

KAJ ZMOREM NA PODROČJU SAMOINICIATIVNOSTI IN PODJETNOSTI



Navodila za uporabo pripomočka:



Pozorno preberite naslednji seznam, tako, da si natančno ogledate posamezno področje in izberete tiste trditve, ki najbolj ustrezajo tistemu, kar zares **ZMORETE**.

Pri trditvah, ki ste jih izbrali, naredite kljukico v kvadratu poleg njih.



Pozorno preberite naslednji seznam, tako, da si natančno ogledate posamezno področje in izberete tiste trditve, ki predstavljajo del znanja, ki ga pri sebi **NAJBOLJ POGREŠATE**.

Pri trditvah, ki ste jih izbrali, naredite križec v kvadratu poleg njih.

Razvoj in vodenje poslov/projektov

ISKANJE PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI

Znam opredeliti, katero svoje znanje, spretnosti, zmožnosti imam za uresničitev neke zamisli, ki mi bo prinesla ekonomsko korist, na primer, katere pridelke/izdelke trg potrebuje, in realno določim ceno, ki bi jo lahko dobil v zameno.

ISKANJE PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI

Vem, kaj so moji podjetni dosežki in kje sem bil samoiniciativen. Premislil sem, kako pomembni so bili za moj razvoj, na primer, s svojim delom in nenehnimi izboljšavami postopka pridelave zelenjave pridobivam vedno nove izkušnje in si razvijam samozavest.

USMERJENOST V CILJ

Znam uresničiti zamisel - oblikujem si uresničljiv in jasen cilj.
PRIMER: Prodaja eko zelenjave: Postavim si letni cilj, prodati 2000 kilogramov eko zelenjave.

USMERJENOST V CILJ PO KORAKIH

Znam oblikovati stopenjske cilje ter jih tudi redno meriti, na primer poglaviti cilj si razdelim na več stopenj; v prvem tromesečju leta bom prodal 700 kg eko zelenjave, v drugem tromesečju leta 500 kg, v tretjem tromesečju leta 500 kg in v zadnjem tromesečju leta 300 kg eko zelenjave.

NAČRTOVANJE PODJETNIŠKE IDEJE

Znam izdelati načrt, kako bom uresničil svojo zamisel, na primer razmislim, kaj bi želel v naslednjih letih večjega narediti, oblikujem načrt, kako se bom lotil dela, da bi prišel po manjših korakih do cilja.

NAČRTOVANJE PODJETNIŠKE IDEJE

Zavedam se pomena pisnega poslovnega načrta, kjer predvidim posamezne časovne korake, ki mi omogočajo sprotno preverjanje uresničevanja načrta. Načrt redno spremljam in ga znam prilagajati glede na okoliščine.

POZNAM SVOJE PREDNOSTI

Znam opredeliti, katera dela opravljam z veseljem in z lahkoto, ter vem za svoje prednosti, po katerih izstopam.

POZNAM SVOJE PREDNOSTI

Na podlagi konkretno zastavljenega cilja znam natančno popisati, katero znanje imam in katero mi manjka za njegovo doseg.

VZTRAJNOST

Znam premagovati težave na poti do cilja, na primer kljub toči, ki je prizadela moj pridelek, se odločim na tržnici prodajati druge pridelke, na primer vloženo sadje in zelenjavo.

VZTRAJNOST

Prepričljiv sem v predstavljanju stališč - zakaj tako, in ne drugače.

USMERJENOST V ISKANJE REŠITEV – UČINKOVITO SPOPADANJE Z OVIRAMI

Znam tehtati dejstva, ki govore v prid mojemu načinu dela, in tista, ki mu nasprotujejo, ter iščem drugačne rešitve.

USMERJENOST V ISKANJE REŠITEV – POZITIVNA USMERJENOST

Sem pozitivno usmerjen in iščem rešitve za vse slabše situacije. V delovnem postopku ali izdelku znam poiskati slabosti in jih skušam izboljšati.

