



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Poduzetničke vještine



ROMUAS
KILLS
RDUINO
SING
MACHINES
OUTDATED
RECOVER



C4

Expert program toolkit
PR1

Informacije i stavovi izneseni u ovoj publikaciji pripadaju autorima i ne odražavaju nužno službeno mišljenje Europske unije. Niti institucije i tijela Europske unije niti bilo koja osoba koja djeluje u njihovo ime ne mogu se smatrati odgovornima za korištenje informacija sadržanih u njima.





4. Poduzetničke vještine

1. Metode poticanja kreativnosti poduzetnika
2. Interaktivne metode za razvoj poduzetničkih vještina
 - 2.1. Jesi li spreman biti poduzetnik?
 - 2.2. Započnite svoj posao sa spajalicom
 - 2.3. Business Model Canvas – Planirajte svoje poslovanje na jednoj stranici!
 - 2.4. Vodite svoju organizaciju sa stilom
3. Literatura

1. Metode poticanja kreativnosti poduzetnika

Metode kreativnosti koriste se za pronalaženje novih ideja za proizvode. Ove metode ne nastoje pronaći rješenja koja zadovoljavaju potrebe izražene na tržištu, već nastoje predvidjeti razvoj potreba potrošača.

Metode kreativnosti mogu se podijeliti u dvije kategorije:

- intuitivnim
- racionalnim metodama.

Uz ove metode možemo dodati: Metodu Delphi grupe, Metodu šest šešira razmišljanja, Tehniku lotosa (cvijet lopoča), Metodu međuovisnih grupa (Mozaik), Metodu piramide, Pucanje zvijezda (zvjezdana eksplozija) itd.

Intuitivne metode temelje se na ideji da je grupa pojedinaca mnogo kreativnija od svakog pojedinca koji radi zasebno. Naglasak je stavljen na sinergijski učinak koji proizlazi iz interakcije između članova grupe. Ovim se metodama iskorištavaju mašta i intuicija ljudi koji sudjeluju u kreativnim sesijama.

Racionalne metode uključuju potragu za idejama za nove proizvode, počevši od sustavne analize postojećih proizvoda. U procesu analize može se uzeti u obzir niz aspekata, kao što su: karakteristike postojećih proizvoda, njihovo ponašanje u potrošnji, načini uporabe, situacije potrošnje, itd.

2. Interaktivne metode za razvoj poduzetničkih vještina

2.1. Jesi li spreman biti poduzetnik?

Priprema: 15 minuta

Trajanje: 40 minuta

Veličina grupe: 5-30 ljudi

Dob: 16+

Tagovi: poduzetništvo, samovrednovanje

Kada se koristi?

- procijeniti osobne kvalitete/vještine potrebne da postanete poduzetnik

Materijali:

- isprintani listovi s testom poduzetničkog kvocijenta i rezultatima
- olovke i markeri
- isprintana objašnjenja kviza
- ploča

Kako?

Pripreme:

- Ispišite upitnik za utvrđivanje kvocijenta poduzetništva, prilagođen iz knjige Pokreni vlastiti posao, šesto izdanje: Jedina knjiga o početnicima koja će vam ikada trebati; test je izvorno kreiralo Northwestern Mutual Life Osiguranje. Trebat će vam primjerak testa za svakog sudionika.

Ukratko pročitajte prikaz upitnika u istom prilogu

Prezentacija:

1. Pitajte sudionike koje su, s njihovog stajališta, najvažnije kvalitete poduzetnika. Napišite na ploču stvari koje su spomenuli. Možete koristiti dobro poznatog poduzetnika u svojoj zajednici kako bi sudionici mogli imati na umu stvarnu osobu kada razmišljaju o određenim kvalitetama/vještinama.
2. Nakon što završi sesija oluje ideja, predstavite sudionicima ideju da se poduzetničke vještine mogu testirati i da tijekom ove vježbe mogu testirati vlastiti kvocijent poduzetništva.
3. Dajte svakom sudioniku tiskani upitnik i dajte im 15 - 20 minuta da odgovore na pitanja.
4. Nakon što svi završe s ispunjavanjem upitnika, dajte svakom sudioniku isprintani list s rezultatima upitnika. Pomozite sudionicima da u skladu s tim ocijene svoj upitnik tako što će odgovarati na svako pitanje redom. Istovremeno, za svako pitanje objašnjavajte zašto su neki odgovori više "poduzetnički" od drugih.
5. Ponovite najvažnije vještine koje bi ljudi trebali razviti da bi bili uspješni poduzetnici. Zapišite nove vještine na ploču koje ste izvorno upotrijebili.
6. Podsjetite sudionike na sljedeće: činjenica da imaju te kvalitete/vještine ne znači automatski da će biti uspješni u svom poslu; također, netko tko trenutno nema te kvalitete/vještine, da bi bio uspješan, može ih razviti tijekom vremena; I u jednom i drugom slučaju potrebno je puno rada da bi se razvio posao, a samo vještine nisu dovoljne.

