|  |  |
| --- | --- |
| **Titlu** | 3.1 Luarea inițiativei |
| **Cuvinte cheie (meta eticheta)** | * **Proces** * **Valoare** * **Antreprenoriat** * **Provocare antreprenorială** * **Planificare** |
| **Limba** | Engleza |
| **Obiective / scopuri / rezultate ale invatarii** | |
| * Inițiați procese care creează valori * Acceptați provocările * Respectați intențiile și îndepliniți-vă planurile | |
| **Cuprins pe scurt** | |
| **3.1.** **A Inițiați procese care creează valori**  Principalele active ale unei afaceri sunt reprezentate de:   * Platforme * Procese * Oameni   În funcție de modul în care aceste elemente sunt combinate împreună, antreprenorii își modelează modelul de afaceri, adică modul în care o organizație creează și oferă valoare socială și economică.  1) Platforma de afaceri se referă la contextele operaționale cu care se confruntă zilnic antreprenorii. Platforma găzduiește:  • Concurenți  • Clienți  • Angajați  • Tehnologii  • Tendințele pieței  • Dinamica macroeconomiei  • Etc.  2) Între ciclul de intrare-ieșire, resursele trec prin două clustere distincte de procese:  Primare - cele care contribuie direct la „transformarea” intrărilor în rezultate și la generarea de profit (ex. Vânzări).  Secundare - cele care contribuie la eficiența și eficacitatea primelor (ex. Dezvoltarea tehnologiilor și inovarea).  3) Managementul oamenilor este una dintre cele mai mari și mai provocatoare sarcini cu care se confruntă orice antreprenor.  Oamenii (adică cunoștințele, mediile profesionale, experiențele operaționale și tehnice) reprezintă adevărata forță motrice a unei organizații.  Resursele, dacă nu sunt însoțite de cunoștințe consistente, nu înseamnă nimic și nu sunt capabile să declanșeze rezultate valoroase.  **3.1.B Acceptați provocările**  Provocarea antreprenorială constă în înfruntarea unei astfel de incertitudini cu curaj, metodă și gândire critică, pentru a atenua riscul și a atinge rezultatele scontate.  O planificare strategică a resurselor disponibile și a obiectivelor consecvente îl va ajuta pe antreprenor să depășească dificultățile zilnice și extraordinare.  Mentalitatea antreprenorială vede în provocări mari oportunități de afaceri care așteaptă să fie exploatate și valorificate.  În caz de eșec, antreprenorii găsesc rezultate ale învățării care îi vor ajuta să-și remodeleze calea de inovare și să își restabilească forța competitivă.  În afaceri nu există nicio modalitate de a evita provocările: dificultățile, provocările, riscurile și evenimentele neașteptate fac parte din călătoria antreprenorială atât cât îi aparțin clienții și concurenții.  Antreprenorii de succes se remarcă față de ceilalți datorită modului în care sunt capabili să gestioneze stresul care vine cu managementul afacerii - astfel încât să-l reformeze ca o forță de conducere pentru îmbunătățirea continuă  **3.1.C Respectați intențiile și îndepliniți-vă planurile**  De la planificarea strategică a inițiativei dvs. antreprenoriale depinde dezvoltarea cu succes a acesteia.  Planificarea strategică este un concept foarte larg. Este posibil să o rezumați ca definiție a elementelor de bază ale afacerii dvs., cum ar fi:   * Context și evaluarea nevoilor / oportunităților   + Ofertă și piețe acoperite   + Ținte și beneficiari finali   + Concurenți   + Durabilitate pe termen lung   + Planificare financiara   + Evaluare a riscurilor   Realizarea cu succes a rezultatelor implică, de asemenea, o resursă intangibilă foarte importantă desfășurată de antreprenori: mentalitatea și modul său de a fi.  O persoană orientată spre obiective (adică antreprenorul) este condusă de dorința de a-și stabili standarde înalte și lucrează pentru a le atinge. | |
| **Intrari de glosar** | |
| **Proces INPUT / OUTPUT:** Materiile prime și resursele de orice fel (intrări) sunt rafinate în continuare prin tehnologii, cunoștințe și experiențe (proces) pentru a produce și finaliza produsele / serviciile finale (producție).  **Rezultat**: „rezultatul” real în termeni de produs sau serviciu produs de întreprindere.  **Rezultat**: impactul așteptat din acel produs / serviciu nu doar ca profit, adică satisfacția clientului.  **Evaluare formativă**: evaluare pas cu pas a proceselor și evaluare zi de zi a activităților dvs.  **Evaluare sumativă**: o evaluare sistemică a activităților și rezultatelor care au fost realizate până la un anumit moment (adică încheierea unei etape majore) | |
| **Bibliografie, alte referinte si materiale conexe (i.e. seminar YouTube)** | |
| Michael Porter, 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.  PMBOK® Guide – Sixth Edition (2017), Handbook for Project Management | |
| **PPT conex** | 3.1 Luarea inițiativei |