura succesul firmei dvs.**



## Introducere

### 13 Competențe antreprenoriale

Cele 13 competențe prezentate în ProfilPASS pentru Start-Up-uri reprezintă o intersecție a diferitelor modele de competență. Printre altele, acestea se bazează pe modelul de competență EntreComp 2016 al Centrului comun de cercetare al Comisiei Europene, profilul Ideal-tipic al competențelor antreprenoriale de Julia Soos din 2017, care se bazează pe modelul de competență de John Erpenbeck și Volker Heyse (2009), precum și alte modele precum cele ale lui Jaap van Lakerveld și Joost de Zoote (2013).

### Combinarea ProfilPASS

Puteți utiliza ProfilPASS pentru Start-Up-uri în combinație cu ProfilPASS pentru adulți (<http://www.profilpass.de/download>) și ProfilPASS în Limbaj Simplu (<https://scout.profilpass-international.eu/download>) sau ca un instrument autonom pentru evaluarea competențelor. Aceste portofolii ProfilPASS v-au dat vreun indiciu că aveți competențele relevante pentru înființarea unei companii? Atunci, puteți utiliza ProfilPASS pentru Start-Up-uri pentru a verifica și consolida aceste rezultate. Dacă nu sunteți (încă) familiarizat cu ProfilPASS pentru adulți (<http://www.profilpass.de/download>) sau cu ProfilPASS în Limbaj Simplu (<https://scout.profilpass-international.eu/download>), puteți folosiți acest instrument pentru a afla în mod independent, sistematic și specific cât de pronunțate sunt competențele dvs. antreprenoriale.

### Recomandări suplimentare privind ProfilPASS

Puteți identifica ce competențe trebuie să dezvoltați sau să perfecționați pentru a îndeplini o condiție prealabilă importantă pentru a deveni antreprenor. Vă recomandăm să aveți un consilier certificat ProfilPASS care să vă ajute să completați ProfilPASS. Consilierii pot oferi sugestii și sfaturi suplimentare valoroase care vă vor ajuta să vă descoperiți competențele și potențialul.



## Introducere

Întrebările și sarcinile din ProfilPASS pentru Start-Up-uri acționează, de asemenea, ca un stimul pentru a lua în considerare alți factori importanți, pe care trebuie să îi luați în considerare și să-i clarificați înainte de a vă începe afacerea, cum ar fi expertiza, resursele necesare și condițiile-cadru pentru înființare.

**Folosiți sugestiile ca o ocazie pentru a vă pregăti pentru primul dvs. pas în domeniul antreprenoriatului!**



### Planul principal de afaceri

Câțiva factori și aspecte ale proiectului dvs., cum ar fi piața, concurența, grupul țintă, locația, poziționarea, finanțarea, investițiile, *profitabilitatea și scalabilitatea*, vor fi sau au fost deja analizate în detaliu în cadrul *planului dvs. de afaceri*. Planul de afaceri constituie miezul planului dvs. general. Folosiți evaluarea competențelor din ProfilPASS pentru Start-Up-uri și stimulentele dvs. pentru a vă începe propria afacere ca un supliment important pentru a vă direcționa către un început de succes și a vă realiza visul de a deține propria firmă pe termen lung.



1. Cum se utilizează  
ProfilPASS pentru  
Start-Up-uri



## Cum se utilizează ProfilPASS pentru Start-Up-uri

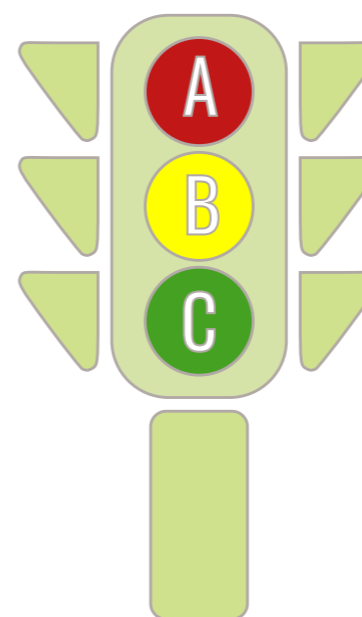
În capitolul „**Competențele mele antreprenoriale**” veți afla despre competențele de care aveți nevoie pentru a desfășura activități independente. Veți afla ce se înțelege prin fiecare dintre competențe, cum pot fi demonstrate și de ce sunt relevante pentru demararea unei afaceri. Aveți ocazia să vă dați seama dacă dețineți deja fiecare competență individuală, unde și în ce formă ați demonstrat deja această abilitate în viața dvs. profesională sau privată - prin intermediul familiei, hobby-urilor dvs. sau activității voluntare într-o asociație, la școală sau la universitate; prin instruire sau la serviciu; prin experiențe particulare de viață sau într-o activitate antreprenorială anterioară a dvs., dacă ați lucrat deja independent înainte.

Numiți și descrieți cum ați demonstrat competența și ajungeți în centrul a ceea ce știți acum, ce puteți face acum sau a ceea ce ați învățat. În această etapă, încercați, de asemenea, să identificați cum puteți utiliza această competență în contextul lansării dvs. și cum vă va ajuta să implementați proiectul cu succes.

Ulteriori, veți evalua apoi cât de puternică este fiecare competență, plasând-o pe unul dintre cele trei niveluri:



## Cum se utilizează ProfilPASS pentru Start-Up-uri



### Nivelul A:

Pot face acest lucru cu sugestii și confirmare din partea celorlalți sau dacă mă sprijină cineva.

### Nivelul B:

Pot face acest lucru independent, fără îndrumări, sugestii sau confirmări din partea celorlalți, în situații similare.

### Nivelul C:

Pot face acest lucru independent, fără îndrumări, sugestii sau confirmări din partea celorlalți, și în alte contexte și situații.

În cele din urmă, stabiliți ce competențe relevante ați demonstrat în contextul demarării unei afaceri.

### Beneficiați de experiență

Pentru a ilustra aspecte și subiecte individuale, am intervievat trei antreprenori și le-am cerut să ne împărtășească experiențele lor. În diferite etape din ProfilPASS pentru Start-Up-uri, veți găsi scurte rapoarte ale acestor trei antreprenori.

Aflați mai multe despre acești trei antreprenori și călătoria lor către antreprenariat, făcând clic pe imaginea sau pe numele lor.



## Cum se utilizează ProfilPASS pentru Start-Up-uri



Marie-Therese Geetz

Absolventă a facultății de drept a făcut pasul către antreprenoriat în 2018, când a fondat Bullicious Events. A transformat un autobuz VW vintage într-o cafenea mobilă și un bar de evenimente. Acest bar retro oferă servicii de catering personalizate pentru nunți, expoziții comerciale, evenimente corporatiste și alte ocazii.



Kosta Petrov

Scriitor, producător TV și expert în PR este fondatorul agenției de evenimente **P World**. Absolventul de științe politice și-a fondat compania în 2010. Ceea ce este special la această agenție: P World desfășoară evenimente de HR, PR și marketing în 40 de țări din întreaga lume și a fost prima agenție care a organizat un eveniment global de marketing și HR în Iran.



## Cum se utilizează ProfilPASS pentru Start-Up-uri



Ronald Mettke

Împreună cu un partener, Ronald Mettke a fondat Leipziger Werkstätten în 2018. Înainte de a-și începe propria afacere, i se acordase deja titlul de maestru șef atât ca decorator de interior, cât și ca parchetar. Cei doi fondatori proiectează și construiesc mobilier personalizat din lemn masiv, folosind doar lemn din cultură regională, certificată.

### Sfaturi pentru utilizarea versiunii online

Am evidențiat termenii tehnici legați de inițierea unei afaceri și am oferit explicații, astfel încât să puteți continua să lucrați fără întreruperi. Dacă faceți clic pe termenul tehnic evidențiat, se va deschide o fereastră de explicații. Aceștia și alți termeni tehnici pot fi găsiți și în glosarul de la sfârșitul ProfilPASS pentru Start-Up-uri. De asemenea, am întocmit o listă a link-urilor unde puteți găsi informații suplimentare sau răspunsuri la întrebări specifice privind start-up-ul dvs.

## 2. Cariera mea - viziunile mele



### Cariera mea - viziunile mele

Înainte de a stabili ce competențe dețineți pentru un start-up, ar trebui să vă întrebați de ce vă doriți să începeți o afacere și ce dorințe și viziuni asociați cu munca independentă. Aceste interese, vise și viziuni vă vor motiva să vă realizați ideile. De asemenea, acestea ajută la dezvăluirea competențelor care nu au fost demonstrate în alte contexte. Este important să fiți conștient de visele și viziunile dvs., întrucât în ProfilPASS vă determinați întotdeauna competențele în ceea ce privește antreprenoriatul.

Punctul de plecare al reflecției ar trebui să fie experiența dvs. profesională anterioară. Cunoașterea, abilitățile și experiența pe care le-ați dobândit deja constituie o bază importantă pentru proiectul dvs. de start-up.



#### Kosta Petrov:

Nu am visat niciodată să devin antreprenor - de fapt mi-a plăcut destul de mult viața mea corporatistă. Mi-am început cariera la Praga și apoi m-am mutat în Dubai unde am fost director la una dintre cele mai importante agenții de evenimente din Orientul Mijlociu. Am avut o viață de vis și un loc de muncă de vis. Cu toate acestea, recesiunea din 2008 a schimbat totul. Viața pe care am construit-o în Dubai a început încet să dispară și, în același timp, am devenit tată. În acele momente de stres constant și atacuri de anxietate, am luat decizia de a prelua controlul asupra vieții mele. Așadar, mi-am împachetat valizele și m-am întors acasă după 11 ani de viață în străinătate și mi-am început propria afacere.





## Cariera mea - viziunile mele

Rezumați pe scurt de ce doriți să vă creați propria afacere și care este obiectivul dvs. de carieră. Acest lucru vă va asigura că aveți în minte acești factori importanți atunci când vă veți determina competențele.

### Cele mai importante repere din cariera mea profesională de până acum

.....

.....

.....

.....

### De ce doresc sa devin liber profesionist

.....

.....

.....

.....

### Obiectivul meu antreprenorial

.....

.....

.....

.....

La pasul următor, veți explora mai în profunzime motivele pentru care doriți să deveniți antreprenori. Pentru aceasta, vă veți analiza interesele, visele și viziunile.



## Cariera mea - viziunile mele

### 1. Interese

Când ne urmăm interesele, ne place să facem lucruri și suntem mai motivați. Acesta ne permite să lucrăm intens la un subiect, astfel încât să îl putem stăpâni cu adevărat.



#### Ronald Mettke:

Suntem pasionați de lucrul cu lemnul, suntem creativi și ne place să proiectăm produse. Obişnuiam să proiectăm și să construim mobilier în timpul nostru liber. Ceilalți au răspuns pozitiv la munca noastră, ceea ce ne-a încurajat să continuăm și au confirmat că avem abilitățile necesare pentru a lucra cu lemnul.

#### Ce vă interesează?

- Ce vă inspiră?
- Cum se raportează aceste interese la start-up-ul dvs.?
- Cum vă puteți folosi interesele pentru start-up?



## Cariera mea - viziunile mele

### 2. Vise



#### Marie-Therese Geetz:

Ultima mea companie a fost supusă unei restructurări masive, ceea ce a dus la o configurație globală în care nu exista loc pentru mai multe departamente locale. Am văzut disponibilizarea mea ca pe o șansă de a mă reinventa. Avusesem de mult timp visul de a-mi înființa propria afacere în industria de catering, iar acesta a fost imboldul de care aveam nevoie.

Visele ne permit să ne dezvoltăm o idee a unei vieți ideale. De multe ori ne inspiră să ne schimbăm viața pentru a ne realiza visele.

- Cum îți imaginezi compania de vis?
- Ce este diferit în visul tău față de realitate?
- Cum trebuie să-ți schimbi viața pentru a-ți îndeplini visul?
- Ce ai nevoie pentru ca visul tău să devină realitate?

### 3. Viziuni

O viziune este o imagine a visului nostru în viitor. Fiecare antreprenor are nevoie de o viziune spre care să se străduiască. Acest lucru îi motivează și le oferă un punct fix în viitor pentru care să lucreze. Viziunile ne ajută, de asemenea, să ne depășim pe noi înșine, deoarece creează o idee exagerată a realității noastre viitoare.

- Ce viziune aveți despre viitorul dvs. antreprenorial?
- Cum vedeți viața dvs. de antreprenor în cinci, zece, douăzeci de ani?



## Cariera mea - viziunile mele



#### Kosta Petrov:

Als wir mit P World an den Start gingen, war mein größtes Ziel, die Unternehmensrealität zu verändern. Viele Menschen fanden unsere Mission und Vision zu optimistisch. Wenn ich jetzt aber auf unsere Errungenschaften zurückblicke, sehe ich, dass unsere Mission und die Art, wie wir unsere Geschäfte führen, sich nur darum drehen, die Realität zu verändern. Ich erinnere mich daran, wie ich damals bei unserem ersten Event im Iran saß und mir dachte: Das ist es, das ist Verändern der Realität.

- Cum ar afecta viața dvs. atingerea obiectivului dvs.?
- Ce trebuie să faci pentru a vă realiza viziunea?

Acum știți ce vă motivează să deveniți antreprenori. În pasul următor, având viziunile dvs. în minte, identificați dacă aveți competențele necesare pentru a fi pe cont propriu, cât sunt de puternice și ce abilități trebuie să vă îmbunătățiți pentru a vă asigura că businessul dvs. are succes.



## Competențele mele antreprenoriale

Competențele dvs. sunt abilitățile, calitățile și punctele dvs. forte speciale. Sunt lucruri pe care le știți și la care sunteți buni. Competențele dvs. sunt demonstrate în modul în care vă folosiți cunoștințele, deprinderile și abilitățile pe baza valorilor și atitudinilor dvs.

Puteți dobândi competențe în afara școlii, universității și formării profesionale. Nu sunt legate de cunoștințele dobândite prin educație formală (școală, universitate sau formare profesională). În consecință, nu vă veți găsi competențele în certificări sau calificări. Acestea sunt adesea demonstrate pur și simplu în acțiunile dvs. zilnice.