USMERJENOST V ISKANJE REŠITEV – IZ NE-UGODNIH OKOLIŠČIN USTVARITI PRILOŽNOST

V zahtevnejših delovnih in tržnih razmerah znam najti pozitivno plat in jo skušam nadgraditi v priložnost, na primer znižanje odkupne cene breskev v Fructalu je nov izziv za iskanje novih kupcev in drugih oblik prodaje in predelave sadja (na primer iščem nove zamisli, kje in kako bi lahko prodajal breskve po višji ceni, kakor jih odkupuje Fructal).

USMERJENOST V ISKANJE REŠITEV – ODPRAVLJANJE TEŽAV

Na primer vztrajam, da so tudi odpadki lahko nova priložnost za zaslužek (iz žagovine lahko naredim palete za kurjavo, lahko jo uporabim za kompost, lahko jo prodam kmetu, ki ima živino ipd.).

USMERJENOST V ISKANJE REŠITEV – ISKANJE REŠITEV

Ko nastanejo težave, zmorem prevzeti vodilno vlogo in pripeljati stvari do konca.

UPRAVLJANJE TVEGANJ – OCENA TVEGANJA

Znam oceniti, kakšno tveganje zame pomeni določena odločitev, na primer finančne možnosti in posledice, ki jih prinaša gradnja namakalnega sistema in protitočne zaščite.

UPRAVLJANJE TVEGANJA – PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI

Poznam analizo prednosti in pomanjkljivosti ter priložnosti in ovir. Kadar načrtujem kaj novega, vedno opravim to analizo.

UPRAVLJANJE TVEGANJA – OCENA TVEGANJA

Glede na dane naložbe premislim, kakšen bi bil najslabši možni izid, in premislim, ali bi bilo tveganje zame sprejemljivo ali mogoče pogubno.

UPRAVLJANJE TVEGANJA - PRAVOČASNO PREPOZNAVANJE TVEGANJA

Vem, da je tveganje nujno. Zavedam se na primer, podnebnih sprememb in negotovosti, ki jih te prinašajo za pridelek v mojem bio sadovnjaku, in se na to ustrezno pripravim.

PREDSTAVITEV ZAMISLI DRUGIM

Znam jasno in na kratko predstaviti pogloblitve značilnosti svoje podjetniške ideje.

PREDSTAVITEV ZAMISLI DRUGIM

Svojo poslovno idejo predstavim skupini, jo skušam prepričati. Svojo zamisel znam ubraniti pred dvomi.

ZAVEDANJE POSTOPNOSTI

Zavedam se, da se da moram zamisel uresničevati postopoma, na primer od podarjanja svojih izdelkov sorodnikom do prodaje na tržnici.

ZAVEDANJE POSTOPNOSTI

Znam pripraviti terminski načrt svojega dela, prodaje in naložb za obdobje 5 let in se pri tem zavedam, da je razvoj postopen.

STROKOVNOST

Nenehno nadgrajujem svoje znanje z učenjem od drugih, na seminarjih, strokovnih srečanjih ali tečajih.

STROKOVNOST

Pripravljen sem se dodatno izobraževati za določen poklic, za katerega mi primanjkuje spretnosti.

URESNIČITEV ZAMISLI

Glede na zastavljene cilje po korakih udeležam svojo zamisel, na primer potem, ko sem pridobil finančna sredstva (nekaj lastnih virov, spodbude, posojila, nepovratna sredstva) se po načrtu lotim gradnje namakalnega sistema oziroma protitočne zaščite.

URESNIČITEV ZAMISLI

Prijavim se na razpis za samostojnega podjetnika ali podjetniško idejo. Na primer predstavim svojo zamisel o odprtju računalniškega servisa in storitev, prepričam s poslovno vizijo ter pridobim finančna sredstva za zagon.

UČINKOVITO UPRAVLJANJE FINANC - DOBRO GOSPODARJENJE Z DENARJEM

Naredim si mesečni načrt prihodkov in odhodkov ter mu sledim, zelo sem pozoren, če se bližam negativnemu finančnemu stanju.

UČINKOVITO UPRAVLJANJE FINANC - ISKANJE FINANČNIH SREDSTEV

Zmožen sem najti potrebna finančna sredstva za uresničitev načrtov. Na primer na spletnih straneh regionalne razvojne agencije sledim aktualnim razpisom.