Naknadna pitanja:

Sada kada znate koliki je vaš kvocijent poduzetništva i ako razmišljate o tome da postanete poduzetnik, što mislite koje su vaše vještine na koje se već možete osloniti, a koje će vam pomoći u razvoju vašeg poslovanja?

Koje vještine trebate razviti i kako to planirate učiniti?

<https://www.youtube.com/watch?v=ljJLQu2xM8>



Izvor: 21stcenturyeducation.edu.pk/course/entrepreneurship/



Dodatak

Testirajte svoj kvocijent poduzetništva!

Prilagođeno iz *Pokreni vlastiti posao, šesto izdanje: Jedina knjiga o pokretanju koja će vam ikada trebati*, Inc. osoblje poduzetničkih medija; test je izvorno razvilo Northwestern Mutual Life osiguranje.

Prije polaganja ovog testa zapamtite: čak i ako imate visok kvocijent poduzetništva, to ne znači automatski da će vaš posao biti uspješan, već da imate kvalitete/vještine da budete uspješni u poslu za koji morate puno raditi kako biste ga razvili

Nemojte previše razmišljati kada odgovarate na pitanja. Odaberite prvi odgovor koji vam padne na pamet kada pomislite na sebe. Započnite test!

Odgovorite na sljedeća pitanja s "DA" ili "NE" i zbrojite svoj rezultat kako je navedeno u odjeljku na kraju testa kako biste saznali koliki je vaš kvocijent poduzetništva.

DA / NE

- ___ 1. Jeste li jedan od najboljih učenika u svojoj školi?
- ___ 2. Uživajte li sudjelovati u grupnim aktivnostima kao što su klubovi ili timski sportovi?
- ___ 3. Voliš li više biti sam?
- ___ 4. Jeste li se kandidirali za studentsko vijeće ili pokrenuli male poslovne pothvate, poput štanda s limunadom, razrednih/obiteljskih novina ili prodaje karata?
- ___ 5. Jeste li tvrdoglavi?
- ___ 6. Jeste li oprezni?
- ___ 7. Jeste li odvažni ili pustolovni?
- ___ 8. Jesu li vam puno važna mišljenja drugih ljudi?
- ___ 9. Biste li pokrenuli vlastiti posao samo kako biste pobjegli od svakodnevne rutine?
- ___ 10. Čak i da volite raditi, biste li bili spremni raditi preko noći?
- ___ 11. Jeste li voljni dugo raditi, čak i ako ste malo ili nimalo spavali, kako biste dovršili projekt?
- ___ 12. Nakon uspješno završenog projekta, započinjete li drugi odmah nakon toga?
- ___ 13. Jeste li spremni iskoristiti svoju ušteđevinu za pokretanje posla?
- ___ 14. Biste li bili voljni posuditi novac od nekog drugog?
- ___ 15. Ako vam je posao propao, biste li odmah pokrenuli novi?
- ___ 16. Ili biste krenuli u potragu za poslom s redovnom plaćom?
- ___ 17. Mislite li da je riskantno biti poduzetnik?
- ___ 18. Zapisujete li svoje kratkoročne ili dugoročne ciljeve?
- ___ 19. Mislite li da znate dobro upravljati svojim novcem?
- ___ 20. Postane li vam lako dosadno?
- ___ 21. Jeste li optimistični?



Kako izračunati svoj rezultat:

