



BIZNES 02

Relacja człowiek-firma

Jako kluczowy element tworzenia biznesu

[Rozpocznij kurs >](#)



Warsaw University
of Technology



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

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Target



BIZNES

MODUŁ 2

Relacja człowiek-firma

W tym module dowiesz się, dlaczego kluczowym elementem tworzenia biznesu jest spójność w relacji człowiek-firma. Nauczysz się oceniać, na ile Twoje motywacje, umiejętności i potrzeby są spójne z tym, czego wymaga biznes SHAFE.

Czego nauczysz się w tym module

- 1 Dlaczego firmy istnieją i dlaczego przedsiębiorcy tworzą firmy.
- 2 Jak ocenić swoją relację człowiek-firma.
- 3 7 różnych funkcji przedsiębiorcy.
- 4 Dlaczego relacja człowiek-firma jest kluczowym elementem każdego procesu tworzenia biznesu.
- 5 Jak ocenić swoją relację człowiek-firma.



Rozdziały w tym module

1

Czym jest działalność gospodarcza?

2

Przedsiębiorca: Praca o wielu twarzach

3

Ocena spójności człowiek-firma

4

Poszukiwanie pomocy w ocenie spójności człowiek-firma

Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 | Jaki jest cel działalności gospodarczej?





BIZNES

MODUŁ 2

ROZDZIAŁ 1

Czym jest działalność gospodarcza?

Wszyscy myślimy, że działalność gospodarcza to struktura, w której sprzedaje towary i usługi. Ale czy jesteś pewien, że to wszystko? O tym właśnie przekonamy się w tym rozdziale.

Czym jest działalność gospodarcza?

Masz w głowie pomysł na biznes?

Gratulacje!

Ale... co tak naprawdę wiesz o działalności gospodarczej?



Czym jest działalność gospodarcza?

Działalność nastawiona na zysk to organizacja, w której towary/usługi są kupowane i sprzedawane w celu zaspokojenia określonych i wartościowych finansowo potrzeb użytkowników.

Zaspokajanie potrzeb klientów jest więc prawdziwym celem danej działalności gospodarczej.

Ale nie są to byle jakie potrzeby. Firma musi zaspokajać potrzeby, za które klienci są skłonni zapłacić. Na tym właśnie polega koncepcja wypłacalności.

Jeśli firma oferuje towary i usługi, za które ludzie nie płacą, jest to organizacja non-profit. Niemniej jednak, jeśli planujesz uruchomić organizację non-profit, budowanie oferty produktowej jest dokładnie takie samo, jak w przypadku dochodowego biznesu.



Tarce

Czy wiesz, że?

Potrzeby klientów są głównym powodem istnienia firm.

Motywacje i pragnienia przedsiębiorców nie są głównym powodem tworzenia biznesu.

Cel działalności gospodarczej

Bądź ostrożny! Zainteresowanie klienta towarem lub usługą i jego gotowość do zapłacenia za niego to nie to samo.

W rzeczywistości, bez względu na to, co chcesz sprzedać, istnieje duża szansa, że ludzie będą tym zainteresowani. Ale na ich decyzję o zapłaceniu za to wpływa wiele czynników:

- Twoje ceny
- Twoje warunki sprzedaży
- miejsce Twojego towaru/usługi w hierarchii ich potrzeb
- kontekst społeczno-gospodarczy
- itd.

Co więcej, ludzie nie są skłonni zapłacić za Twoje produkty lub usługi tylko dlatego, że ich koniecznie potrzebują.

Jak wspomniano powyżej, wiele czynników może wpłynąć na ich decyzję, czy za nie zapłacić, czy nie.

Upewnij się więc, że nie mylisz zaspokajania potrzeb potencjalnych klientów z możliwościami sprzedaży.

Aby ocenić swoje możliwości sprzedażowe, nie wystarczy intuicja, trzeba przeprowadzić badanie rynku.

Cel działalności gospodarczej

Zobaczyliśmy już, że głównym celem biznesu jest oferowanie dóbr/usług, za które ludzie są skłonni zapłacić. Ważne jest, aby zrozumieć, że wszystkie inne cele biznesu, na przykład:

- Sprzedaż większej ilości towarów i usług
- Skuteczne komunikowanie się na portalach społecznościowych
- Wprowadzanie innowacji poprzez oferowanie nowych towarów i usług
- Inwestowanie w nowy sprzęt, aby produkować więcej

są również celami "drugorzędnymi" w tym sensie, że są logicznymi rezultatami głównego celu, jakim jest rentowność finansowa.

W gruncie rzeczy, dlaczego miałbyś rozpoczynać kampanię komunikacyjną lub inwestować w nowy sprzęt, jeśli nikt nie jest skłonny zapłacić za to, co oferujesz?

W firmie kierownicy decydują się na produkcję, inwestycje lub reklamę tylko i wyłącznie wtedy, gdy są pewni, że zaspokajają zidentyfikowane i wypłacalne potrzeby.

Cel przedsiębiorcy

Wiele motywacji skłania przedsiębiorców do założenia własnej działalności. Do najczęstszych należą:

- Praca dla siebie, a nie dla szefa
- Poszukiwanie wolności (samoorganizacja)
- Samorealizacja / samospełnienie
- Zarabianie więcej pieniędzy

Bardzo niebezpieczne jest jednak mylenie celu biznesowego, który widzieliśmy wcześniej, z celem przedsiębiorcy.

Oto przykład dwóch sytuacji, w których cele te są mylone.



Przykład Ericka

Erick jest bardzo kreatywny i pasjonuje się wielkoformatowymi grami. Przez lata stworzył dziesiątki różnych gier podobnych do Cluedo, Jumanji, itp.

Kilka tygodni temu Erick został zwolniony z pracy jako sprzedawca w sklepie multimedialnym, ponieważ wszystkie firmy w jego mieście przeżywają poważną recesję gospodarczą. Po krótkim namyśle Erick zdał sobie sprawę, że nie chce szukać nowej pracy w sklepie, ponieważ

nie ma żadnej oferty pracy (recesja gospodarcza w jego mieście), a ponadto tak naprawdę nienawidzi tej pracy.

Erick nie ma dyplomu i żadnego innego doświadczenia niż sprzedawca w sklepie.

Erick ma jedną pasję w życiu: gry planszowe i gry wielkoformatowe.

Dlatego myśli o stworzeniu biznesu, który polega na organizacji rozgrywek w różne gry wielkoformatowe w firmach w swoim mieście.

Uważa, że jego pomysł mógłby wzmocnić relacje i zaufanie między pracownikami i menedżerami w kontekście weekendów integracyjnych, które są coraz bardziej popularne w dużych firmach. Nie jest jednak tego pewien i nie zbadał potencjalnych potrzeb firm w swoim mieście.

Na pytanie dlaczego chce stworzyć ten biznes, Erick odpowiada, że jego pasją są gry wielkoformatowe, a właśnie został zwolniony z pracy, więc jest to dla niego odpowiedni moment, aby założyć firmę i żyć z własnej pasji.

Jaki jest problem w przypadku Ericka?

W rzeczywistości Erick chce założyć firmę głównie z pobudek osobistych.

Jego główną motywacją jest fakt, że właśnie został zwolniony i nie ma żadnej oferty pracy, a i tak nie chce już pracować jako sprzedawca.

Nie ma żadnego innego doświadczenia zawodowego i nie posiada żadnego dyplomu. Gry wielkoformatowe są jego jedynym hobby, co tłumaczy jego wybór do stworzenia działalności w tej dziedzinie.

Widzieliśmy wcześniej, że celem działalności jest zaspokojenie finansowo opłacalnych potrzeb klientów. Czy firmy w jego mieście są obecnie skłonne płacić za gry wielkoformatowe, aby potencjalnie wzmocnić zaufanie i relacje między pracownikami i menedżerami?

