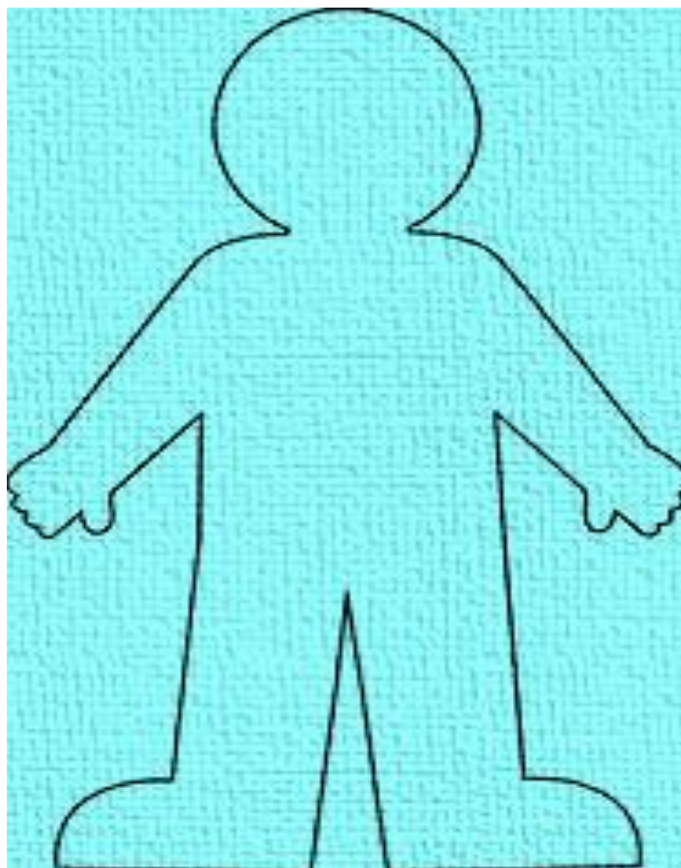


VERSLO KONSULTANTŲ mokymai

Pažinkite **VERSLININKĄ**

Paprašykite savo verslo konsultanto individualiai, arba grupėse **nupiešti asmens kontūrus**. Kiekvienam nupieštam asmeniui turi būti suteiktas **vardas, pavardė, amžius ir verslo idėja**.

Verslo konsultantai skatinami būti kūrybingiems ir savo verslininkus personažus padaryti tarsi gyvus.





Žingsnis po žingsnio procesas



POŽIŪRIS IR MĄSTYSENA

Paprašykite dalyvių apibūdinti savo **požiūrį** į verslininką, **atsižvelgiant į mąstyseną**.

Tai gali būti drąsa, lankstumas, stipri darbo etika, atsparumas, sąžiningumas, pasirengimas rizikuoti ir kt.



2

ATEITIES VIZIJA

Paprašykite dalyvių apibūdinti **savo, savo verslo** ir **savo šeimos ateities vizijas**. Ką jie vertina kaip **sėkmę**? Kokie jų **siekiai**? Ko jie **tikisi pasiekti**?



3

VERTYBĖS IR POMĖGIAI

Paprašykite dalyvių išvardyti **pagrindines** verslininko **vertybes**, **kas jiems yra svarbu**? Kokios jų **aistros** ir **pomėgiai**?



4

ĮGŪDŽIAI



Paprašykite dalyvių išvardyti **įgūdžius**, kuriuos jie turi kaip verslininkai. Įgūdžiai gali būti **laiko valdymas, efektyvumas, strateginis mąstymas, bendravimas ir partnerystės tinklų kūrimas**. Taip

pat pakvieskite dalyvius įtraukti **praktinius įgūdžius**, kuriuos jie turi ar nori išsiugdyti ir, kurie gali būti svarbūs jų verslui, pavyzdžiui, apskaita.

5

IŠŠŪKIAI



Paprašykite dalyvių nustatyti **iššūkius**, su kuriais jie gali susidurti asmeniškai, ar **pradėdami verslą**. Pavyzdžiai gali būti pasitikėjimas savimi, pinigai, laikas, žinios, būstas, šeimos santykiai ir kt.



6 SÉKMĖS ŽINGSNIAI



Paprašykite dalyvių išsiaiškinti **5 pagrindinius veiksmus, kad būtų galima įgyvendinti** savo verslo idėją. Pavyzdžiui: atlikti rinkos tyrimus, užmegzti ryšius su pagrindiniais žmonėmis, arba baigti įmonės mokymo kursus.

7

KUO JŪS UNIKALŪS?



Paprašykite dalyvių išvardyti **savo verslininko unikalias savybes**, susijusias su jų verslu, pvz., jų verslininkas kalba keliomis kalbomis.

Kai baigiasi šis procesas, kiekviena grupė ar asmuo yra kviečiamas **pasidalyti** savo verslininko **konsultanto**. Tai suteiks įžvalgos ne tik apie verslo idėją, bet ir verslo **konsultanto** supratimo lygį apie verslininko, kurį jis remia, poreikius.



Šis pratimas suteikia verslo konsultantams galimybę **laisvai aptarti verslininko galimas verslo idėjas, iššūkius ir jų asmenines aplinkybes** naudojant veikėją, o ne asmeninius pasirinkimus.