1. Ako da, oduzmite 4 boda; ako ne, dodajte 4.
2. Ako da, oduzmite 1 bod; ako ne, dodajte 1.
3. Ako da, sakupite 1 bod; ako nije, oduzmi 1.
4. Ako da, skupite 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
5. Ako da, sakupite 1 bod; ako ne, oduzmi 1.
6. Ako da, oduzmite 4 boda; ako ne, dodajte 4.
7. Ako da, skupite 4 boda; ako ne, ne dobivate bodove.
8. Ako da, oduzmite 1 bod; ako ne, dodajte 1.
9. Ako da, dodati 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
10. Ako da, dodajte 2 boda; ako ne, oduzmi 6.
11. Ako da, skupite 4 boda; ako ne, ne dobivate bodove.
12. Ako da, skupite 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
13. Ako da, skupite 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
14. Ako da, skupite 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
15. Ako da, skupite 4 boda; ako ne, oduzmi 4.
16. Ako da, oduzmite 1 bod; ako ne, ne dobivate bodove.
17. Ako da, oduzmite 2 boda; ako ne, dodajte 2.
18. Ako da, sakupite 1 bod; ako ne, oduzmi 1.
19. Ako da, skupite 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
20. Ako da, dodajte 2 boda; ako ne, oduzmi 2.
21. Ako je 2, dodajte 2 boda; ako ne, oduzmi 2.

Rezultati testa

- Rezultat od 35 bodova ili više: Sve vam ide dobro. Imate potencijal za postizanje spektakularnog poduzetničkog uspjeha.

- Rezultat između 15 i 34: Vaša pozadina, vještine i talent daju vam odličnu priliku za uspjeh u vašem poslu. Trebao bi otići daleko.

- Rezultat između 0 i 14: Imate dobar početak u sposobnosti i/ili iskustvu za vođenje poduzeća i trebali biste biti uspješni u pokretanju poduzeća ako naučite kako ga voditi.

- Rezultat između -15 do -1: Mogli biste uspjeti ako se odvažite sami, ali možda ćete morati dodatno raditi kako biste nadoknadili nedostatak prednosti i vještina koje poduzetnicima daju prednost kada započnu posao.

- Rezultat između -16 i -43: Vjerojatno imate druge talente osim ovog. Trebali biste razmisliti o tome je li izgradnja posla ono što doista želite raditi, jer biste se mogli naći u situaciji da plivate protiv plime. Raditi u tvrtki ili za nekog drugog, razvijati karijeru u struci ili stjecati stručnost u tehničkom području bilo bi vam daleko prikladnije i omogućilo bi vam da uživete u ispunjenijem životnom stilu. Prikladno za vaše vještine i interese.

Tumačenje:



Ako je vaš rezultat visok, to ne znači nužno da ćete biti uspješni u svom poslu, već da imate potrebne kvalitete da budete uspješni u poslu koji ste pokrenuli. Ako je vaš rezultat nizak, to ne znači da nećete uspjeti. Postoje i drugi čimbenici koje treba razmotriti prije nego poduzmete ovaj korak.

2.2. Započnite svoj posao sa spajalicom

Pripreme: 30 minuta

Trajanje: 45 minuta

Veličina grupe: 5-20 ljudi

Dob: 16+

Tagovi: poduzetništvo, kreativnost, alternativna uporaba, inovativno razmišljanje, "razmišljati izvan okvira"

Kada se koristi?

- procjena kreativnog potencijala;
- poboljšanje "izvan okvira" razmišljanja / vještina razmišljanja;
- razumijevanje kako kreativnost i inovativnost pomažu razvoju vašeg poslovanja.

Materijali:

- olovke, samoljepivi papirići, ploča, markeri, spjalice

Kako?

Priprema:

- Pročitajte kratki pregled testa alternativne uporabe u OKVIRU ČINJENICE (FACTS BOX).

Prezentacija:

1. Započnite raspravu pitajući sudionike za njihovu definiciju 'kreativnosti' i zapišite njihove odgovore na ploči.
2. Zatim ih pitajte koje su glavne stvari/aspekti koje bi osoba trebala imati da bi se smatrala kreativnom. Zapišite i ove odgovore na ploču.
3. Dajte svakom sudioniku spjalicu i puno samoljepivih papirića, zatim im dajte 3 minute da smisle što više mogućih alternativa za korištenje spjalice. Za svaku ideju trebali bi koristiti različiti samoljepivi papirić.
4. Zatim zamolite sudionike da zalijepe samoljepljive papiriće na ploču dok ih prezentiraju. Zamolite ih da na ploču zalijepe samo nove ideje, one koje prije nisu spomenute.

Nakon što su sve ideje na ploči, podijelite ideje na samoljepivim papirićima uz pomoć sudionika u tri kategorije:

- Koristite spjalicu kakva jest;
- Promjena dizajna spjalice;
- Dodaje objekt spjalici, stvarajući još jedan objekt.