Być może w innych okolicznościach tak, ale w przypadku poważnej recesji gospodarczej w rodzinnym mieście Ericka, gdy wiele osób jest zwalnianych, możemy przypuszczać, że firmy nie będą skłonne wydawać pieniędzy na tego typu atrakcje dla swoich pracowników.

Erick pomylił swoje osobiste potrzeby i motywacje z celem biznesu. W rzeczywistości zdecydował się na stworzenie firmy bez wcześniejszego zbadania potrzeb swoich potencjalnych klientów.

Przypadek Williama

William jest piekarzem pracującym na pół etatu w piekarni przemysłowej. Mieszka w małym mieście, które liczy 5 000 mieszkańców.

Lubi swoją pracę, ale z powodu problemów zdrowotnych i rodzinnych ma coraz większe trudności z jej wykonywaniem. W rzeczywistości William ma zaawansowaną chorobę nowotworową (to wyjaśnia, dlaczego pracuje tylko na pół etatu) i właśnie rozpoczął proces rozwodowy. Co więcej, William ma poważne problemy finansowe (długi hazardowe).

W jego mieście nie ma piekarni, a ludzie jeżdżą po 20 kilometrów, aby kupić chleb.

Od miesięcy ludzie proszą Williama, żeby otworzył własną piekarnię, bo chcą w końcu mieć jedną we własnym mieście. To na pewno będzie wielki sukces, bo popyt jest tak duży. Ludzie z pewnością będą skłonni płacić za wypieki piekarni. Prośby napływają za jedna za drugą, aż William w końcu decyduje się ją otworzyć.

Co jest nie tak z przypadkiem Williama?

William skupia się przede wszystkim na biznesie: zaspokajaniu potrzeb zakupowych swoich klientów.

Ale całkowicie zapomniał o swojej sytuacji osobistej: problemach zdrowotnych, rodzinnych i finansowych, które prawdopodobnie zakłócą (lub, co gorsza, załamią) trwałość i rozwój jego działalności.

W tym przykładzie William nie myli swoich celów z celem biznesowym. W rzeczywistości spełnia on cel biznesowy, ale po prostu całkowicie pomija swoją słabą sytuację osobistą. Zakładanie firmy z zaawansowanym nowotworem oraz długami finansowymi jest prawdopodobnie niewłaściwe.

Podsumowanie przedstawionych przypadków

Te dwie sytuacje podkreślają coś bardzo ważnego.

Niebezpieczne i potencjalnie szkodliwe dla Twojej działalności jest tworzenie biznesu tylko dla osobistych potrzeb i celów (np. zakładanie nowej działalności, ponieważ właśnie zostałeś zwolniony, jak w przypadku Ericka).

Ale równie szkodliwe jest zakładanie działalności tylko z powodów ekonomicznych (np. rosnący rynek lub ważne żądania klientów), całkowicie ignorując swoją osobistą sytuację, jak w przypadku Williama.

Tworzenie firmy w odpowiednich warunkach zaczyna się od tworzenia jej z powodów osobistych i ekonomicznych.

Jeśli jeden z tych celów jest zbyt dominujący lub jeden jest nieobecny, prawdopodobnie powinieneś zakwestionować swoje motywacje do stworzenia tego typu działalności.

Powody, dla których warto założyć działalność gospodarczą

Zakładanie działalności tylko dla jednego z tych dwóch powodów jest potencjalnie niebezpieczne i szkodliwe.

Oznacza to, że podejmujesz ryzyko błędnego oszacowania, dlaczego biznes powinien istnieć (powinno to być zaspokajanie wypłacalnych potrzeb) lub stworzenia sytuacji niezgodności pomiędzy Twoją sytuacją osobistą (motywacjami, ograniczeniami, umiejętnościami np.) a tym, czego Twój biznes wymaga od Ciebie.



Tworzenie firmy z powodów ekonomicznych

- Duży popyt ze strony klientów
- Rosnący rynek

...

Tworzenie firmy z powodów osobistych:

- Znalezienie nowej pracy
- Zarabianie więcej pieniędzy
- Robienie czegoś, co się lubi

Jeśli tylko 

jeden, to

Jeśli oba, to 

Streszczenie rozdziału

1

Celem działalności gospodarczej jest zaspokajanie potrzeb ludzi poprzez oferowanie produktów i/lub usług.

2

Niezależnie od motywacji, niebezpiecznie jest mylić motywacje osobiste z celem działalności firmy.

Rozdział zakończony!

Gratulacje! Udało Ci się ukończyć ten rozdział!

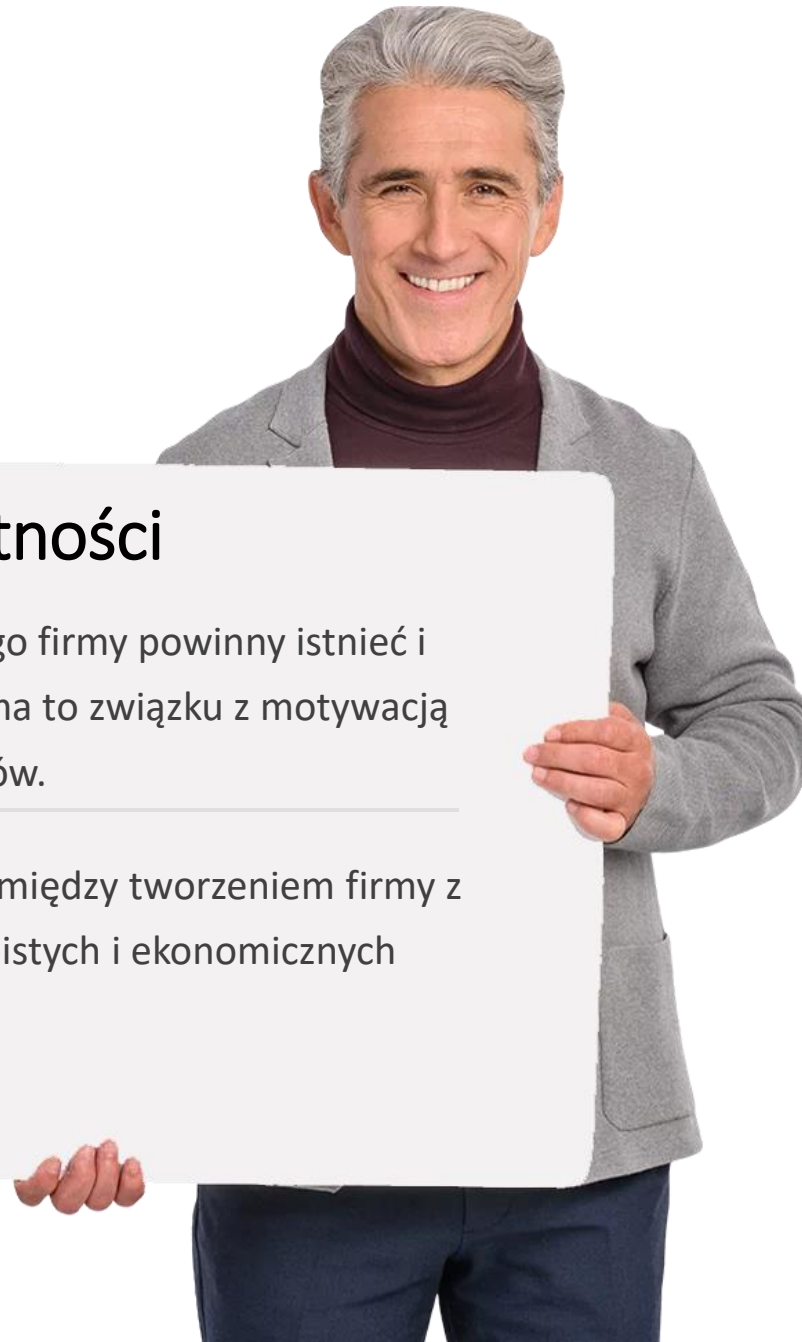
Nabyte umiejętności

1

Wiesz, dlaczego firmy powinny istnieć i dlaczego nie ma to związku z motywacją przedsiębiorców.

