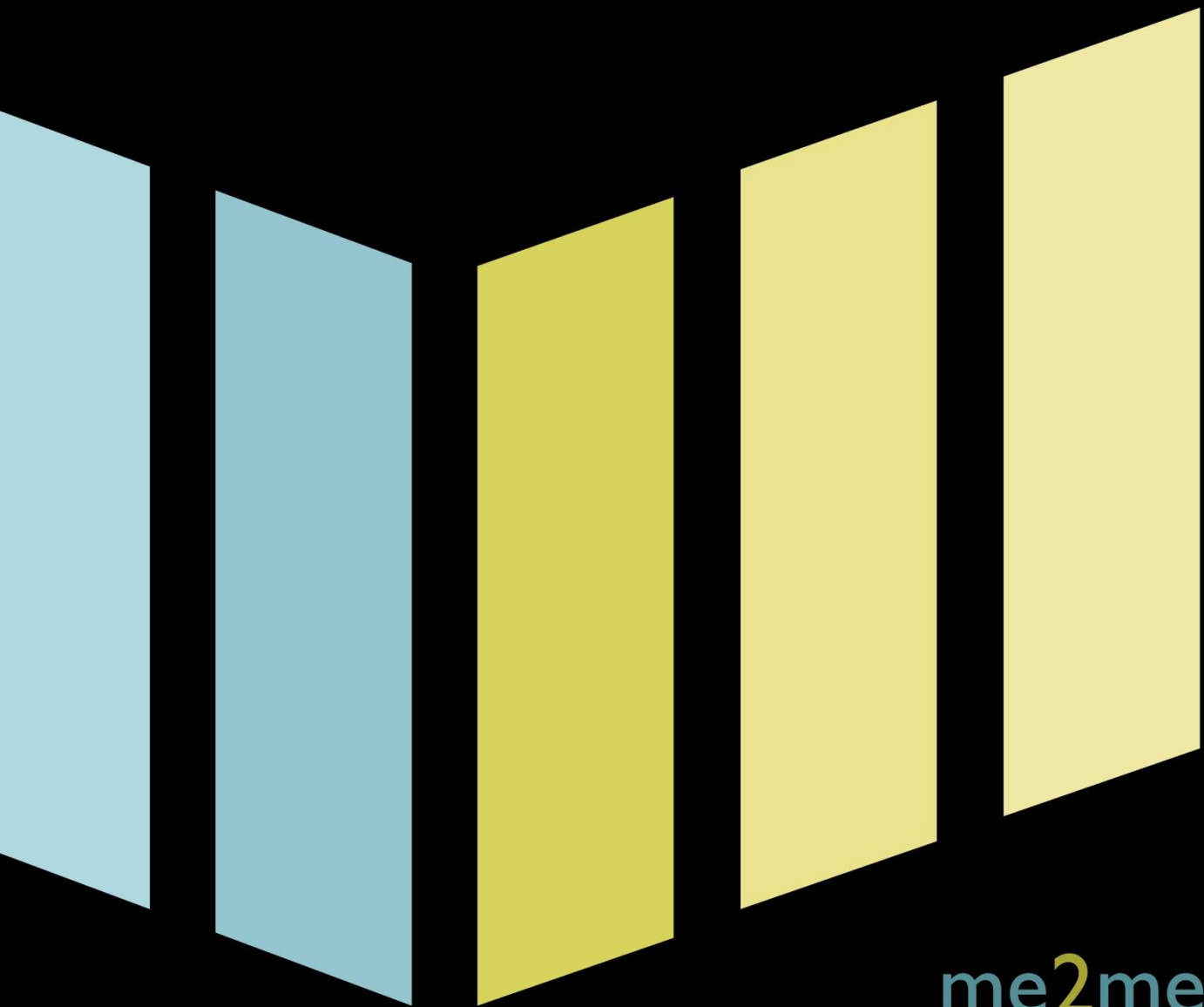


Raport transnațional de cercetare și audit



INTRODUCERE

ME2ME se axează pe conceperea și dezvoltarea unui mediu de învățare personalizat adresat proprietarilor de microîntreprinderi. Întrucât proiectul intenționează să conceapă instrumente și resurse care să satisfacă nevoile furnizorilor de educație și formare profesională (VET) și ale microîntreprinderilor din diferite țări, se realizează cercetări cu furnizorii de VET și proprietarii de întreprinderi pentru a:

