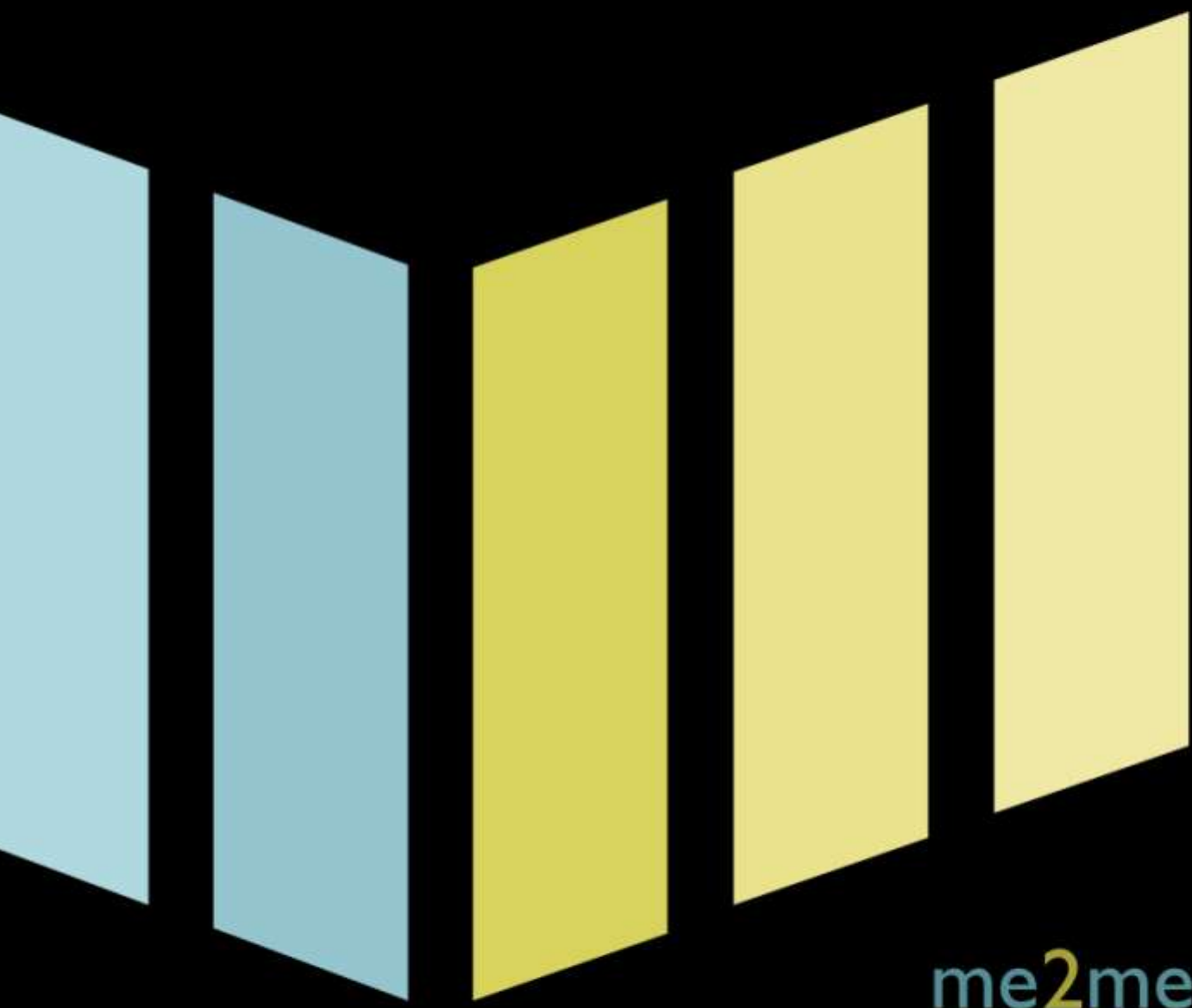


# Nadnárodní zpráva o výzkumu a auditu



## Obsah

1. ÚVOD .....	3
2.1. NADNÁRODNÍ ZPRÁVA O AUDITU .....	4
2.1.1. ÚVOD A METODOLOGIE .....	4
2.1.2. VÝLEDKY DOTAZNÍKU AUDITU .....	5
2.1.3. SHRNUÍ ZPRÁVY O AUDITU .....	14
2.2. NADNÁRODNÍ ZPRÁVA O VÝZKUMU .....	16
2.2.1. ÚVOD A METODOLOGIE .....	16
2.2.2. VÝLEDKY DOTAZNÍKOVÉHO VÝZKUMU: .....	17
2.2.3. SHRNUÍ ZPRÁVY O VÝZKUMU .....	24

me2me

# 1. ÚVOD

ME2ME se zaměřuje na návrh a vývoj učebního prostředí na míru pro majitele mikropodniků. Vzhledem k tomu, že se projekt pokouší vyvinout nástroje a zdroje pro uspokojování potřeb poskytovatelů odborného vzdělávání a přípravy (VET) a mikropodniků v různých zemích, provádí se výzkumy s poskytovateli odborného vzdělávání a majiteli firem za účelem:

1. identifikace klíčových vzdělávacích potřeb odborníků v oblasti odborného vzdělávání a přípravy, které mají být zahrnuty do učebních osnov dalšího profesního rozvoje (CPD) a které jim umožní pracovat s mikropodniky prostřednictvím netradičních učebních platform;
2. identifikace dovedností potřebných k pomoci odborníkům v oblasti odborného vzdělávání a přípravy k vytváření vzdělávacích prostředků v mini výukovém formátu, bohatém na média;
3. identifikace pedagogických potřeb majitelů mikropodniků, které zajistí, že se mohou plně zapojit do mikropodnikových vzdělávacích sítí;
4. identifikace klíčových oblastí výuky, které je třeba řešit ve výukových prostředcích formátu mini-učení a které mají být vyvinuty jako prototypy a nejvhodnější mediální formáty pro použití při produkci zdrojů bohatých na média.

Komplexní fáze výzkumu je klíčovou aktivitou na začátku projektu ME2ME a skládá se ze dvou částí: výzkumu s cílem shromáždit názor odborníků z oblasti odborného vzdělávání a přípravy a auditu majitelů mikropodniků. Audit je určen k identifikaci dostupných dovedností a znalostí v rámci místní obchodní komunity, které by mohly být zpřístupněny i jiným majitelům mikropodniků prostřednictvím sítí rovnocenného učení (peer-to-peer učební sítě). Cíle auditu byly následující:

1. Identifikovat specifické přínosy dovedností v rámci mikropodnikové komunity, které by mohly být použity k podpoře rozvoje celého sektoru v každém místním kontextu prostřednictvím navržených sítí pro vzájemné učení;
2. Porozumět potřebám učení a preferencím učení vlastníků mikropodniků, zejména se zaměřením na typ učení, které upřednostňují a nejoblíbenější vzdělávací platformy a prostředí pro navrhované učení typu peer-to-peer;
3. Určit oblasti, kde existují mezery v současném poskytování odborného vzdělávání a přípravy a které by projekt ME2ME mohl pokrýt.

Cílem fáze výzkumu bylo identifikovat aktuální stav, kterým se specializovaní poskytovatelé odborného vzdělávání a majitelé mikropodniků zabývají zvláště ve vztahu k klíčovým tématům projektu ME2ME, což jsou:

1. dostupnost dalšího vzdělávání zaměřeného na budování kapacity poskytovatelů odborného vzdělávání a přípravy pro podporu školení v oblasti podnikání nebo rozvoje podnikání;
2. současný vztah mezi poskytovateli odborného vzdělávání a přípravy a podnikatelskou komunitou mikropodniků;
3. Rozsah podnikatelských sítí v každé zemi.

Následující dokument je shrnutím obou zpráv o auditu a výzkumu. Studie byla provedena v 8 zemích - Polsku, Litvě, Spojeném království, Maďarsku, Rumunsku, Irsku, České republice a Finsku. Zjištění v každé zemi jsou triangulovány, což vede k souhrnné zprávě.

## 2. NADNÁRODNÍ ZPRÁVA O VÝZKUMU A AUDITU

### 2.1. NADNÁRODNÍ ZPRÁVA O AUDITU

#### 2.1.1. ÚVOD A METODOLOGIE

Jak bylo uvedeno v žádosti, ME2ME navrhuje inovativní přístup k podpoře učení v sektoru mikropodniků tím, že povzbuzuje vlastníky mikropodniků, aby se zapojili do sítě vzájemného učení, kde mohou majitelé podniků sdílet znalosti a dovednosti pro podporu svých obchodních cílů. Vychází z principů rozvoje komunit založených na aktivitách a přináší tuto filozofii do prostředí pro podnikání a odborné vzdělávání. Domníváme se, že umístění majitelů podniků na přední místo vzdělávání v rámci sektoru mikropodniků, bude mít značný dlouhodobý dopad na podniky a zaměstnance, kteří zde pracují. Proto je potřeba důkladně studovat jejich potřeby a dovednosti.

V auditu ME2ME bylo možné použít některý z následujících postupů:

- Uspořádání fokusních skupin s malým počtem vlastníků mikropodniků
- Vedení individuálních rozhovorů buď přímo nebo telefonicky
- Rozeslání dotazníků vybraným respondentům

Dotazník byl vytvořen v Kaunas Science and Technology Park a skládal se ze 20 otázek. Byl rozdělen do 4 okruhů otázek:

- I. Obecná demografie
- II. Rozvoj dovedností v oblasti řízení podniku
- III. Potřeby a předpoklady pro školení v oblasti řízení podniku
- IV. Připravenost a předpoklady pro učení peer-to-peer

Ujistili jsme se, že dotazník byl respondentovi jasný a bylo možné ho snadno vyplnit. Na začátku dotazníku byl projekt popsán a byly uvedeny cíle výzkumu. Účastníci dostali kontaktní informace pro oslovení odborníků z vědeckotechnického parku Kaunas v případě dotazů.

Pro získání nejspolehlivějších a validních dat byly v dotazníku použity různé typy dotazů a měřítek: 5-bodová Likertova škála, dvoubodové otázky, maticová otázka, hodnotící otázka, otevřené otázky, otázky s jednou i více volbami. Požádali jsme také účastníky o obecné návrhy týkající se našeho projektu, vyjádření jejich zájmu podílet se na dalších projektech nebo získat informace týkající se projektu.

Vzorek celkem zahrnoval 160 respondentů z mikropodniků se sídlem v 8 zemích - Polsku, Litvě, Spojeném království, Maďarsku, Rumunsku, Irsku, České republice a Finsku. Velká část všech respondentů byla sama vlastníkem těchto mikropodniků, které se lišily velikostí, ale většina z nich zaměstnávala maximálně 9 osob.

## 2.1.2. VÝSLEDKY DOTAZNÍKU AUDITU

### Obecná demografie

#### Otázky 1-5 - shrnutí

Účelem otázek 1-5 bylo poznat naši cílovou skupinu a dozvědět se o jejím podnikání. Výsledky těchto otázek jsou následující:

- Činnosti mikropodniků respondentů se lišily a jsou zobrazeny na obrázku níže (velikost slova odpovídá tomu, kolikrát byla aktivita zmíněna).



- Sektory, ve kterých působí mikropodniky, zahrnují služby, vzdělávání, maloobchod, zdravotnictví, ICT, cestovní ruch, pohostinství, zábavu a další a jsou znázorněny na obrázku níže (velikost slova je stanovena počtem zmíněných aktivit).



