Educație antreprenorială – curs introductiv

"Cu toții suntem antreprenori, dar puțini dintre noi alegem să și practicăm antreprenoriatul." (**Muhammad YUNUS**)

Temele întâlnirii

- 1. Motivațiile antreprenorului;
- Despre strategii de împlinire a motivației;
- 3. lar antreprenoriatul este despre..
- 4. Principalul instrument pe care îl vom învăța;
- 5. Structura cursurilor;
- 6. Fişa disciplinei;
- 7. Avanpremieră examen;
- 8. Primele elemente ale planului de afaceri.

1. Motivațiile antreprenorului

Demarăm o afacere?

1 0:11 | 1 question | 0 of 0 (0%) participated

1. Care din următorii factori din lista de mai jos crezi că te-ar stimula cel mai mult pentru a demara o afacere? (Single Choice) *

0/0 (0%) answered

Câștigul financiar;	(0/0) 0%

As fi propriul meu sef;	((0/	(0)	09	%

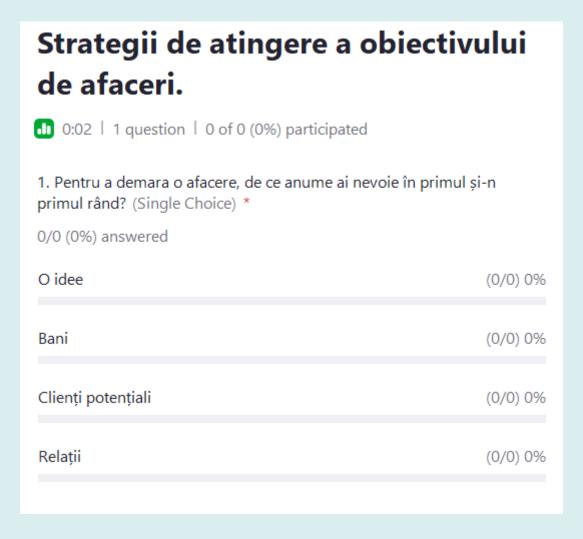
Aș putea pune la treabă oameni și resurse; (0/0) 0%

Aş putea lăsa ceva special în urma mea; (0/0) 0%

Alt factor, doar că nu îl regăsesc în lista de mai sus; (0/0) 0%

În principiu, nu cred că m-ar stimula nimic special pentru a o... (0/0) 0%

2. Despre strategii de împlinire a motivației..



3. lar antreprenoriatul este despre..

"Antreprenoriatul înseamnă a gândi, a fi și a acționa într-o manieră care să presupună atât abilitatea de a identifica sau crea noi oportunități cât și curajul de a le accesa." (Neck and Murray).

Antreprenoriatul înseamnă mai mult decât a înființa o afacere. Presupune:

- Căutare de oportunități;
- Asumare de riscuri;
- Perseverență..
- Este strâns legat de ideea de **inovare**.

3. lar antreprenoriatul este despre...

Antreprenoriat (deschis spre):	Management (orientat preoponderent spre):
A porni la drum cu ce ai.	A aștepta până ce acumulezi toate condițiile necesare.
Implementare pas cu pas.	Planificare.
Experimentare	Optimizare
Iterație.	Linearitate.
Aversiune față de risc redusă.	Anticipare.
Transformarea eșecului în oportunitate.	Evitarea eșecului cu orice preț.

Cf. Babson College

3. lar antreprenoriatul este despre..

Atenție la mituri false!!

- Antreprenorii sunt exclusiv oameni de acţiune, nu de analiză.
- Antreprenorii nu sunt persoane organizate ci mai degrabă gestionare ale unui haos controlat după regulile lor.
- Antreprenorii sunt neapărat inventatori.
- Antreprenorii sunt înăscuți, nu educați, prin urmare...
- Antreprenorii nu se adaptează sistemului educațional formal (ex. universitar).
- În plus, antreprenorii nu se integrează mediului social în care operează.
- Tot ce îți trebuie pentru a avea succes, ca antreprenor, se rezumă la bani.
- Antreprenoriatul ține foarte mult de noroc.
- Marea majoritate a inițiativelor antreprenoriale au ca soartă implicită eșecul.
 - Cf. Kuratko D.

3. lar antreprenoriatul este despre..

Câteva repere:

- Antreprenorul este un simbol al tenacității și reușitei de afaceri;
- Antreprenorii sunt pionierii actualelor mari afaceri de succes;
- Antreprenorii generează creștere și dezvoltare atunci când
 - Abordează și extind piețe noi;
 - Identifică piețe noi pe care le abordează cu soluții inovative;
- Creează medii participative bazate pe cooperare și relaționare la nivelul tuturor segmentelor sociale;
- Antreprenoriatul are nevoie pentru a genera maximum de impact de un mediu social, economic şi
 politic deschis, transparent, liber.

Sursă de urmărit: https://www.gemconsortium.org/

4. Principalul instrument pe care îl vom învăța:

- Structura proiectului de seminar;
- Structură anexă RU;
- Structură anexă financiar;
- Structură anexă plan operaţional.

Vezi Portal! https://portal.feaa.uaic.ro/licenta/Marketing/an2/sem2/ea/Pages/default.aspx

5. Structura cursurilor:

• Structura.

Vezi Portal!

6. Fișa disciplinei:

• Fişa.

Vezi Portal!

7. Avanpremieră examen

• Exemple grile.

Vezi Portal!

8. Primele elemente ale planului de afaceri

1. Piața vizată de către ideea generică de afaceri;

"Persoane cu înclinații artistice" vs

Definiție operațională!

Pași de urmat:

- a. Geografic? (de unde?)
- b. Persoană fizică sau juridică?
- c. Dacă fizică, individ sau gospodărie? (consumul e individual sau de gospodărie)
- d. Alte criterii relevante? (din perspectiva probabilității de a fi client potențial)

Rezultatul: un profil de client potențial identificabil.

Ex. persoane fizic rezidente în municipiul Iași, înmatriculate la licee și facultăți cu profil artistic sau care urmează cursuri de chitară la alte instituții terțe cu obiect de activitate similar.

8. Primele elemente ale planului de afaceri

2. Indicatori globali;

Indicatori globali:		
Piața actuală	Piața potențială	
Cerere	Capacitate	
Volume de vânzări	Potențial de piață	

Unități de măsură: persoane, cantități (fizice), bani.

Se întâmplă, există vs. se pot întâmpla.

Surse de informare:

statistici naţionale, europene:

ex. http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online/, https://ec.europa.eu/eurostat/data/database

- surse secundare, estimare ipotetică pe bază de cercetare calitativă.

Mulţumesc!