Štoviše, zajedno sa sudionicima analizirajte ideje iz sljedećih perspektiva:

- Tečnost (koliko je uporaba svaki sudionik pronašao u usporedbi s ukupnim brojem uporaba koje je pronašla grupa);
 - Originalnost (koliko je ideja neobična);
 - Fleksibilnost (koliko različitih sektora pokrivaju idejama; na primjer, ako netko spomene ideju korištenja spajalica kao naušnica, ali i kao ogrlice, tada je ta osoba pokrila samo jedan sektor – nakit/dodaci);
 - Razrada (koliko su ideje bile detaljne).
5. Pitajte sudionike kako su došli do tih ideja, a zatim ih upoznajte s idejom da se kreativnost može trenirati svakodnevnim vježbama poput ove.
6. Sada pitajte sudionike zašto bi kreativnost mogla biti važna za posao. Na temelju njihovih odgovora objasnite im da nije dovoljno biti kreativan, razmišljati "izvan okvira", te da je važno znati primijeniti kreativnost za rješavanje problema u zajednici, za zadovoljenje potreba potencijalnih kupaca ili poslovnih prilika. Stoga se kreativne ideje moraju provesti u praksu kroz inovacije.

Naknadna pitanja:

Zamolite sudionike da kažu što se dogodilo nakon što su vidjeli ideje drugih ljudi o tome kako koristiti spajalicu. Jesu li pronašli neke druge ideje?

Pitajte ih koliko su alternativnih namjena pronašli prije nego što su stvarno postali kreativni s korištenjem spajalice? Što im to govori? Pomozite im da nauče da je vrlo važno prihvatiti izazove i da dobre ideje dolaze kasnije, a ne na početku procesa.

Kutija s činjenicama

Test alternativne upotrebe

Razvio ga je J.P. Guilford 1967., Test zadatka alternativne uporabe traži od vas da pronađete što je više moguće namjena za predmet, kao što je cigla, cipela, spajalica za papir itd., u kratkom vremenskom razdoblju (obično između 2 i 5 minuta).

Test mjeri divergentne vještine razmišljanja osobe. To je u suprotnosti s tradicionalnim testovima koji se fokusiraju na konvergentno razmišljanje, odnosno sposobnost osobe da pronađe jedno, "točno" rješenje problema. Ovaj test potiče ljude da smisle više rješenja za problem.

U raznim studijama test je pokazao da su sudionici koji su u određenom trenutku pronašli više ideja imali puno kreativnije odgovore, a ideje ponuđene na početku, među prvima, bile su manje kreativne u odnosu na one u drugom dijelu liste ideja. . Drugim riječima, kreativnost se poboljšava vježbom i upornošću.

Evaluacija testa uključuje četiri elementa:

1. Tečnost - koliko namjena osoba može pronaći;
2. Originalnost – koliko su ideje neobične, svojevrsni dokaz drugačijeg razmišljanja;
3. Fleksibilnost – raznolikost ideja, iz različitih sektora ili kategorija;
4. Razrada – koliko su ideje detaljno opisane.

Ovaj test se može koristiti svaki dan, počevši od raznih predmeta, kao alat za razvoj kreativnosti.

<https://www.youtube.com/watch?v=yjYrxcGSWX4>

<https://www.youtube.com/watch?v=tTtJETjGDFY>



<https://www.alamy.com/stock-photo-creative-creativity-innovation-design-vision-concept-126130669.html>

2.3. Business Model Canvas – Planirajte svoje poslovanje na jednoj stranici!

Priprema: 60 minuta

Trajanje: 90 minuta

Veličina grupe: 5-30 ljudi

Dob sudionika: 16+

Oznake: poduzetništvo, planiranje, poslovni plan

Kada se koristi?

- razvijanje poslovne ideje u pravi plan spreman za provedbu u praksi
- planiranje projekata koji uključuju različite vrste klijenata i dionika

Materijali:

ploča, samoljepljivi papirići u više boja, markeri, video projektor i laptop

Priprema:

Ovdje pogledajte kratku video prezentaciju o platnu poslovnog modela:

<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s;>

- Pripremite ploču koristeći platno poslovnog modela dostupnog na ovoj poveznici: <https://templatelab.com/business-model-templates/>;
- Koristeći raznobojne samoljepljive papiriće, pripremite prezentaciju projekta/poslovne ideje (odaberite jednostavnu ideju, možda čak i poznatu sudionicima) prateći devet odjeljaka na platnu; koristite najmanje dvije vrste kupaca kako bi ljudi razumjeli kako kupci mogu postati ključni partneri ili pružiti ključne resurse projektu kada se raspravlja o drugom segmentu kupaca.