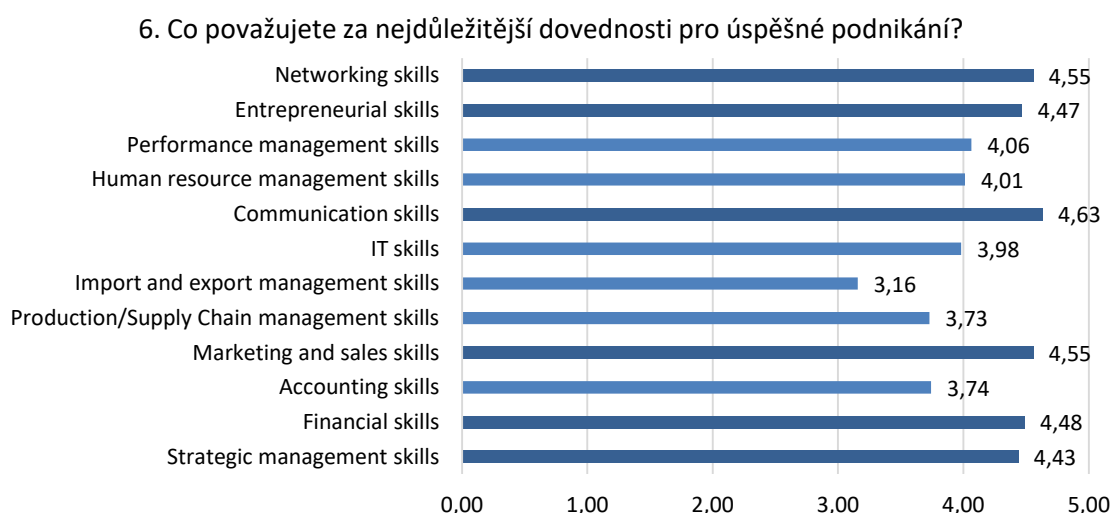
- 61% reprezentovaných mikropodniků zaměstnávalo 3 nebo méně zaměstnanců.
- Respondenti zastupovali malé a střední podniky zřízené za posledních 30 let, přičemž nejstarší byly zřízeny v roce 1987, zatímco poslední byl vytvořen již v prvních dnech roku 2018.

- 86% respondentů bylo samotnými vlastníky mikropodniků.

### **Rozvoj dovedností v oblasti řízení podniku**

Druhá část dotazníku byla zaměřena na identifikaci dovedností, které jsou podle respondentů nejdůležitější pro rozvoj úspěšného podnikání - dovedností samotných podnikatelů, dovedností, které již vlastní a jsou ochotni sdílet s ostatními vlastníky mikropodniků, význam obchodního školení k získání těchto dovedností a bariér, kterým čelí, aby se zúčastnili školení.

#### **Otázka 6 – Co považujete za nejdůležitější dovednosti pro úspěšné podnikání?**



Nejdůležitější dovednosti pro úspěšné podnikání byly hodnoceny na stupnici od 1 do 5, kde 1 není vůbec důležité a 5 - velmi důležité. Podle podnikatelů jsou velmi důležité dovednosti: komunikace (4,63 / 5,0), networking a marketing a prodej (4,55 / 5,0), finanční (4,48 / 5,0), podnikatelské (4,47 / 5,0) a dovednosti strategického managementu (4,43/5,0). Za důležité jsou považovány také výkonnostní management (4,06 / 5,0), řízení lidských zdrojů (4,01 / 5,0) a IT dovednosti (3,98 / 5,0).

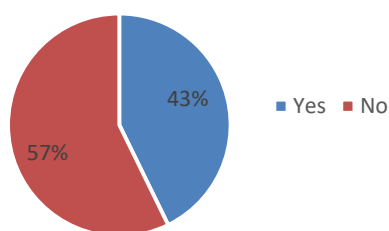
Mezi další velmi důležité dovednosti, na které podnikatelé upozorňují, patří *vzdělávání, řízení inovací, řízení projektů, jazyky, kulturní porozumění, spolupráce, trpělivost, flexibilita, vedení týmu, sebeřízení, dovednosti v matematice, právu a psychologii, stejně jako odborné dovednosti*.

Je důležité zdůraznit, že většina dovedností ze seznamu byla považována za důležité pro úspěšné podnikání respondentů s výjimkou dovedností v oblasti řízení dovozu a vývozu, které hodnotili nejnižše (3,16 / 5,0).

#### **Otázka 7 – Zúčastnili jste se školení v oblasti řízení podnikání za poslední 3 roky?**

Ze 160 respondentů absolvovalo za poslední 3 roky pouze 43% školení v oblasti řízení podnikání, což znamená, že datový soubor představuje názor podnikatelů, kteří se účastní výcviku, a těch, kteří to neučiní.

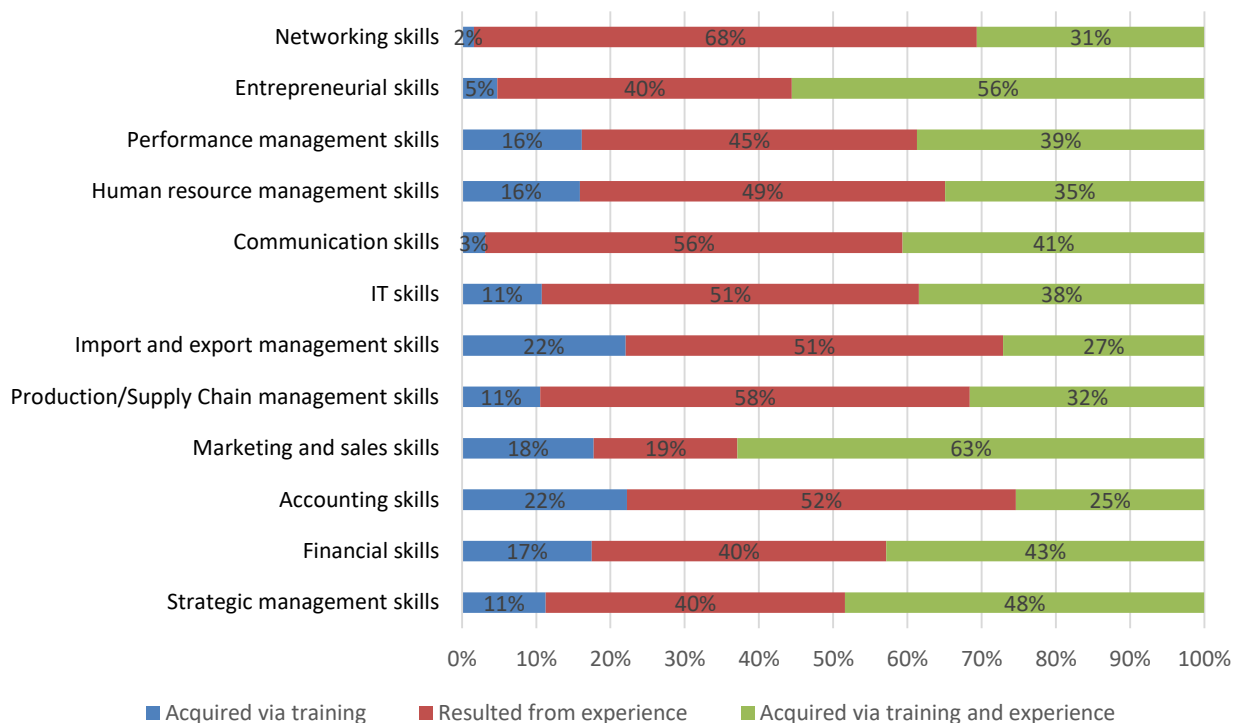
## 7. Zúčastnili jste se školení v oblasti řízení podnikání za poslední 3 roky?



### Otázka 8 – Které dovednosti ze seznamu jsou výsledkem školení a které zkušeností?

Podnikatelé byli požádáni, aby uvedli, zda dovednosti, které mají, vyplynuli ze školení, zkušeností nebo prostřednictvím kombinace obojího. Ze seznamu dovedností, které podnikatelé pokládali za důležité pro rozvoj úspěšného podnikání vyplynulo, že vytváření sítě a komunikace jsou založeny především na zkušenostech; velmi málo respondentů uvedlo, že tyto dovednosti by bylo možné získat pouze prostřednictvím školení. Zatímco podnikatelské, marketingové a prodejní dovednosti jsou získávány společně prostřednictvím školení a zkušeností a znalosti strategického řízení - prostřednictvím zkušeností nebo zkušeností a školení dohromady. Podle reakcí ostatní dovednosti vyplývající ze zkušeností zahrnují výrobní / dodavatelský řetězec a řízení dovozu a vývozu, účetnictví, zatímco výkonnost a řízení lidských zdrojů, IT a finanční dovednosti vyplývají z kombinace školení a zkušeností nebo zkušeností. Tyto údaje ukazují, které dovednosti podnikatelé považují za získané prostřednictvím školení v oblasti řízení podnikání a které jsou zkušenostmi.

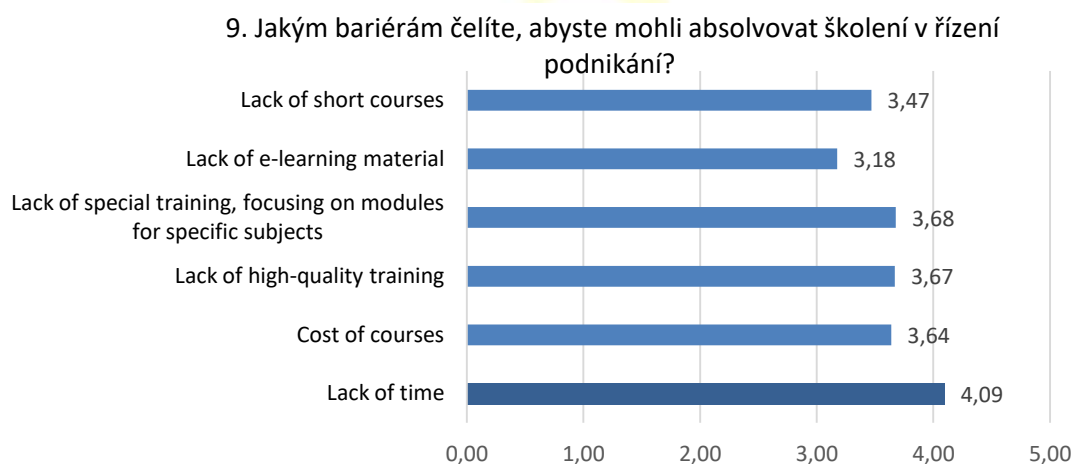
### 8. Které dovednosti ze seznamu jsou výsledkem školení a které zkušeností?



### Otázka 9 – Jakým bariérám čelíte, abyste mohli absolvovat školení v řízení podnikání?

Bariéry, s nimiž se podnikatelé potýkají při školení v oblasti řízení podnikání, byly hodnoceny na stupnici od 1 do 5, což umožnilo identifikovat nejčastější bariéry, se kterými se respondenti potýkají. Nedostatek času byl zdůrazněn jako nejběžnější bariéra (4,09 / 5,0). Dalšími překážkami, které je třeba zvážit, jsou: nedostatek odborné přípravy, zaměření na moduly pro konkrétní témata (3,68 / 5,0), nedostatek kvalitního školení (3,67 / 5,0), náklady na kurzy (3,64 / 5,0) a nedostatek krátkodobých kurzů (3,47 / 5,0). Nedostatek elektronického učebního materiálu (3,18 / 5,0) podnikatelé hodnotili rozdílně, někteří z nich toto považují za nedostatek a jiní si myslí, že to není bariéra.