### Expertiză plus Competență

Desigur, ca antreprenor aveți nevoie de cunoștințe de specialitate și de abilități antreprenoriale în domeniul contabilității, marketing și drept fiscal, de exemplu. La fel de important este, însă, că aveți competențele necesare pentru a avea succes în activitatea dvs. de zi cu zi. În acest capitol, veți afla ce competențe aveți. Folosiți aceste puncte forte pentru a vă construi și conduce compania cu succes!

Veți afla, de asemenea, care competențe sunt mai puțin pronunțate în cazul dvs. Acest lucru este important și pentru start-up-ul dvs. Astfel



#### Ronald Mettke:

Când am început, eram deja buni la gestionarea timpului și la planificarea proiectelor, aveam experiență în a lucra cu precizie și eram încrezători în relația cu clienții. Ceea ce ne lipsea erau aspectele legate de ma-

nagementul afacerilor.

## 3. Competențele mele antreprenoriale



## Competențele mele antreprenoriale

veți identifica abilitățile pe care mai trebuie să le dobândiți. Dacă nu le puteți dobândi singuri, puteți căuta un partener care deține aceste competențe. Acest lucru vă va îmbunătăți șansele de a fonda o afacere de succes. Competențele enumerate aici au fost identificate în diferite studii științifice ca fiind deosebit de relevante pentru munca independentă. Cu cât aveți deja mai multe competențe și cu cât sunt mai dezvoltate, cu atât sunteți mai potriviți pentru munca independentă.

### Cum să vă identificați competențele

În cele ce vor urma, veți afla despre 13 competențe antreprenoriale importante.

- a) **Entuziasm și auto-motivare**
- b) **Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți**
- c) **Perseverență, determinare, ambiție**
- d) **Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților**
- e) **Auto-eficiență, încredere în sine**
- f) **Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța**
- g) **Abilități de planificare, organizare și management**
- h) **Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea**
- i) **Abilități de soluționare a problemelor**
- j) **Dorința de a învăța**
- k) **Abilitatea de a lucra în echipă**
- l) **Abilități de leadership**
- m) **Relaționare**



## Competențele mele antreprenoriale

După o scurtă introducere a competenței respective, puteți stabili dacă aveți sau nu această competență, în ce situație ați demonstrat-o și cât de dezvoltată este. Acești pași vă vor ajuta:



### Marie-Therese Geetz:

Da descrie una dintre competențele sale prin acești pași, astfel:

#### Pasul 1: Identificare

Sunt o persoană comunicativă și este important pentru mine ca oaspeții mei să se simtă confortabil.

#### Pasul 2: Descriere

Chiar și când studiam, am avut mulți clienți obișnuiți, care se simțeau întotdeauna bineveniți și apreciați.

#### Pasul 3: Extras

Micile lucruri fac diferența. Dacă sunteți atenți și vă amintiți ce au băut oaspeții dvs. ultima dată, acest lucru le oferă un sentiment extraordinar de apartenență și că au lăsat o impresie de durată. Aceasta creează o legătură iar clienții se vor bucura să revină.



## Competențele mele antreprenoriale

### Pasul 1: Identificare

La acest prim pas, veți determina dacă ați demonstrat sau nu această competență. Întrebările vă vor ajuta să faceți acest lucru. Desigur, nu veți avea toate competențele în aceeași măsură și în aceeași formă. De asemenea, puteți deține competențe pe care nu le-ați demonstrat încă. Și acestea trebuie notate. Acest lucru vă va ajuta să vă dați seama ce competențe mai aveți nevoie.

### Pasul 2: Descriere

Al doilea pas este să descrieți în mod specific ce ați făcut și unde ați demonstrat competența. Treceți sistematic prin diferitele domenii ale vieții dvs. Unde ați demonstrat această competență în educația, locul de muncă sau hobby-urile dvs., într-o poziție voluntară sau în alte activități antreprenoriale și cum s-a manifestat exact?

### Pasul 3: Extras

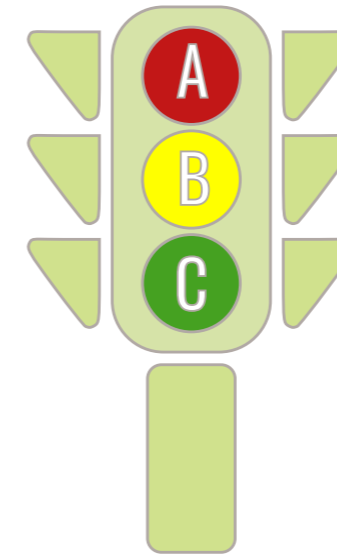
În a treia etapă, formulați ceea ce ați învățat, ceea ce știți și ce puteți face ca rezultat. Încercați să determinați ce înseamnă acest lucru pentru start-up-ul dvs. și cum puteți utiliza această abilitate sau aceste cunoștințe pentru proiectul dvs.

### Pasul 4: Evaluare

În a patra etapă, veți evalua cât de dezvoltate sunt aceste competențe în tine. Puteți alege între trei niveluri:



## Competențele mele antreprenoriale



### Nivelul A:

Pot face acest lucru cu sugestii și confirmare din partea celorlalți sau dacă mă sprijină cineva.

### Nivelul B:

Pot face acest lucru independent, fără îndrumări, sugestii sau confirmări din partea celorlalți, în situații similare.

### Nivelul C:

Pot face acest lucru independent, fără îndrumări, sugestii sau confirmări din partea celorlalți, și în alte contexte și situații.

În cele din urmă, puteți pune pe o listă dacă au fost sau nu demonstrate alte competențe în acest context. Acest lucru vă va oferi treptat o imagine completă a competențelor.

**Apropo: Dacă aveți întrebări pe teme individuale, vă rugăm să contactați consilierul dvs. ProfilPASS. Acestea vă va putea ajuta.**



### Marie-Therese Geetz:

Jută foarte mult când ai cu cine să vorbești. Un mentor își merită greutatea în aur în timpul fazei de început. Faci o mulțime de lucruri pentru prima dată și este obositor și consumă mult timp să citești și să afli totul singur.



## Competențele mele antreprenoriale

### a) Vă puteți inspira și motiva mereu?

Ideea de a deveni independent și de a înființa o firmă ar trebui să vă inspire. Acest entuziasm ar trebui să atingă clienții și colegii dvs. În plus, entuziasmul dvs. ar trebui să vă energizeze, să vă motiveze și să vă ajute să vă atingeți un obiectiv specific.

Desigur, pot fi și aspecte externe care vă inspiră: cifra de afaceri pe care doriți să o atingeți sau noua mașină a companiei cu care doriți să vă răsplătiți după primul an de muncă independentă. Cu toate acestea, motivația dvs. intrinsecă este mai importantă decât factorii externi. Este posibil ca obiectivele de vânzare sau o mașină nouă să nu fie realizabile dacă cifrele inițiale sunt reduse. Dar ar trebui să fiți în continuare capabil să rămâneți entuziasmați de ideile dvs. și să continuați să vă motivați să vă urmăriți obiectivele. Dacă motivația interioară vă conduce, atunci vă veți putea urma chemarea și nu veți avea nevoie de nicio motivație externă. Mai mult decât atât: motivația intrinsecă vă ajută să rămâneți în control chiar și atunci când lucrurile nu merg atât de bine sau când există neplăceri sau eșecuri.

#### Pasul 1

##### Identificare:

- Puteți rămâne entuziasmat de ceva pe termen lung sau chiar permanent?
- Ați avut nevoie înainte de stimulente externe pentru a vă motiva către un obiectiv, chiar dacă ați crezut că obiectivul în sine era dezirabil?



## Competențele mele antreprenoriale

.....

.....

.....

.....

.....

#### Pasul 2

##### Descriere:

- În ce domeniu v-ați entuziasmat despre un subiect, o idee sau un proiect?
- Unde v-ați urmărit în mod consecvent obiectivul și ați rămas motivat, chiar dacă munca a fost oboșitoare și ați avut neplăceri?
- Cine sau ce va-a motivat și unde s-a realizat?

.....

.....

.....

.....

.....



### Competențele mele antreprenoriale

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



### Competențele mele antreprenoriale

#### Pasul 3

#### Extrageți faptele

Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:

Pot / Știu / Am învățat:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

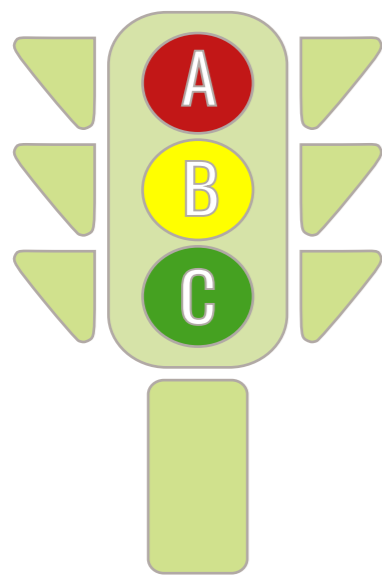


## Competențele mele antreprenoriale

### Pasul 4: Evaluare

În a patra etapă, veți evalua cât de dezvoltate sunt aceste competențe în tine. Puteți alege între trei niveluri:

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



## Competențele mele antreprenoriale

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			





## Competențele mele antreprenoriale

### b) Sunteți persuasivi și îi puteți inspira, motiva și mobiliza pe ceilalți?

A fi convins și entuziasmat de ideea ta, este, desigur, important pentru a face pasul către antreprenariat. Este cel puțin la fel de important să puteți convinge și inspira alte persoane, deoarece aceasta este singura modalitate de a câștiga clienți și angajați.

Pentru a reuși, trebuie să fiți autentic și credibil. Nu numai că trebuie să puteți argumenta convingător din punct de vedere al conținutului și expertizei, ci trebuie să fiți capabil să vă exprimați bine ca persoană. Trebuie să fiți capabil să vă transmiteți entuziasmul atât de convingător, încât pasiunea voastră se îi miște pe de ceilalți și să vă devină clienți.



#### Kosta Petrov:

Sunt o persoană orientată spre oameni, deci cred că aceasta a fost cea mai mare abilitate pe care am avut-o când mi-am început activitatea și cariera, în general. Cred în visele mele și știu să-mi transmit visele și obiectivele. La început

a fost atât de greu să conving experții în afaceri din întreaga lume să vină la evenimentele noastre din Orientul Mijlociu sau din Asia Centrală, dar am reușit și majoritatea contactelor mele de afaceri au spus întotdeauna că au venit în toate aceste locuri datorită mie – au avut încredere în visul și în munca mea.



## Competențele mele antreprenoriale

### Pasul 1

#### Identificare:

- Vă place să abordați oamenii și să îi convingeți de ideile dvs.?
- Cum răspund ceilalți la explicațiile și munca dvs.?
- Puteți atrage oamenii către proiectele sau munca dvs. - chiar pe termen lung?

.....

.....

.....

.....

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce domenii și proiecte ați convins, entuziasmat, motivat sau mobilizat alte persoane să facă ceva în trecut?
- Ce ați inspirat oamenii să facă?

.....

.....

.....

.....



### Competențele mele antreprenoriale

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



### Competențele mele antreprenoriale

#### Pasul 3

Extrageți faptele

Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
	Nivelul A
	Nivelul B
	Nivelul C



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			



## Competențele mele antreprenoriale

### c) Sunteți hotărât, ambițios și persistent?

Aveți o idee grozavă? Oamenii din jurul dvs. sunt impresionați? Cercetările de piață arată că există cerere pentru oferta dvs.? Acesta reprezintă o bază minunată. Dar pentru a avea succes, aveți nevoie de mai mult.

Aveți nevoie de un obiectiv concret pe care să-l puteți descrie cu exactitate. Acesta este singurul mod în care puteți urmări și măsura dacă l-ați atins sau nu. Un obiectiv clar definit vă ajută și să prioritizați și să vă mențineți scopul. Iar concentrarea pe obiectiv vă oferă un sentiment de responsabilitate. Nu acționați și reacționați doar la influențele externe. De asemenea, este bine dacă obiectivele pot fi atinse într-o perioadă de timp clar definită și măsurabilă.



Ronald Mettke:

Un antreprenor are cu siguranță nevoie de încredere în sine și de perseverență. Aceștia trebuie să aibă voința de a lucra și de a investi timp în compania lor.

După ce v-ați stabilit un obiectiv, aveți nevoie de ambiție, persistență și perseverență pentru a-l atinge. De regulă, toate produsele și ofertele există deja, astfel încât potențialii dvs. clienți au deja furnizori și furnizori de servicii. Asta înseamnă: mai întâi trebuie să convingeți clienții să apeleze la dvs. Acest lucru poate fi foarte obositor și consumă mult timp. Deci trebuie să fiți insistent și să demonstrați tenacitate. Nu trebuie să vă descurajați de la obiectivul dvs., chiar și în fața adversității. Chiar dacă reușiți să câștigați clientul, trebuie să luați în considerare fap-



## Competențele mele antreprenoriale

tul că aceștia pot fi neloiali și trece la un alt concurent. În consecință, va trebui să îi recâștigați sau să atrageți și să impresionați noi clienți. Aceasta înseamnă că nu doar în faza de început aveți nevoie de persistență și tenacitate, ci pe tot parcursul derulării activității dvs.

### Pasul 1

#### Identificare:

- V-ați descrie ca o persoană ambițioasă?
- Sunteți perseverent?
- Aveți perseverența de a urmări un obiectiv pe termen lung?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## Competențele mele antreprenoriale

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce situație v-ați urmărit în mod constant și în permanență obiectivele pe care vi le-ați stabilit și nu ați fost descurajați de obstacole?
- În ce proiecte îndelungate ați demonstrat perseverență?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## Competențele mele antreprenoriale

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experițe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Perseverență, determinare, ambiție

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:**  
**Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

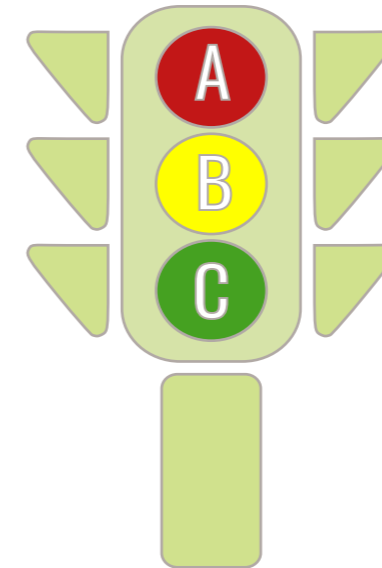
.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Perseverență, determinare, ambiție

**Pasul 4**

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



### Competențele mele antreprenoriale

Perseverență, determinare, ambiție

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			



### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

d) Ești o persoană creativă, imaginativă și vizionară, cu simțul oportunităților?