2

Znasz różnicę między tworzeniem firmy z pobudek osobistych i ekonomicznych



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub kontynuować naukę, klikając na jeden z poniższych przycisków:

Powtóż

Kontynuuj

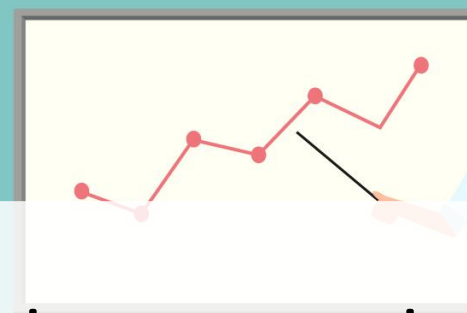




BIZNES

MODUŁ 2

ROZDZIAŁ 2



Przedsiębiorca: praca na wielu płaszczyznach

Czy myślisz, że bycie przedsiębiorcą to tylko sprzedaż produktów lub świadczenie usług? Jak się okazuje, to o wiele więcej niż może ci się wydawać.

Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Bycie przedsiębiorcą to o wiele więcej niż sprzedaż towarów i świadczenie usług.
- 2 7 różnych ról przedsiębiorcy.



Przedsiębiorca: Praca na wielu płaszczyznach

Życie przedsiębiorcy rzadko jest rutynowe. Jako przyszły przedsiębiorca, Twoje codzienne zadania będą prawdopodobnie różnorodne.

Różnorodność nada rytm twojemu dniu.



Przedsiębiorca: Praca na wielu płaszczyznach

Widzieliśmy wcześniej, że głównym celem firmy jest zaspokojenie finansowo wartościowych potrzeb klientów.

Ale jakie zadania i działania muszą być realizowane, aby zaspokoić zidentyfikowane i wartościowe finansowo potrzeby klientów?

- Produkcja/Sprzedaż towarów i usług. Oczywiście, produkcja/sprzedaż jest podstawą działania firmy.

Ale czy jest to jedyna funkcja, którą zajmują się pracownicy w firmie?

- Nie! Produkcja i sprzedaż produktów/usług to tylko część działalności firmy. Przedsiębiorca jest multidyscyplinarny, na co dzień realizuje różne zadania i funkcje.

Przyjrzyjmy się codziennym rolom przedsiębiorcy.



Zarządzanie = Odpowiedzialność za podejmowanie decyzji



7 ról przedsiębiorcy

Jak widzisz, zidentyfikowaliśmy siedem różnych funkcji w firmie. Sześć z nich można powierzyć innym osobom (pracownikom, kontrahentom...), ale jedna z nich musi zawsze pozostawać pod Twoją kontrolą: zarządzanie. Oznacza to odpowiedzialność za podejmowanie decyzji.

Funkcja ta oznacza, że to Ty jesteś odpowiedzialny za wyznaczanie kierunku rozwoju swojej firmy i podejmowanie decyzji o utrzymaniu kursu lub jego odwróceniu.

Zarządzanie to kwestia analizowania, przewidywania i podejmowania decyzji. Jako główny decydent, będzie to Twoja główna rola.

W każdym przypadku, niezależnie od tego, czy samodzielnie wykonujesz wszystkie funkcje, czy też powierzasz jedną lub więcej swoim pracownikom/kontrahentom, bardzo ważne jest, abyś zdawał sobie sprawę, że produkcja lub sprzedaż produktów lub usług jest tylko jedną z części pracy.

Ogólnie rzecz biorąc, produkcja/sprzedaż stanowi 2/3 Twojego czasu (jeśli pracujesz sam, nie zlecając żadnego zadania).

W niektórych sektorach lub w różnych okolicznościach większość czasu mogą zajmować inne funkcje, takie jak działalność handlowa.

Przykład właściciela sklepu

Na przykład, jeśli pracujesz jako sklepikarz w sklepie, Twoje główne funkcje będą miały charakter handlowy (w tym witanie, doradztwo i sprzedaż, kupowanie produktów od dostawców) i administracyjny (np. sporządzanie, organizowanie faktur i deklaracji podatkowych oraz ich wypełnianie).



Przykład sprzątaczk domowej

Jeśli pracujesz jako sprzątaczk, to główną funkcją, która wypełni Twój czas, jest świadczenie usług opartych na umiejętnościach.

W rzeczywistości funkcje handlowe i administracyjne będą miały mniejsze znaczenie pod względem czasu poświęconego na nie niż w przypadku pracy sklepikarza.



7 ról przedsiębiorcy

W porządku! Właśnie zobaczyliśmy, że Twoje przyszłe życie jako przedsiębiorca będzie wieloaspektowe. W zależności od tego, jaki rodzaj biznesu chcesz stworzyć, bardziej prawdopodobne jest, że będziesz pełnił funkcję sprzedawcy, producenta lub kierownika zespołu (jeśli masz wielu pracowników).

Ale w każdym przypadku będziesz zajmował się bezpośrednio lub pośrednio wszystkimi z tych siedmiu funkcji, które są bardzo ważne dla trwałości i rozwoju Twojej firmy.

Teraz wiesz już trochę więcej o tym, jak wygląda prowadzenie firmy w życiu codziennym, ale... czy jesteś stworzony do biznesu, który chcesz prowadzić?

Zobaczymy to w następnym rozdziale!



Streszczenie rozdziału

1

Będąc przedsiębiorcą, Twoje codzienne zadania będą prawdopodobnie bardzo zróżnicowane.

2

Świadczenie usług i sprzedaż towarów to tylko część działalności firmy.

3

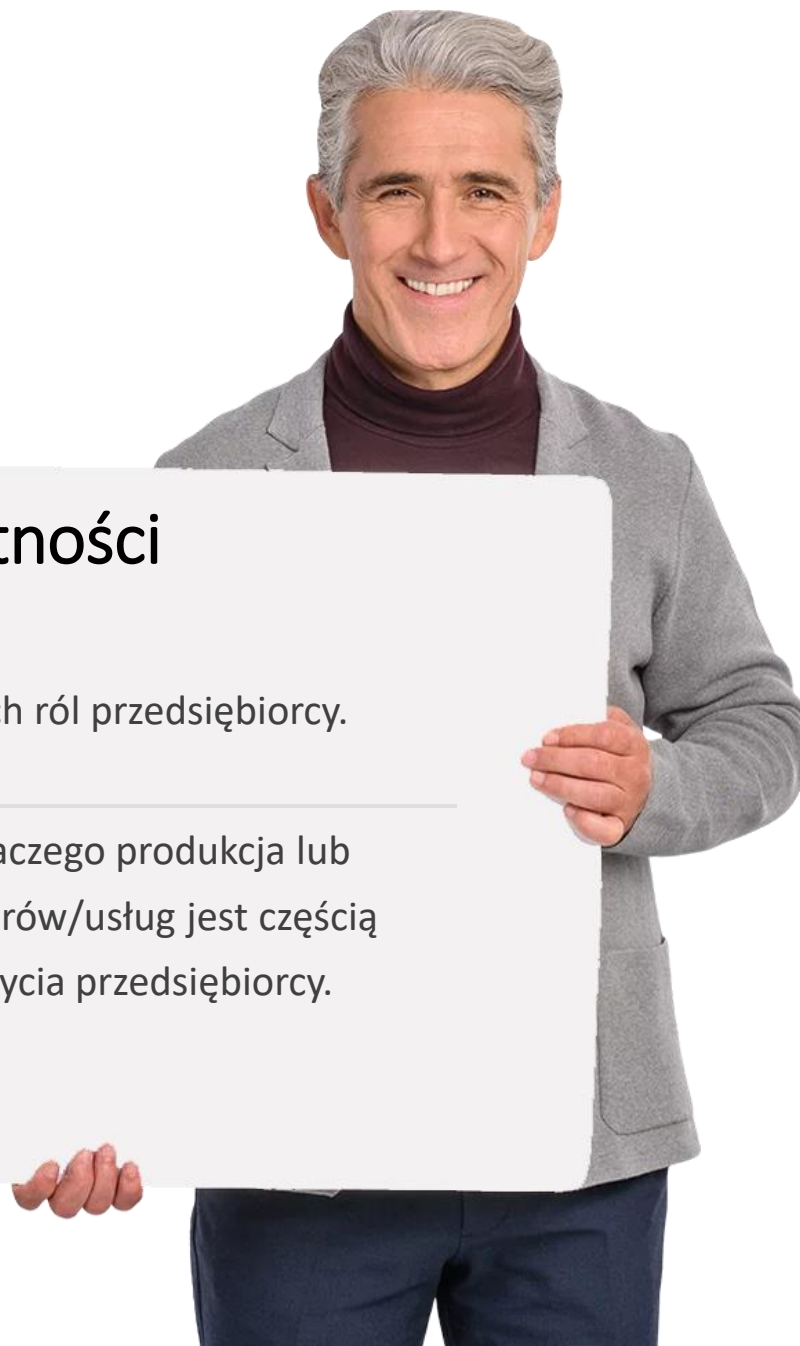
Jedna funkcja musi być zawsze pod Twoją kontrolą: zarządzanie. Oznacza to odpowiedzialność za podejmowanie decyzji.