Prezentacija:

1. Pitajte sudionike koji su glavni elementi bilo kojeg projekta (ciljevi, svrha, problem, korisnici, aktivnosti, metodologija, procijenjeni rezultati, proračun itd.) ili bilo koje poslovne ideje (proizvodi, kupci, kanali distribucije, cijene, troškovi, promocija itd.).
2. Predstavlja business model canvas kao alat koji ima sve pomponente projekta/poslovne ideje na jednoj stranici.
3. Navedite primjer korištenja business model canvas s projektom/poslovnom idejom koju ste pripremili prije radionice. Prikazuje kako model radi za najmanje dva različita segmenta kupaca. Pokažite im kako je devet elemenata međusobno povezano: klijenti / segmenti kupaca, primjeri vrijednosti za kupce (proizvodi / usluge), odnos s klijentima, komunikacijski kanali, tokovi prihoda, ključne aktivnosti, ključni resursi, ključni partneri i struktura troškova.
4. Podijelite sudionike u grupe od pet i svakom dajte tablu.
5. Zamolite svaku grupu da pripremi business model canvas na ploči.
6. Zamolite svaku grupu da osmisli projektну ideju koju bi željeli implementirati u svojoj zajednici / svojoj školi / svom susjedstvu i pripremite prezentaciju projekta koristeći business model canvas.
7. Svaka grupa ima između pet i sedam minuta da predstavi svoj projekt.
8. Dajte povratnu informaciju o svakoj projektnoj ideji. Nemojte se fokusirati na ideju projekta, već na to kako je projekt planiran pomoću business canvas model.

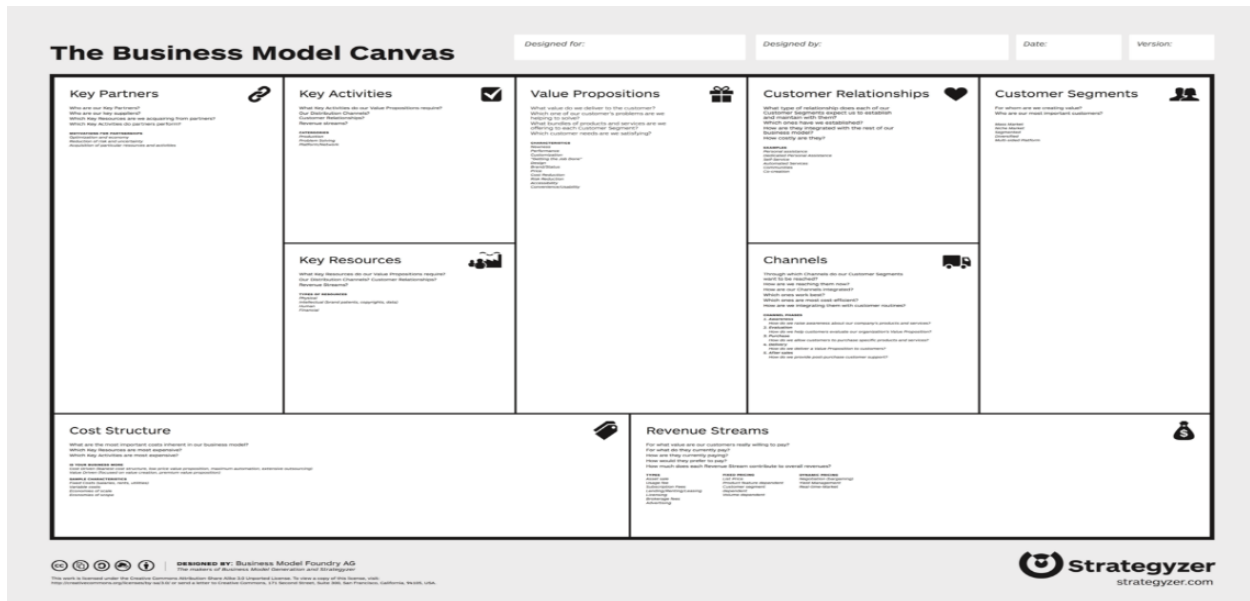
Naknadna pitanja:

Kako se projektна ideja razvijala/mijenjala tijekom vježbe?

Koji su novi aspekti/ideje ili nova pitanja vezana uz projekt, generirana korištenjem business model canvas?

Što možete reći o održivosti vašeg projekta, s obzirom na poslovni model koji ste razvili?

