Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Girişimcilik Özelliklerinin Sınanması, İş Fikri Geliştirme, Yaratıcılık Egzersizleri Gürcan Banger - SANGEM

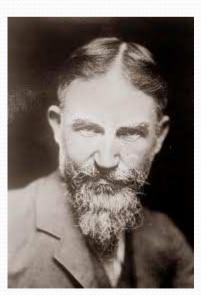
Açıklama

Bu eğitimde izleyeceğiniz sunular,

www.duyguguncesi.net/sunular

- adresinde PDF formatında indirilebilir halde mevcuttur.
- Ders süresince e-posta adresinize gönderilecek dokümanlardan da yararlanacaksınız.

"Sizler var olan şeylere bakıp 'Neden?' diye soruyorsunuz. Ben var olmayan şeyleri hayal edip 'Neden olmasın?' diyorum."



G. Bernard Shaw (1856-1950) İrlandalı oyun yazarı, London School of Economics kurucularından

Girişimcilik Üzerine İlk Bilgiler



n. Beceri geliştirme mcilik nedir?

2. İhtiyaç

tespiti

- Girişimc 6. Planlama ve başlama
 - ı. Girişi erilerinin geliştiri
 - 2. İhtiyaç, talep veya sorunların belirlenmesi ve bunların tatminine (çözümüne) yönelik fırsatların bulunması,
 - 3. Fırsatların venilikçi fırsatlara dönüstürülmesi,
 - 4. Fikirl 5. Kaynak endirilerek eleme 3. Yeni fikirler geliştirme ulması,
 - 5. Uygu rın bulunması ve
 - 6. Ayrıntılı bir planlar sı ve girişimin başlatılması.

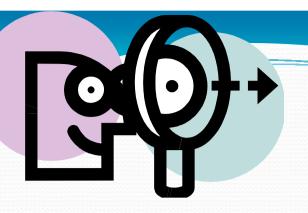
 Değerlendirme

Girişimcilik nedir?

- Girişimcilik, risk ve belirsizlik şartları altında kazanç elde etme amacı ile yenilikçi bir ekonomik örgütlenmenin oluşturulmasıdır.
 - Kalıcılık?
 - Sürdürülebilirlik?
 - Büyüyebilirlik?

Girişimcilik nedir?

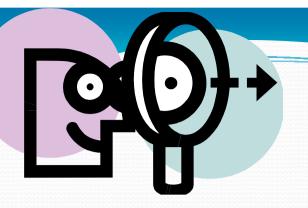
- Girişimcilik bir fırsatı yakalamak ve değerlendirmek için kaynakların bir araya getirilmesiyle oluşan bir değer yaratma sürecidir.
- Girişimcilik; niyet, kaynak, sınır ve değişim faktörleriyle davranışa ve süreç perspektifine yönelik olarak yeni(likçi) birleşimler yaratmaktır.
- Girişimcilik daha önce fark edilmemiş (daha önceki sıradan iş süreçlerinde yapılmayan) bir fırsatı yakalamak (farklı şeyi yapmak) sürecidir.



Araştırma

- "Girişimci kimdir?" sorusunu cevaplamadan önce kendimizle ilgili bazı soruları cevaplayacağız.
- Size dağıtılan "Girişimcilik Araştırması" formunun üst tarafındaki "Sıra No." yerine öğrenci numaranızı yazınız.
- Bu, bir SINAV değildir.
- Formdaki 14 önermeyi dikkatle okuyarak her biri için size uyan seçeneği özgürce işaretleyin.
- Süreniz 10 dakikadır.

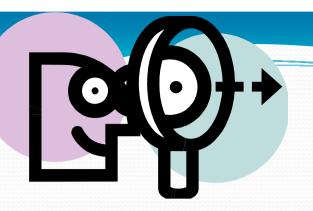




Araştırma

- Süre doldu...
- Numaranızı kontrol edin ve formunuzu teslim edin.
- Şimdi formları karışık sırada dağıtacak ve puanlayacağız.
- 8 ve 14 no.lu önermeler için; A: 0, B: 0, C: 1, D: 2, E: 3 puandır.
- Diğer önermeler için; A: 3, B: 2, C: 1, D: 0, E: 0 puandır.
- Elinizdeki formu puanlayıp toplam puanı formun üst tarafına yazın.