1. Identifica nevoile-cheie de învățare ale profesioniștilor din domeniul VET care să fie incluse în programa de dezvoltare profesională continuă (CPD) pentru a îi sprijini să lucreze cu microîntreprinderi prin platforme de învățare netradiționale;
2. Identifica abilitățile necesare pentru a ajuta profesioniștii din domeniul VET să producă resurse de învățare într-un miniformat digital de învățare;
3. Identifica nevoile de inducție în pedagogie ale proprietarilor de microîntreprinderi cu scopul de a se asigura că aceștia se pot implica integral în cadrul rețelelor de învățare de la microîntreprindere la microîntreprindere;
4. Identifica principalele domenii de învățare care trebuie abordate în resursele de formare în miniformat de învățare care urmează să fie dezvoltate ca prototipuri și cele mai adecvate formate media de utilizat în producerea unor resurse cu conținut multimedia interactiv (media rich).

La începutul proiectului ME2ME se află o fază de cercetare extinsă care reprezintă o activitate-cheie structurată în două părți: cercetare în scopul colectării opiniilor profesioniștilor din domeniul VET și auditul proprietarilor de microîntreprinderi.

Auditul este conceput pentru a identifica abilitățile și cunoștințele disponibile în cadrul comunității locale de afaceri care ar putea fi puse la dispoziția altor proprietari de microîntreprinderi prin intermediul rețelelor de învățare de la egal la egal (peer-to-peer). Obiectivele auditului au fost următoarele:

1. Identificarea resurselor specifice de abilități în cadrul comunității de microîntreprinderi care ar putea fi utilizate pentru a sprijini dezvoltarea întregului sector în fiecare context local prin intermediul rețelelor propuse de învățare de la egal la egal;
2. Înțelegerea nevoilor de învățare și a preferințelor de învățare ale proprietarilor de microîntreprinderi, concentrându-se în special pe tipul de învățare pe care îl preferă și pe cele mai favorizate platforme și medii de învățare pentru învățarea de la egal la egal propusă;
3. Identificarea domeniilor în care există lacune în ceea ce privește prevederile actuale privind educația și formarea profesională pe care le-ar putea aborda proiectul ME2ME.

După cum urmează, scopul fazei de cercetare a fost acela de a identifica stadiul actual al evoluțiilor în domeniul care vizează furnizorii de VET și proprietarii microîntreprinderilor, în special temele-cheie ale proiectului ME2ME care sunt:

1. Disponibilitatea formării continue pentru a construi capacitatea furnizorilor de VET de a sprijini formarea antreprenorială sau dezvoltarea afacerilor;
2. Relația actuală dintre furnizorii de VET și comunitatea microîntreprinderilor;

3. Dimensiunea rețelei de la afacere la afacere în fiecare țară.

Următorul document este un rezumat al rapoartelor de audit și de cercetare. Studiul a fost realizat în 8 țări - Polonia, Lituania, Regatul Unit, Ungaria, România, Irlanda, Republica Cehă și Finlanda. Constatările din fiecare țară sunt triangulate, rezultând în acest raport de sinteză.

AUDITUL TRANSNAȚIONAL ȘI RAPOARTELE DE CERCETARE

2.1 RAPORT TRANSNAȚIONAL DE AUDIT

2.1.1 INTRODUCERE ȘI METODOLOGIE

După cum s-a precizat în aplicație, proiectul ME2ME propune o abordare inovatoare care să ajute la încurajarea învățării în sectorul microîntreprinderilor prin încurajarea proprietarilor de microîntreprinderi să se implice într-o rețea de învățare reciprocă, unde proprietarii de afaceri își pot împărtăși cunoștințele și abilitățile pentru a-și susține obiectivele de afaceri. Se bazează pe principiile dezvoltării comunitare bazate pe active și transpune această filosofie într-un mediu de învățământ profesional și vocațional. Considerăm că plasarea proprietarilor de afaceri în avangarda învățării în sectorul microîntreprinderilor va avea un impact considerabil pe termen lung asupra întreprinderilor și a personalului care lucrează acolo. Acesta este motivul pentru care nevoile și abilitățile lor trebuie să fie bine studiate. În cadrul auditului ME2ME a fost posibilă utilizarea oricăreia dintre următoarele abordări sau a tuturor:

- Organizarea unor focus grupuri cu un număr mic de proprietari de microîntreprinderi
- Efectuarea de interviuri unu-la-unu fie direct, fie prin telefon
- Diseminarea unui chestionar în rândul unor respondenți selectați

Chestionarul a fost conceput de Kaunas Science and Technology Park și a constat din 20 de întrebări. A fost împărțit în 4 categorii de întrebări:

- I. Demografie generală
- II. Dezvoltarea abilităților de management al afacerilor
- III. Nevoi și preferințe pentru formarea în domeniul managementului afacerilor
- IV. Pregătirea și preferințele pentru învățarea de la egal la egal

S-a asigurat că chestionarul este adaptat particularităților respondentului și ușor de completat. La începutul chestionarului a fost inclusă o descriere a proiectului, indicându-se și scopul cercetării. Participanților le-au fost oferite informații de contact pentru a ajunge la experți din cadrul Kaunas Science and Technology Park în eventualitatea unor întrebări.