Ca antreprenor, ar trebui să fii atât realist, cât și vizionar. Desigur, aveți nevoie de o bază solidă pe care să vă construiți afacerea. Dar ar trebui să aveți și o viziune care vă conectează de viitorul dvs. profesional. Ar trebui să aveți o idee despre cum va arăta munca dvs., dar mai ales, cum se va dezvolta ideea dvs. de afaceri, cum veți câștiga clienți și cum vă veți stabili cu succes pe piață. În calitate de vizionar, ar trebui să aveți o idee vizuală despre unde vă veți afla în doi, cinci sau zece ani. Totuși, aceste idei despre viitor nu trebuie create pripit. Un vizionar urmărește întotdeauna condițiile reale și își verifică constant obiectivele în funcție de realitate.



**Marie-Therese Geetz:**

În calitate de antreprenor, nu ar trebui să pierzi niciodată din vedere viziunea propriei companii. Trebuie să fii curajos, dar nu naiv.

Prin urmare, viziunile sunt importante pentru a urmări în mod consecvent un obiectiv. Dar sunt, totodată, mult mai mult decât atât. Vă fac creativ și vă ajută să dezvoltați metode și strategii pentru atingerea obiectivului dvs.. Vă deschid ochii, astfel încât să puteți recunoaște oportunități și să vă dezvoltați idei noi. Și, în același timp, viziunile voastre despre viitor acționează ca forță motrice și motivatoare. Acestea vă ajută să vă transformați ideile și visele în realitate, să treceți prin momentele dificile și să nu vă pierdeți din vedere obiectivele, chiar și în fața unor neplăceri. Viziunile sunt importante pentru antreprenori, deoarece îi motivează și îi ajută să își atingă obiectivele.



### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

#### Pasul 1

##### Identificare:

- Aveți deseori idei creative și inovatoare?
- Sunteți capabili să identificați oportunități?
- Aveți o viziune pe care o urmăriți?

.....

.....

.....

.....

#### Pasul 2

##### Descriere

- În ce domeniu ați dezvoltat idei și soluții creative?
- În ce situație ați descoperit și ați profitat de o oportunitate?
- Unde ați demonstrat că sunteți capabil să dezvoltați și să urmăriți viziuni?

.....

.....

.....

.....



### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experițe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	





### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

#### Pasul 3

Extrageți faptele

Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:

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

Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:

Pot / Știu / Am învățat:

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

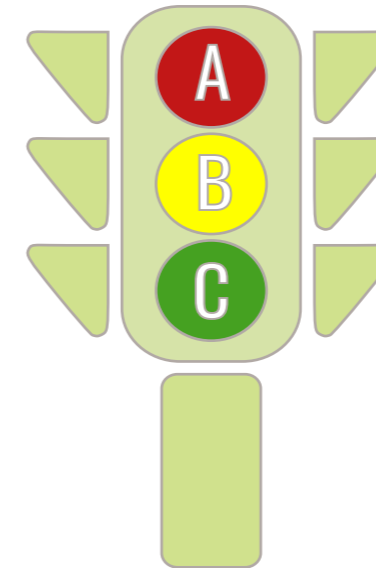


### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

#### Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



### Competențele mele antreprenoriale

Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			
Networking			



### Competențele mele antreprenoriale

Auto-eficiență, încredere în sine

#### e) Sunteți încrezători și credeți în propriile abilități?

Ca antreprenor, nu trebuie să credeți doar în ideea dvs., ci și în capacitatea dvs. de a o realiza. Ar trebui să aveți încrederea în sine necesară pentru a vă reprezenta ideea și a-i convinge pe ceilalți de ea.



Kosta Petrov:

Banuiesc ca la început cel mai important lucru este să crezi 100% în ceea ce faci și să înveți să privești imaginea de ansamblu. Vor fi atât de multe aspecte care vor încerca să vă distragă atenția de la obiectivul dvs., dar cu

credința și multă muncă, nu există lucru ce nu poate fi realizat.

De asemenea, ar trebui să aveți încredere în sine și în abilitățile dvs. Ar trebui să fiți convins că aveți competențele necesare pentru a vă atinge obiectivele și pentru a vă realiza viziunea. A avea încredere în propriile competențe vă oferă energie și încredere. La rândul său, acest lucru oferă altora încredere în dvs. Clienții, furnizorii, furnizorii de servicii sau investitorii precum *îngerii afacerilor* vor avea încredere în dvs. doar dacă dvs. aveți încredere în sine și în ideile dvs. Încrederea în sine este, de asemenea, o competență importantă atunci când vine vorba de stăpânirea situațiilor dificile, de a face față neplăcerilor și de a accepta critici – continuând pe calea asumată.



### Competențele mele antreprenoriale

Auto-eficiență, încredere în sine

#### Pasul 1

##### Identificare:

- Sunteți convingși de propriile abilități?
- Sunteți încrezător că vă puteți realiza ideile?
- Vă pierdeți curajul rapid sau aveți încredere în abilitățile dvs. în astfel de situații?

.....

.....

.....

.....

.....

#### Pasul 2

##### Descriere

- În ce situație v-ați pus în aplicare cu încredere ideile sau ați v-ați prezentat ideile altora?
- În ce situații v-a ajutat încrederea în sine să rămâneți calm în situații dificile și vi s-a permis să vă urmăriți obiectivul sau să vă prezentați ideile?

.....

.....

.....

.....



### Competențele mele antreprenoriale

Auto-eficiență, încredere în sine

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experițe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Auto-eficiență, încredere în sine

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:**  
**Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

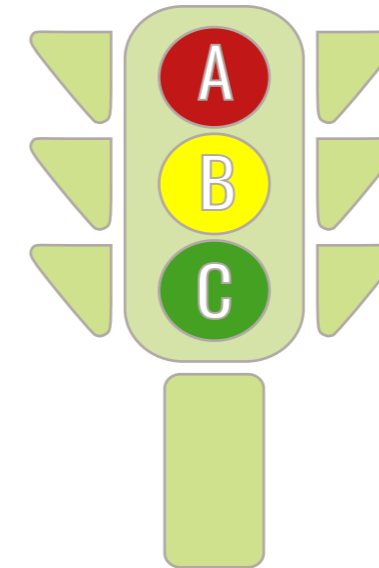
.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Auto-eficiență, încredere în sine

**Pasul 4**

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



### Competențele mele antreprenoriale

Auto-eficiență, încredere în sine

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			



### Competențele mele antreprenoriale

Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

#### f) Sunteți capabil să faceți față stresului, riscurilor și incertitudinii?

Ca fondator și antreprenor, vă confrunțați în mod constant cu noi provocări. Trebuie să luați și să corectați constant decizii, de multe ori sub presiunea timpului. Sunteți persoana de contact pentru clienți, angajați, furnizori de servicii și multiplicatori, precum jurnaliștii, și trebuie să planificați, să organizați și să gestionați. Ca antreprenor, sunteți „la datorie” 24 de ore pe zi, șapte zile pe săptămână. Adesea, acest lucru poate fi stresant.

Un alt factor de stres în majoritatea companiilor: riscurile și incertitudinile. Fiecare decizie prezintă riscul de a avea un impact negativ. Cu toate acestea, un antreprenor trebuie să își asume riscuri dacă dorește să continue dezvoltarea. Aceștia trebuie să investească în tehnologii noi sau să încerce lucruri noi pentru a fi competitivi și pregătiți pentru viitor. Nu vor ști cu siguranță dacă inovația va obține rezultatul dorit sau dacă va eșua. De asemenea, un antreprenor trebuie să poată calcula dacă un risc merită asumat sau dacă este prea mare.

Fiecare companie trece prin momente dificile - clienții nu se materializează, datele de livrare sunt ratate, vânzările stagnează, un produs nu poate fi produs, finanțarea este dificilă. Ca antreprenor, trebuie să puteți face față acestor situații.



**Competențele mele antreprenoriale**  
 Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța



**Kosta Petrov:**

Cred că a vedea imaginea de ansamblu și a nu se lăsa prins de problemele zilnice. Este atât de ușor să intrii în panică, dar strategia mea este să mă întreb mereu - de ce mi se întâmplă acest lucru și ce pot învăța din asta. De asemenea,

cred că trebuie să încetăm să luăm totul prea în serios. Este o afacere; nu este viața dvs. Succesul sau eșecurile afacerii dvs. nu vă definesc. Eu sunt mult mai mult decât afacerea mea.



**Competențele mele antreprenoriale**  
 Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

**Pasul 1**

**Identificare:**

- Sunteți rezistent?
- Vă place să vă asumați riscuri?
- Cât de buni sunteți la evaluarea riscurilor?
- Cum gestionați incertitudinea?

.....

.....

.....

.....

**Pasul 2**

**Descriere**

- Unde au existat situații stresante în care ați arătat că sunteți rezistent?
- În ce situații v-ați asumat un risc pentru a vă atinge obiectivul?
- Când ați dovedit că puteți face față incertitudinii?

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
	Nivelul A
	Nivelul B
	Nivelul C



**Competențele mele antreprenoriale**  
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			





**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

**g) Sunteți buni la planificare, organizare și gestionare?**

Sunteți silitor? Sunteți bun la a analiza, a stabili obiective și a planifica, a organiza și a gestiona în consecință? Vă place să implementați idei pe care le-ați dezvoltat singuri? Sunteți implicați când vine vorba de implementarea ideilor? Acestea sunt abilitățile de care aveți nevoie ca antreprenor.

Planificarea, organizarea și managementul antreprenorial include o bună gestionare a timpului. La urma urmei, ca antreprenor, trebuie să profitați la maxim de timp.

Asigurați-vă, așadar că învățați și să delegați sarcini și muncă celorlalți. Trebuie să verificați cât timp petreceți cu diverse sarcini și clienți. Într-o companie în creștere, uneori chiar și la început, trebuie să vă alocați timp din activitatea de zi cu zi pentru a vă ocupa de management, control și strategie.



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

**Pasul 1**

**Identificare:**

- Întotdeauna doriți să vă puneți ideile în practică cât mai repede posibil?
- Sunteți bun la a gestiona programările, planificările și termenele?
- Ați delegat vreodată sarcini și responsabilități altora într-un proiect pentru a vă concentra pe sarcinile dvs. de management?

.....

.....

.....

.....

**Pasul 2**

**Descriere**

- În ce situație ați demonstrat că sunteți un lucrător structurat?
- În ce situație ați planificat și a organizat ceva?
- În cadrul cărui domeniu sau sarcini ați preluat conducerea unui proiect?

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
	Nivelul A
	Nivelul B
	Nivelul C



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de planificare, organizare și management

**Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:**

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			



### Competențele mele antreprenoriale

Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

#### h) Puteți lua decizii în mod independent și orientat către obiective?

A avea obiective specifice este important pentru a putea lua decizii în mod independent și ulterior, a urmări în mod constant calea pe care ați ales-o. A ezita prea mult și a căuta constant sfaturi poate duce la incapacitatea de a lua măsuri și a duce la oportunități ratate, permițând concurenților să beneficieze de luarea deciziilor rapide și eficiente.

Abilitatea de a lua și implementa decizii arată că nu vă este frică să acționați independent, să vă asumați responsabilitatea și să suportați consecințele acțiunilor dvs. Înseamnă, de asemenea, să vă urmați calea și atunci când ceva nu merge așa cum a fost planificat, să nu îi învinovați pe ceilalți și să nu creați scuze atunci când există probleme. A lua decizii și a-ți asuma responsabilitatea înseamnă a prelua controlul asupra situației și a ghida dezvoltarea. Când vă îndreptați în direcții noi, există întotdeauna șansa de a lua decizii proaste. În această situație, este important să recunoaștem greșelile și să ne asumăm responsabilitatea. Dacă puteți face acest lucru, veți putea inversa decizia greșită și urma o nouă direcție.



### Competențele mele antreprenoriale

Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

#### Pasul 1

##### Identificare:

- Aveți încredere în dvs. în luarea deciziilor?
- Există situații în care alții vă solicită să luați decizii, deoarece sunteți foarte bun la asta?
- Vi se pare ușor să vă asumați responsabilitatea pentru acțiunile dvs. și consecințele acestora?

.....

.....

.....

.....

#### Pasul 2

##### Descriere

- În ce domeniu sau activitate v-ați asumat responsabilitatea pentru o decizie?
- În ce situație ați arătat că vă asumați responsabilitatea pentru consecințele deciziilor dvs.?

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
 Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
 Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
 Pot / Știu/Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

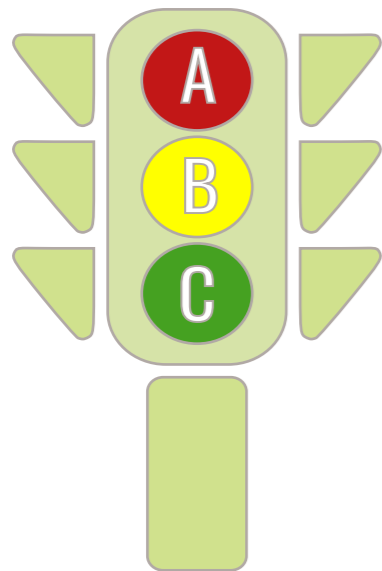
.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			
Networking			



## Competențele mele antreprenoriale

Abitați de soluționare a problemelor

### i) Sunteți buni la soluționarea problemelor?

Există întotdeauna evenimente și evoluții neprevăzute la înființarea și conducerea unei firme. În calitate de fondator sau antreprenor, trebuie să fiți capabil să analizați problemele, să identificați modul în care acestea pot fi rezolvate și apoi să depuneți tot efortul pentru a le soluționa. Aceasta înseamnă că ar trebui să aveți capacitatea de a confrunța o problemă, în loc de a o suprima sau de a încerca să o eliminați. Ar trebui să fiți orientați spre soluție, mai degrabă decât spre vină, adică nu ar trebui să căutați vinovați sau să încercați să atribuiți vinovăția, ci mai degrabă să vă concentrați pe găsirea unei soluții pentru a rezolva problema cât mai rapid. Acest lucru vă va permite să eliberați calea spre succes.



## Competențele mele antreprenoriale

Abitați de soluționare a problemelor

### Pasul 1

#### Identificare:

- Puteți analiza problemele pentru a determina cauza?
- Căutați motive, vinovați sau justificări pentru probleme sau vă concentrați pe soluții?