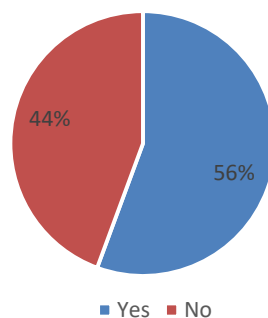
Podnikatelé také poukázali na *nedostatek profesionálů, kteří mohou školit, nedostatek místních kurzů, omezený počet míst na školení, řadu již absolvovaných kurzů, příliš mnoho nabízených kurzů* nebo naopak - *žádné nabízené kurzy* jako bariéry pro účast na školení v oblasti řízení podnikání. Někteří z nich také zmínili, že *postrádají motivaci nebo pochybnosti, že potřebují školení, protože mají pocit, že mají dostatečné znalosti*.



### Otázka 10 – Sdílíte znalosti a informace v rámci jakékoli obchodní sítě?

Co se týče začlenění do znalostních sítí, 56% podnikatelů uvedlo, že sdílejí znalosti a zkušenosti v rámci určité obchodní sítě. Proto ne všichni respondenti mají tendenci patřit do sítí pro sdílení znalostí, praxe a zkušeností.

#### 10. Sdílíte znalosti a informace v rámci jakékoliv obchodní sítě?

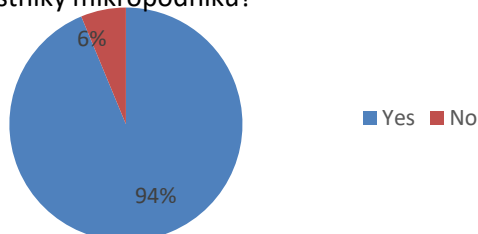




### Otázka 11 – Myslíte si, že některé dovednosti, které jste vyvinuli, mohou být užitečné i pro další vlastníky mikropodniků?

Většina respondentů (94%) si myslí, že jejich znalosti a dovednosti, které se vyvíjejí při vytváření podnikání, mohou být užitečné i pro další vlastníky mikropodniků.

11. Myslíte si, že některé dovednosti, které jste vyvinuli, mohou být užitečné i pro další vlastníky mikropodniků?



### Potřeby a předpoklady pro školení v oblasti řízení podniku

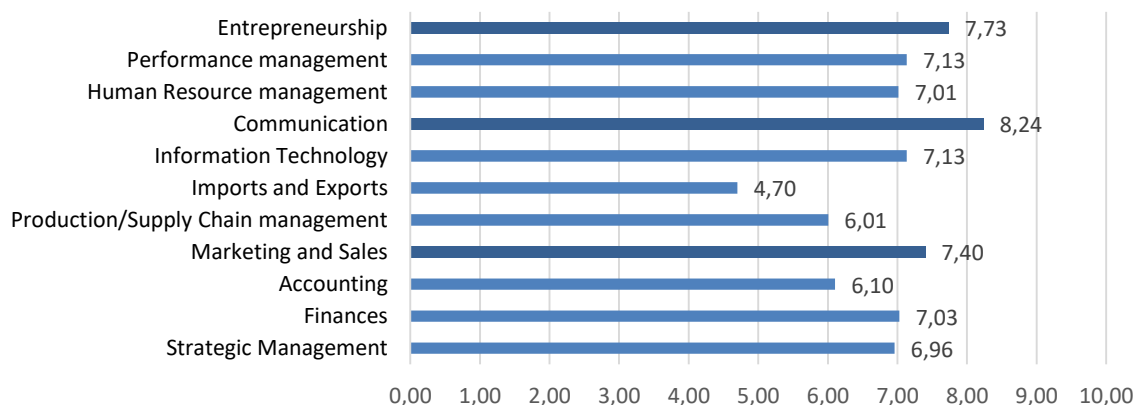
Třetí část dotazníku byla zaměřena na odhalení poptávky po školení v oblasti řízení podnikání a přístupu k novým zdrojům pro rozvíjení: podnikatelé byli požádáni, aby zhodnotili své znalosti v určitých oblastech podnikání, identifikovali vzdělávací obsah, který by chtěli získat v odborné přípravě a uvedli kolik času jsou tomuto ochotni věnovat.

### Otázka 12 – Jak byste zhodnotili své znalosti o následujících oblastech?

Podnikatelé hodnotili své znalosti v určitých obchodních oblastech na stupnici od 1 do 10. Mezi nejlépe hodnocené oblasti patří komunikace (8,24 / 10,0), podnikání (7,73 / 10,0), marketing a prodej (7,4 / 10,0), řízení výkonnosti a IT (7,13 / 10,0). Mírně nižší hodnocení bylo dosaženo v oblasti financí (7,03 / 10,0), řízení lidských zdrojů (7,01 / 10,0) a strategického řízení (6,96 / 10,0).

Je důležité zdůraznit, že podnikatelé jsou ve svém sebehodnocení poněkud optimističtí. Respondenti však zhodnotili své znalosti v oblasti řízení dovozu a vývozu, řízení výroby / dodavatelského řetězce na nejnižší úrovni v porovnání s ostatními obory.

12. Jak byste zhodnotili své znalosti v určitých obchodních oblastech na stupnici od 1 do 10, kde 1 jsou velmi slabé a 10 znamená hodně znalostí?



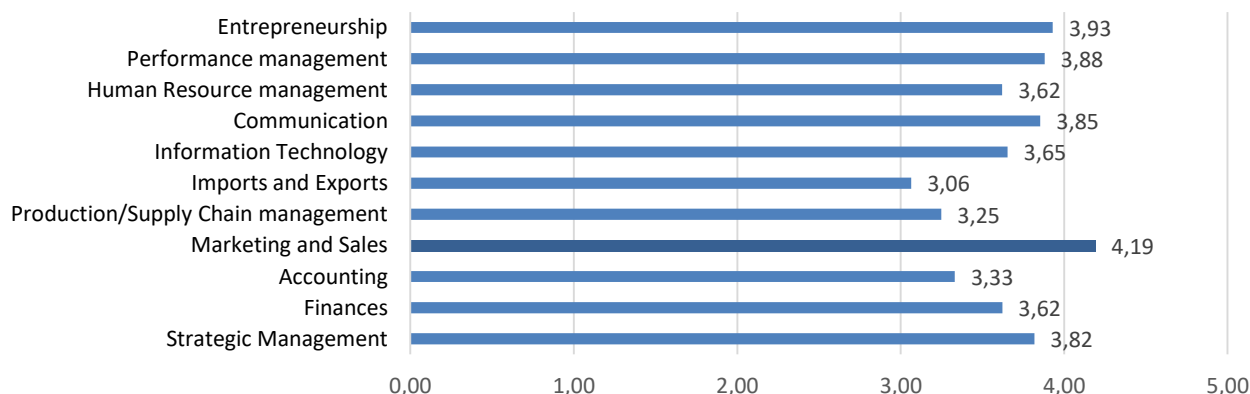
### Otázka 13 – Jaký učební obsah by vás zaujal, kdyby se vyvíjely nové vzdělávací zdroje?

Na stupnici 1-5 hodnotili podnikatelé obsah, který by rádi měli v nových zdrojích. Obsah hodnocený nejvýše je marketing (4,19 / 5,0), podnikání (3,93 / 5,0), komunikace (3,85 / 5,0), výkon (3,88/5,0) a strategický management (3,82 / 5,0). Respondenti by také chtěli přidat IT (3,65 / 5,0), řízení lidských zdrojů a finance (3,62 / 5,0).

Znalosti v oblasti dovozu / vývozu, řízení výroby / zásobování a účetnictví obdržely nejnižší hodnocení respondentů, kteří hodnotili své vlastní znalosti, ale stále si nemyslí, že existuje důvod získat takové dovednosti prostřednictvím školení. Podnikatelé by však stále preferovali témata v oblasti řízení podnikání, v nichž mají pocit, že mají nejsilnější znalosti.

Majitelé mikropodniků navíc dávají přednost školením v takových tématech, jako je *řízení inovačních projektů, udržitelný rozvoj inovací, řízení podnikání, vytváření sítí, řešení problémů, řízení konfliktů, vyjednávání, self-management, branding prostřednictvím sociálních médií*. Tyto odpovědi naznačují, že řízení různých oblastí podnikání, stejně jako otázky marketingu a prodeje jsou témata, na která by se podnikatelé rádi zaměřili.

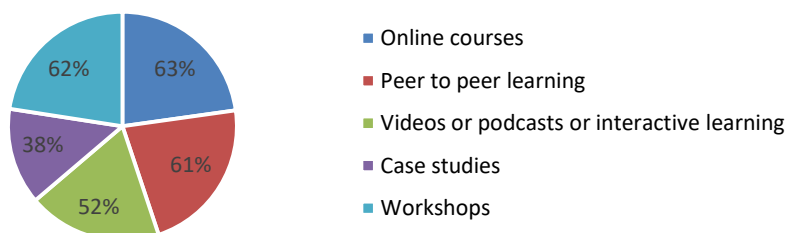
#### 13. Jaký učební obsah by vás zaujal, kdyby se vyvíjely nové vzdělávací zdroje?



### Otázka 14 – Jak byste chtěli získat přístup k těmto školicím zdrojům?

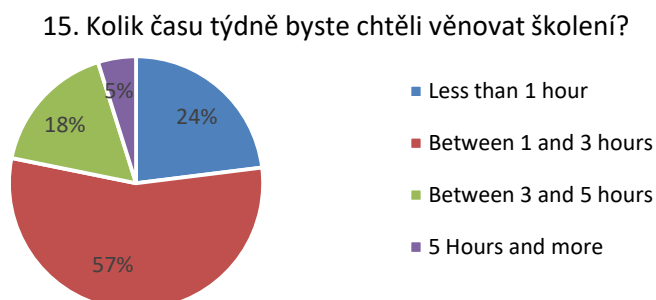
Vzhledem k formě této nové odborné přípravy by respondenti upřednostňovali online kurzy (63%), workshopy (62%) nebo vzdělávání peer-to-peer (61%). Přibližně polovina respondentů (52%) by chtěla podcasty nebo interaktivní výukové metody, zatímco 38% uvedlo, že by chtěla analyzovat případové studie.

#### 14. Jak byste chtěli získat přístup k těmto školicím zdrojům?



### Otázka 15 – Kolik času týdně byste chtěli věnovat školení?

57% všech respondentů by upřednostňovalo, že kurz bude trvat 1 až 3 hodiny týdně, 18% by bylo ochotno navštěvovat delší kurzy 3 až 5 hodin a 24% méně než 1 hodina. Pouze 5% všech respondentů upřednostňuje, aby tento kurz trval 5 nebo více hodin týdně, což odpovídá předchozím reakcím na překážky, kterým podnikatelé čelí v účasti na školení v oblasti řízení podnikání - nedostatek času byl jedním z hlavních problémů, který bránil docházce do kurzů.



