



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**PROIECT COFINANȚAT DIN FONDUL SOCIAL EUROPEAN PRIN PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN 2014 - 2020**

**Axă prioritară**

3. Locuri de muncă pentru toți

**Obiectiv tematic**

8. Promovarea unor locuri de muncă durabile și de calitate și sprijinirea mobilității lucrătorilor

**Prioritate de investiții**

8.iii. Activități independente, antreprenariat și înființare de întreprinderi, inclusiv a unor microîntreprinderi și a unor întreprinderi mici și mijlocii inovatoare

**Obiectiv specific**

3.7. Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

**Titlu proiect**

START UP pentru Regiunea Sud-Est

**Nr. contract finanțare**

POCU/82/3/7/105554

## Competențe cheie pentru antreprenori de succes



Să înveți este o abilitate, iar succesul unui antreprenor depinde de capacitatea sa de a învăța rapid, de a acumula noi cunoștințe și de a le pune în practică în activitatea sa de zi cu zi. Ca antreprenor nu îți permiți luxul de a excela doar în zona ta de expertiză și, în momentul în care ai ales să pornești la drum pe cont propriu, îți asumi faptul că va trebui să știi lucruri din domenii variate pentru a face lucrurile să meargă.

Majoritatea antreprenorilor de succes au în comun 5 competențe cheie pe care le-au dezvoltat de-a lungul timpului și care îi ajută să își ducă la îndeplinire obiectivele.





UNIUNEA EUROPEANĂ



### **1. Un brand personal puternic**

La început afacerea ta ești tu! Nu compania, ideea, proiectele sau produsele tale. Doar tu! Vestea mai puțin bună este că indiferent dacă ești conștient de asta sau nu, ai un brand personal care spune lucruri despre tine. Acest brand va fi la început brandul companiei tale și va reflecta modul în care ești perceput de cei din jur.

Vestea bună este că o dată ce ai conștientizat acest lucru poți lucra la dezvoltarea unui brand personal puternic, iar asta te va ajuta în poziționarea startup-ului tău și îți va crește semnificativ șansele de a avea reușite. Antreprenorii de succes sunt vizibili și comunică în permanență valorile propriului brand și factorii care îi diferențiază, iar clienții lor asociază compania cu imaginea persoanei care o reprezintă! Depinde doar de tine ca brandul tău să fie un punct forte.

### **2. Abilități de comunicare excelente**

Abilitățile de comunicare sunt imperativ necesare pentru orice antreprenor. Va trebui să comunici cu echipa ta, cu partenerii de afaceri, cu clienții, cu investitorii și cu alte categorii de public. Succesul tău depinde de abilitatea de a comunica eficient, de a-ți exprima ideile clar și concis și de a transmite mai departe informații.

Abilitatea de a vorbi în public îți va aduce credibilitate și va câștiga încrederea audienței, te va ajuta să convingi și să transmiți mesaje cu impact. În plus, una dintre cele mai bune modalități de a-ți promova produsul sau serviciul este dacă alegi să vorbești la conferințe și evenimente relevante în industrie. Pe măsură ce afacerea ta se va dezvolta, va fi nevoie să vorbești în public din ce în ce mai des, așa că e bine să te pregătești pentru asta încă de la început.

### **3. Trebuie să știi să vinzi!**

Atunci când pornești la drum cu propria afacere, să știi să vinzi este foarte important și poate face diferența între succes și eșec. Indiferent dacă îți place sau nu, orice antreprenor este un om de vânzări și este pus zi de zi în situația de a vinde. Trebuie să îți vinzi abilitățile de leadership și viziunea în fața echipei, să îți vinzi produsele sau serviciile clienților, să-ți vinzi ideea investitorilor și potențialilor parteneri.

Deși poate părea simplu la prima vedere, să fii un om de vânzare bun nu este ușor. Trebuie să fii capabil să îți susții ideile cu încredere și entuziasm, să fii convingător, să nu eziți, să știi să negociezi. Mai mult decât atât, trebuie să știi cum se derulează un proces de vânzare, cum poți identifica potențialii clienți și cum să





UNIUNEA EUROPEANĂ



negociezi cu aceștia. Dacă știi să vinzi, șansele tale de a reuși cresc considerabil indiferent de domeniul tău de activitate.

#### **4. *Cunoștințe de management al proiectelor***

La început orice startup este un proiect, iar competențele de management al proiectelor te vor ajuta să îți conduci propria echipa în mod eficient pentru a atinge obiectivele prestabilite. Un antreprenor care este un bun manager de proiect va ști să gestioneze resursele limitate de care dispune (timp, oameni și bani) pentru a-și atinge scopul.

Un bun manager de proiect știe să stabilească o succesiune clară a activităților care trebuie desfășurate și să le aloce echipei în funcție de competențele acestora, estimează corect timpul și costul acestor activități și monitorizează în permanență execuția sarcinilor, ceea ce îi va permite să gestioneze eficient evenimentele neprevăzute care vor apărea.

#### **5. *Un management eficient al timpului***

Majoritatea antreprenorilor sunt oameni foarte ocupați, renumiți pentru orele lungi petrecute la birou și weekend-urile lucrătoare. Realitatea este însă că și ei, la fel ca și celelalte persoane, au același număr de ore zilnic pe care trebuie să învețe să le aloce eficient pentru a duce la capăt tot ceea ce își propun și a construi o organizație sustenabilă pe termen lung.

Atunci când ești pasionat de ceea ce faci, ai de cele mai multe ori tendința de a lucra în permanență și de a uita de viața personală. Lipsa de echilibru duce însă la situații severe de burn out, iar situația poate scăpa foarte ușor de sub control și poate pune în pericol sănătatea ta și a afacerii tale. Dacă vrei să ai perspective pe termen lung atât pe plan profesional, cât și pe plan personal, soluția este un management eficient al timpului. Trebuie să înveți să delegi, să elimini pe cât posibil factorii care te distrag (social media, telefoane, e-mail-uri la care răspunzi atunci când le primești) și să îți stabilești clar prioritățile. Antreprenorii de succes sunt cei care știu să își gestioneze eficient timpul și să își găsească echilibrul.

Competențele despre care am menționat sunt un „must have” pentru antreprenori și, din păcate, nu se învață pe băncile școlii.

**Informații suplimentare asupra proiectului se pot obține accesând website-ul proiectului: [www.info-jobs.ro](http://www.info-jobs.ro) și pagina de facebook: [www.facebook.com/startupregiuneasudest](https://www.facebook.com/startupregiuneasudest) .**

Elaborat de:

Mircea Adina Cristina - Manager proiect