Araştırma

- Aldığınız puana göre bir ilk görüş oluşturabiliriz.
- 30-42 puan: Yaşamdaki deneyimleriniz sayesinde muhtemelen kendi hesabınıza çalışabilecek **yeterlilik**te görünüyorsunuz.
- 21-29 puan: Kendi hesabınıza çalışabilecek gibi görünüyorsunuz. Ancak kendi hesabınıza çalışmanın getireceği zorluklarla baş etmek zorunda kalabileceksiniz.
- 11-20: puan: Mevcut durumda kendi hesabınıza çalışmak sizin için muhtemel görünmüyor. Girişimci olabilmek için birkaç alanda kendinizi geliştirmeniz ve değiştirmeniz gerekecek.
- **o-10 puan:** Şu an girişimcilikle ilgilenmiyor görünüyorsunuz. Ancak gelecekte fikrinizi **tekrar gözden geçirme**k isteyebilirsiniz.



Girişimci kimdir?

- Girişimcinin özellikleri:
- ı. İş kurmaya hevesli olma,
- Başarısızlığa rağmen vazgeçmeme,
- 3. Güven,
- 4. Kararlılık,
- 5. Risk yönetimi,
- 6. Yaratıcılık ve/veya yenilikçilik,

- Değişimi fırsat olarak görme,
- 8. Belirsizliğe karşı tolerans ve uyanıklık,
- Önayak olma ve başarı ihtiyacı,
- 10. Ayrıntılara önem verme ve mükemmeliyetçilik,
- 11. Yalın düşünebilme.



Girişimcilik Becerileri

- Girişimcilik becerilerini üçe ayırabiliriz:
 - 1. Teknik beceriler,
 - 2. Yönetim becerileri,
 - 3. Kişisel girişim becerileri.
- Bu beceri türleri, girişimci adayının hangi yönlerini geliştirmesi gerektiği açısından önemlidir.



1. Teknik Beceriler

- 1. Yazma,
- 2. Sözlü iletişim,
- 3. Çevreyi izleme,
- 4. Teknik yönetim,
- 5. Teknoloji,
- 6. Dinleme,

- 7. Örgütleme,
- 8. Ağ oluşturma,
- 9. Yönetsel tarzlar,
- 10. Koçluk tipi liderlik,
- 11. Takım oyuncusu olma.



2. Yönetim Becerileri

- Vizyon oluşturma,
- 2. Planlama,
- 3. Karar verme,
- 4. İnsan ilişkileri,
- 5. Pazarlama,
- 6. Finansman,

- 7. Muhasebe,
- 8. Yönetim,
- 9. Denetim,
- 10. Müzakere (görüşme yapma),
- 11. Büyümeyi yönetme.



3. Kişisel Girişim Becerileri

- İç denetimli olmak,
- 2. Disiplinli olmak,
- 3. Risk almak,
- 4. Yenilikçi olmak,
- 5. Değişime dönük olmak,

- 6. Sabırlı ve azimli olmak,
- 7. Vizyon sahibi bir lider olmak,
- 8. Değişimi yönetme yeteneğine sahip olmak.



mci kimdir?

- Bir girişime de bəlvəsi beklenen ayırt edici ni marqır.
 - 1. İş fırsatlar KAYNAK değerlendir. İne
 - 2. Kaynakları bir fayd bir araya getirme,
 - 3. Başarıyı sağlayacak uygun eylemleri başlatabilme.



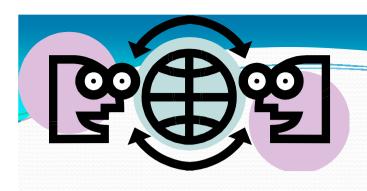
Bir girişimcinin başarılı olması için kendi yetenek ve yetkinlikleri yeterli olmaz. Girişim yerinin şartlarının uygunluğu önemlidir:

- 1. Girişimcilik iklimi,
- 2. Ekonomik istikrar,

Etkili Faktörler

- 3. Uygun altyapı (ulaşım, iletişim, eğitim, üretim yeri vb),
- 4. Uygun kurumsal yapı (vergi, finansman, fikri mülkiyet vb),
- 5. Uygun destekler (teşvik, danışmanlık, ar-ge vb).