<https://www.youtube.com/watch?v=I8nwNcCfyig>



Izvor: https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas

2.4. Vodite svoju organizaciju sa stilom

Pripreme: 25 minuta

Trajanje: 45 minuta

Veličina grupe: 15 ljudi

Dob: 16+

Tagovi: poduzetništvo, vodstvo, stilovi vođenja

Kada se koristi?

- učenje i razumijevanje različitih stilova vodstva
- razumijevanje prednosti i nedostataka svakog stila vodstva

Materijali: Ploča, markeri

Kako?

Priprema:

- Ispišite tri scenarija s tri vrste vođa (demokratski vođa, autokratski vođa i laissez-faire vođa) iz dodatka.

Prezentacija:

1. Podijelite sudionike u tri grupe i odaberite jednu osobu iz svake grupe koju ćete odrediti kao voditelja.
2. Dajte svakom voditelju (ali NE i grupama) jedan od tri scenarija u dodatku.
3. Dok tri voditelja čitaju svoj scenarij, dajte svakoj grupi ploču i markere i recite im da će dobiti upute od svojih voditelja.
4. Neka sada grupe vode voditelji i riješe zahtjev za 15-ak minuta.
5. Svaka grupa mora predstaviti svoje odluke i rezultate grupne aktivnosti.

Naknadna pitanja:

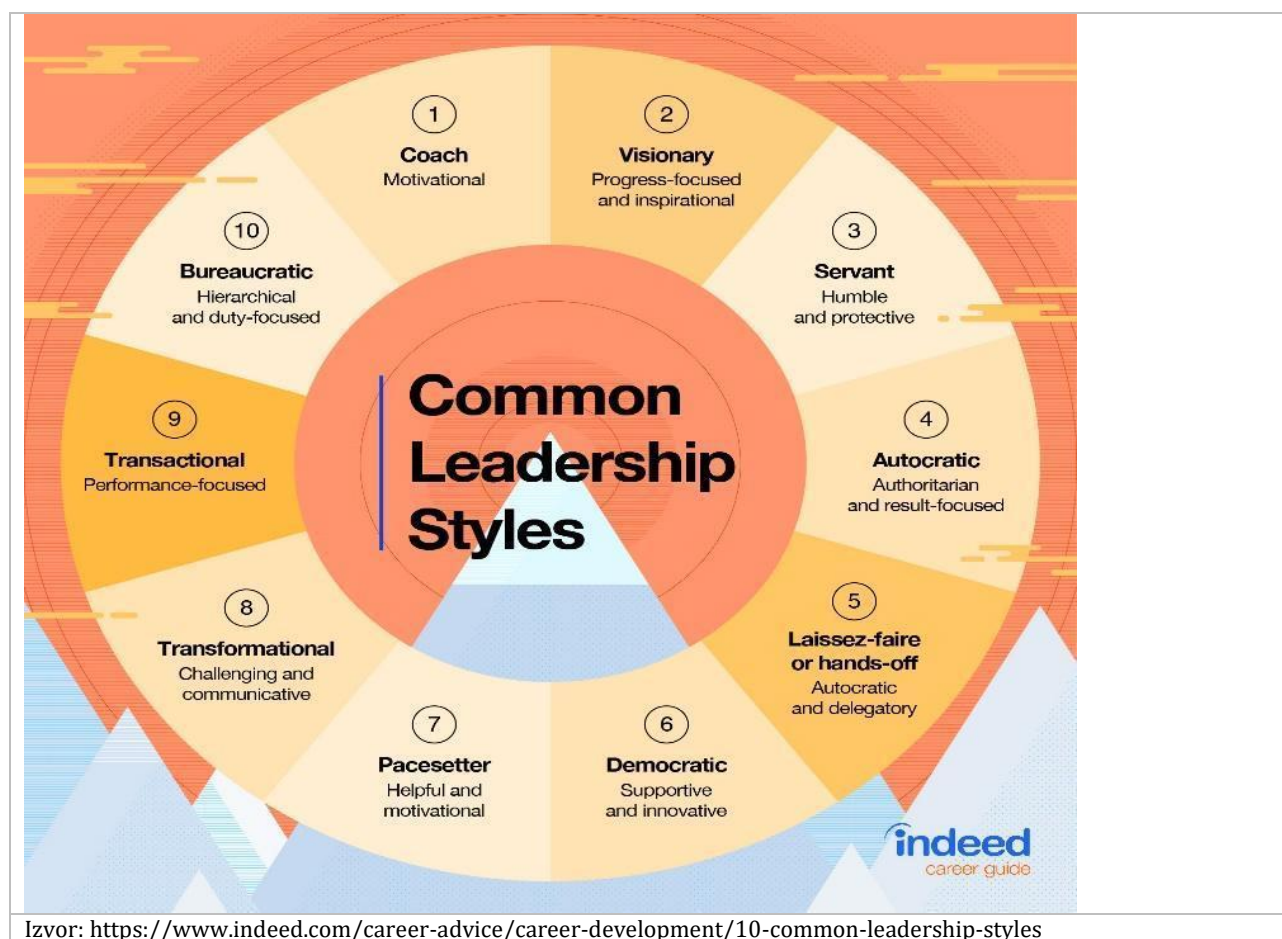
Koja ste ponašanja prepoznali kod svojih vođa? Što je sa "sljedbenicima"?