.....

.....

.....

.....

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce domenii v-ați confruntat cu o problemă emergentă și ați căutat o soluție?

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de soluționare a problemelor

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de soluționare a problemelor

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul/antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:**

**Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

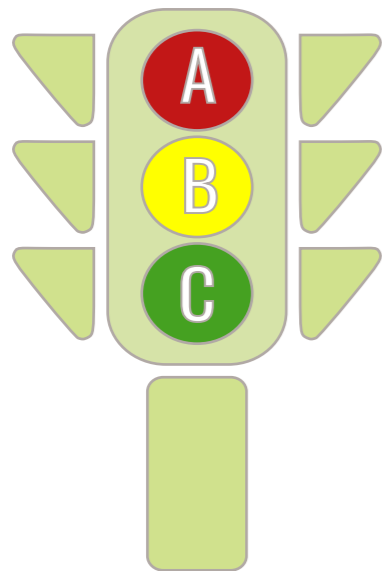




**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de soluționare a problemelor

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de soluționare a problemelor

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			



## Competențele mele antreprenoriale

Dorința de a învăța

### j) Sunteți dispus să învățați?

Curiozitatea, dorința de a învăța și dorința constantă de a îmbunătăți procesele sau procedurile stabilite sunt ingrediente importante ale unei firme de succes. Antreprenorii nu ar trebui să fie niciodată mulțumiți de ceea ce au realizat deja, ci ar trebui să verifice constant aspectele pe care le pot optimiza.

Uneori, circumstanțele externe, condițiile cadru pentru start-up și chiar propriile noastre opinii sau planuri, se schimbă. În calitate de fondator și antreprenor, ar trebui să reacționați flexibil la schimbări și să nu țineți de deciziile anterioare. Este important să păstrați o viziune clară a obiectivului dvs., dar fiți pregătiți să ajustați procesul sau abordarea, astfel încât să îl puteți realiza.



#### Kosta Petrov:

Căutați lecțiile și bineînțeles, eșuați, eșuați, eșuați! Tuturor ne este frică de eșec, dar să fim realiști, atunci când conduci o afacere, șansele de eșec sunt mai mari decât să obții succesul, așa că trebuie doar să înveți să eșuezi mult și

să înveți cu fiecare eșec. Este foarte greu să acceptați acest lucru, dar odată ce vedeți că, cu fiecare eșec vine și succesul, nu vă va fi niciodată frică să eșuați.

Chiar și greșelile pot fi o ocazie de a face schimbări. Vedeți greșelile ca o ocazie de a învăța și de a vă dezvolta.



## Competențele mele antreprenoriale

Dorința de a învăța

### Pasul 1

#### Identificare:

- Respectați planurile stabilite?
- Puteți reacționa flexibil la schimbări?
- Sunteți deschiși la critică?

.....

.....

.....

.....

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce situație ați arătat ambiția de a optimiza anumite domenii sau procese?
- În ce situații ați acceptat criticile și ați corectat acțiunile ca atare?
- Când ați tras concluziile dintr-o greșală care s-a dovedit a fi benefică?

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Dorința de a învăța

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Dorința de a învăța

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

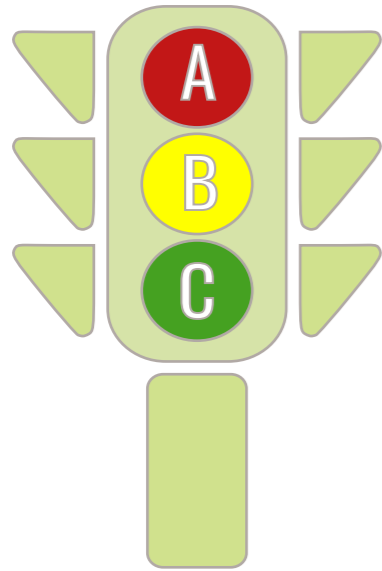
.....



Competențele mele antreprenoriale  
Dorința de a învăța

Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



Competențele mele antreprenoriale  
Dorința de a învăța

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Abilități de leadership			
Relaționare			



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de leadership

**k) Lucrați bine cu alte persoane?**

Indiferent dacă doriți să începeți un business *B2B* sau *B2C* veți lucra întotdeauna cu alți oameni. O bună colaborare cu ceilalți necesită angajament. Asta înseamnă a lua în serios proiecte, planuri și colaborarea. A fi angajat înseamnă a respecta ceea ce spuneți. Înseamnă, de asemenea, să a asculta ce spun ceilalți și a analiza serios. Angajamentul duce la fiabilitate - și, la rândul său, este o bază importantă pentru o colaborare cu încredere.

Ca antreprenor, aveți nevoie de o echipă care să respecte în mod fiabil acordurile și să urmărească obiectivele. Pentru ca o echipă să fie angajată și de încredere, dvs. înșivă trebuie să demonstrați că aceste valori sunt importante în vederea colaborării.



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de leadership

**Pasul 1**

**Identificare:**

- Lucrați bine cu alte persoane?
- Considerați că aveți spirit de echipă?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pasul 2**

**Descriere**

- În ce domenii ați lucrat cu succes cu alte persoane într-o echipă?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de leadership

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Abilități de leadership

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

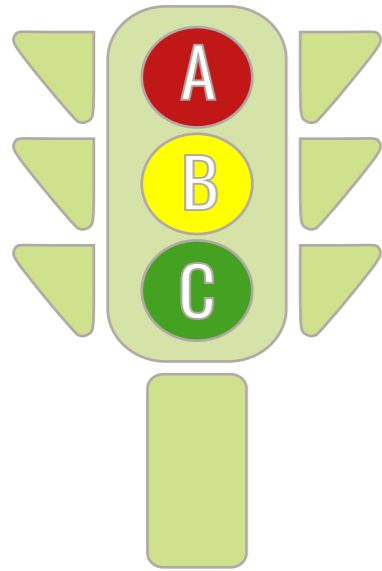


## Competențele mele antreprenoriale

Abilități de leadership

### Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



## Competențele mele antreprenoriale

Abilități de leadership

### Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Relaționare			



## Competențele mele antreprenoriale

Relaționare

### 1) Aveți calități de leadership?

Persoanele care au abilități de leadership sunt caracterizate de abilitatea de a-și structura și planifica bine munca și de a delega și coordona sarcinile.

În calitate de lider, trebuie să pot încredința sarcini operative altora, astfel încât să mă pot concentra mai mult pe sarcinile strategice, de management și de control financiar.



#### Kosta Petrov:

Latura privind oamenii era foarte pronunțată. Am gestionat o echipă în Dubai așa că cred că eram destul de bun la management, dar când mi-am început activitatea, mi-am dat seama că aveam atât de multe lucruri de învățat. Am

învățat, cu timpul, că a avea o echipă de succes nu înseamnă doar abilități bune de management, ci și abilități psihologice și uneori, unele supranaturale ☺. Cu timpul am realizat că cel mai important lucru este viziunea companiei și cum transpunem această viziune la nivel individual, deoarece în cele din urmă, fiecare angajat are propriile sale visuri și ambiții. Dacă reușiți să conectați viziunea companiei dvs. cu viziunea angajaților dvs. aveți șanse să atingeți succesul.

Leadership-ul este, de asemenea, demonstrat prin capacitatea de a-i ghida, motiva și inspira pe ceilalți pentru a atinge un scop comun. În acest sens, un lider trebuie să fie credibil și de încredere.



## Competențele mele antreprenoriale

Relaționare

### Pasul 1

#### Identificare:

- Puteți delega sarcini?
- Îi puteți conduce pe ceilalți?
- Sunteți credibili și de încredere?

.....

.....

.....

.....

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce domenii ceilalți vi s-au alăturat și și-au demonstrat credința față de dvs.?
- În ce situație ați ghidat vreodată munca altora?
- În ce calitate ați atribuit sarcini altora pentru a vă concentra pe sarcini strategice?

.....

.....

.....

.....

.....





**Competențele mele antreprenoriale**  
Relaționare

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



**Competențele mele antreprenoriale**  
Relaționare

**Pasul 3**

**Extrageți faptele**

**Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

.....

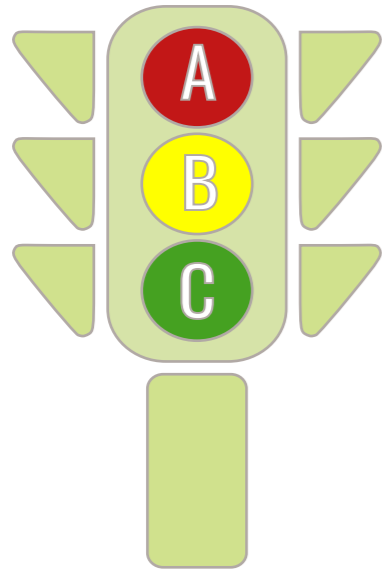
.....



### Competențele mele antreprenoriale Relaționare

#### Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



### Competențele mele antreprenoriale Relaționare

#### Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			



## Competențele mele antreprenoriale Networking

### m) Sunteți buni la relaționare?

Ca antreprenor, ar trebui să puteți crea o rețea strânsă. Menținerea contactului cu clienții, angajații, partenerii de afaceri, furnizorii de servicii și multiplicatorii reprezintă un element important pentru succesul unei firme. Relaționarea îi face pe oameni conștienți de afacerea dvs. Acest lucru este la fel de important pentru succesul afacerii dvs. ca și calitatea produselor.

Pentru a construi o astfel de rețea, ar trebui să vă placă să abordați oamenii. Ar trebui să vă fie ușor să identificați persoana de contact relevantă pentru firma dvs. și să o abordați. În timpul conversației, ar trebui să fiți capabili să vă prezentați pe dvs. sau firma dvs., cu exactitate și concizie și să obțineți informații importante despre cealaltă parte. De asemenea, ar trebui să vă placă să mențineți relațiile.



## Competențele mele antreprenoriale Networking

### Pasul 1

#### Identificare:

- Vi se pare ușor să stabiliți și să mențineți relații?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Pasul 2

#### Descriere

- În ce context ai abordat vreodată alte persoane pentru a vă face contacte?
- În ce rețele sunteți deja activ și cum întrețineți aceste contacte?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



### Competențele mele antreprenoriale Networking

Domeniu	Am făcut acest lucru
Hobby	
Familie	
Școală	
Educație/Studii	
Loc de muncă	
Angajament social	
Experiențe de viață extraordinare	
Activitate antreprenorială	
Alte experiențe	



### Competențele mele antreprenoriale Networking

#### Pasul 3

#### Extrageți faptele

Astfel știu... / Pot... / Am învățat următoarele...:

.....

.....

.....

.....

.....

**Pentru start-up-ul / antreprenoriatul meu, aceasta înseamnă:  
Pot / Știu / Am învățat:**

.....

.....

.....

.....

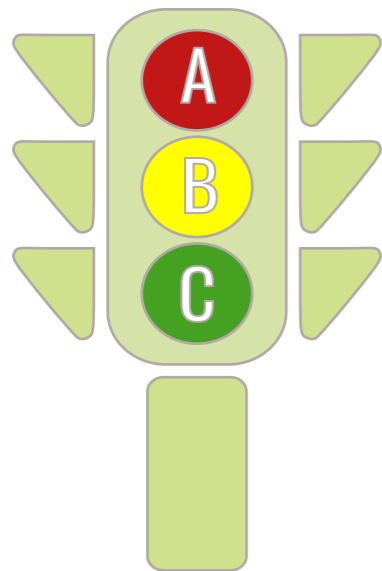
.....



## Competențele mele antreprenoriale Networking

### Pasul 4

Cum îmi evaluez competența	x
----------------------------	---



Nivelul A	
Nivelul B	
Nivelul C	



## Competențele mele antreprenoriale Networking

Am demonstrat aceste competențe antreprenoriale în acest context:

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			



### Competențele mele antreprenoriale

Notele mele

Lined area for notes, consisting of horizontal dotted lines.



4. Competențele mele antreprenoriale - o revizuire



## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

În capitolul precedent, ați aflat care sunt toate competențele pe care un fondator și antreprenor ar trebui să le dețină. De asemenea, ați identificat pe care dintre aceste competențe le aveți deja și cât de puternice sunt. În acest capitol, veți înregistra într-un tabel competențele pe care le dețineți și nivelul acestora.

**Pentru a vă revizui competențele, priviți înapoi la ce ați făcut până acum. Introduceți în tabel nivelul identificat pentru fiecare dintre competențele.**



## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

	A	B	C
Entuziasm și auto-motivare			
Abilitatea de a-i motiva și de a-i convinge pe ceilalți			
Perseverență, determinare, ambiție			
Creativitate; gândire vizionară și inovativă; simțul oportunităților			
Auto-eficiență, încredere în sine			
Capacitatea de a gestiona stresul, riscurile și nesiguranța			
Abilități de planificare, organizare și management			
Abilitatea de a lua decizii și de a-și asuma responsabilitatea			
Abilități de soluționare a problemelor			
Dorința de a învăța			
Abilități de leadership			
Relaționare			
Networking			



## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

### Evaluare

Acum puteți observa dintr-o privire cât de puternice sunt competențele dvs. individuale. Cu cât aveți mai multe competențe de nivelul C, cu atât este mai stabilă și mai rezistentă fundația dvs. pentru a începe o afacere. Punctele forte ale nivelului C, de exemplu competențele deosebit de puternice, ar trebui utilizate pentru a avea cel mai mare efect la pornirea companiei.

Aruncați o privire din nou asupra competențelor pe care le aveți la nivelurile A și B. Verificați: Veți putea utiliza competențele de la nivelul B în mod independent în raport cu munca independentă? Situațiile vor fi similare cu cele în care v-ați demonstrat competențele până acum? Dacă da, aveți puncte forte relevante pentru start-up-ul dvs. Sau contextul activității independente va fi complet diferit, astfel încât vă va fi dificil să vă aplicați competențele? Dacă acesta este cazul, ar trebui să vă uitați la modul în care vă puteți consolida competențele, astfel încât să le puteți utiliza și în alte situații. Discutați cu consilierul dvs. ProfilPASS și luați în considerare împreună modul în care puteți avea succes.



### Ronald Mettke:

Înainte de a ne începe activitatea, am făcut schimb de idei cu colegii și experții, am studiat literatura de specialitate și am cercetat online. De asemenea, am solicitat sfaturi de la Camera Meșteșugurilor.



## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

De asemenea, ar trebui să solicitați sfaturi dacă aveți competențe de nivel A. Deoarece toate cele 13 competențe constituie o bază importantă pentru o pornire reușită, ar trebui să luați în considerare consolidarea acestor competențe pentru a atinge nivelul B sau C în toate. Vă rugăm să consultați consilierul dvs. ProfilPASS. Împreună, puteți analiza revizuirea competenței dvs. și puteți lua în considerare impactul pe care îl va avea asupra start-up-ului dvs.

### Identificarea "Competențelor ascunse" suplimentare

În domeniile de competență individuale, ați avut ocazia să specificați ce alte competențe au fost demonstrate privind respectiva arie de competență. Utilizați aceste referințe pentru a vă analiza competențele. Întoarceți-vă. Verificați ce alte competențe au fost demonstrate în domeniile de competență individuale. Adăugați aceste „indicii ascunse” la punctele dvs. forte. Acest lucru vă va oferi o imagine și mai detaliată a competențelor și a nivelurilor respective. Această evaluare poate arăta că anumite competențe sunt mai dezvoltate decât părea în primul rând, deoarece se manifestă în mai multe domenii.

### Consolidați-vă competențele

Matricea cu nivelurile de competență arată punctele dvs. forte. De asemenea, vă arată și competențele care sunt mai puțin dezvoltate. Deoarece toate abilitățile menționate mai sus sunt importante pentru succesul start-up-ului dvs., ar trebui să vă recunoașteți competențele mai slabe și să lucrați pentru a le consolida.





## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

Notați mai jos competențele mai slabe pe care doriți să le îmbunătățiți:

Aș dori să îmbunătățesc:

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

Obiectivul meu specific este:

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

Ce voi face pentru a-mi îmbunătăți competența:

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



## Competențele mele antreprenoriale - o revizuire

Cum voi afla dacă mi-am atins obiectivul:

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

**Apropo: Dacă aveți întrebări pe teme individuale, vă rugăm să contactați consilierul dvs. ProfilPASS. Acesta vă va putea ajuta.**



**Marie-Therese Geetz:**

Ar trebui să fiți întotdeauna conștienți de riscuri și să cereți ajutor dacă nu înțelegeți ceva. Un mentor poate fi extrem de util și este o investiție grozavă. Există, de asemenea, programe de sprijin pentru antreprenori.

nori.



## Calitățile mele antreprenoriale

Acum că vă știți în detaliu competențele antreprenoriale, ar trebui să identificați dacă aveți sau nu abilitățile personale necesare pentru a începe o afacere. Aceasta înseamnă: Ce calități aveți? Ce vă definește caracterul? Cum v-ați descrie? Aveți vreun talent? În unele domenii, calitățile pe care le identificați se pot suprapune competențelor stabilite anterior. Acest lucru arată încă o dată unde se află punctele dvs. forte.

Nu este întotdeauna ușor să-ți dezvolți un profil de personalitate. Prin urmare, ar trebui să cereți unui prieten sau membru al familiei să vă descrie calitățile. Tot ce trebuie să faceți este să parcurgeți lista de mai jos și să bifeze calitățile care vi se aplică.

În același timp, parcurgeți lista și identificați calitățile pe care le dețineți. Apoi comparați autoevaluarea cu cea a celeilalte persoane, adică imaginea de sine cu imaginea dvs. externă.

## 5. Calitățile mele antreprenoriale



## Calitațile mele antreprenoriale

### Alții văd

..... (Numele tău) este:	X	..... (Numele tău) este:	X
analitic		precis	
insistent		conștiincios	
entuziast		determinat	
tenace		proactiv	
rezistent		sociabil	
echilibrat		creativ	
diplomat		capabil să accepte critica	
discret		cu o bună gândire abstractă	
disciplinat		curajos	
asertiv		ordonat	
eficient		practic	
ambitios		dispus să-și asume riscuri	
angajat		se bazează pe sine însuși	
hotărât		talentat lingvistic	
flexibil		rezistent la stres	
de încredere		tolerant	
holistic		responsabil	
răbdător		orientat spre rezultate	



## Calitațile mele antreprenoriale

### Imagine de sine

Eu sunt.....	X	Eu sunt.....	X
analitic		precis	
insistent		conștiincios	
entuziast		determinat	
tenace		proactiv	
rezistent		sociabil	
echilibrat		creativ	
diplomat		capabil să accepte critica	
discret		cu o bună gândire abstractă	
disciplinat		curajos	
asertiv		ordonat	
eficient		practic	
ambitios		dispus să-și asume riscuri	
angajat		se bazează pe sine însuși	
hotărât		talentat lingvistic	
flexibil		rezistent la stres	
de încredere		tolerant	
holistic		responsabil	
răbdător		orientat spre rezultate	





## Cunoștințele mele antreprenoriale

Acum știți ce competențe dețineți și care sunt calitățile dvs. antreprenoriale. Cu toate acestea, aveți nevoie și de cunoștințe antreprenoriale și cunoștințe de specialitate pentru a face primul pas către antreprenoriat. Desigur, ar trebui să fiți familiarizați și cu domeniul în care doriți să lucrați.



### Marie-Therese Geetz:

Vin din industrie și am analizat piețele, clienții și concurenții în poziția mea de manager de produs. Aceasta este o parte importantă a planului de afaceri și nu era un teritoriu nou pentru mine. De asemenea, eram

familiarizată cu analizele și proiecțiile numerice, planurile bugetare și planificarea unui proiect. Făcusem toate acestea în mod regulat. De asemenea, cateringul nu era nimic nou, întrucât făcusem asta pentru a-mi finanța studiile. Fusesem deja responsabilă de planificarea bunurilor și a personalului, organizarea evenimentelor și activitatea de zi cu zi, așa că știam la ce să mă aștept. Știam, totuși, că nu aveam prea multe cunoștințe comerciale, întrucât nu aveam studii industriale. Prin urmare, am participat la cursuri de formare la Camera de Comerț și Industrie.

Dacă doriți să deschideți o cafenea, ar trebui să vă familiarizați cu gastronomia; dacă vreți să lucrați ca și coach, ar fi trebuit să finalizați pregătirea aferentă. Dacă doriți să deveniți fotograf, nu numai că ar trebui să vă puteți folosi bine aparatul de fotografiat, ci ar trebui să cunoașteți și subiecte precum compoziția imaginii, lumina și editarea imaginilor. Prin urmare, ar trebui să verificați dacă aveți sau nu cunoștințele necesare de specialitate și din industrie.



## Cunoștințele mele antreprenoriale

Indiferent de proiectul dvs. și de industria în care doriți să vă începeți afacerea, există câteva cunoștințe de bază de care fiecare antreprenor are nevoie. Acestea includ:

- **Know-how comercial,**
- **Cunoștințe de afaceri,**
- **Contabilitate,**
- **Legislație fiscal,**
- **Cunoștințe de bază a dreptului privind mărcile comerciale, dreptul brevetelor sau dreptul muncii, dacă este cazul,**
- **Protecția datelor,**
- **Marketing,**
- **Vânzări.**



### Marie-Therese Geetz:

Fiecare antreprenor are nevoie de o bază de cunoștințe comerciale. Aceasta nu face parte din planul de afaceri, dar oricine dorește să devină antreprenor ar trebui să fie conștient de acest lucru.

Pare mult. Dar nu veți avea nevoie neapărat de o înțelegere profundă și cuprinzătoare a tuturor acestor subiecte pentru afacerea dvs., doar o conștientizare de bază. Aceste cunoștințe de bază pot fi obținute de obicei prin seminarii pentru Start-Up-uri. Întrebați la Camera de Comerț sau Camera Meseriilor dacă doriți să deveniți angajați pe cont propriu într-o meserie. Agențiile locale de dezvoltare a afacerilor, asociațiile comerciale și asociațiile profesionale pot, de asemenea, să vă ofere informații despre oferta pentru Start-Up-uri. Incubatoarele de afaceri pot fi întâlnite în multe orașe (mai mari). Aici puteți schimba idei cu alte start-up-uri noi.

6

Cunoștințele mele antreprenoriale



Ronald Mettke:

Mai presus de toate, am fost ajutați de discuțiile cu colegii și cu Camera meseriilor.

Cunoștințele de bază pot fi dobândite și prin intermediul diverselor platforme online. Aceste cunoștințe trebuie neapărat dobândite. De regulă, nu ați avea nevoie de mult mai mult, dar cu siguranță nu mai puțin.



Marie-Therese Geetz:

Am cercetat online și ulterior m-am format în continuare. Fac acest lucru în mod continuu, deoarece pe măsură ce afacerea se dezvoltă, se dezvoltă și cerințele.

Apropo: Dacă aveți întrebări pe teme individuale, vă rugăm să contactați consilierul dvs. ProfIPASS. Acesta vă va putea ajuta.



7. Condiții cadru și resurse pentru inființarea start-up-urilor



## Condiții cadru și resurse pentru înființarea start-up-urilor

Ați observat până acum toți factorii relevanți pentru start-up-uri privind persoana dvs., experiența, punctele dvs. forte, abilitățile și cunoștințele dvs. Următorul pas este să identificați condițiile-cadru și resursele de care aveți nevoie pentru a realiza start-up-ul dvs. Pe măsură ce veți analiza în detaliu acest subiect ca parte a planului dvs. de afaceri, acest capitol va oferi pur și simplu câțiva stimuli.



### Marie-Therese Geetz:

Un plan de afaceri solid este o necesitate absolută, întrucât stă la baza unei afaceri solide. Ar trebui totuși să folosiți cifre realiste, deoarece calculele generale vă vor bântui ulterior.

Răspundeți la întrebările noastre în avans. Fiți sinceri, deoarece toate condițiile menționate sunt importante pentru demararea cu succes a unei afaceri. Chiar și a răspunsul „nu” poate fi o oportunitate. Acesta va oferi perspective asupra aspectelor pe care ar trebui să vă concentrați mai intens. Acest lucru vă oferă oportunitatea de a vă pregăti mai bine pentru start-up-ul dvs. și de a reduce riscurile în avans.



## Condiții cadru și resurse pentru înființarea start-up-urilor



### Marie-Therese Geetz:

Este important să analizați cu exactitate afacerea viitoare, nu doar să faceți un calcul general. Trebuie să vă întrebați și să stabiliți dacă doriți sau nu să porniți afacerea indiferent de consecințe și dacă proiectul se potrivește sau nu stilului dvs. de viață actual. Înființarea unei companii necesită multă forță, angajament și multă muncă și, de obicei, sunt necesare multe investiții.

**Apropo: Dacă aveți întrebări pe teme individuale, vă rugăm să contactați consilierul dvs. ProfilPASS. Acesta vă va putea ajuta.**



## Condiții cadru și resurse pentru înființarea start-up-urilor

### Resurse financiare

Aveți mijloace financiare pentru a vă realiza singur proiectul?  
Dacă aveți nevoie de sprijin financiar:

- Știți care sunt cerințele dvs. de *capital* ?
- Aveți rezerve financiare?
- Veți avea nevoie de *capital împrumutat* ?
- Știți care vor fi costurile dvs. de funcționare?
- Veți putea acoperi cheltuielile de funcționare prin câștigurile dvs.?
- Aveți un partener securizat financiar?
- Știi cine v-ar putea ajuta dacă aveți nevoie de sprijin financiar
- Va fi suficient acest sprijin?
- Cunoașteți condițiile în care veți primi sprijin?
- Vă puteți imagina a fi limitat financiar în primii câțiva ani ai companiei?
- Ați calculat cât va dura până *la echilibrare* ?
- Știți când veți atinge o bază financiar-solidă pentru compania dvs.?

### Resurse tehnice / infrastructură

- Știți de ce tip de infrastructură aveți nevoie?
- Aveți nevoie să închiriați un birou / magazin?
- Aveți nevoie să cumpărați echipamente de birou?
- Aveți nevoie să investiți în utilaje pentru producție?
- Aveți nevoie de echipament tehnic?



## Condiții cadru și resurse pentru înființarea start-up-urilor



### Marie-Therese Geetz:

Este foarte important să discutați proiectul cu partenerul / familia și prietenii. Feedback-ul lor acționează ca o evaluare inițială a ideii. Iar sprijinul și înțelegerea lor sunt extrem de importante, desigur.

### Situația personală

- Aveți copii (mici) sau părinți dependenți care au nevoie de sprijinul dvs.?
- Familia dvs. vă susține start-up-ul?
- Prietenii și familia vor înțelege dacă aveți mai puțin timp pentru ei, în special în faza de început?
- Vă puteți imagina că veți renunța la vacanțe în primii ani de antreprenariat?
- Vă puteți baza pe prieteni / familie dacă aveți nevoie de ajutor?
- Sunteți apt și sănătos, astfel încât să puteți face față efortului fizic de a începe o afacere?
- Vă puteți realiza proiectul singur?
- Știi la cine puteți apela dacă aveți nevoie de ajutor?



7

Condiții cadru și resurse pentru înființarea start-up-urilor



Marie-Therese Geetz:

Soțul meu m-a ajutat foarte mult în fiecare situație, inclusiv în calitate de partener de antrenament în timpul dezvoltării conceptului, când a pus sub semnul întrebării mai multe aspecte. El a ajutat, de asemenea, la convertirea

rulotei, lucru pe care l-am făcut în mare parte singuri. Acum afacerea funcționează, iar el îmi ține întotdeauna spatele.



8. Obiectivele mele



## Obiectivele mele

Acum că ați finalizat ProfilPASS pentru Start-Up-uri, știți care sunt competențele antreprenoriale pe care le dețineți, ce competențe trebuie să vă consolidați, ce calități aveți și ce resurse vă sunt disponibile. Știți, de asemenea, de care sarcini trebuie să vă ocupați și ce abilități și cunoștințe trebuie să dobândeți pentru a deveni antreprenor.

În acest capitol, veți învăța cum să vă urmăriți obiectivul de a deveni independent. Faceți un acord cu dvs. înșivă. Scrieți sarcinile pe care doriți să le finalizați și când doriți să le finalizați. Precizați exact ce aveți de gând să faceți. Stabiliți perioade de timp realiste pentru implementarea măsurilor și sarcinilor individuale.