### Připravenost a preference pro učení peer-to-peer

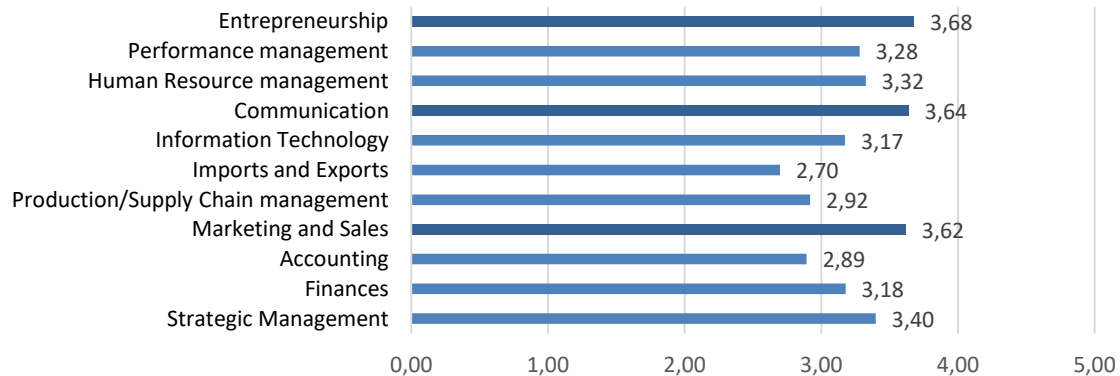
Čtvrtá část dotazníku měla posoudit potenciál vzájemného učení. Názor podnikatelů byl kladen na specifické odborné znalosti, které by byly pro ně nejvíce relevantní a důležité, aby je získali od jiných majitelů mikropodniků a znalosti, které by byli ochotni sdílet. Respondenti také identifikovali neefektivnější přístupy pro zapojení do učení typu peer-to-peer.

### Otázka 16 – Jaké specifické znalosti / dovednosti / odborné znalosti byste byli ochotni sdílet s dalšími vlastníky mikropodniků v učení peer-to-peer?

Na stupnici od 1 do 5, kde 1 vůbec nesouhlasí a 5 - zcela souhlasí, podnikatelé oceňovali konkrétní odborné znalosti, které by byli ochotni sdílet s dalšími vlastníky mikropodniků prostřednictvím vzájemného učení. I když byli podnikatelé zapojeni do obchodních sítí pro sdílení znalostí a zkušeností, nebyli ochotni poskytovat znalosti kolegům - majitelům mikropodniků. Respondenti byli více ochotni sdílet své odborné znalosti v oblasti podnikání (3,68 / 5,0), komunikace (3,64 / 5,0), marketingu a prodeje (3,62 / 5,0) a strategickém managementu (3,40 / 5,0), méně v oblasti řízení lidských zdrojů (4,32 / 5,0), řízení výkonnosti (3,28 / 5,0), financích (3,18 / 5,0) a IT (3,17 / 5,0) Byli také dosti negativní v takových oblastech jako je řízení výroby / dodavatelského řetězce (2,92 / 5,0), účetnictví (2,89 / 5,0) a dovoz a vývoz (2,70 / 5,0).

Celkově byli respondenti více ochotni sdílet své odborné znalosti prostřednictvím vzájemného učení (peer-to-peer) v těch tématech, ve kterých zhodnotili své znalosti jako nejvyšší. Podnikatelé také uváděli *vedení, dovednosti související s oborem, udržitelné podnikání, výzkum, time management, plánování a self-management* jako témata, o kterých by chtěli diskutovat s ostatními vlastníky mikropodniků.

16. Jaké specifické znalosti/dovednosti/odborné znalosti byste byli ochotni sdílet s dalšími vlastníky mikropodniků v rámci učení peer-to-peer?

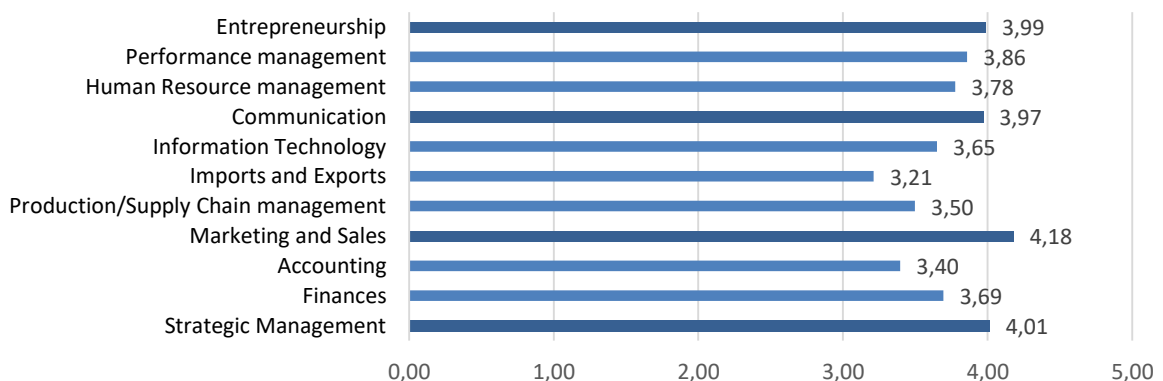


**Otázka 17 – Jaké specifické znalosti / dovednosti / odborné znalosti by bylo pro vás nejvíce relevantní a důležité získat od ostatních vlastníků mikropodniků?**

Na stupnici od 1 do 5 podnikatelé oceňovali konkrétní odborné znalosti, které by bylo pro ně nejdůležitější získat od ostatních majitelů mikropodniků prostřednictvím učení typu peer-to-peer. Zajímavé je, že se co týče zapojení do obchodních sítí a uvedení řady dovedností, které mohou být získány prostřednictvím zkušeností, jsou podnikatelé více ochotni získávat znalosti od svých kolegů než sdílet je z vlastní strany. Respondenti byli ochotni se naučit marketingu a prodeji (4,18 / 5,0), strategickému řízení (4,01 / 5,0), podnikání (3,99 / 5,0) a komunikaci (3,86 / 5,0) a byli méně pozitivní vůči výkonostnímu managementu (3,86/5,0), HR managementu (3,78/5,0), financím (3,69/5,0), IT (3,65 / 5,0), řízení výroby / dodavatelského řetězce (3,5 / 5,0) nebo dovozu a vývozu (3,4 / 5,0). Tématem, o kterém chtějí diskutovat nejméně ze všech v seznamu, je účetnictví (3,21 / 5,0).

Respondenti rovněž uvedli *vedení inovačních projektů, rozhodování, osvědčené postupy, příklady chyb a zkušenosti s klientskými službami, time management, dovednosti související s oborem, specifické rady, případy klíčových bodů a self-management* jako témata, o nichž by chtěli diskutovat s dalšími majiteli mikropodniků a tím se poučit z jejich zkušeností.

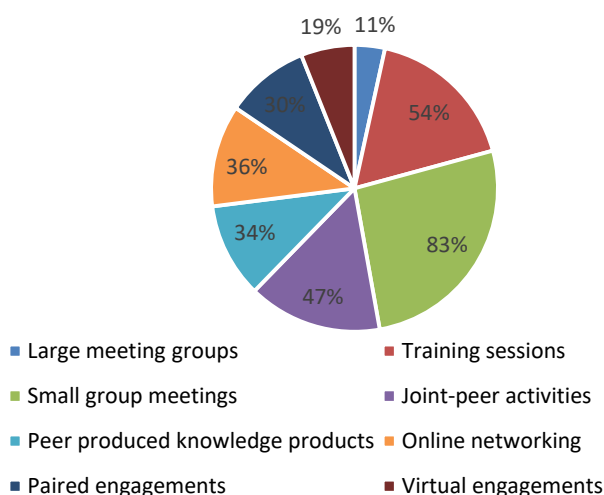
17. Jaké znalosti/dovednosti/odborné znalosti by bylo pro vás nejvíce relevantní a důležité získat od ostatních vlastníků mikropodniků v učení peer-to-peer?



### Otázka 18 – Jaké jsou vaše preferované přístupy v zapojení do učení typu peer-to-peer?

Ze seznamu přístupů hodnotili podnikatelé jako neefektivnější způsob vzájemného učení. 83% respondentů si zvolilo schůzky v malých skupinách, 54% - školení, 47% - společné aktivity dle jejich názoru jako nejúčinnější pro tento druh vzdělávání. Některé z těchto přístupů dostaly menší odhodnocení od podnikatelů pro použití v peer-to-peer učení, jako je on-line vytváření sítí, vybráno 36% všech respondentů, znalostní produkty od kolegů, preferováno 34% a párové zapojení vybráno 30% všech respondentů. Virtuální zapojení nebo velké setkávací skupiny byly vybrány mezi 19% a 11% ze všech respondentů, což naznačuje, že učení typu peer-to-peer má tendenci přijímat přístupy, které zahrnují pouze malé skupiny lidí, kteří se fyzicky setkávají. Respondenti také uvedli mobilní zařízení pro zapojení do peer-to-peer učení, což odráží celkový trend v rostoucím zapojení do mobilních zařízení, které dnes vidíme.

#### 18. Jaké jsou vaše preferované přístupy v zapojení do učení peer-to-peer?



### Otázka 19 and 20 – Komentáře a zájem o projekt

Připomínky k projektu odhalily význam *video školení*, které respondenti označovali za *nejvhodnější* pro svou společnost. Co se týče vědomostí a dovedností, někteří respondenti vyjádřili potřebu pomoci při upozorňování na oblasti, ve kterých potřebují získat znalosti. Někteří z nich si nevěří nebo necítí potřebu prokázat svůj úspěch sdílením svých zkušeností s ostatními. Důležitost témat v podnikatelském self-managementu byla velmi zdůrazněna a poukázala na to, že většina kurzů a činností spadá do kategorie tvrdých dovedností nebo podnikání a často ignoruje roli vlastníka podniku, který řídí svůj čas a sebe. 67 účastníků se zajímalo o výsledky projektu ME2ME a zanechalo své e-mailové adresy.

### **2.1.3. SHRNUÍ ZPRÁVY O AUDITU**

#### **Rozvoj dovedností v oblasti řízení podniku**

Je důležité zdůraznit, že všechny dovednosti ze seznamu byly respondenty považovány za důležité pro úspěšné podnikání. Podle podnikatelů z 8 zemí jsou velmi důležité dovednosti: komunikace, vytváření sítí, marketing a prodej, finanční, podnikatelské a strategické manažerské dovednosti. Mezi další velmi důležité dovednosti patří výkonnost a řízení lidských zdrojů, dovednosti v oblasti IT. Dovednosti v oblasti řízení dovozu a vývozu byly vyhodnoceny jako ty s nejmenším významem ze všech dovedností seznamu.

Údaje ukazují, které dovednosti, mimo seznam dovedností, které podnikatelé považují za důležité pro rozvoj úspěšného podnikání, získávají podnikatelé prostřednictvím školení v oblasti řízení podnikání a které prostřednictvím zkušeností. Žádná z těchto dovedností není chápána jako získaná převážně prostřednictvím školení, zatímco dovednosti, které podnikatelé považují za získané prostřednictvím zkušeností, jsou oblasti, kde se může mezi vlastníky mikropodniků zaměřit vzdělávání peer-to-peer. Mezi tyto dovednosti patří vytváření sítí, komunikace, účetnictví, výrobní / dodavatelský řetězec a řízení dovozu a vývozu. Rozvoj dalších dovedností, které podle respondentů obvykle vyžadují nejen zkušenosti, ale také školení, by mohly také být zahrnuty do témat peer-to-peer učení. Tyto dovednosti jsou následující: podnikání, řízení výkonnosti, lidské zdroje a strategie, IT, marketing, prodej a finance.