UČINKOVITO UPRAVLJANJE FINANC – OPRAVLJANJE DELA POLEG IZOBRAŽEVANJA

Del zaslужka porabim za izobraževanje ali razvoj podjetniške ideje, ostalo pa namenim izdatkom.

UČINKOVITO UPRAVLJANJE FINANC – VLAGANJE ZASLUŽKA

Z zaslužkom na primer posodobim avtomehanično delavnico, nakupim nove stroje in orodje ter tako lahko opravim več dela.

INOVATIVNO RAZMIŠLJANJE

Zavzeto iščem nove rešitve za izboljšanje svojega trenutnega ekonomskega položaja. Sledim svojim dejanskim zmožnostim. Na primer tako, da se lotim povečanja svojega dozdajšnjega vrta, z namenom, da bom začel pridelke prodajati v podvojeni količini.

INOVATIVNO RAZMIŠLJANJE

Sem inovativen in iznajdljiv pri spremembah in uvajanju novosti v pridelavo in prodajo lastnih pridelkov ali izdelkov.

OPTIMISTIČNI POGLED V PRIHODNOST - RAZMISLEK O PRIHODNOSTI

Imam načrte za prihodnost. Že sedaj razmišljam, kdo bo za menoj nadaljeval dejavnost, ki sem jo razvil.

OPTIMISTIČNI POGLED V PRIHODNOST - VIZIJA

Ne glede na morebitne ovire na trgu ali v širšem okolju znam poiskati nove priložnosti v smeri zastavljene vizije.

SMISEL ZA PROMOCIJO

Oglašujem svojo dejavnost/izdelke v lokalni skupnosti in širše, na primer udeležujem se vseh predstavitvenih dogodkov v domačem kraju, kjer lahko brezplačno predstavim in ponudim v pokušnjo svoje izdelke.

SMISEL ZA PROMOCIJO

Znam domiselno predstaviti svoje zamisli ali izdelke. Pri tem uporabljam sodobno IK tehnologijo.

PREDSTAVITEV SVOJIH DOSEŽKOV

Svoje dosedanje delo in dosežke znam (izvirno) predstaviti pred manjšo skupino.

PREDSTAVITEV SVOJIH DOSEŽKOV

Znam predstaviti svoj izdelek posebno in izvirno, na primer, s kakovostno in unikatno predstavitvijo pridelkov iz zelenjave si povečam krog zadovoljnih kupcev, ki moje izdelke priporočajo tudi drugim.

PREVERJAM MOŽNOSTI

Stalno preverjam možnost uresnitve svojega projekta in uvajam potrebne izboljšave ali popravke, na primer spremljam dnevno, tedensko in mesečno razliko med dohodki in stroški.

ŠIRŠE PREVERJAM MOŽNOSTI

Načrtno spremljam novosti na področju pridelovanja zelenjave in sadja. Pogosto se družim z drugimi pridelovalci in razpravljam o težavah.

UVAJANJE NENEHNIH IZBOLJŠAV

V delovnem postopku ali izdelku sem vedno pozoren tudi na slabosti in jih skušam odpraviti. Zelo sem pazljiv na pripombe svojih strank.

UVAJANJE NENEHNIH IZBOLJŠAV

Na svojem delovnem mestu spremljam pomanjkljivosti delovanja delovnega stroja ali pripomočkov. Znam uporabljati ustrezno literaturo, poiščem dodatne informacije in preskusim izboljšave.

Razvoj in vodenje ljudi

MOTIVIRANJE SODELAVCEV

Prepoznam in aktiviram potenciale in zmožnosti drugih. Navdušujem druge, da sodelujejo pri uresničevanju mojih zamisli.

MOTIVIRANJE SODELAVCEV

Pozoren sem na vrednote drugih in jih obravnavam pri vsakem posebej. Zato jih znam navdušiti za sodelovanje pri skupnem projektu in jim dodeliti ustrezno vlogo. Prepoznam in nagradim izstopajoče dosežke ter učinkovito in ustrezno pohvalim dobro opravljeno delo sodelavcev.