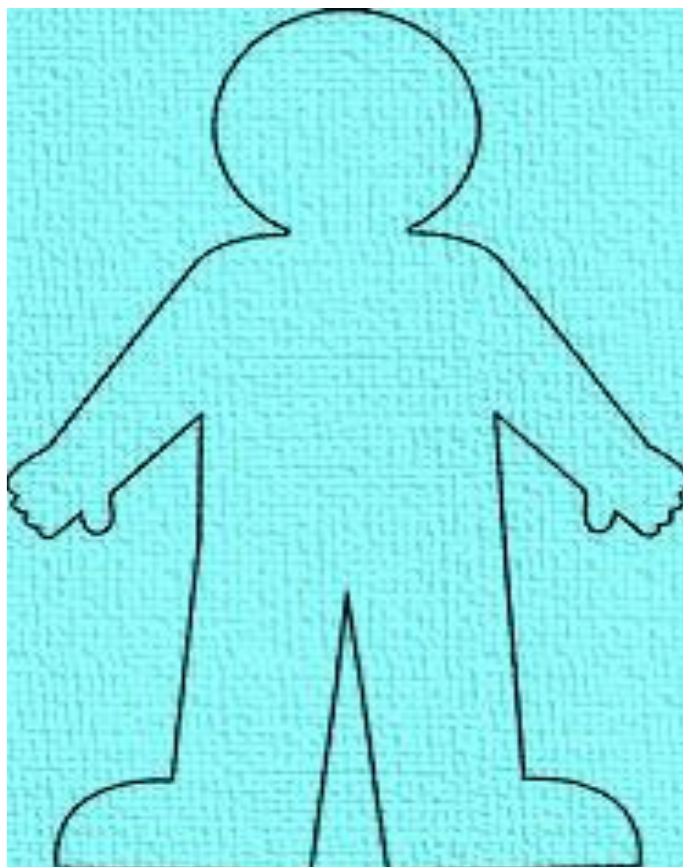
Tada verslo konsultantas gali panaudoti ši personažą **asmeninėse diskusijose** apie tai, kaip konkrečios sritys yra susijusios su jais kaip su asmeniu.



Susipažinimas su **VERSLININKU**

Paprašykite savo verslininko individualiai arba grupėse **nupiešti asmens kontūrus**. Kiekvienam nupieštam individui turi būti suteiktas vardas, amžius, ir veslo idėja.

Verslininkai yra skatinami būti kūrybingiems ir paversti savo personažus verslininkus gyvais.





Step by Step Process



POŽIŪRIS IR MĄSTYSENA

Paprašykite dalyvių apibūdinti savo verslininko
požiūrį, atsižvelgiant į mąstyseną.

Tai gali būti drąsa, lankstumas, stipri darbo
etika, atsparumas, sąžiningumas, pasirengimas rizikuoti ir kt.



2

ATEITIES VIZIJA

Paprašykite dalyvių apibūdinti **savo, savo verslo**
ir **savo šeimos ateities vizijas. Ką jie vertina kaip**
sėkmę? Kokie jų siekiai? Ko jie tikisi pasiekti?

3

VERTYBĖS IR POMĖGIAI

Paprašykite dalyvių išvardyti **pagrindines**
verslininko **vertybes, kas jiems yra svarbu? Kokios**
jų aistros ir pomėgiai?



4

ĮGŪDŽIAI



Paprašykite dalyvių išvardyti **įgūdžius**, kuriuos jie turi kaip verslininkai. Įgūdžiai gali būti **laiko valdymas, efektyvumas, strateginis mąstymas, bendravimas ir partnerystės tinklų kūrimas**. Taip pat pakvieskite dalyvius įtraukti **praktinius įgūdžius**, kuriuos jie turi ar nori išsiugdyti ir, kurie gali būti svarbūs jų verslui, pavyzdžiui, apskaitos.

5

IŠŠŪKIAI



Paprašykite dalyvių nustatyti **iššūkius**, su kuriais jie gali susidurti asmeniškai, ar **pradėdami** verslą. Pavyzdžiai gali būti pasitikėjimas savimi, pinigai, laikas, žinios, būstas, šeimos santykiai ir kt.



6 SÉKMĖS ŽINGSNIAI

Paprašykite dalyvių išsiaiškinti **5 pagrindinius veiksmus, kad būtų galima įgyvendinti** savo verslo idėją. Tai gali būti atlikti rinkos tyrimus, užmegzti ryšius su pagrindiniais žmonėmis, arba baigti įmonės mokymo kursus.

7



KUO JŪS UNIKALŪS?

Paprašykite dalyvių išvardyti **savo verslininko unikalias savybes**, susijusias su jų verslu, pvz., jų verslininkas kalba keliomis kalbomis.

Kai baigiasi šis procesas, kiekviena grupė ar asmuo kviečiamas **pasidalyti** savo verslininko **profilu**. Tai suteiks įžvalgos ne tik apie verslo idėją, bet ir apie dalyvių, kurie sukūrė verslininko profilį, savybes.



Šis pratimas suteikia verslininkams galimybę **laisvai aptarti verslo poreikius, iššūkius ir asmenines aplinkybes** naudojant veikėją, o ne save.



Tada verslo konsultantas gali panaudoti šį personažą **asmeninėse diskusijose** apie tai, kaip konkrečios sritys yra susijusios su jais, kaip su asmeniu.