Rozdział zakończony!

Gratulacje! Udało Ci się ukończyć ten rozdział!

Nabyte umiejętności

- 1** Znasz 7 różnych ról przedsiębiorcy.
- 2** Rozumiesz, dlaczego produkcja lub sprzedaż towarów/usług jest częścią codziennego życia przedsiębiorcy.



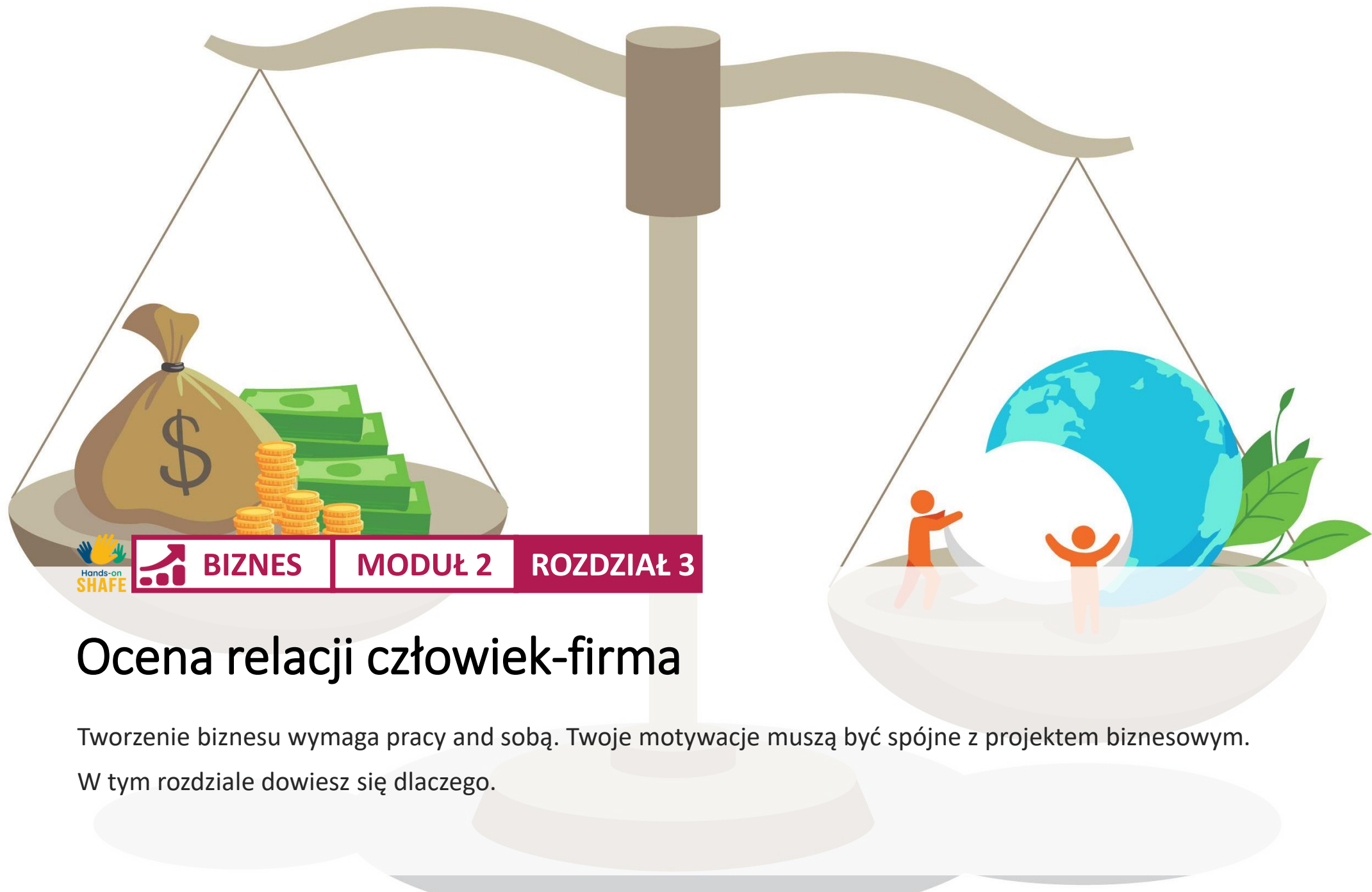
Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub kontynuować naukę, klikając na jeden z poniższych przycisków:

Powtóż

Kontynuuj





BIZNES

MODUŁ 2

ROZDZIAŁ 3

Ocena relacji człowiek-firma

Tworzenie biznesu wymaga pracy nad sobą. Twoje motywacje muszą być spójne z projektem biznesowym. W tym rozdziale dowiesz się dlaczego.