UPRAVLJANJE IN RAZVOJ SOCIALNEGA KAPITALA – ISKANJE POVEZAV V NEPOSREDNI OKOLICI

Zavedam se, da so vsi moji znanci svojevrstna pomoč pri uresničevanju poslovne ideje.

UPRAVLJANJE IN RAZVOJ SOCIALNEGA KAPITALA – POVEZOVANJE Z DRUGIMI

Najprej pretehtam, kaj je potrebno za uresničitev moje zamisli, nato določim potrebno znanje in druge osebe, ki imajo to znanje, da lahko skupaj pridemo do uresničitve.

UPRAVLJANJE IN RAZVOJ SOCIALNEGA KAPITALA

Imam strategijo vključevanja svojih znancev pri uresničevanju svoje podjetniške ideje: od razvoja, distribucije in promocije storitve in proizvodov, do prodaje.

UPOŠTEVANJE MNENJA IN IZKUŠNJE DRUGIH

Pazljivo poslušam predloge drugih in jih tudi sam spodbujam.

UPOŠTEVANJE MNENJ IN IZKUŠENJ DRUGIH

Pozorno in potrpežljivo poslušam mnenja in predloge drugih in se vzdržim prenapljenih sklepov ali razlag. Kljub morebitnemu nestrinjanju jim povem, kako spoštujem njihovo znanje in izkušnje.

SKLEPANJE KOMPROMISOV

Kljub bogatim izkušnjam in znanju, ki ga imam, se zavedam pomena sodelovanja z drugimi, zato pogosto upoštevam njihovo mnenje.

SKLEPANJE KOMPROMISOV

Upoštevam zamisli drugih, spremenim svoje prepričanje, če so njihovi argumenti dovolj prepričljivi. Zmožen sem združevati različne poglede.

PREVZEMANJE ODGOVORNOSTI

Zavedajoč se svojih zmožnosti in sposobnosti prevzamem tisti del naloge, ki ga lahko odgovorno in brez težav opravim, na primer kot strokovno najprimernejši delavec v delavnici prevzamem nov stroj.

PREVZEMANJE ODGOVORNOSTI

Pravočasno prepoznam svojo zmoto, priznam napako in skušam odpraviti ali preprečiti posledice zaradi nepremišljenih odločitev.

RAZVOJ POTENCIALNIH SODELAVCEV

Znanje sistematično prenašam na mlajše rodove tudi zunaj svoje družine (seminarji, srečanja, tržnica, lokalni kulturni dogodki itn.).

RAZVOJ SODELAVCEV – PRENOS ZNANJA NA DRUGE

Udeležim se ali sam organiziram seminarje, srečanja, tečaje kjer svoje znanje in izkušnje ponudim drugim (na primer izdelujem voščilnice, zato druge člane društva, katerega član sem, naučim izdelovanja za prodajo na stojnici; sam tako prodam večje količine).

RAZVOJ SODELAVCEV – PRIMERI DOBRE PRAKSE

Sam ali s pomočjo drugih slikam in opisujem ali kako drugače dokumentiram primere iz svoje dejavnosti, na katere sem še posebno ponosen, in jih v tiskani ali elektronski obliki posredujem drugim.

TIMSKO DELOVANJE

Pri uresničevanju svoje podjetniške ideje si oblikujem ožji krog ljudi, ki mi pomagajo, sprejemam pobude sodelavcev.

SPODBUJANJE TIMSKEGA DELA

Motiviram druge za skupno izvedbo zamisli. Spodbujam k vztrajnosti in dokončanju sprejetih nalog, četudi nastanejo medsebojna trenja. Spore skušam na vsak način razrešiti.

ODGOVORNO TIMSKO DELOVANJE

Odgovorno prevzamem zastavljene naloge in jih skušam opraviti vestno, natančno in pravočasno.

RAZDELITEV DELA DRUGIM (VODENJE SKUPINE)

S prepoznavanjem zmožnosti in sposobnosti posameznega člana skupine premišljeno razdelim naloge drugim članom skupine.