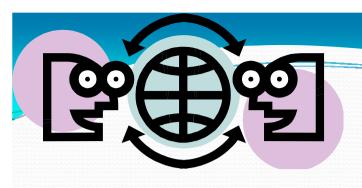




Takım Çalışması

- SORUN: Bir kent merkezinde giderek daha sıkıntılı hale gelen bir trafik düzeni var: Motorlu trafik akışı, araba parkı, yaya trafiği, bozulan yollar, işgal edilmiş kaldırımlar, engellilere uygunsuzluk vb.
- Böyle bir sorun demeti her zaman yeni iş fırsatları yaratmaya adaydır.
- Burada kent merkezinin trafik sorununu çözmeniz beklenmiyor. Trafiğin yarattığı sorun ile bağlantılı (kaynağını bundan alan) yeni iş fırsatları geliştirmeniz isteniyor.

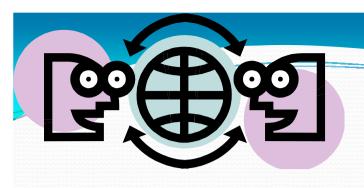




Takım Çalışması

- Üç ayrı takıma ayrılacağız.
- Her takım kendi iş fırsatı seçeneklerini üretecek.
- Ürettiklerinden bir tanesini seçecek.
- Bu fırsatı değerlendirmenin iyi ve kazandırıcı yönlerini anlatacak.
- Bu fırsatı değerlendirirken etkili olacak faktörleri ve karşılaşılacak muhtemel riskleri belirtecek.
- Bu fırsatı değerlendirme ile ilgili olarak ihtiyaç duyulacak kaynakları ve eylemleri özetleyecek.





Takım Çalışması

- Takım çalışması süresi 30 dakikadır.
- Süre sonunda her takımın sözcüsü kendi iş fırsatını fikrini anlatacak.
- Anlatım sonunda tüm katılımcılar görüşlerini (önerilerini, açıklamalarını, eleştirilerini) kazanç, kayıp, tehdit, risk, etki eden faktörler vb açılardan belirtecek.



Girişimcilik Fırsatları

- Girişimcilik Çağı: İnovasyon, tasarım, ar-ge, ürge, teknoloji, tedarik zinciri...
- Gelişen sektörler ve değişim:
 - Küreselleşme,
 - Hizmet sektörü,
 - Değişen demografi,
 - Doğal beslenme,
 - Organik tarım,
 - Özelleştirme,
 - Biyoteknoloji.





- Çok aktörlü bir çevrede yaşıyoruz.
- Bu çevrede müşteriler, tedarikçiler, rakipler, yatırımcılar, sponsorlar, finansörler, kamu birimleri var.
- Bunların her birinin özgün amaçları, kaynakları ve eylemleri var.
- Sonuçta ortaya karmaşık bir ekosistem çıkıyor.
- Bu ortamda sağlıklı kararlar verebilmek ve doğru eylemlerde bulunabilmek gerekiyor.



1. Fikirlerinizi paylaşın.



2. Sadece fikir yetmez.



3. Çevre ve ağ önemli.



4. Fikre âşık olmak riskli.



5. Sunuma değil, bütünsel ürüne odaklanın.



6. Kişisel özellikler fark yaratır.



7. Müşteri ihtiyaçlarına kulak verin.



8. Danışmanlık, koçluk ve eğitim desteği alın.



9. İyi bir takım kurun.



10. Girişimcilik, ciddi bir kariyer seçeneğidir.





- İşine âşıktır.
- Yaratıcı ve cesaretlidir.
- Her zaman yeniliklere açıktır.
- Kendisine güvenen ve güven veren biridir.
- Fırsatları herkesten önce gören ve yararlanabilendir.
- Sürükleyen, izlenen ve güdüleyendir.

- Sonuçları hızla değerlendirebilen ve karar alabilendir.
- Gerektiğinde geri adım atabilen ve yeniden başlayabilendir.
- Bireysel ama toplumsal iyiden yanadır.
- İyimser ve bağışlayıcıdır.



1. Gereksiz cesaretten kaçının.



2. Takımınızı kurun; girişimcilik tek kişilik bir faaliyet değildir.



3. Piyasayı iyi araştırın.



4. En iyi bildiğiniz işi yapın; yanlışlarınızdan ders alın.



5. Ölçüsüz büyümeden ve hedefsizlikten kaçının.



6. Yeterli sermaye bulun; doğru mekân seçimi yapın.



7. Nakit akışını planlayın.



8. Bilgi, deneyim ve teknolojiyi kullanın.



9. Müşteri gibi düşünün.



10. Değişimin gerisinde kalmayın.



Önceki sunuların bulunduğu ve bu sunuların yer alacağı blog:

http://www.duyguguncesi.net