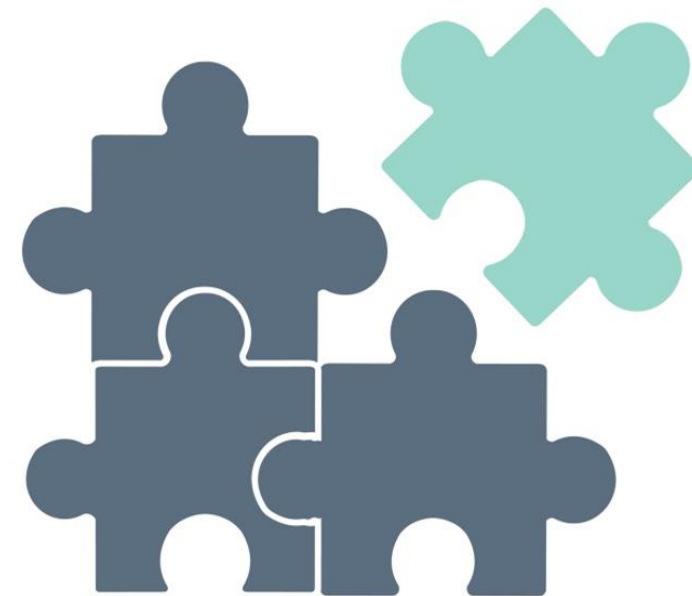
Czego nauczysz się w tym rozdziale

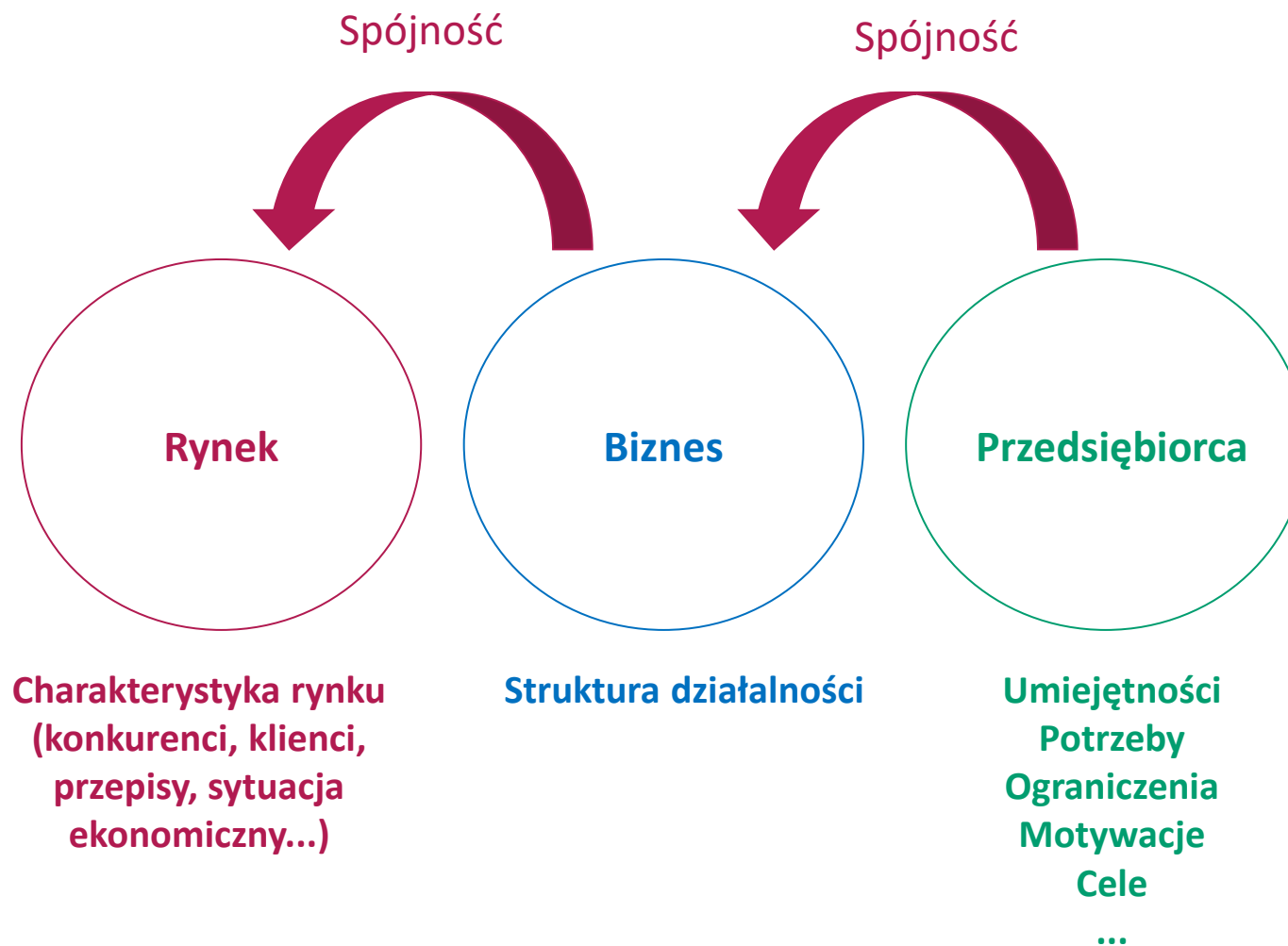
- 1 Dlaczego relacja człowiek-firma jest podstawą tworzenia działalności gospodarczej.



Ocena relacji człowiek-firma

Jak widzieliśmy wcześniej w przypadku Williama, jeśli Twoja motywacja, umiejętności, a nawet życie osobiste nie są spójne z tym, czego wymaga od Ciebie Twoja firma, zrównoważony rozwój Twojego biznesu jest zagrożony.





Praca nad odpowiednią relacją człowiek-firma

Jak powiedzieliśmy w poprzedniej jednostce szkoleniowej, kiedy po raz pierwszy myślisz o stworzeniu biznesu, musisz wziąć pod uwagę trzy fundamenty:

- Twoje potrzeby
- Otoczenie biznesowe (konkurenci, potencjalni klienci itp.)
- Sama firma (jej organizacja).

Na początku, prawdopodobnie brakuje spójności w relacjach między tymi trzema filarami.

Może twoje umiejętności, ograniczenia (rodzina, problemy zdrowotne, np.), twoje osobiste cele (finanse, samorealizacja) nie są tak spójne z tym, czego oczekuje się od Ciebie, abyś prowadził firmę.

Na przykład, jeśli nie posiadasz jeszcze odpowiednich umiejętności, lub jeśli masz poważne problemy zdrowotne, a i tak chcesz stworzyć firmę głównie dlatego, że gospodarka kwitnie, prawdopodobnie istnieje coś, co nazywamy brakiem spójności w relacji pomiędzy Tobą a Twoim projektem biznesowym.

W większości przypadków stworzenie firmy wymaga pewnych specyficznych umiejętności, wymaga od Ciebie dobrej kondycji i często jest to powołanie, praca z pasji.

Co zrobić, gdy brakuje spójności w relacji między Tobą a Twoim projektem biznesowym? Przerwać wszystko? Oczywiście, że nie! Nie martw się, porozmawiamy o tym w dalszej części tego rozdziału.

Możemy również wspomnieć o braku spójności pomiędzy projektem biznesowym a otoczeniem biznesowym. Ale o tym porozmawiamy w innej jednostce szkoleniowej.

W tej jednostce szkoleniowej skupmy się na spójnej relacji człowiek-firma. Oznacza to sprawdzenie, czy Twoja motywacja, twoje cele, umiejętności, doświadczenia, ograniczenia, mocne i słabe strony pasują do Twojego pomysłu na biznes.



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ



*Ziarnko piasku w kole zębatym
może spowodować zawalenie się
projektu!*

Przykład tego, czego można wymagać od przedsiębiorcy

Wiedza i umiejętności techniczne	Umiejętności interpersonalne	Cechy osobiste
Świadomość wyzwań, przed którymi stoją osoby starsze i ich opiekunowie	Dobroczynność i troskliwość	Tolerancja na stres i zmęczenie
Monitorowanie pojawiających się możliwości	Cierpliwość	Odpowiednia kondycja fizyczna
	Spokój i dobroć	Gotowość do pracy w nadgodzinach
		Odporność emocjonalna

Narzędzie do oceny relacji człowiek-firma

Teraz znajdziesz przykład narzędzia do oceny relacji
człowiek-firma.

Narzędziem tym może być np. prosta tabela z
kwestionariuszem wielokrotnego wyboru.

Oto jak można go wypełnić.



Przykład narzędzia do oceny relacji człowiek-firma

Temat	Ocena	Aby zrobić (Przykłady działań do wdrożenia)
Szkolenie	Niewystarczające lub nieodpowiednie Niekompletne Odpowiednie	1 - Określenie odpowiedniego i/lub wystarczającego szkolenia 2 - Po zakończeniu szkolenia ...
Doświadczenie zawodowe	Niewystarczające lub nieodpowiednie Niekompletne Odpowiednie	1 - Zdobyć doświadczenia zawodowego i nowych umiejętności w tej dziedzinie ...
Rodzina	Przeciwko projektowi Neutralna Aktywnie wspierająca	1 – Rozpoczęcie dyskusji z członkami rodziny w celu osiągnięcia porozumienia ...

Przykład narzędzia do oceny relacji człowiek-firma

Pierwsza kolumna pozwala Ci wymienić różne tematy związane z Twoimi osobistymi środkami i zasobami do prowadzenia biznesu. Na przykład: motywacje, umiejętności, mocne strony, możliwości poprawy. Innymi słowy, kolumna ta służy do inwentaryzacji wszystkich zasobów osobistych, które są ważne i muszą być brane pod uwagę przy rozpoczynaniu działalności gospodarczej.