VODENJE SKUPINE

Znam voditi druge k skupnemu cilju, jih pri tem usmerjati in deliti naloge v skladu z njihovimi osebnostnimi lastnostmi (na primer pri prevzemanju novega stroja organiziram sodelavce tako, da vsak prevzame svoj del naloge, kjer bo lahko najuspešnejši).

ČUSTVENA INTELIGENTNOST

Ustrezno znam pokazati tako prijetna kot neprijetna čustva, kadar je potrebno. Znam pohvaliti in tudi pogrjati.

ČUSTVENA INTELIGENTNOST

Vedenje znam prilagoditi čustvom drugih in situaciji, ne glede na lastno doživljanje.

OSEBNA ETIKA

S sodelavci ravnam spoštljivo in dostojanstveno ne glede na to, kako pomembni so za moj projekt.

POSLOVNA ETIKA – DELITEV DOBIČKA

Pri ustvarjanju in delitvi dobička sem pozoren na vse udeležence.

POSLOVNA IN OSEBNA ETIKA – PORAVNAVA OBVEZNIH FINANČNIH IZDATKOV

Redno poravnavam obveznosti do zaposlenih in dobaviteljev.

MOJA SAMOINICIATIVNOST IN PODJETNOST

2

Navodila za uporabo pripomočka:



Pozorno preberite naslednje trditve. Izberite tiste trditve, ki najbolj ustrezajo temu, kar res **ZMORETE**.

Trditve, ki ste jih izbrali, označite s kljukico v kvadratu.

Znam prepoznati priložnosti zase, družino, za svoje poklicno delo, novo poslovno dejavnost, dodaten vir zaslužka, sploh možnost, da delam in ob tem morda kaj zaslužim.

Hočem razumeti, kaj vse vpliva na končni iztržek, saj iz lastne izkušnje vem za potrebne korake, morebitne težave in znam oceniti, kako močna volja je potrebna, da so ovire premagane.

Vidim širše od svojih težav, presojam vzroke za dogajanje okrog sebe.

Poznam svoje delo in razmišljam o tem, kaj delam najboljše, česa se moram naučiti, kje so lahko nevarnosti.

Se nenehno učim in pridobivam novo znanje in spretnosti, ker se zavedam, da bom tako izboljšal svoje delo ali izdelke.

Vem, kdaj sem resnično zadovoljen z opravljenim delom in iztržkom, kaj je zame plačilo, in imam merila, kakšno naj bo.

Razumem, zakaj je treba tudi v zasebni dejavnosti spoštovati nenapisana pravila, se držati dogovorov, biti pošten, skrbeti za šibkejše, se zavedati pomena dobrih medosebnih odnosov pri poslu.

Znam oceniti, kaj tare predpostavljene, sodelavce, zavedam se, v kakšnem položaju sem sam in v kakšnem drugi.

Znam delati tako, da sem za zgled drugim.

Začel sem razmišljati o problemu in iskati rešitev na podjetniški način.

Poiskal sem pomoč pri drugih in s tem naredil prvi korak.

Razmišljam o tem, kaj znam in kaj me zanima, kaj bi bilo mogoče uresničiti.

Našel oziroma razvil sem svojo »poslovno« zamisel. Naredil sem načrt, kako bi jo uresničili.

Nisem odnehal kljub morebitnim razočaranjem.

Raziskujem, kaj vse bi še lahko pridružil poglavitni zamisli.

Svoje zamisli razvijam tako, da poskušam z manjšimi spremembami, o vsem premislim, se spet učim in tako večkrat ponovim krog.

Naučil sem se, da potrebujem za uspeh voljo, vztrajnost, znanje in druge ljudi.

Odlikujejo me naslednje lastnosti, ki mi pomagajo vztrajati, čeprav pričakovani učinki dolgo niso opazni:

Obvladujem razočaranje in stres.

Svoj življenjski ritem znam prilagoditi novi dejavnosti.

Za svoje cilje pridobivam druge družinske člane.

Sem pogumen.

Z ljubeznijo in pošteno opravljam svojo dejavnost.