Vreau să ating acest obiectiv:

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



## Obiectivele mele

Vreau să îmi ating obiectivul în acest interval de timp:

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

Înainte de a-mi atinge obiectivul, am nevoie de:

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

Voi depăși acest obstacol prin:

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

Voi lua următoarele măsuri:

1. ....
2. ....
3. ....



## Obiectivele mele

Voi consolida aceste competențe:

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

Voi consolida aceste competențe în acest interval de timp:

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

Înainte de a atinge acest obiectiv, am nevoie de

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



## Obiectivele mele

Voi depăși acest obstacol prin:

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

Voi lua următoarele măsuri:

1. ....
2. ....
3. ....

Voi dobândi aceste cunoștințe:

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



### Obiectivele mele

Voi dobândi aceste cunoștințe în acest interval de timp:

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

Înainte de a atinge acest obiectiv, am nevoie de:

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

Voi depăși acest obstacol prin:

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

Voi lua următoarele măsuri:

1. ....
2. ....
3. ....



### Obiectivele mele

Voi schimba aceste condiții-cadru:

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

Voi atinge acest obiectiv în acest interval de timp:

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

Înainte de a putea modifica aceste condiții-cadru, am nevoie de:

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



## Obiectivele mele

Voi depăși acest obstacol prin:

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

Voi lua următoarele măsuri:

1. ....
2. ....
3. ....

Voi dobândi aceste resurse:

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



## Obiectivele mele

Voi atinge acest obiectiv în acest interval de timp

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

Înainte de a obține aceste resurse, am nevoie de:

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

Voi depăși acest obstacol prin

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

Voi lua următoarele măsuri:

1. ....
2. ....
3. ....

# 8

## Obiectivele mele

3

Mă voi dedica acestor măsuri și sarcini în următoarele **trei** luni:

.....

.....

.....

.....

6

Mă voi dedica acestor măsuri și sarcini în următoarele **șase** luni:

.....

.....

.....

.....

12

Mă voi dedica acestor măsuri și sarcini în următoarele **douăsprezece** luni:

.....

.....

.....

.....





### **Plan de afaceri**

Descrierea structurată și detaliată a unei idei de afaceri. Conține toate informațiile relevante pentru un start-up de succes: fondatorul și calificările acestuia; conceptul de companie; locația; analiza pieței și a concurenților; informații despre grupul țintă și strategia de marketing. Nucleul planului de afaceri îl reprezintă setul de cifre care detaliază cerințele investiționale, de capital și personale; finanțare; planificarea costurilor; prognoza rentabilității și planul de lichiditate.

### **B2B**

Acest acronim înseamnă business-to-business. Se referă la tranzacții între companii - spre deosebire de B2C. Aceasta înseamnă: afacerea își vinde produsele exclusiv altor companii.

### **B2C**

B2C este acronimul pentru business-to-consumer (companie – consumator). Aceasta înseamnă afaceri în care consumatorul final este clientul. Ar putea fi o brutărie, un dealer auto sau chiar un magazin online - în esență orice afacere care vizează consumatorii ca și cumpărători.

### **Evaluarea creditului**

Bonitatea creditului

### **Rentabilitate**

Acest termen indică faptul că veniturile obținute din vânzarea unui produs sunt egale cu costul producerii acestuia. Veniturile și cheltuielile sunt echilibrate.

### **Îngerii afacerii**

Managerii sau antreprenorii care contribuie cu capital și cunoștințe în companiile tinere.

### **Impozit pe venit**

Impozitul pe venit pe care trebuie să îl plățiți către stat.

### **Liber profesionist**

Lucrători independenți care nu operează o afacere. Acestea sunt, de exemplu, medici și terapeuți, jurnaliști și oameni de știință. Prezentare



generală a profesiilor independente: [www.freie-berufe.de](http://www.freie-berufe.de).

### **Capital împrumutat**

Un credit sau un împrumut acordat pentru a începe afacerea.

### **Afacere**

Afacerile înseamnă magazine, ateliere de artizanat sau furnizori de servicii, cum ar fi saloane de coafură. Pentru a conduce o afacere, aveți nevoie de o licență de afaceri. Aceasta poate fi obținută prin înregistrarea afacerii dvs. în orașul sau municipalitatea dvs.

### **Taxa de afaceri**

Un impozit care se percepe pe veniturile întreprinderilor comerciale. Variaza de la o regiune la alta și este plătit municipalității în care se află compania.

### **Subvenție de pornire**

Dacă sunt îndeplinite anumite condiții, Agenția pentru Ocuparea Forței de Muncă sprijină start-up-urile cu o subvenție pentru început pentru o perioadă limitată.

### **Cerință de capital**

Termenul se referă la suma totală necesară pentru a înființa o afacere: achiziția de mașini sau vehicule, chirie, publicitate, salarii, bunuri și venituri proprii.

### **Un start-up mic**

Un start-up mic este unul în care cerința de finanțare a companiei este mai mică de 25.000 de euro.

### **KPI**

Acest acronim înseamnă Indicatorul cheie de performanță. Cifrele cheie care măsoară performanța unei companii.

### **Lichiditate**

BCapacitatea unei companii de a-și îndeplini obligațiile curente de plată.



## Glossar

Când creați un plan de lichiditate pentru planul de afaceri, calculați dacă veniturile dvs. lunare sunt suficiente pentru a acoperi costurile operaționale.

### **IMM-uri**

Întreprinderi mici și mijlocii, cu o cifră de afaceri maximă de 500 de milioane de euro. Acestea reprezintă 99,6 la sută din companiile din Germania și generează 35 la sută din vânzări.

### **Start-up secundar**

Fondatorul are un alt loc de muncă cu normă întreagă și înființează compania ca ocupație secundară.

### **Pitch**

O prezentare convingătoare a ideii de afaceri sau a companiei în câteva secunde. Adesea are loc la evenimente în care mai multe companii concurează pentru cea mai convingătoare idee.

### **Profitabilitate**

Parametrul utilizat pentru a măsura viabilitatea economică a unei companii. De obicei prognozat pentru trei ani. Prognoza de profitabilitate arată cum se va dezvolta cifra de afaceri a companiei și cât de mari vor fi costurile. Aceasta determină dacă compania este sau nu profitabilă.

### **Taxa pe valoare adăugată**

Toate produsele și serviciile sunt supuse TVA-ului. Acesta este specificat pe factură și plătit la biroul fiscal. Ca antreprenor, puteți deduce TVA-ul achitat pe facturile proprii.

### **Scalarea**

Scalarea se referă la capacitatea unui model de afaceri de a crește fără ca cheltuielile fixe și cheltuielile să crească în consecință.



10. Link-uri





## Link-uri

Există un număr mare de organizații și instituții care oferă consultanță celor interesați să înființeze o companie și să îi sprijine în călătoria lor către activități independente. Acestea oferă ajutor practic, sfaturi și uneori chiar sprijin financiar. Am adunat câteva contacte care sunt active în toată România. Ne-am concentrat în principal pe departamentele guvernamentale și alte instituții oficiale.

Aici puteți beneficia de consultanță online gratuită într-unul dintre următoarele domenii: - consultanță financiară – consultanță în management – consiliere juridică – faceți clic aici pentru a vă înregistra pe forum acum!

<http://www.e-antreprenor.ro/consultanta/>

Cine vrea să înceapă o afacere? Mai multe programe de consultanță românești și o lecție gratuită de la un înger al afacerilor.

<https://www.startupcafe.ro/stiri-howto-20615664-7-programe-romanes-ti-consultanta-afaceri-lectie-gratuita-business-angel.htm>

Programe care vă ajută să faceți planuri de afaceri și vă ajută cu finanțarea.

<https://start-up.ro/programe-care-te-invata-sa-faci-planuri-de-afaceri-si-te-finanteaza/>

CILV Consulting a fost creat special pentru a încuraja dezvoltarea mediului de afaceri în România și pentru a-l pregăti cât mai bine pentru a face față schimbărilor majore privind modul de a face afaceri în secolul XXI.

<https://planul-de-afaceri.ro/viziune-misiune/>

Înființat în 2017 în cadrul Universității din București, UNIHUB, societatea pentru antreprenoriatul studentesc continuă și în 2018 seria de activități dedicate dezvoltării aptitudinilor antreprenoriale și inițiativelor din Universitatea din București.

<https://unibuc.ro/unihub-societatea-antreprenoriala-studenteasca-din-cadru-ub-isi-continua-activitatile-si-in-2018/>



## Link-uri

**ENTREPRENEUR LA CENTRU** - Acțiunile privind competitivitatea economică și creșterea ocupării forței de muncă în Regiunea Centrală este un proiect integrat pentru a sprijini cultura antreprenorială, pentru a înființa afaceri cu profil neagrícola în mediul urban și pentru a crea noi locuri de muncă în Regiunea Centru.

<https://antreprenorlacentru.ro/descriere-proiect/>

Organizație non-guvernamentală care susține excelența profesională și responsabilitatea socială a managerilor, a oamenilor de afaceri și a antreprenorilor, prin programe de dezvoltare managerială și antreprenorială.

<https://fundatiadanis.ro/>

Cea mai complexă platformă pentru antreprenori aflați la început Lansată în 2016 sub umbrela metaforei „Orașul antreprenorilor”, Startarium este locul în care antreprenorii existenți sau emergenți au acces la tot ceea ce au nevoie pentru a lansa și a dezvolta o afacere de succes.

<https://www.startarium.ro/despre>

Servicii integrate pentru antreprenori

<https://www.pwc.ro/ro/servicii/servicii-integrate-pentru-antreprenori.html>

Consultanță gratuită pentru start-up-uri

<https://coob.ro/consultanta-pentru-startup-uri/>

Loc de muncăliche Weiterbildungsangebote

[www.wis.ihk.de](http://www.wis.ihk.de)



## Bibliografie

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

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

ProfilPASS. Know Your Strengths – Use Your Strengths. Ed.: German Institute for Adult Education – Leibniz Centre for Lifelong Learning, Institute for Development Planning and Structural Research. Bielefeld (wbv Media) 3rd Ed. 2016 (<http://www.profilpass.de/download>)

ProfilPASS in Simple Language. My Journey of Self-Discovery. Ed.: German Institute for Adult Education – Leibniz Centre for Lifelong Learning. 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>)



## Spațiu pentru note

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



Spațiu pentru note

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



11. Fondator în interviu



## Fondator în interviu



## O conversație cu Marie-Therese Geetz, proprietara Bullicious Events

Fapte cheie ale carierei sale profesionale:

- Licență în drept
- 14 ani în managementul produsului

Companie fondată în: martie 2018

 Numele companiei: **Bullicious Events**

Profilul companiei: cafea la pachet și bar de evenimente într-o rulotă de epocă, catering individual pentru nunți, târguri comerciale, evenimente ale companiilor și ocazii speciale.

 Mai multe informații: <https://www.bullicious.events/>

## Ce te-a motivat să devii independentă?

**Marie-Therese Geetz:** Ultima companie la care am lucrat a fost supusă unei restructurări masive, ceea ce a dus la o configurație globală în care nu exista loc pentru mai multe departamente locale. Am văzut disponibilizarea mea ca o șansă de a mă re-inventa. De mult timp aveam visul de a-mi înființa propria afacere în industria de catering, iar aceasta a fost imboldul de care aveam nevoie.

## Ce semnificație a avut visul tău de a deține propria companie în start-up-ul tău?

**Marie-Therese Geetz:** A fi concediat a fost o lovitură imensă adusă ego-ul meu; Aveam un loc de muncă presupus sigur sau așa am crezut. Mi-a fost clar că nu voiam să mai experimentez așa ceva. Visul meu de a avea ceva al meu mi-a dat încredere și a fost scăparea mea. Aveam un plan și



## Fondator în interviu

nu m-am confruntat cu a nu avea nimic în fața mea.

## De ce abilități ai avut nevoie pentru a-ți transforma start-up-ul în realitate?

**Marie-Therese Geetz:** În primul rând, am avut nevoie de curajul și încrederea că pot reuși. Voința de a mă educa în continuare și de a dobândi abilitățile care îmi lipseau. De asemenea, atenție pe imaginea de ansamblu. Antreprenoriatul impune o gândire antreprenorială. Prin urmare, ajută foarte mult dacă ai analizat deja o afacere sau un proiect. Deoarece planul de afaceri este baza oricărui start-up-uri. Acoperă fiecare fațetă a viitoarei afaceri, bazată pe cifre.

## Cum ai stabilit dacă ai sau nu abilitățile și competențele de care aveai nevoie?

**Marie-Therese Geetz:** Am început cu planul de afaceri și m-am uitat la toate domeniile viitoarei mele afaceri. Pe parcurs, aflați multe despre abilitățile dvs. și despre gândirea dvs. antreprenorială. Am făcut liste de verificare a ceea ce aș avea nevoie în fiecare etapă a începerii afacerii, cum ar fi înregistrarea și licența de catering. Ulterior făcut apoi niște instruiți relevante. Fiecare antreprenor are nevoie de o bază de cunoștințe comerciale. Aceasta nu face parte din planul de afaceri, dar oricine dorește să devină antreprenor ar trebui să fie conștient de acest lucru.

## Cum ai dobândit aceste abilități / competențe?

**Marie-Therese Geetz:** Vin din industrie și am analizat piețele, clienții și concurenții în poziția mea de manager de produs. Aceasta este o parte importantă a planului de afaceri și nu era un teritoriu nou pentru mine. De asemenea, eram familiarizată cu analizele și proiecțiile numerice, planurile bugetare și planificarea unui proiect. Făcusem toate acestea în mod regulat. De asemenea, cateringul nu era nimic nou, întrucât făcusem asta pentru a-mi finanța studiile. Fusesem deja responsabilă de planificarea bunurilor și a personalului, organizarea evenimentelor și



## Fondator în interviu

activitatea de zi cu zi, așa că știam la ce să mă aștept. Știam, totuși, că nu aveam prea multe cunoștințe comerciale, întrucât nu aveam studii industriale. Prin urmare, am participat la cursuri de formare la Camera de Comerț și Industrie.

### Cum ai demonstrat aceste abilități / competențe?

**Marie-Therese Geetz:** Sunt o persoană comunicativă și este important pentru mine ca oaspeții mei să se simtă confortabil. Chiar și când studiam, am avut mulți clienți obișnuiți, care se simțeau întotdeauna bineveniți și apreciați. Micile lucruri fac diferența. Dacă sunteți atenți și vă amintiți ce au băut oaspeții dvs. ultima dată, acest lucru le oferă un sentiment extraordinar de apartenență și că au lăsat o impresie de durată. Aceasta creează o legătură iar clienții se vor bucura să revină.