Hlavní bariéry, kterým podnikatelé čelí, když se rozhodnou zúčastnit se školení v podnikovém managementu, je kromě nedostatku času, nedostatek kvalitního školení nebo speciálního školení zaměřeného na moduly pro konkrétní témata, náklady na kurzy a nedostatek krátkých kurzů, které někdy brání v účasti na školení. V důsledku toho méně než polovina respondentů absolvovala školení pro řízení podnikání za poslední 3 roky a jen mírně více než polovina z nich má tendenci patřit do sítí pro sdílení znalostí, praxe a zkušeností. Nicméně většina respondentů si myslí, že jejich znalosti a dovednosti, které se vyvíjejí při vytváření podnikání, mohou být užitečné i pro další vlastníky mikropodniků.

#### **Potřeby a předpoklady pro školení v oblasti řízení podniku**

Podle podnikatelů jsou obory, ve kterých mají nejvíce informací - komunikace, podnikání, marketing a prodej, řízení výkonnosti a IT. Je důležité zdůraznit, že stejné dovednosti v oblasti znalostí, které podnikatelé považují za silnější ve své autoevaluaci, se také považují za významné pro úspěšný rozvoj podnikání. Příslušné dovednosti v oblasti dovozu a vývozu získaly nejmenší ohodnocení ze strany zástupců mikropodniků při hodnocení jejich vlastních znalostí, a proto byly ze všech dovedností ze seznamu k rozvoji podnikání považovány za nejméně důležité. Přesto to není vzdělávací obsah, který respondenti chtějí získat ve školících zdrojích. Podnikatelé by se stále raději naučili témata v oblasti školení řízení podnikání, v nichž mají pocit, že mají nejsilnější znalosti. To zahrnuje marketing a prodej, podnikání, řízení výkonnosti, lidské zdroje nebo strategie, komunikaci, IT a finance.

Podnikatelé jsou flexibilní s ohledem na formu nového školení, ať už se jedná o formát workshopu, případové studie, on-line kurzu, vzájemného učení, video nebo podcast, nebo interaktivní výuku.

Přesto jsou on-line kurzy nebo workshopy nejpreferovanější formáty pro školení managementu podnikání. Respondenti upřednostňují, aby kurz trval 1 až 3 hodiny týdně, přičemž jen velmi málo lidí by tomu chtělo věnovat více než 5 hodin týdně. Tyto preference jsou v souladu s nedostatkem času zdůrazněným jako jedna z hlavních překážek bránící účasti na školení v oblasti řízení podniku.

### **Připravenost a preference pro učení peer-to-peer**

Podnikatelé mají pozitivní postoj k peer-to-peer vzdělávání mezi majiteli mikropodniků, pokud to znamená získat znalosti od ostatních vrstevníků, jsou však více indiferentní, pokud jde o sdílení vlastních odborných znalostí. Respondenti byli ochotni sdílet své odborné znalosti v těch tématech, které při sebehodnocení zhodnotili na nejvyšší úrovni (podnikání, komunikace, marketing a prodej, strategické řízení). Zajímavé je, že podnikatelé se nesnažili v těchto tématech získat znalosti od vrstevníků, což naznačuje, že existují určité oblasti, na které by se chtěli soustředit, ať už je to sdílení nebo získání zkušeností z učení typu peer-to-peer.

Ze seznamu přístupů si podnikatelé zvolili setkání malých skupin, školení a společné aktivity jako nejúčinnější pro školení peer-to-peer. Setkání velkých skupin nebo virtuální zapojení zvolilo velmi málo respondentů, což naznačuje, že podnikatelé uvažují o vzájemném učení v rámci malých skupin, které prochází školením a zapojují se do společných aktivit fyzicky a mnohem méně často - virtuálně.

### **Celkové shrnutí**

V rámci celého dotazníku se podnikatelé snažili vyloučit určité dovednosti, které patří k vyšším požadavkům než ostatní na seznamu, který měl být vyučován prostřednictvím školení pro řízení podnikání, nebo se o něm mělo diskutovat v rámci vzájemného učení s jinými vlastníky mikropodniků. Jedná se o úplně stejné dovednosti, o kterých se podnikatelé domnívají, že mají větší znalosti a jsou také považovány za důležitější pro úspěšný rozvoj podnikání. I když v těchto oborech mají podnikatelé znalosti, stále by upřednostňovali zařazení tohoto obsahu do svých školení, pokud budou vyvíjeny nové zdroje. Mezi tyto oblasti patří komunikace, podnikání, marketing a prodej, řízení výkonnosti, lidské zdroje a strategie, finance a IT. Během celého dotazníku se dovoz a vývoz nebo řízení výroby / dodavatelského řetězce a účetnictví považovaly za méně významné ve srovnání s jinými oblastmi. Přestože podnikatelé nemají v těchto oblastech dostatek znalostí, nechtějí zahrnout tato témata do obchodního školení nebo o nich diskutovat s vrstevníky, jinými vlastníky mikropodniků, ani si nemyslí, že jsou to důležité oblasti pro úspěšný rozvoj podnikání.

## 2.2. NADNÁRODNÍ ZPRÁVA O VÝZKUMU

### 2.2.1. ÚVOD A METODOLOGIE

Cílem výzkumné zprávy je zjistit aktuální stav, kde mají poskytovatelé odborného vzdělávání a přípravy specifický zájem ve vztahu ke klíčovým tématům ME2ME. Poskytovatelé odborného vzdělávání a přípravy byli důkladně dotázáni na jejich aktuální vztahy s podnikatelskou komunitou, jejich zkušenosti se školením v oblasti řízení podnikání a přístupu k učení typu peer-to-peer. Proto je fáze výzkumu ME2ME velmi komplexní, protože od dvou hlavních cílových skupin je požadováno, aby se podělili o své názory a obě jsou porovnávány a rovnocenně ohodnoceny.

Ve výzkumu ME2ME bylo možné použít některý z následujících postupů:

- Uspořádání fokusních skupin s malým počtem vlastníků mikropodniků
- Vedení individuálních rozhovorů buď přímo nebo telefonicky
- Rozeslání dotazníků vybraným respondentům

Pro většinu partnerů bylo preferovanou metodologií vytvoření online dotazníku a rozeslání mezi poskytovatele odborného vzdělávání / podnikatelské školitele zúčastněných organizací. Tento proces byl někdy usnadněn telefonními hovory a osobními rozhovory.

Dotazník se skládal ze 20 otázek. Byly rozděleny do 4 kapitol:

- I. Obecná demografie
- II. Poskytnutí dovedností v oblasti řízení podniku
- III. Požadavky na školení v oblasti řízení podniku
- IV. Potenciál učení peer-to-peer

Šablonu pro dotazník připravil vedoucí partner INNEO před provedením výzkumu. Šablona byla přezkoumána a odsouhlasena všemi partnery. Pro získání nejvíce aplikovatelných údajů byly v dotazníku použity různé metody výzkumu: Likertovy škály, otázky s jedním a více volbami, hodnotící otázky, stejně jako otázky, které vyžadují odpověď v krátkém textovém formátu. Výsledky deskriptivní statistiky jsou prezentovány jako Frekvence, Střední hodnoty a Grafika. Účastníci byli také požádáni o obecné návrhy ohledně našeho projektu.

Vzhledem k tomu, že v projektu ME2ME je 9 partnerů, byly dotazníky provedeny v místních jazycích. Obecná šablona výzkumu byla přeložena do jazyka každého partnera a národní výsledky byly poté přeloženy zpět do angličtiny.

Kromě výsledků dotazníku je v každém národním výzkumu také krátká teoretická část, která vycházela ze sekundárního výzkumu provedeného před zahájením projektu. Sekundární výzkum se skládal ze souhrnu stávajícího zákona o poskytování odborného vzdělávání a přípravy. Byl také založen na dalších zprávách, statistikách a článcích. Získání teoretických znalostí pomohlo interpretovat údaje z dotazníku nejspolehlivějším možným způsobem.

Celkově se do výzkumné fáze ME2ME zapojilo celkem 155 lidí ve všech partnerských zemích. Účastníci byli poskytovatelé vzdělání: zaměstnanci školy v odborném vzdělávání, jejich manažeři a vlastníci a zaměstnanci soukromé obchodní vzdělávací instituce.



## 2.2.2. VÝSLEDKY DOTAZNÍKOVÉHO VÝZKUMU:

### Obecná demografie

#### Otázky 1-5 - shrnutí

Následující zpráva bude zaměřena na pracovní preference a názory specialistů na odborné vzdělávání a přípravu. Profily respondentů se v závislosti na zemi značně lišily, takže zpráva tyto informace jen velmi obecně shrne. Výsledky obecných otázek jsou následující:

- Dotazník vyplnilo 155 respondentů
- Odvětví a hlavní aktivity institucí odborného vzdělávání a přípravy byly velmi různorodé
- Průměrný počet zaměstnanců byl 19, průměrný rok založení – 1992
- 22% respondentů bylo vlastníky svých institucí
- 92% z nich poskytlo školení v oblasti řízení podnikání za poslední 3 roky

### Poskytování dovedností v oblasti řízení podniku

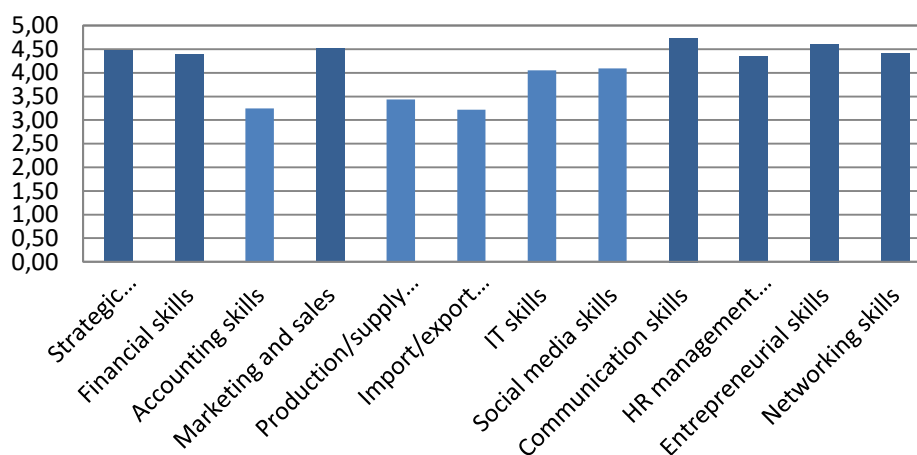
#### Otázka 6 - Co považujete za nejdůležitější pro provoz úspěšného podnikání?

Být podnikatelem je multidisciplinární povolání, takže není divu, že všechny kvality považují naši respondenti za relevantní. Všechny odpovědi byly vyšší než "neutrální".