Druga kolumna przeznaczona jest do oceny każdego tematu: jak dobrze czujesz się z każdym tematem?

Wreszcie, trzecia kolumna została zaprojektowana w celu określenia działań, które należy podjąć, aby osiągnąć postęp w każdym temacie.

Na przykład, jeśli ocena tematu "doświadczenie zawodowe" (pierwsza kolumna) została uznana za "nieodpowiednią" lub "niewystarczającą" (druga kolumna), trzecia kolumna umożliwi sporządzenie listy różnych działań, które należy podjąć, aby uczynić ten temat bardziej odpowiednim.

Przyjrzyjmy się temu narzędziu.

Przykład narzędzia do oceny relacji człowiek-firma

Temat	Ocena	Aby zrobić
Ograniczenia osobiste	Zdrowie/kondycja fizyczna Kwestie finansowe Kwestie czasowe	<ul style="list-style-type: none">• Poddać się leczeniu / Oczekiwać na powrót do zdrowia• Oszczędzaj pieniądze• ...
Motywacja	Pieniądze Samowystarczalność Pasja	
Mocne strony	Umiejętności Sieć osobistych kontaktów Wkład finansowy	
Do uzupełnienia*...		

*powyższy schemat jest przykładem narzędzi służących do oceny spójności relacji przedsiębiorca/firma. Więcej gotowych narzędzi jest dostępnych w dokumencie roboczym "HoS_TU_BUSINESS_02_HoS_TU_BUSINESS_02_Relacja_człowiek-firma_narzędzie_do_oceny". Można go znaleźć na następnym slajdzie.

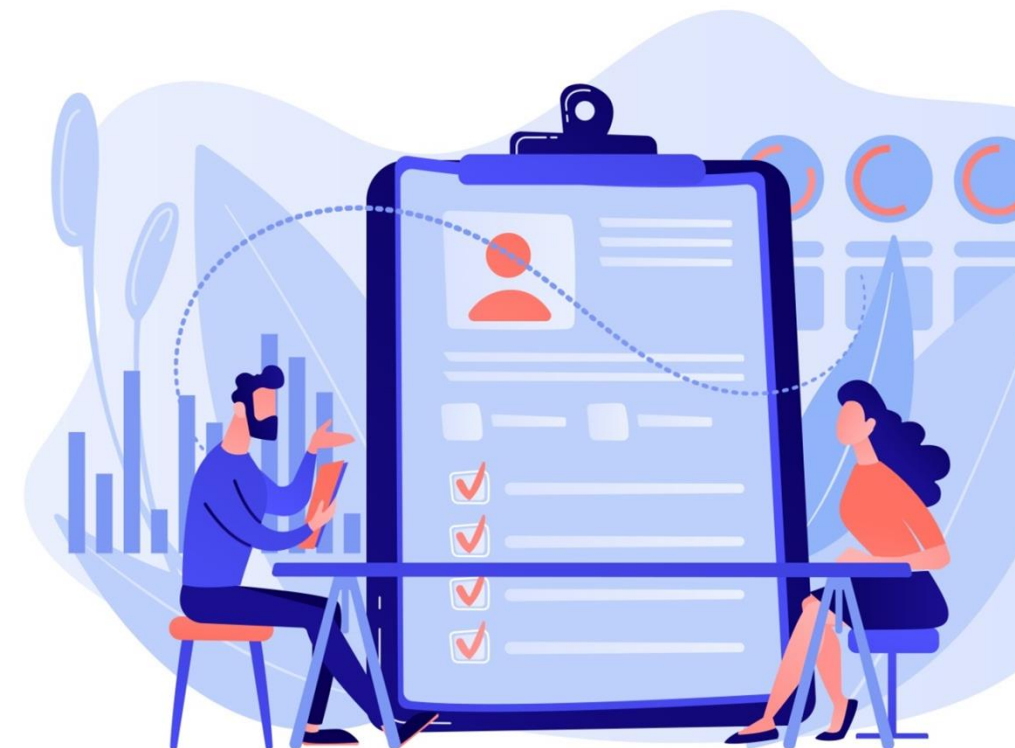
Wypełnij swoje narzędzie oceny relacji człowiek-firma

Wykresy, które właśnie zobaczyliśmy, to tylko kilka prostych przykładów podstawowego narzędzia do oceny spójności relacji człowiek-firma.

Zapraszamy do pobrania narzędzia do oceny spójności relacji człowiek-firma i wypełnienia dokumentu.

Jeśli chcesz, możesz również stworzyć własne narzędzia oceny, używając ołówka i kartki papieru lub oprogramowania, np. arkusza kalkulacyjnego.

Po wypełnieniu dokumentu "HoS_TU_BUSINESS_02_Relacja_człowiek-firma_narzędzie_do_oceny" prosimy o powrót do tej jednostki szkoleniowej.



**Pobierz narzędzie
do oceny EN**

Streszczenie rozdziału

1

Jeśli Twoje życie osobiste nie jest w spójnej relacji z tym, czego wymaga od Ciebie Twoja firma, jej zrównoważony rozwój jest zagrożony.

2

Praca nad spójną relacją człowiek-firma oznacza pracę nad swoimi: motywacjami, umiejętnościami, mocnymi i słabymi stronami.

Rozdział zakończony!

Gratulacje! Udało Ci się ukończyć ten rozdział!

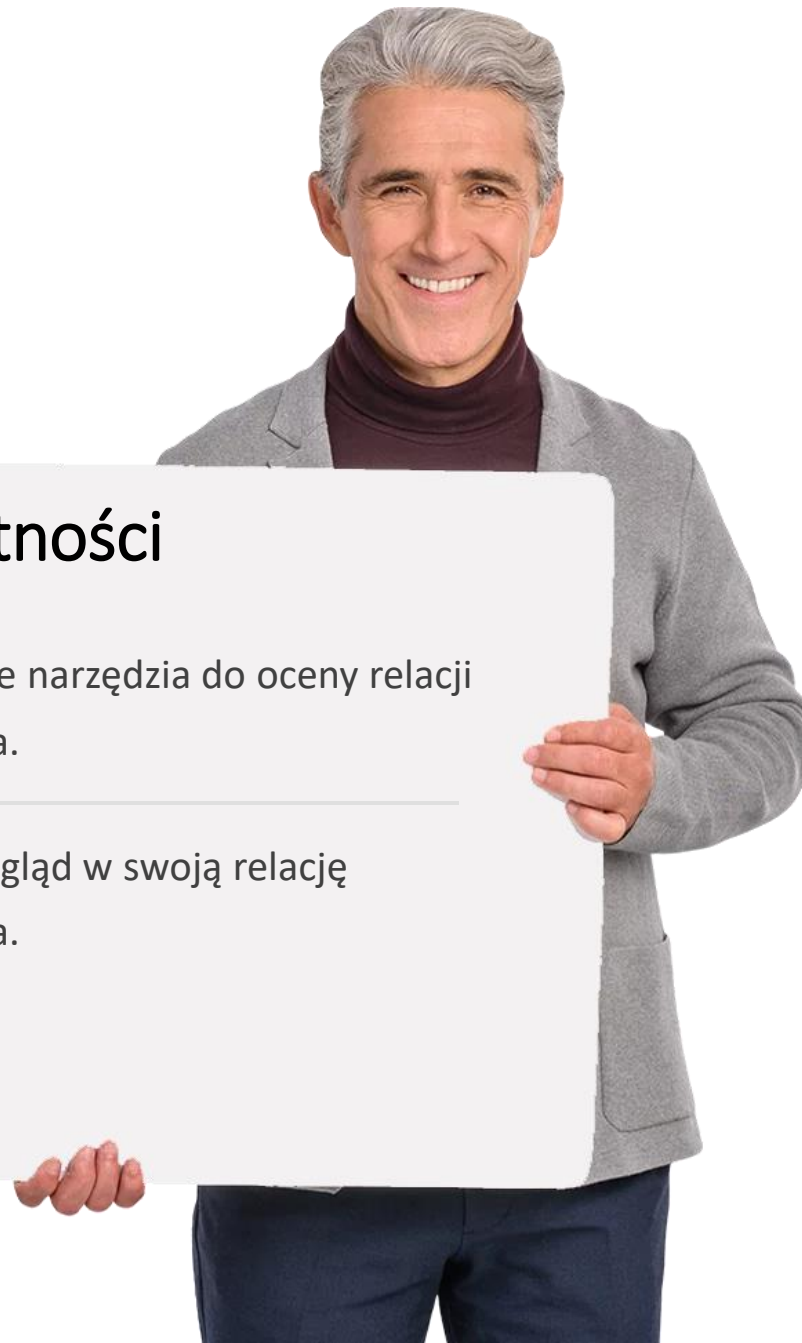
Nabyte umiejętności

1

Znasz już różne narzędzia do oceny relacji człowiek-firma.