Kako ste se osjećali kao vođa ili član tima tijekom igre uloga?

Koliko je učinkovit bio svaki sastanak vođen od strane voditelja?

Koje su prednosti i nedostaci pojedinog sastanka određeni stilom vođenja?

<https://www.youtube.com/watch?v=2lEp4TVpxgA>





Dodatak

Scenarij A

Vi ste menadžer u tvrtki s 250 zaposlenih. Top menadžment vas moli da date prijedloge za organizaciju godišnje zabave. Svrha zabave je proslaviti dobre rezultate tvrtke kojima su pridonijeli svi zaposlenici, stoga u svom prijedlogu trebate ponuditi široku lepezu aktivnosti. Isplanirali ste kratak sastanak sa svojim timom. U sljedećih 15 minuta morate prikupiti što više ideja i osmisliti plan za zabavu..

Na kraju sastanka bit će imenovana jedna osoba koja će prezentirati rezultate i odgovarati na pitanja.

Sažetak:

- Cilj sastanka: izraditi plan aktivnosti za zabavu.
- Trajanje: 15 minuta.
- Logistika: plan će biti napisan na ploči.
- Jedna osoba bit će imenovana za predstavljanje rezultata.

Pokušajte dobro slijediti sljedeća ponašanja:

- Pažljivo se pripremate i bilježite osnovne ideje koje želite iznijeti na sastanak.
- Ti si jedini koji zna što je dobro za momčad.
- Vi vodite raspravu; daje naredbe drugima o tome što treba učiniti.
- Odmah dodijelite zadatke svakom članu tima.
- Utječite i dominirajte raspravom do posljednjeg detalja.
- Ti najviše pričaš.
- Ne morate postavljati pitanja i slušati; odmah prekinite razgovor ako smatrate da je nepotreban.
- Često prekidajte druge.
- Kritizirajte i hvalite izravno, otvoreno.
- Ne tražite od članova tima da iznose svoje ideje ili prijedloge.
- Očekujete izvrsne rezultate i osuđujete svoje podređene, smatrajući sebe najboljima.
- Uostalom, već imate plan zabave i samo ga morate objasniti svojim podređenima.
- Morate prezentirati rezultate

Scenarij B

Vi ste menadžer u tvrtki s 250 zaposlenih. Top menadžment vas moli da date prijedloge za organizaciju godišnje zabave. Svrha zabave je proslaviti dobre rezultate tvrtke kojima su pridonijeli svi zaposlenici, stoga u svom prijedlogu trebate ponuditi široku lepezu aktivnosti. Isplanirali ste kratak sastanak sa svojim timom. U sljedećih 15 minuta morate prikupiti što više ideja i osmisliti plan za zabavu.

Na kraju sastanka bit će imenovana jedna osoba koja će prezentirati rezultate i odgovarati na pitanja.

Sažetak:

- Cilj sastanka: izraditi plan aktivnosti za zabavu.
- Trajanje: 15 minuta.
- Logistika: plan će biti napisan na ploči.
- Jedna osoba bit će imenovana za predstavljanje rezultata.

Pokušajte dobro slijediti sljedeća ponašanja:

- Od samog početka informirate svoj tim o ciljevima sastanka, što se očekuje da se postigne na kraju i kako o tome razgovarati.
- Dogovoriti se oko organizacije sastanka i pojedinačnih zadataka.
- Zamolite članove tima da daju konkretne prijedloge i potaknite sve da budu aktivni.
- Postavljajte pitanja za podršku i ohrabrenje; Slušajte pažljivo.
- Uključite svoje kolege u donošenje odluka.
- Objašnjavate im vlastita mišljenja i ne namećete ih.
- Uključujete najtiše i potičete sve da doprinesu.
- Ne forsirajte ništa, već podržite aktivnosti za sve zaposlenike.
- Kontroliraj raspravu samo kada je to potrebno i podržavaj pojedinačne inicijative ili vođenje sastanka od strane članova tima.

