|  |  |
| --- | --- |
| **Tytuł** | 3.1 Podejmowanie inicjatywy |
| **Słowa kluczowe (metatag)** | * **Proces** * **Wartość** * **Przedsiębiorczość** * **Wyzwanie przedsiębiorcze** * **Planowanie** |
| **Język** | Polski |
| **Cele / cele / efekty uczenia się** | |
| * Inicjuj procesy, które tworzą wartości * Podejmuj wyzwania * Trzymaj się intencji i realizuj swoje plany | |
| **Spis treści w skrócie** | |
| **3.1.A Inicjowanie procesów, które tworzą wartości**  Główne aktywa Firmy to:  • Platformy  • Procesy  •Ludzie  W zależności od tego, jak te elementy są ze sobą połączone, przedsiębiorcy kształtują swój Model Biznesowy, czyli sposób, w jaki organizacja tworzy i dostarcza wartość społeczną i ekonomiczną.  1) Platforma biznesowa odnosi się do kontekstów operacyjnych, z którymi na co dzień stykają się przedsiębiorcy. Platforma jest gospodarzem:  • Konkurenci  •Klienci  •Pracowników  • Technologie  •Trendy marketowe  • Dynamika makroekonomii  • Itd.  2) Pomiędzy cyklem wejścia-wyjścia zasoby przechodzą przez dwa odrębne klastry procesów:  Pierwotne - te, które bezpośrednio przyczyniają się do „przekształcenia” Nakładów w Produkty i generowania zysku (np. Sprzedaż).  Drugorzędne - te, które przyczyniają się do efektywności i skuteczności tych pierwszych (np. Rozwój technologii i innowacje).  3) Zarządzanie ludźmi jest jednym z największych i najtrudniejszych zadań, przed którymi staje każdy przedsiębiorca.  Ludzie (tj. Wiedza, doświadczenie zawodowe, doświadczenie operacyjne i techniczne) stanowią prawdziwą siłę napędową organizacji.  Zasoby, jeśli nie towarzyszą im spójna wiedza, nic nie znaczą i nie są w stanie wywołać cennych rezultatów.  **3.1.B Podejmowanie wyzwań**  Wyzwanie dla przedsiębiorczości polega na stawieniu czoła takiej niepewności z odwagą, metodą i krytycznym myśleniem, tak aby zminimalizować ryzyko i osiągnąć oczekiwane wyniki.  Strategiczne planowanie dostępnych zasobów i spójne cele pomogą przedsiębiorcy w pokonywaniu codziennych i nadzwyczajnych trudności.  Postawa przedsiębiorcza widzi w wyzwaniach ogromne możliwości biznesowe, które czekają na ich wykorzystanie i skapitalizowanie.  W przypadku niepowodzenia przedsiębiorcy znajdują efekty uczenia się, które pomogą im zmienić ścieżkę innowacji i przywrócić konkurencyjność.  W biznesie nie ma sposobu na uniknięcie wyzwań: trudności, wyzwania, ryzyko i nieoczekiwane zdarzenia są częścią drogi przedsiębiorczości tak samo, jak należą do niej klienci i konkurenci.  Przedsiębiorcy odnoszący sukcesy wyróżniają się na tle innych dzięki sposobowi radzenia sobie ze stresem związanym z zarządzaniem biznesem - tak, aby przekształcić go jako wiodącą siłę do ciągłego doskonalenia.  **3.1.C Trzymaj się intencji i realizuj swoje plany**  Od planowania strategicznego inicjatywy przedsiębiorczej zależy jej pomyślny rozwój.  Planowanie strategiczne to bardzo szerokie pojęcie. Można to podsumować jako definicję samych podstaw Twojego biznesu, takich jak:  • Ocena kontekstu i potrzeb / możliwości  • Oferta i objęte rynki  • Cele i ostateczni beneficjenci  • Konkurenci  • Długoterminowa trwałość  •Planowanie finansowe  •Ocena ryzyka  Pomyślne osiągnięcie wyników oznacza również bardzo ważne niematerialne zasoby zaangażowane przez przedsiębiorców: jego / jej sposób myślenia i jego / jej sposób bycia.  Osoba zorientowana na cel (czyli przedsiębiorca) kieruje się chęcią stawiania sobie wysokich standardów i dąży do ich osiągnięcia. | |
| **Słowniczek haseł** | |
| **WEJŚCIE / WYDAJNOŚĆ** Proces: Surowce i wszelkiego rodzaju zasoby (nakłady) są dalej udoskonalane za pomocą technologii, know-how i doświadczenia (proces) w celu wytworzenia i sfinalizowania produktów / usług końcowych (produkty wyjściowe).  **Wynik**: Rzeczywisty „wynik” w postaci produktów lub usług wytworzonych przez przedsiębiorstwo.  **Wynik**: Oczekiwany wpływ tego produktu / usługi nie tylko jako zysk, tj. Satysfakcja klienta.  **Ocena formatywna**: ocena procesów krok po kroku i codzienna ocena działań.  **Ocena podsumowująca**: systemowa ocena działań i wyników, które zostały osiągnięte do określonego momentu (tj. zakończenie ważnego kamienia milowego) | |
| **Bibliografia, dalsze źródła i powiązane materiały (np. Seminarium YouTube)** | |
| Michael Porter, 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.  PMBOK® Guide – Sixth Edition (2017), Handbook for Project Management | |
| **Powiązane PPT** | 3.1 Podejmowanie inicjatywy |