2

Masz lepszy wgląd w swoją relację człowiek-firma.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub kontynuować naukę, klikając na jeden z poniższych przycisków:

Powtórz

Kontynuuj





BIZNES

MODUŁ 2

ROZDZIAŁ 4

Szukanie pomocy w ocenie relacji człowiek-firma

Praca nad spójną relacją człowiek-firma nie jest łatwa. Na szczęście są ludzie, którzy mogą Ci w tym pomóc. Zobaczmy, kim oni są.

Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 | W ocenie relacji człowiek-firma może pomóc Ci wiele czynników.



Poszukiwanie pomocy w ocenie relacji człowiek-firma

Gratulacje! Przeszedłeś przez proces oceny swojej relacji człowiek - biznes. Być może zauważyłeś, że relacja ta nie jest zbyt spójna. Być może jest kilka tematów, nad którymi trzeba popracować.

Nie martw się, jest to całkowicie normalne.

Jeśli chodzi o rodzaj problemu, z którym się borykasz, prawdopodobnie istnieje wiele form wsparcia, z których możesz skorzystać.

Poniżej znajduje się niewyczerpująca lista rodzajów wsparcia, z jakimi możesz się skorzystać, aby rozwiązać swój problem.



Pomoc w ocenie relacji człowiek-firma

Kwestia	Źródło pomocy	Potencjalna praca
Szkolenie / doświadczenie zawodowe	<ul style="list-style-type: none">• Doradca zawodowy• Profesjonalne centrum szkoleniowe	<ul style="list-style-type: none">• Rozpoczęcie programu szkoleniowego• Zdobyć płatnej pracę, aby nabyć doświadczenia
Ograniczenia osobiste	<ul style="list-style-type: none">• Pracownik socjalny• Doktor• Sieć przedsiębiorców• Odpowiednie stowarzyszenie	<ul style="list-style-type: none">• Stworzenie specjalnego programu, aby pozbyć się ograniczeń
Finansowy	<ul style="list-style-type: none">• Organizacja finansująca• Agencja publiczna zajmująca się rozwojem przedsiębiorczości	<ul style="list-style-type: none">• Złożenie wniosku do konkretnego programu, który zapewnia dotacje lub instrumenty pożyczkowe
Motywacja	<ul style="list-style-type: none">• Doradca zawodowy• Doradca ds. tworzenia biznesu• Sieć przedsiębiorców	<ul style="list-style-type: none">• Szukanie pomocy w zadawaniu właściwych pytań

Streszczenie rozdziału

1

W ocenie i poprawie relacji człowiek-firma może pomóc wiele różnych form wsparcia: doradcy zawodowi, sieci przedsiębiorców i wiele innych.

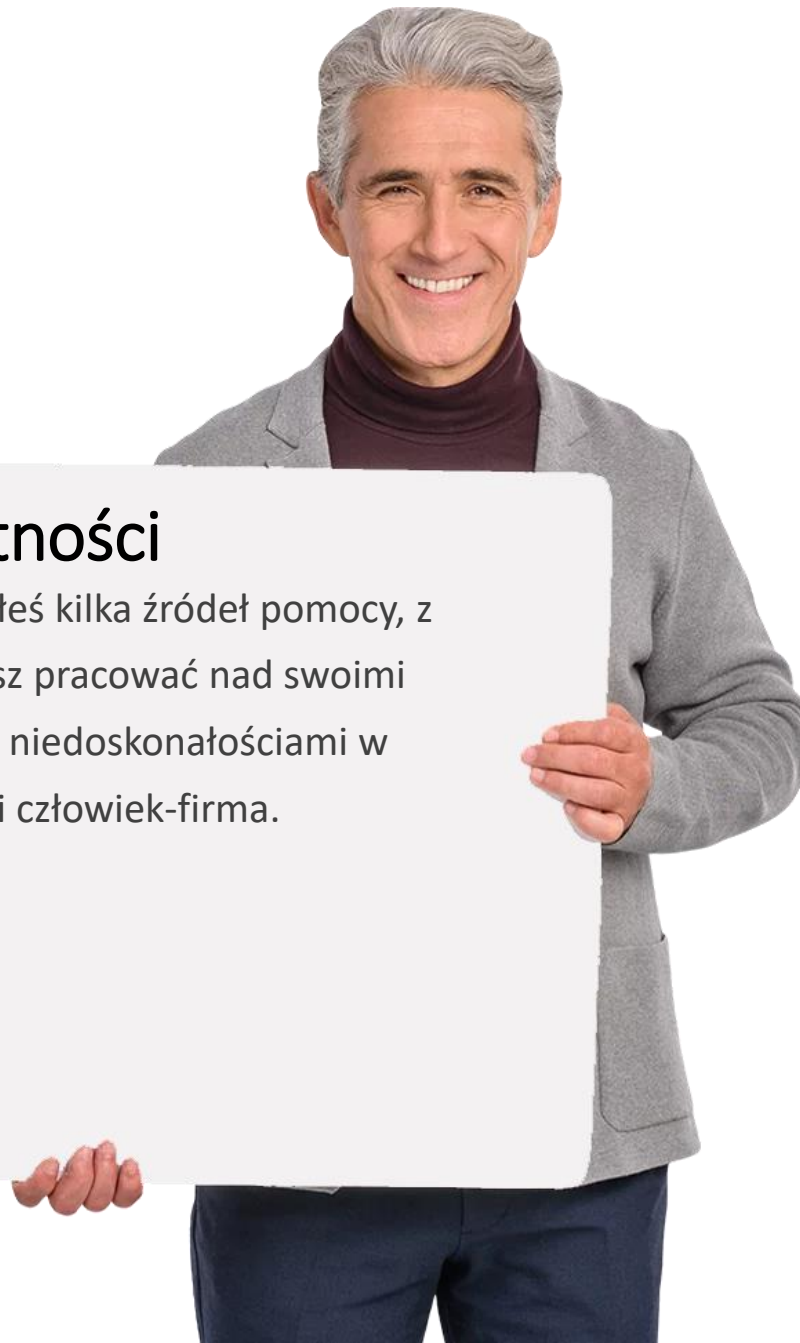
Rozdział zakończony!

Gratulacje! Udało Ci się ukończyć ten rozdział!

Nabyte umiejętności

1

Zidentyfikowałeś kilka źródeł pomocy, z którymi możesz pracować nad swoimi potencjalnymi niedoskonałościami w zakresie relacji człowiek-firma.