### Ce ați făcut pentru a dobândi competențele pe care nu le-ați avut atunci când ați înființat compania?

**Marie-Therese Geetz:** Am cercetat online și ulterior m-am format în continuare. Fac acest lucru în mod continuu, deoarece pe măsură ce afacerea se dezvoltă, se dezvoltă și cerințele.

### Ce abilități sunt deosebit de importante pentru un antreprenor din experiența ta?

**Marie-Therese Geetz:** Trebuie să fii curajos și să crezi în tine, dar nu puteți intra în domeniu cu naivitate. Este important să analizați cu exactitate afacerea viitoare, nu doar să faceți un calcul general. Trebuie să vă întrebați și să stabiliți dacă doriți sau nu să porniți afacerea indiferent de consecințe și dacă proiectul se potrivește sau nu stilului dvs. de viață actual. Înființarea unei companii necesită multă forță, angajament și multă muncă și, de obicei, sunt necesare multe investiții.



## Fondator în interviu

### Ce provocări sau obstacole semnificative ați întâmpinat la înființarea companiei / de atunci?

**Marie-Therese Geetz:** Finanțarea a fost un obstacol major, deoarece băncile au cerințe foarte stricte, în special pentru proiectele de catering. De asemenea, a fost o adevărată provocare să fac totul singură. Ajută foarte mult când ai cu cine să vorbești. Un mentor își merită greutatea în aur în timpul fazei de început. Faci o mulțime de lucruri pentru prima dată și este obositor și consumă mult timp să citești și să afli totul singur. Transformarea rulotei a fost, de asemenea, o provocare, deoarece nimic nu se potrivea cu normele sau dimensiunile standard și a trebuit să o fac să respecte anumite reglementări alimentare.

### Cine sau ce te-a ajutat să faci față acestor lucruri?

**Marie-Therese Geetz:** Soțul meu m-a ajutat foarte mult în fiecare situație, inclusiv în calitate de partener de antrenament în timpul dezvoltării conceptului, când a pus sub semnul întrebării mai multe aspecte. El a ajutat, de asemenea, la convertirea rulotei, lucru pe care l-am făcut în mare parte singuri. Acum afacerea funcționează, iar el îmi ține întotdeauna spatele.

### Cum ați reușit să vă atingeți obiectivul de a lucra independent?

**Marie-Therese Geetz:** Cu sprijinul familiei.

### Ai câteva recomandări finale pentru viitorii proprietari de afaceri pe baza experienței tale?

**Marie-Therese Geetz:** În calitate de antreprenor, nu ar trebui să pierzi niciodată din vedere viziunea propriei companii. Trebuie să fii curajos, dar nu naiv. Un plan de afaceri solid este o necesitate absolută, întrucât stă la baza unei afaceri solide. Ar trebui totuși să folosiți cifre realiste, deoarece calculele generale vă vor bântui ulterior. Un calendar pentru faza de început ajută foarte mult. Trebuie să știi ce trebuie să faci și când



## Fondator în interviu

trebuie să faci. Acest lucru vă va asigura să nu vă împiedicați și că uitați ceva.

Ar trebui să fiți întotdeauna conștienți de riscuri și să cereți ajutor dacă nu înțelegeți ceva. Un mentor poate fi extrem de util și este o investiție grozavă. Există, de asemenea, programe de sprijin pentru antreprenori. Este foarte important să discutați proiectul cu partenerul / familia și prietenii. Feedback-ul lor acționează ca o evaluare inițială a ideii. Iar sprijinul și înțelegerea lor sunt extrem de importante, desigur.



## Fondator în interviu



### O conversație cu Kosta Petrov, fondatorul companiei „P World”

Educație: licență în științe politice

Data înființării afacerii: noiembrie 2010

Profilul afacerii: **P World** este o agenție internațională de creație care organizează evenimente de RU, RP și marketing în 40 de țări din întreaga lume, inclusiv SUA, Canada, Norvegia, Finlanda, Islanda, Turcia, Egipt și Coreea de Sud. P World, a fost prima agenție internațională care a organizat vreodată un eveniment global de marketing și resurse umane în Republica Islamică Iran.

Mai multe informații: <https://www.thepworld.com/>

### Ce te-a motivat să-ți începi propria afacere?

**Kosta Petrov:** Nu am visat niciodată să devin antreprenor - de fapt chiar îmi plăcea viața mea în corporație. Mi-am început cariera la Praga și apoi m-am mutat în Dubai, unde am fost director în una dintre cele mai importante agenții de evenimente din Orientul Mijlociu. Aveam o viață și un loc de muncă de vis. Cu toate acestea, recesiunea din 2008 a schimbat totul. Viața pe care o construiseam în Dubai a început încet să dispară și, în același timp, am devenit tată. În acele momente de stres constant și de atacuri de anxietate, am luat decizia de a prelua controlul asupra vieții mele. Așadar, mi-am împachetat valizele și m-am întors acasă după 11 ani în străinătate și mi-am început propria afacere. A fost cea mai grea, dar în același timp cea mai inspirată decizie pe care am luat-o vreodată în viața mea.



## Fondator în interviu

### Care a fost relevanța visului de a avea propria afacere pentru planurile tale de start-up?

**Kosta Petrov:** Visul meu a fost legat mai mult de crearea unei schimbări pozitive în lumea afacerilor. Aveam același vis chiar și atunci când aveam jobul în corporație. Când am lansat P World, obiectivul meu principal a fost schimbarea mediului de afaceri. Mulți oameni au considerat misiunea și viziunea noastră prea optimiste, dar când mă uit înapoi la realizările noastre, văd că misiunea noastră și modul în care ne desfășurăm afacerea contribuie la schimbarea realității. Am fost primii care au organizat evenimente globale de afaceri și am adus branduri globale pe piețe precum Azerbaidjan, Georgia, Kazahstan, Maroc, Serbia, Croația. Am fost și prima agenție care a organizat vreodată un eveniment de marketing global în Iran. Îmi amintesc că am stat la primul nostru eveniment în Iran și m-am gândit - asta este, am avut impact.

### De ce abilități aveți nevoie pentru realizarea planurilor dvs. de start-up?

**Kosta Petrov:** Sincer cred că nu poți fi pregătit niciodată pentru un start-up. Cred că înveți cum merg lucrurile. În ultimii 8 ani am învățat atât de multe lecții - unele dintre ele prin evenimente pozitive și altele din evenimentele traumatice pentru care nu eram pregătit și despre care nu mi-a spus nimeni. Bănuiesc că la început cel mai important lucru este să crezi 100% în ceea ce faci și să înveți să privești imaginea de ansamblu. Vor fi atât de multe aspecte care vor încerca să vă distragă atenția de la obiectivul dvs., dar cu credință și multă muncă, nu există lucru ce nu poate fi realizat.

### Cum ați evaluat dacă aveți abilitățile și competențele necesare?

**Kosta Petrov:** Nu am avut timp să mă gândesc la asta - am pornit pur și simplu. Niciodată nu veți fi pe deplin pregătiți pentru viața de antreprenor. Puteți citi cărți și încerca să vă motivați, însă adevărul este că este o muncă foarte grea și cred că nu mulți reușesc. Dar nu înseamnă că este imposibil.



## Fondator în interviu

### De unde ați dobândit aceste abilități / competențe?

**Kosta Petrov:** Întrucât afacerea pe care o începusem s-a bazat pe organizarea de evenimente, majoritatea abilităților când vine vorba de organizarea de evenimente, le- învățat în joburile mele din Praga și mai ales din Dubai. Am avut abilitățile de a organiza evenimente frumoase, dar nu am fost niciodată învățat, de fapt, despre responsabilitățile care vin odată cu conducerea unei afaceri.

### Cum s-au evidențiat aceste abilități / competențe?

**Kosta Petrov:** Sunt o persoană orientată spre oameni, deci cred că aceasta a fost cea mai mare abilitate pe care am avut-o când mi-am început activitatea și cariera, în general. Cred în visele mele și știu să-mi transmit visele și obiectivele. La început a fost atât de greu să conving experții în afaceri din întreaga lume să vină la evenimentele noastre din Orientul Mijlociu sau din Asia Centrală, dar am reușit și majoritatea contactelor mele de afaceri au spus întotdeauna că au venit în toate aceste locuri datorită mie - au avut încredere în visul și în munca mea. Este vorba despre încredere. Marile afaceri se construiesc întotdeauna pe încredere.

### Care dintre competențele dvs. existau deja și care erau slab evidențiate?

**Kosta Petrov:** Latura privind oamenii era foarte pronunțată. Am gestionat o echipă în Dubai așa că cred că eram destul de bun la management, dar când mi-am început activitatea, mi-am dat seama că aveam atât de multe lucruri de învățat. Am învățat, cu timpul, că a avea o echipă de succes nu înseamnă doar abilități bune de management, ci și abilități psihologice și uneori, unele supranaturale. Cu timpul am realizat că cel mai important lucru este viziunea companiei și cum transpunem această viziune la nivel individual, deoarece în cele din urmă, fiecare angajat are propriile sale visuri și ambiții. Dacă reușiți să conectați viziunea companiei dvs. cu viziunea angajaților dvs. aveți șanse să atingeți succesul.



## Fondator în interviu

Ce ați făcut pentru a dezvolta competențele pe care nu le dețineți în momentul înființării afacerii?

**Kosta Petrov:** Căutați lecțiile și bineînțeles, eșuați, eșuați, eșuați! Tu-turor ne este frică de eșec, dar să fim realiști, atunci când conduci o afacere, șansele de eșec sunt mai mari decât să obții succesul, așa că trebuie doar să înveți să eșuezi mult și să înveți cu fiecare eșec. Este foarte greu să acceptați acest lucru, dar odată ce vedeți că, cu fiecare eșec vine și succesul, nu vă va fi niciodată frică să eșuați.

Pe baza experiențelor dvs., ce competențe sunt deosebit de importante pentru un antreprenori?

**Kosta Petrov:** Cred că a vedea imaginea de ansamblu și a nu se lăsa prins de problemele zilnice. Este atât de ușor să intri în panică, dar strategia mea este să mă întreb mereu - de ce mi se întâmplă acest lucru și ce pot învăța din asta. De asemenea, cred că trebuie să încetăm să luăm totul prea în serios. Este o afacere; nu este viața dvs. Succesul sau eșecurile afacerii dvs. nu vă definesc. Eu sunt mult mai mult decât afacerea mea.

Ce provocări sau bariere relevante ați întâmpinat în timpul sau după ce v-ați înființat afacerea?

**Kosta Petrov:** Consider că partea cea mai grea este managementului oamenilor. Când ai o afacere, te atașezi emoțional de ea și asta poate provoca o suferință destul de mare. Cel mai important lucru este să te detașezi emoțional și să înțelegi că este doar o afacere, nu este viața dvs. și nu ar trebui să fie viața dvs.

Cine sau ce v-a ajutat să depășiți toate acestea?

**Kosta Petrov:** Am un cerc minunat de prieteni antreprenori, așa că ne reunim aproape săptămânal și trecem în revistă lecțiile pe care le-am învățat. Este foarte important să te înconjori de oamenii potriviți.



## Fondator în interviu

Cum ați reușit să vă atingeți obiectivul de independență antreprenorială?

**Kosta Petrov:** Ei bine, am fost independenți încă din prima zi. Mi-am început afacerea cu puținul numerar pe care îl aveam eu și soția mea și de atunci, în afară de unele mici împrumuturi, am fost întotdeauna stabili din punct de vedere financiar când vine vorba de partea financiară a activității. Dar cred că nu poți fi niciodată pe deplin independent și nu cred că a conduce o afacere presupune independență, ci opusul. Este vorba despre a împărtăși și dacă te apuci de asta pentru că ești în căutarea independenței, îți vei da seama că nu o vei obține niciodată cu adevărat. Da, nu ai un șef și ești propriul tău șef, dar asta nu este independența, ci responsabilitate.

Ce recomandări finale puteți transmite viitorilor antreprenori pe baza propriei dvs. experiențe?

**Kosta Petrov:** Nu luați totul prea în serios. Încercați, reușiți sau eșuați. Nu contează cu adevărat. Viața reprezintă mult mai mult decât a-ți conduce propria afacere sau a avea propria afacere.





## Fondator în interviu



### O conversație cu Ronald Mettke și Thaddäus Ulbrich, fondatorii Leipzig Werkstätten

Faptele cheie ale carierei lor profesionale:

#### Ronald Mettke:

- 1986 - 1988 Pregătire profesională în domeniul tapițeriei
- 2000 - 2001 Examen de meșter maestru în design interior
- 2001 - 2003 Restaurator certificat de stat în comerțul de amenajări interioare
- 2011 - 2012 Examen de meșter maestru în montarea parchetului



#### Thaddäus Ulbrich

- 2014-2017 Pregătire profesională ca designer de interior



## Fondator în interviu

### Ce te-a motivat să devii antreprenor?

**Roland Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Am vrut să fim propriii noștri șefi. Când am început afacerea, aveam de oferit produse comercializabile. Situația economică bună ne-a încurajat să facem primii pași spre antreprenoriat.

### Ce semnificație a avut visul dvs. de a avea propria companie în cadrul proiectului dvs. de start-up?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Visul de a deține propria noastră companie, al independenței și oportunitatea de a implementa propriile noastre idei și de a oferi propriile noastre produse, ne-u determinat să fondăm Leipzig Werkstätten.

### Care sunt abilitățile de care aveți nevoie pentru a vă transforma start-up-ul în realitate?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** O lucrătură bună constituie baza companiei noastre. Dar pentru antreprenoriat, am avut nevoie și de ambiție, perseverență și creativitate.

### Cum v-ați dat seama dacă aveți sau nu abilitățile și competențele de care aveți nevoie?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Ronald este meșter de 30 de ani și este un meșter maestru în două domenii. Aceasta i-a asigurat experiența necesară pentru a lucra pe cont propriu ca meșter. Înainte de a ne începe propria activitate, Ronald ocupa o poziție de conducere și avea deja multe cunoștințe cu privire la activitatea unei companii. De asemenea, eu mi-am asumat rapid responsabilitatea la fostul meu loc de muncă și am putut acționa independent.