Byly zde tři skupiny dovedností, které byly považovány za zásadní: obecný management (strategické řízení, podnikání), peníze (finanční dovednosti, marketing a prodej) a lidé (komunikace, HR a vytváření sítí). Tyto odpovědi jsou nesporné, protože být podnikatelem vyžaduje strategický přístup, který je zaměřen na dosažení zisku a vždy zahrnuje práci s ostatními.

Nejméně oceněnými dovednostmi bylo řízení výroby / dodávek a dovozu / vývozu (protože se vztahují k danému odvětví), stejně jako účetnictví a IT (to jsou dovednosti, které lze snadno zadat).

6. Co považujete za nejdůležitější pro provoz úspěšného podnikání?

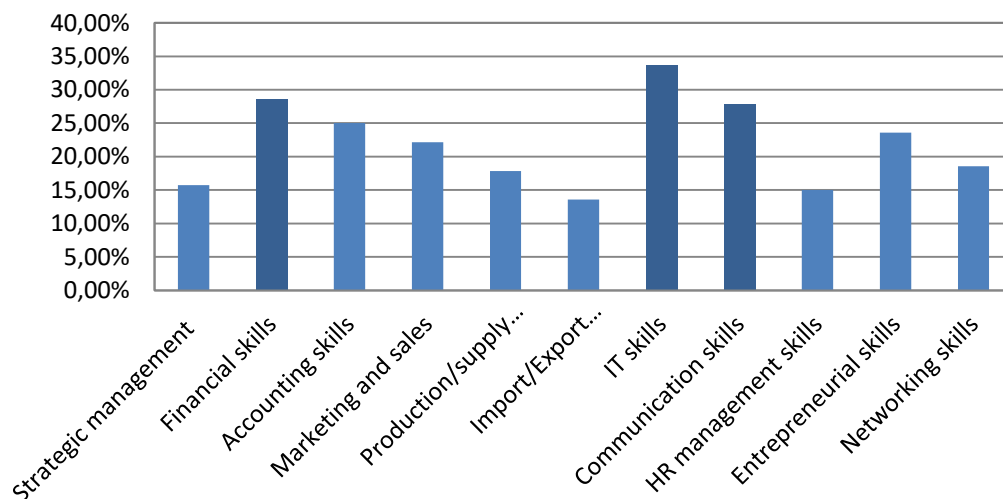


Jiné dovednosti považované za důležité byly: *strategické myšlení, time management a procesní management, řízení konfliktů, vedení, vytváření nápadů, kritické myšlení, řízení změn a inovací.*

### Otázka 7 - Které dovednosti ze seznamu jsou zahrnuty do kurzů vyučovaných ve vaší instituci?

Většina institucí odborného vzdělávání, které se zúčastnily našeho průzkumu vede kurzy, které zahrnují IT dovednosti (33%), finanční dovednosti (28%) a komunikaci (27%). Zbytek dovedností se učí poměrně zřídka (15-25%) a nejméně populární jsou řízení dovozu / vývozu a strategické řízení.

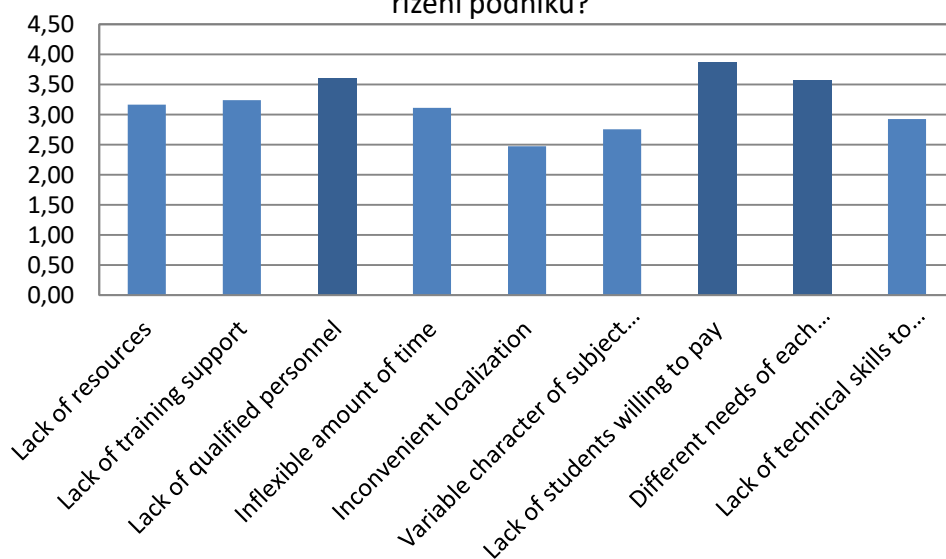
#### 7. Které dovednosti ze seznamu jsou zahrnuty do kurzů vyučovaných ve vaší instituci?



### Otázka 10 - Jaké překážky brání vašemu oboru odborného vzdělávání a přípravy při poskytování školení v oblasti řízení podniku?

Bariéry byly srovnatelné ve většině zemí, které se zúčastnily výzkumu. Nejpobulárnější odpovědi byly: nedostatek studentů ochotných platit (3,8 / 5), nedostatek kvalifikovaných pracovníků (3,55 / 5) a různé potřeby každého studenta (3,55 / 5). Nejméně problematickým aspektem byla nepohodlná lokalizace (2,5 / 5).

#### 10. Jaké překážky brání vašemu oboru odborného vzdělávání a přípravy při poskytování školení v oblasti řízení podniku?

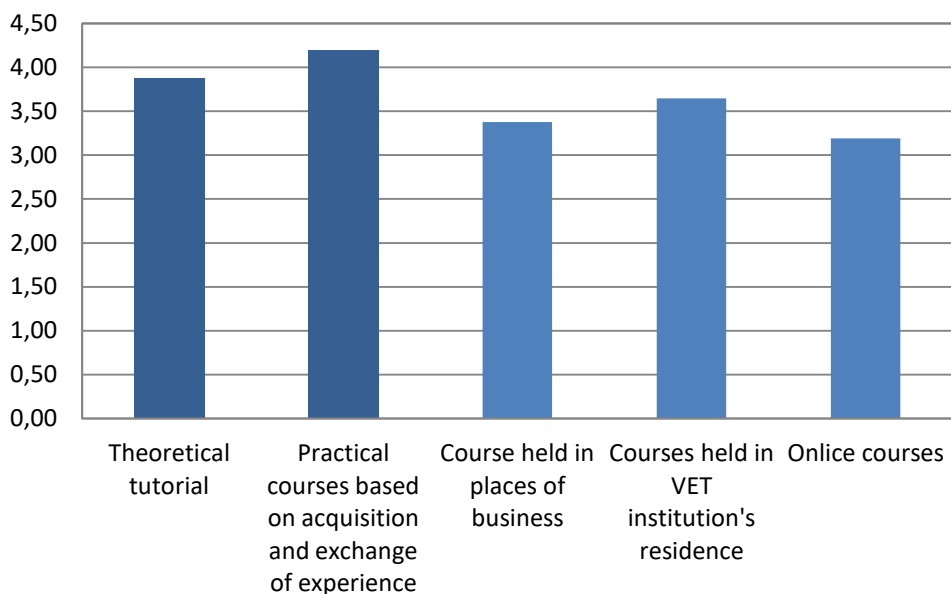


### Otázka 11 - Jakou formu mají školení ve vaší instituci?

Většina školení poskytovaných institucemi odborného vzdělávání a přípravy má formu teoretické výuky (3,85 / 5) a praktického kurzu (4,1 / 5). Vzhledem k tomu, že se průzkumu zúčastnilo velké množství institucí, jsou kurzy vedeny obojím způsobem: jak v místě podnikání, tak v místech, kde sídlí instituce odborného vzdělávání a přípravy.

Podíl poskytovaných on-line kurzů byl relativně vysoký (3,2 / 5) ve srovnání s jinými formami. V tomto případě se však odpovědi v každé partnerské zemi výrazně liší v závislosti na národních tendencích.

11. Jakou formu mají školení ve vaší instituci?

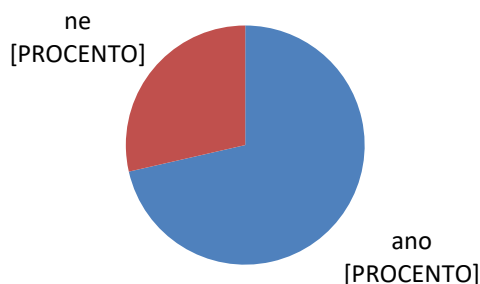


Další formy školení, které naši respondenti uvedli, byly: *individuální kurzy, simulace, poradenství, didaktické hry a praktické projekty.*

### Otázka 12 - Sdílíte znalosti a zkušenosti v rámci sítě poskytovatelů vzdělávacích programů?

71% respondentů sdílí své zkušenosti a znalosti v síti poskytovatelů vzdělávání.

12. Sdílíte znalosti a zkušenosti v rámci sítě poskytovatelů vzdělávacích programů?



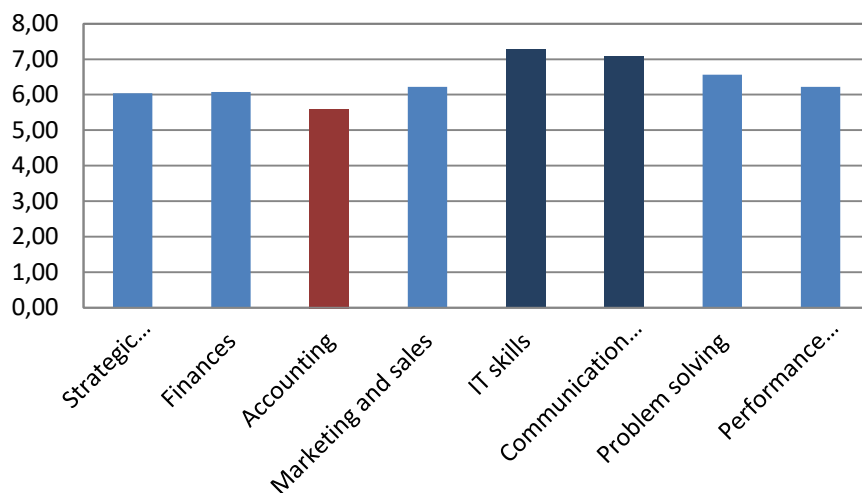
## Požadavky na školení v oblasti řízení podniku

### Otázka 13 – Jak byste hodnotili znalosti vašich studentů v následujících oblastech?

Vzhledem k tomu, že nejčastěji vyučované dovednosti byly IT a komunikace, jsou to podle respondentů také ty, ve kterých mají studenti největší znalosti (více než 7/10).

Nejméně znalým předmětem je účetnictví, ale jeho hodnocení je stále poměrně vysoké (5,5 / 10).