Scenarij C

Vi ste menadžer u tvrtki s 250 zaposlenih. Top menadžment vas moli da date prijedloge za organizaciju godišnje zabave. Svrha zabave je proslaviti dobre rezultate tvrtke kojima su pridonijeli svi zaposlenici, stoga u svom prijedlogu trebate ponuditi široku lepezu aktivnosti. Isplanirali ste kratak sastanak sa svojim timom. U sljedećih 15 minuta morate prikupiti što više ideja i osmisliti plan za zabavu.

Na kraju sastanka bit će imenovana jedna osoba koja će prezentirati rezultate i odgovarati na pitanja.

Sažetak:

- Cilj sastanka: izraditi plan aktivnosti za zabavu.
- Trajanje: 15 minuta.
- Logistika: plan će biti napisan na ploči.
- Jedna osoba bit će imenovana za predstavljanje rezultata.

Pokušajte dobro slijediti sljedeća ponašanja::

- Započnite kratkim informiranjem svojih podređenih o ciljevima sastanka; bez navođenja previše detalja; zamolite ih da počnu raditi.
- Budite više promatrač.
- Neka razgovaraju jedno s drugim i ne miješajte se.
- Sigurni ste da oni to mogu riješiti bez vašeg uplitanja.
- Ne izražavajte svoje mišljenje.
- Ne sudjelujte u raspravama i izbjegavajte kontakt očima.
- Pričekajte da pitanja budu upućena izravno vama.
- Na pitanja odgovorite drugim pitanjima ili ih jednostavno postavite - "Ali što ti misliš?".
- Ne kritizirajte, ne hvalite.
- Imate neutralnu ulogu; ti nisi vođa tima.
- Odgovore treba dati druga osoba.

Literatura

- [1] http://www.tydzienprzedsiebiorczosci.pl/files/best_practices_EN.pdf
- [2] *Start Your Own Business, Sixth Edition: The Only Startup Book You'll Ever Need*, written by Inc The Staff of Entrepreneur Media. <http://www.amazon.com/Start-Your-Own-Business-Sixth>
- [3] *How to Improve Your Critical Thinking Skills and Make Better Business Decisions*
- [4] <http://www.entrepreneur.com/article/226484>
- [5] Articol despre luarea deciziilor:
- [6] <https://new.edu/resources/making-rational-decisions>
- [7] *Dan Ariely: Are we in control of our own decisions?*, TED Talks
- [8] https://www.ted.com/talks/dan_ariely_asks_are_we_in_control_of_our_own_decisions?language=en
- [9] Cum să atragi investitorii: http://www.iseeyou-network.eu/files/8514/5579/7112/Business_Angel_Attraction_Plan.pdf
- [10] Robert Kiyosaki, *Rich Dad's Cashflow Quadrant. Guide to Financial Freedom* (2012).
- [11] *Trump and Kiyosaki on Building Business Wealth*,
<http://www.entrepreneur.com/article/169174>
- [12] Business Model Canvas
- [13] <http://www.businessmodelgeneration.com/>
- [14] <http://nonprofitcanvaskit.com/>
- [15] *The 7 habits of highly effective people*, by Stephen Covey:
- [16] <https://www.stephencovey.com/7habits/7habits-habit1.php>
- [17] *7 Reasons '7 Habits of Highly Effective People' Lives on 25 Years Later*
- [18] <http://www.entrepreneur.com/article/236544>
- [19] *Leadership Styles and Types: Authoritarian, Laissez-Faire & Democratic*
- [20] <http://study.com/academy/lesson/leadership-styles-and-types-authoritarian-laissez-faire-democratic.html>
- [21] Leadership situațional: <https://situational.com/the-cls-difference/situational-leadership-what-we-do/>
- [22] Stilurile de leadership:
- [23] https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_84.html
- [24] Clutterbuck, David & Chartered Institute of Personnel and Development. *Everyone needs a mentor: fostering talent in your organisation*. (Chartered Institute of Personnel and Development, 2004).
- [25] Crețu D., Daniliuc F., Vrînceanu C. Ghid practic pentru antreprenori, Evrika Publishing, 2021
- [26] Goleman David. Leadership. Puterea inteligenței emoționale. Selecție de texte, Curtea veche, București, 2016
- [27] Humphrey, Ronald H. *Effective leadership: theory, cases, and applications*. (SAGE, 2014).