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub kontynuować naukę, klikając na jeden z poniższych przycisków:

Powtóż

Kontynuuj



Podsumowanie modułu

1

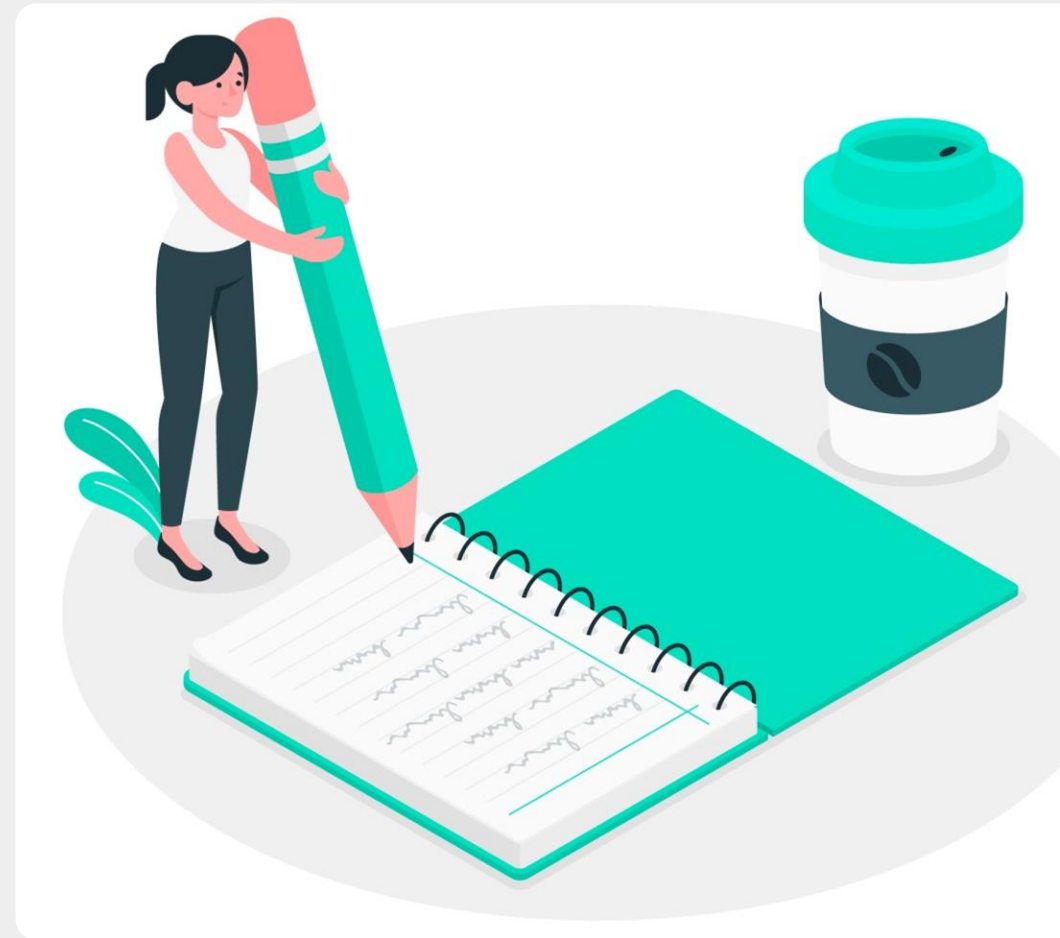
Podsumowując, należy pamiętać, że prowadzenie firmy jest działaniem na wielu płaszczyznach.

2

Będziesz spędzać czas w różnych obszarach działalności swojej firmy, takich jak produkcja, wykonywanie zadań administracyjnych, myślenie o marketingu lub zarządzanie zapasami, finansami i ewentualnie pracownikami.

3

Dlatego ocena wszystkich swoich umiejętności, mocnych stron, możliwości poprawy i motywacji jest podstawą do oceny, czy będziesz się dobrze czuł w tych wszystkich funkcjach.



Przejdź do quizu



Mam nadzieję, że masz teraz lepszy wgląd w naturę spójnej relacji człowiek-firma i dlatego bardzo ważne jest, aby ją odpowiednio ocenić przed podjęciem dalszych działań.

Na zakończenie tego tematu zapraszamy do przejścia do quizu, który pozwoli Ci ocenić stopień zrozumienia tej jednostki szkoleniowej.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BIZNES** **MODUŁ 2** Relacja człowiek-firma

Jaki jest główny cel tworzenia firmy?

- Zarabianie pieniędzy
- Oferowanie dóbr/usług, za które ludzie są skłonni zapłacić
- Uszczęśliwianie klientów
- Sprzedaż unikalnych i innowacyjnych towarów/usług

Moduł ukończony!

Gratulacje! Udało Ci się ukończyć ten moduł!

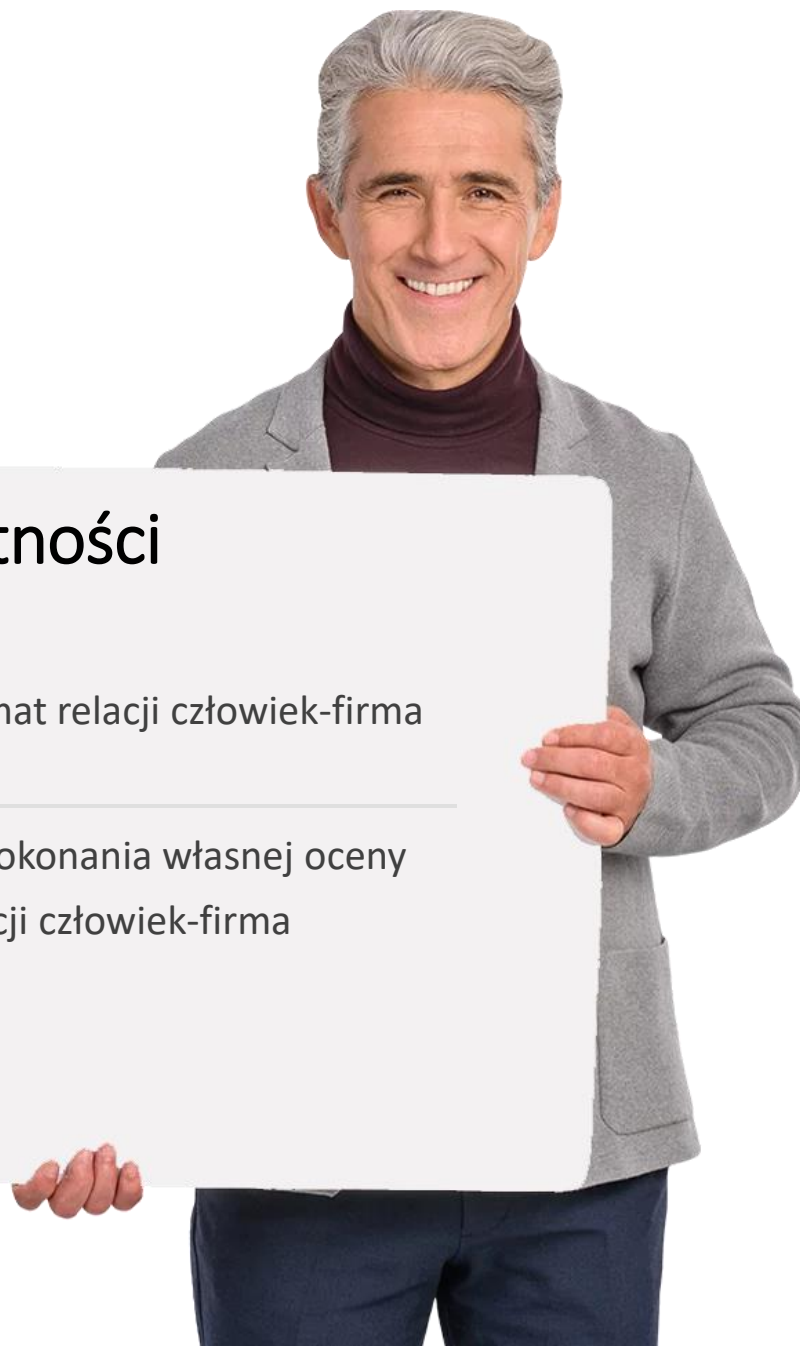
Nabyte umiejętności

1

Wiedza na temat relacji człowiek-firma

2

Zdolność do dokonania własnej oceny
spójności relacji człowiek-firma



Co dalej?

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub kontynuować naukę, klikając na jeden z poniższych przycisków:

Powtórz

Kontynuuj