## Fondator în interviu

## De unde ați dobândit aceste abilități / competențe?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Formarea noastră, educația lui Ronald ca meșteșugar și munca noastră în calitate de angajați ne-au oferit o experiență vastă și ne-am putut evalua bine abilitățile.

## Cum ați demonstrat aceste abilități / competențe?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Suntem pasionați de lucrul cu lemnul, suntem creativi și ne place să proiectăm produse. Proiectam și construim mobilier în timpul nostru liber. Ceilalți au răspuns pozitiv la munca noastră, ceea ce ne-a încurajat să continuăm și au confirmat că avem abilitățile necesare pentru a lucra lemnul.

## Cum ați utilizat aceste competențe pe care le-ați folosit în timpul liber pentru a vă începe afacerea?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** În timpul liber, am lucrat mult în domeniul proiectării, stilului și construcției de mobilier. Toate abilitățile pe care le-am dobândit în acest context, am putut să le punem în practică în timpul liber, lucrând cu lemnul, iar acum în Leipzig Werkstätten.

## Care dintre competențele dvs. erau deja bine dezvoltate când ați părăsit locurile voastre de muncă și care mai puțin?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Când am început, eram deja buni la gestionarea timpului și la planificarea proiectelor, aveam experiență în a lucra cu precizie și eram încrezători în relația cu clienții. Ceea ce ne lipsea erau aspectele legate de managementul afacerilor.

## Ce ați făcut pentru a dobândi competențele pe care nu le-ați avut atunci când ați început compania?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Înainte de a ne începe activita-



## Fondator în interviu

tea, am făcut schimb de idei cu colegii și experții, am studiat literatura de specialitate și am cercetat online. De asemenea, am solicitat sfaturi de la Camera Meșteșugurilor.

## Ce abilități sunt deosebit de importante pentru un antreprenor din experiența dvs.?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Un antreprenor are cu siguranță nevoie de încredere în sine și de perseverență. Aceștia trebuie să aibă voința de a lucra și de a investi timp în compania lor. Este important să fie, de asemenea, capabili să evalueze realist situația

## Ce provocări sau obstacole semnificative ați întâmpinat când ați creat compania / ați întâmpinat de atunci?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** A stabili prețul anumitor servicii a reprezentat o provocare. Calculele s-au dovedit foarte dificile. A doua cea mai mare provocare a fost aceea că nu sunt suficiente ore într-o zi.

## Cine sau ce v-a ajutat să faceți față acestor lucruri?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Mai presus de toate, am fost ajutați de discuțiile cu colegii și cu Camera meșteșugurilor.

## Cum ați reușit să vă atingeți obiectivul de a fi antreprenori?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Pentru a începe o companie și a fi independent, trebuie să fii sărguincios și persistent. Acesta a fost singurul mod în care am reușit să fac pasul către antreprenariat. Restul vine pe parcurs.

## Aveți recomandări finale de transmis viitorilor proprietari de afaceri pe baza experienței dvs.?

**Ronald Mettke und Thaddäus Ulbrich:** Dacă cineva este persistent, autocritic, realist și dispus să-și asume riscuri, atunci poate face pasul pentru o activitate independentă. Este excelent dacă puteți adopta o ab-



## Fondator în interviu

ordare în două direcții pentru demararea afacerii dvs., adică finanțând perioada inițială, perioada în care compania dvs. nu realizează atât de mult profit, cu un alt serviciu sau produs. Bineînțeles, este ideal dacă această muncă se încadrează și în conceptul de muncă independentă.



Raluca Sandu este scriitoare, Business English Trainer & Coach și fondatoare a companiei RALU THE WRITER SRL sub brandul „Timisoara English Academy”.

Educație: Licențiată în Științele comunicării  
Data înființării afacerii: Octombrie 2018

Profilul afacerii: TEA este o școală națională de limbi străine care se concentrează pe engleza de afaceri pentru majoritatea domeniilor de studiu precum HR, Marketing, IT, Inginerie și / sau engleză medicală. Vindem cursuri care îmbunătățesc nivelul de limbă engleză al oamenilor și le îmbunătățește încrederea în sine. De asemenea, suntem una dintre principalele școli de limbi din Timișoara, care se concentrează pe cursuri de engleza pentru afaceri de tip 1 la 1 pentru publicul larg.

Mai multe informații pe: [www.your-tea.com](http://www.your-tea.com)

### 1. Ce anume v-a motivat să începeți propria afacere?

Ca să fiu sinceră, povestea a început cu mult timp în urmă. Am fost diagnosticată cu epilepsie la 4 ani. Sunt mai bine de 20 de ani de când nu am avut vreo criza, timp în care am fost și sub tratament medical. Chiar dacă acest lucru nu m-a împiedicat să trăiesc o viață normală, aceasta a pus anumite limite capacității mele de a lucra în condiții dificile și/sau sub presiune. Fapt de care mi-am dat seama mai ales după ce



## Fondator în interviu

am terminat schimburile de experiență Erasmus și am absolvit în 2016. După 2 ani în care m-am străduit să mă integrez pe piața muncii, am decis în sfârșit să-mi ofer singura un job și să duc activitatea de predare pe care o desfășuram deja (ca mediator part-time) la alt nivel. Așa că mi-am deschis propria afacere, am închiriat un birou și am început să-mi construiesc propriul brand și să lucrez independent. Desigur, ca antreprenor, povestea are o mulțime de suferințe și coborâșuri. Dar am regăsi o mare sursă de validare și utilitate în ceea ce fac, și asta pentru mine este de neprețuit.

### 2. Ce relevanță a avut visul de a avea propria afacere pentru planurile dvs. de început?

Am vrut să ofer oamenilor șansa de a învăța engleza pentru afaceri în afara companiei pentru care lucrează. Am făcut-o pentru că am simțit cum companiile fac presiuni pentru ca modelele pentru „ProfilPass pentru start-up-uri”

oamenii să învețe engleza, dar nu le oferă întotdeauna șansa de a învăța de fapt. Sau dacă o fac, este doar pentru cei mai buni angajați și asta este oarecum nedrept. Acest obiectiv nu s-a schimbat prea mult, dar modul în care fac lucrurile s-a schimbat și s-a transformat în timp în versiuni mai bune ale mele și ale modului în care predau. Un al doilea mare obiectiv este de a lucra cu persoanele cu dizabilități, în special cu copiii. Dar trebuie să cresc puțin mai mult, mai întâi.

### 3. Ce abilități ați avut nevoie pentru a vă realiza planurile de pornire?

Din moment ce eram principalul meu atu, engleza mea era deja la un nivel decent. În rest, am învățat din mers, pe măsura ce imi desfășuram planurile și activitatea. Când am avut blocaje am plătit pentru sesiuni de coaching pentru afaceri și am încercat să rămân deschisă și însetată de cunoștințe. Cred că aceasta este cheia către o viață împlinită.

### 4. Cum ați evaluat dacă aveți abilitățile și competențele necesare?



## Fondator în interviu

Am fost întotdeauna apreciată pentru competențele mele lingvistice. Cred că acesta a fost principalul lucru și unul dintre puținele lucruri la care am fost bună. Apoi am învățat și mai mult învățându-i pe alții, pregătind lecțiile și între timp am devenit o mandră deținătoare a unei diplome Cambridge C1 CAE. Deci nu există perfectiunea, totul este construit.

### 5. Unde ați dobândit aceste abilități / competențe?

Am învățat engleza de la TV de fapt. Am decis să obțin Certificatul CAE doar pentru a câștiga mai multă credibilitate în mediul de afaceri.

### 6. Cum au devenit aceste abilități / competențe?

Pe măsură ce am crescut, oamenii m-au întrebat mereu dacă îi pot ajuta cu temele, dacă aș putea traduce asta sau asta și așa mai departe. Apoi, o prietenă m-a întrebat dacă o pot ajuta pe fiica ei în vârstă de 4 ani să învețe engleza - asta era în 2013, cred. Așa a început totul. De asemenea, am fost bună în comunicarea cu oamenii, făcându-i să se simtă în siguranță să vorbească cu mine și să se deschidă. Ceea ce este un "truc" ce vine ca o completare grozavă - pentru a o spune ca o glumă (hehe).

### 7. Care dintre competențele dvs. erau deja foarte pronunțate, care erau destul de puțin recunoscute?

Vezi, este greu să fii un profesor bun fără să fii un mentor bun. Oamenii cred că trebuie să studiezi mult înainte de a te numi mentor. Dar mentoratul este un stil de viață. În grupul meu de prieteni apropiați, am fost întotdeauna cea cu perspectivă, cea care i-a încurajat pe oameni să fie cea mai bună versiune a lor și să-și urmeze inima într-un mod practic, făcându-i să își trăiască viața prin talentele lor și prin ceea ce le place cel mai mult. Așa că da, chiar dacă abilitățile mele lingvistice erau mai mult decât decente, aveam și această abilitate intrinsecă de mentorat care mi-a permis să-i îndrum pe alții, încercând mereu să le arăt o perspectivă mai bună.



## Fondator în interviu

### 8. Ce ați făcut pentru a dezvolta competențe pe care nu le dețineți la momentul formării afacerii dvs.?

Așa cum spuneam, am învățat multe învățându-i pe alții. Apoi am platit ședințe de coaching pentru afaceri și acum încep să aprofundez mult mai mult ceea ce înseamnă cu adevărat coachingul, ascultând videoclipuri, citind cărți și luând notițe în timp ce mă concentrez și pe obiectivele clienților mei și fac tot posibilul să îi ajut să le atingă. Modele pentru „ProfilPass pentru start-up-uri”

### 9. Pe baza experiențelor dvs., ce competențe sunt deosebit de importante pentru antreprenori?

Răbdarea. Este important să știi să aștepti și ce să faci în timp ce aștepti. Un aspect secundar poate fi capacitatea de a suporta singurătatea. Pentru că este un drum minunat, dar nu este deloc ușor. De cele mai multe ori simți că nu ai la cine să apelezi, pentru că totul depinde de tine, iar singura modalitate de a trece prin asta este să ții cont de ce ai început să faci asta, în primul rând. Obiectivele sunt totul.

### 10. Ce provocări sau bariere relevante ați întâmpinat în timpul sau după începerea afacerii dvs.?

Afacerea mea este încă mică, încă nu am angajați. Chiar și așa, este o cauză de luptă emoțională uriașă, așa cum am spus că totul cade asupra ta. Trebuie să fii de toate pentru toți atunci când vine vorba atât de departamente administrative, cât și de predare. Apoi ai clienți care pleacă, parteneri de afaceri care te trădează și sesiuni de coaching, unde trebuie, de asemenea, să înveți cum să construiești strategii și să fii un bun manager, marketer și PR. E mult.

### 11. Cine sau ce te-a ajutat în depășirea acestora?

Din cauza problemelor mele de sănătate despre care am menționat inițial, am avut parte și de multe denigrări care au codus la o stimă de



## Fondator în interviu

sine scăzută și alte probleme. Așa că sunt în terapie din septembrie 2019. Mă ajută să fac față presiunii și dificultăților trecute.

### 12. Cum ai reușit să-ți atingi obiectivul de independență antreprenorială?

Ei bine, întrucât am trăit întotdeauna sub eticheta epilepsiei și a ideii ca sunt diferită, familia mea a încercat să mă împingă spre a obține un fel de venit bazat pe servicii sociale pe care l-am refuzat complet. Așadar, chiar dacă nu am obținut complet independența antreprenorială, cel puțin îmi câștig banii mei, ceea ce îmi permite să îmi acopăr cheltuielile personale și să reinvestesc în companie din când în când. Dar pentru a rezuma puțin, clienții sunt totul. Dă-le ceea ce au nevoie într-un mod calitativ și vor investi în serviciul tău. Asta definește reușita în afaceri.

### 13. Ce recomandări finale puteți transmite viitorilor antreprenori pe baza propriilor experiențe?

Nu contează de unde vii. Circumstanțele tale nu te definesc, obiectivele tale și puterea voinței tale fac asta. Nici boala ta, nici trecutul tău, nici ceea ce spun oamenii, chiar dacă familia ta este cea care spune asta. Nu este vorba de ceea ce ți se întâmplă, ci ceea ce faci cu ceea ce ți se întâmplă și din ce esti tu făcut. Dacă reușești să trăiești cu adevărat conform acestor standarde, nimic nu îți poate sta în cale.

# ProfilPASS

## pentru Start-Up-uri

Acest ProfilPASS pentru Start-up-uri a fost dezvoltat în cadrul proiectului Erasmus + „Descoperiți și identificați-vă abilitățile antreprenoriale pentru start-up!”



Finanțat de:

Nationale Agentur Bildung für Europa beim  
Bundesinstitut für Berufliche Bildung

Numarul proiectului: 2018-1-DE02-KA204-005095

### Parteneriatul proiectului:



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)



Formacion para el Desarrollo y la Inserción (DEFOIN)



STOWARZYSZENIE ARID (ARID)



Centrul Pentru Promovarea Invatarii Permanente  
(CPIP)

**Cunoașteți-vă punctele forte –  
Folosiți-vă punctele forte**

## imprima

---

### Concept/ProfilPASS pentru Start-Up-uri

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

### Editat

Dr. Marion Steinbach | Steinbach PR

### Tehnoredactare și ilustrații

Thomas Korcz | Wisamar Bildungsgesellschaft gemeinnützige GmbH

ProfilPASS pentru Start-Up-uri poate fi descărcat gratuit la <http://www.discover-startup.eu>



Sprijinul acordat de Comisia Europeană pentru elaborarea acestei publicații constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar opiniile autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice utilizare a informațiilor conținute în aceasta.



Utilizarea ulterioară ca OER este permisă expres: Prezenta lucrare și conținutul acesteia sunt autorizate în baza CC BY-SA 4.0 dacă nu se prevede altfel. Vă rugăm citați următoarele: "ProfilPASS pentru Start-Up-uri" de Goran Jordanoski for the German Institute for Adult Education, Autorizație: CC BY-SA 4.0.

ProfilPASS

ProfilPASS a fost creat și testat academic în cadrul proiectului comun "Further education pass with certification of informal learning" ca parte a programului pilot "Lifelong Learning".



Rețeaua proiectului: "German Institute for Adult Education – Leibniz Centre for Lifelong Learning" (DIE) și "Institute for Development Planning and Structural Research" (IES)



Fondat de Ministerul Federal al Educației și Cercetării (BMBWF)