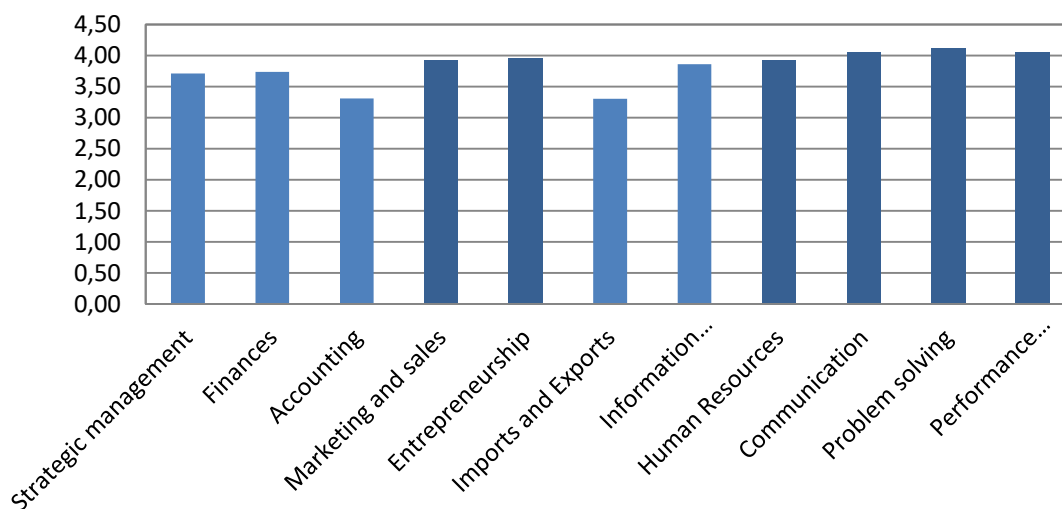
13. Jak byste hodnotili znalosti vašich studentů v následujících oblastech?



### Otázka 14 – Jaký vzdělávací obsah byste chtěli rozšířit nebo přidat ke své vzdělávací nabídce, pokud by se vyvíjely nové vzdělávací zdroje?

Lze říci, že většina respondentů se zajímala o přidání většiny obsahu do své nabídky školení. Nejpopulárnější odpovědi (přibližně 4/5) byly: řešení problémů, komunikace, výkonnostní management, HR, podnikání a marketing a prodej.

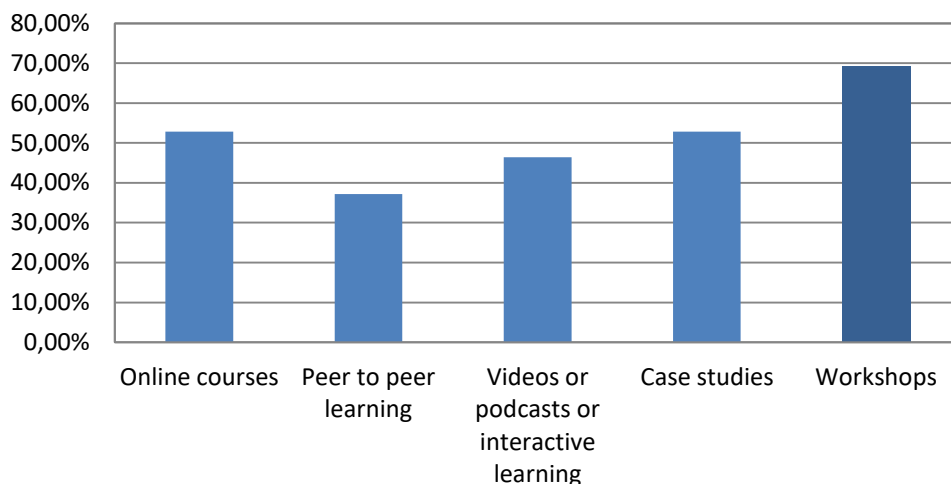
14. Jaký vzdělávací obsah byste chtěli rozšířit nebo přidat ke své vzdělávací nabídce, pokud by se vyvíjely nové vzdělávací zdroje?



### Otázka 15 – Jak byste chtěli tyto nové vzdělávací zdroje poskytovat?

Pro odborníky z oblasti odborného vzdělávání a přípravy je nejlepší poskytovat nové zdroje formou workshopů (68% respondentů). Přibližně 50% respondentů upřednostňuje podobu případových studií a on-line kurzů. Peer to peer učení bylo hodnoceno jako nejméně populární metoda. Nicméně 38% je stále významným výsledkem s ohledem na slabou znalost metody v některých zemích.

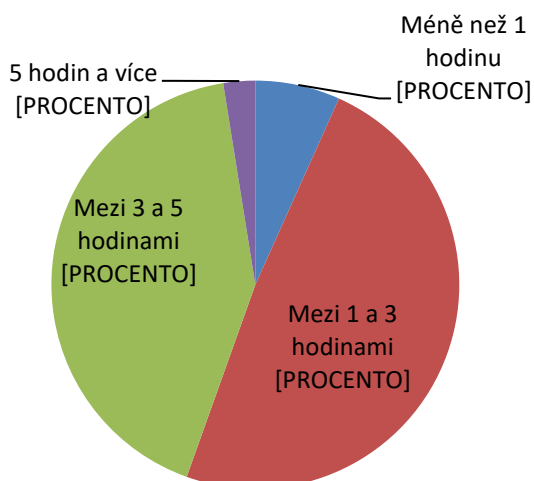
#### 15. Jak byste chtěli tyto nové vzdělávací zdroje poskytovat?



### Otázka 16 – Jak dlouho si myslíte, že by měl kurz každý týden trvat, aby byl pro poskytovatele vzdělání zvládnutelný?

Respondenti mají na týdenní úrovni silné preference ohledně délky trvání kurzu: 49% z nich si přeje, aby kurzy trvaly 1-3 hodiny a ostatních 42% volí 3-5hodinovou odpověď. Odborníci v oblasti odborného vzdělávání a přípravy nemají rádi extrémů, pokud jde o jejich metodiku; pouze 7% zvolilo odpověď "méně než 1 hodinu" a 2% dává přednost délce trvání déle než 5 hodin.

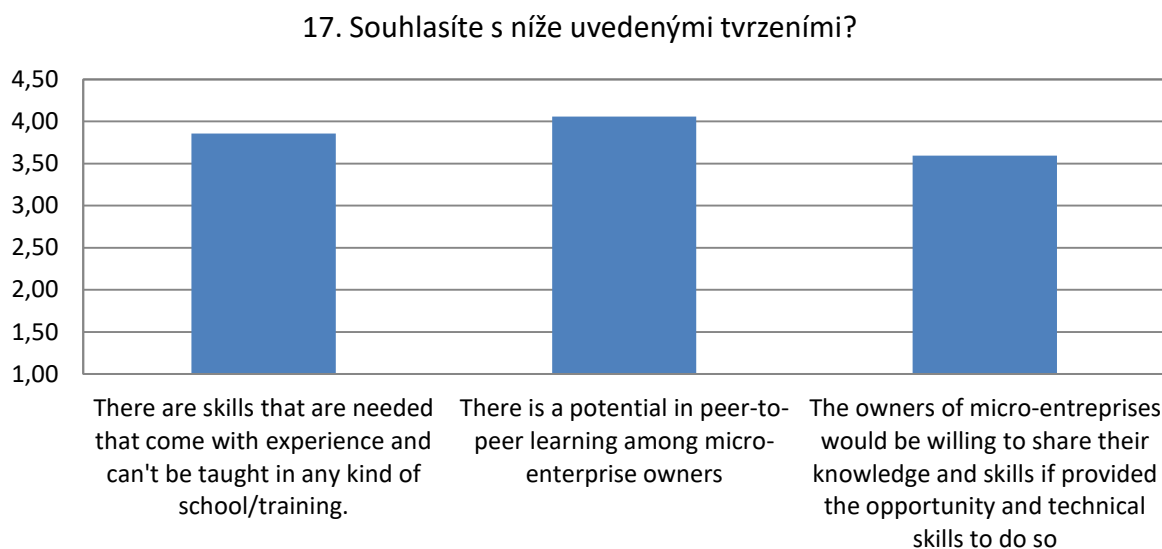
#### 16. Jak dlouho by měl kurz trvat?



## Potenciál učení peer-to-peer

### Otázka 17 – Souhlasíte s níže uvedenými tvrzeními?

Odborníci z odborného vzdělávání a přípravy byli požádáni, aby v rozmezí 1-5 hodnotili, do jaké míry souhlasí s následujícími větami. Výsledky jsou uvedeny v následujícím grafu:



Výsledky této otázky jsou optimistické z pohledu projektu ME2ME. Většina respondentů se domnívá, že mezi vlastníky podniků existuje potenciál v rámci vzájemného učení (peer-to-peer) (4,5 / 5). Navíc vědí, že některé dovednosti nemohou být vyučovány v žádné formě školení (3,85 / 5), proto je pro podnikatele tak důležité, aby se podělili o své zkušenosti.

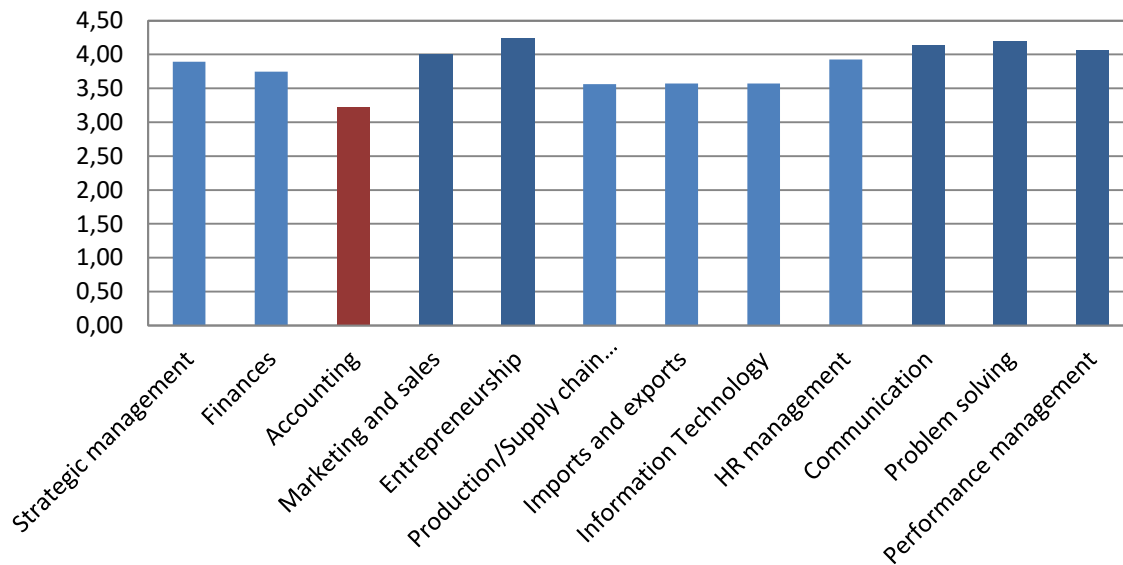
Pracovníci odborného vzdělávání a přípravy byli o něco méně optimističtí ohledně ochoty majitelů malých a středních podniků sdílet své znalosti s jinými podnikateli (3,6 / 5). To je pochopitelná obava, jelikož v některých zemích je koncept vzájemného učení relativně nový. A nové nápady, které se týkají velkých skupin lidí, se obvykle setkávají s obavami a potřebují čas, aby se s tím lidé seznámili.

### Otázka 18 – Jaké specifické znalosti / dovednosti / odborné znalosti by byly nejdůležitější a nejúčinnější, které by studenti získali od jiných majitelů mikropodniků při peer-to-peer učení?

Podle našich respondentů by téměř všechny následující dovednosti měly být cenné a měly by být vyučovány pomocí peer-to-peer učení - všechny byly oceněny více než 3,5 / 5. Pouze účetnictví bylo ohodnoceno 3,2 / 5. Nejvíce potřebné dovednosti pro tuto metodu byly: podnikání (4,25 / 5), řešení problémů (4,2 / 5), komunikace (4,1 / 5) a řízení výkonnosti (4,05 / 5).

Jedná se o "měkké dovednosti" nebo o schopnosti, které obvykle přicházejí se zkušenostmi. Dotazovaní poukázali také na další aspekty, které by se měly naučit v peer-to-peer učení: *sdílení příběhů, zkušeností, chyb, životních lekcí; vytváření sítí, motivace, náborové techniky, přilákání nových zákazníků, vytváření nápadů a marketing sociálních médií.*

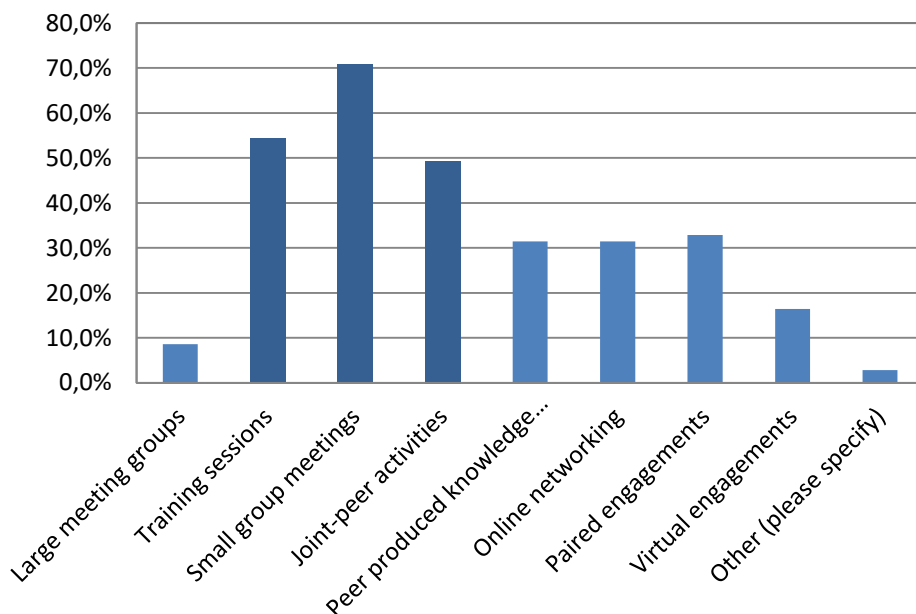
18. Jaká specifická dovednost by byla nejdůležitější a nejefektivnější pro studenty v rámci učení peer-to-peer?



Otázka 19 – Které přístupy by byly nejefektivnější v učení peer-to-peer?

Tři metody považovali naši respondenti za nejslibnější pro vzájemné učení: setkání malých skupin (71%), školení (54%) a společné aktivity (49%). Nejméně populárním přístupem bylo setkání ve velkých skupinách (8%) a virtuální zapojení (16%).

19. Které přístupy by byly nejefektivnější v učení peer-to-peer?



## 2.2.3. SHRNUÍ ZPRÁVY O VÝZKUMU

### Poskytování dovedností v oblasti řízení podniku

Cílem této kapitoly bylo zjistit, jaký mají pracovníci odborného vzdělávání a přípravy názor na dovednosti potřebné pro podnikání a srovnat je s dovednostmi, které jsou dostupné nebo běžné ve školících institucích. Hlavní výsledky této části jsou následující:

- Naši respondenti považovali téměř všechny dovednosti uvedené v dotazníku za důležité nebo velmi důležité pro podnikání (všechny byly zařazeny na více než 3/5). Mezi nejcennější dovednosti patří: strategické řízení, podnikání, finanční dovednosti, marketing a prodej, komunikace, vytváření sítí a řízení lidských zdrojů.
- Vzhledem k tomu, že významnou skupinou institucí jsou školy, je již k dispozici školení, které se týká především IT, komunikačních a finančních dovedností.
- Jak můžeme vidět, velmi obecně řečeno, **dostupný výcvik se ve skutečnosti neshoduje s dovednostmi potřebnými na trhu.**

### Požadavky na školení v oblasti řízení podniku

Hlavním cílem této části bylo studium současných dovedností studentů našich respondentů a zájmu školitelů rozšířit nabídku. Školitelé byli také dotazováni na jejich preference k poskytování nového učebního obsahu.

První závěr z této části spočívá v tom, že znalosti studentů byly dobře hodnoceny v oblasti informačních technologií a komunikace a byly uvedeny jako nejčastěji vyučované dovednosti v institucích odborného vzdělávání a přípravy. Na nejnižší úrovni byly znalosti z oblasti účetnictví, financí a strategického řízení.

Školitelé by chtěli rozšířit své současné spektrum školení v mnoha oblastech. Mezi nejoblíbenější volby patřilo řešení problémů, komunikace, management výkonnosti, HR, podnikání a marketing a prodej, které jsou většinou strategickými nebo interpersonálními schopnostmi.

### Potenciál učení peer-to-peer

Otázky v předchozí kapitole poukázaly na to, že respondenti preferují workshopy, případové studie a on-line učební metody. Vzájemné učení bylo nejlépe hodnocenou odpovědí - 38% školitelů bylo pro toto řešení.

V další otázce se však respondenti zcela shodli na tom, že některé dovednosti přicházejí se zkušenostmi, takže vzájemné učení (to znamená sdílení zkušeností mezi podnikateli) má skutečný potenciál. To by mohlo znamenat, že školitelé nemusely vždy chápat pojem "peer-to-peer učení", nemají s ním žádnou praxi a prostě jen ocení nápad, když se jim vysvětlí. Zvláště ocenili tuto metodu, pokud jde o oblasti jako: podnikání, řešení problémů, komunikace a řízení výkonu, což jsou schopnosti, které obvykle přicházejí se zkušeností.



## Obecné shrnutí

První závěr po interpretaci dat byl, že některé dovednosti byly opakovaně hodnoceny vysoko bez ohledu na otázku. Následující dovednosti jsou obecně považovány za zásadní pro provoz podniku a potřebné pro poskytování odborné přípravy:

- Podnikání
- Komunikace
- Marketing
- Řešení problému
- Řízení lidských zdrojů
- Řízení výkonnosti

Nejméně oceněnými schopnostmi byly: řízení dovozu / vývozu a řízení výroby / dodavatelského řetězce, proto by tyto schopnosti neměly být brány v úvahu při vytváření nových zdrojů odborné přípravy. Účetnictví a informační technologie nebyly také dobře hodnoceny z hlediska vytváření nových materiálů, pravděpodobně kvůli skutečnosti, že se týkají odvětví nebo mohou být snadno zadávány externě.

Pokud jde o odbornou přípravu pracovníků v oblasti odborného vzdělávání a přípravy, existuje několik nejdůležitějších vlastností, které jsou nejvíce vyžadovány v poskytování školení:

- Školení by mělo trvat přibližně 3 hodiny týdně
- Mělo by mít formu praktických seminářů, v kombinaci s případovými studiemi a online zdroji
- V rámci učení typu peer-to-peer by byly preferovanými metodami schůzky malých skupin, školení a společné aktivity

Další závěr se týká problémů, s nimiž se potýkají poskytovatelé odborného vzdělávání a přípravy při poskytování služeb v oblasti podnikání. Tři nejvíce hodnocené problémy byly:

- Nedostatek studentů ochotných platit
- Nedostatek kvalifikovaného personálu
- Různé potřeby každého studenta

Posledním důležitým závěrem na konci zprávy je **fakt, že projekt ME2ME byl navržen tak, aby vyřešil všechny tyto problémy**. Bude se vypracovávat obsah školení, pracovníci budou mít k dispozici vhodné materiály, aby se dozvěděli, jak vytvořit nové zdroje a školení bude mít formu zdrojů mini-učení, což je jedna z nejpružnějších metod získávání nových dovedností.

### 3. SHRNUÍ NADNÁRODNÍ ZPRÁVY O VÝZKUMU A AUDITU

Vzhledem k tomu, že v tomto dokumentu byly již provedeny souhrny obou zpráv: Výzkumné a auditorské zprávy, poslední částí analýzy bude **porovnání mezi vlastníky mikropodniků a poskytovateli odborného vzdělávání a přípravy** s přihlédnutím k jejich zkušenostem, preferencím a očekáváním pro školení v oblasti řízení podnikání a peer-to-peer učení.

Největší **podobnosti** v obou skupinách souvisí s dovednostmi obecně. Oba školitelé odborného vzdělávání a podnikatelé uvedli ve svých odpovědích, že:

- Nejdůležitějšími dovednostmi pro úspěšné podnikání jsou: podnikání, komunikace, marketing a prodej, strategické myšlení a vytváření sítí.
- Majitelé mikropodniků mají zájem o získání školení ve stejných oblastech, které mají poskytovatelé odborného vzdělávání a přípravy zájem poskytnout: řešení problémů, komunikace, management výkonnosti, řízení lidských zdrojů, podnikání a marketing a prodej. Jediným rozdílem je, že marketingové dovednosti jsou pro podnikatele mnohem důležitější než pro školitele.
- Mezi dovednostmi, které budou neefektivněji vyučovány pomocí vzájemného učení, patří: komunikace, marketing a podnikání.
- Nejvyhledávanějším přístupem v učení typu "peer-to-peer" jsou: schůzky malých skupin, školení a společné aktivity.

V některých aspektech se názory obou skupin výrazně lišily a obvykle se vztahovaly k preferencím učení. Nejvíce viditelné **rozdíly** byly:

- Největší bariérou v absolvování dalších obchodních školení pro podnikatele je nedostatek času. Naopak největší překážkou pro školitele je nedostatek studentů, kteří jsou ochotni platit za kurz a nedostatek kvalifikovaných pracovníků.
- Na základě předchozího závěru mohou majitelé mikropodniků trávit méně času na školení než školitelé odborného vzdělávání. První skupina silně upřednostňuje dobu 1-3 hodin a školitelé byli více přesvědčeni o 3-5 hodinách.
- Obě skupiny hodnotily dobře on-line kurzy a workshopy jako preferované metody poskytování a přijímání školení, ale podnikatelé byli výrazně více přesvědčeni, pokud jde o on-line metody (které mohou také souviset s jejich dostupností).
- Více poskytovatelů odborného vzdělávání a přípravy (71%) než podnikatelé (56%) sdílí své znalosti v sítích souvisejících s odvětvím.

Věříme, že výzkumná fáze projektu ME2ME výrazně ovlivní další výstupy a celkové hodnocení projektu. Proto jsme představili velmi komplexní přístup, abychom studovali potřeby nejdůležitějších cílových skupin a srovnávali jejich výsledky. Primárním cílem projektu je vytvářet relevantní školící zdroje na míru a sblížit více tyto skupiny.



Kaunas Science and  
Technology Park

**INNEO**

innoventum

SFEDI°GROUP

**REINTEGRA**



**fip**  
Future In  
Perspective

In association with

S V E B ■  
F S E A ■

With the support of

**movetia**

Ambasci and Movetia  
Exchange of mobility  
Scienze e mobilità  
Exchange and mobility



**Erasmus+**

Tento projekt byl financován s podporou Evropské komise.  
Tento dokument a příslušný obsah odráží pouze názory autora  
a komise nenesou žádnou zodpovědnost za jakékoliv užití  
zde obsažených informací.