Pentru a obține datele cele mai fiabile și valide în chestionar au fost utilizate diferite tipuri de întrebări și scale: scala Likert cu 5 trepte, întrebări cu 2 trepte, întrebări matrice, întrebări pentru clasament, întrebări deschise, întrebări cu răspunsuri unice și întrebări cu răspunsuri multiple. De asemenea, am solicitat participanților să ne ofere sugestii generale privind proiectul nostru, interesul lor de a participa la activități viitoare din cadrul acestui proiect sau de a primi informații legate de proiect.



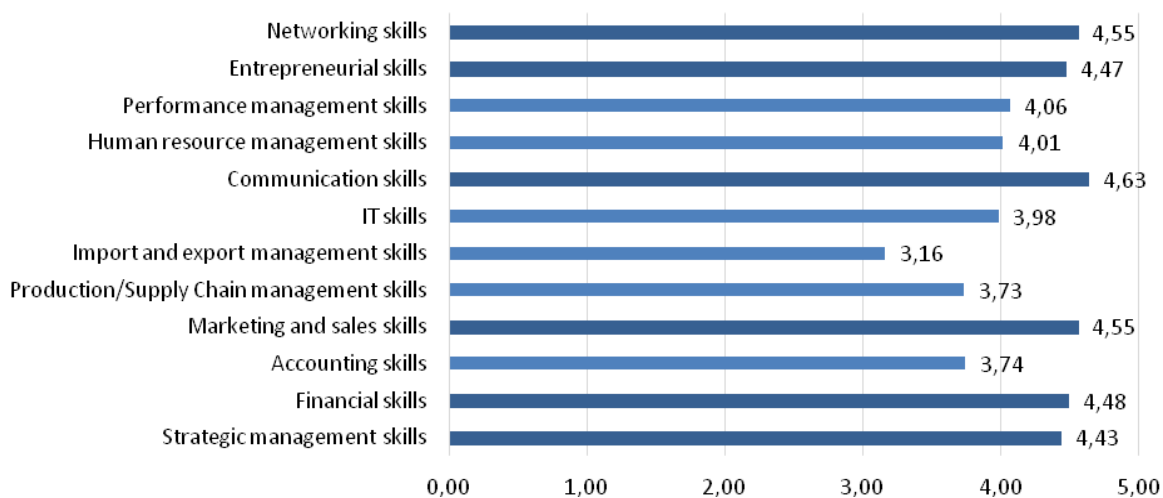
- 61% dintre microîntreprinderile reprezentate au 3 sau mai puțini angajați.
- Respondenții reprezintă IMM-uri înființate în ultimii 30 de ani, cele mai vechi fiind înființate în 1987, cele mai recente fiind înființate chiar în primele zile ale anului 2018.
- 86% dintre respondenți sunt proprietari unici ai microîntreprinderilor.

Dezvoltarea abilităților de management al afacerilor

Cea de a doua parte a chestionarului a vizat identificarea abilităților care sunt cele mai importante pentru dezvoltarea unei afaceri de succes în opinia respondenților – antreprenorii înșiși, abilitățile pe care deja le dețin și pe care sunt dispuși să le împărtășească cu alți proprietari de microîntreprinderi, importanța formării în domeniul afacerilor în scopul dobândirii acestor abilități și obstacolele în calea participării la formare cu care ei se confruntă.

Întrebarea 6 - Care considerați că sunt cele mai importante abilități pentru a conduce o afacere de succes?

6. What do you consider to be the most important skills for running a business?



Cele mai importante abilități pentru a conduce o afacere de succes au fost evaluate pe o scară de la 1 la 5, unde 1 este „deloc important” și 5 – „foarte important”. Potrivit antreprenorilor, abilitățile

foarte importante sunt: comunicarea (4,63/5,0), crearea de rețele și marketing și vânzări (4,55/5,0), aptitudinile financiare (4,48/5,0), antreprenoriale (4,47/5,0) și de management strategic (4,43/5,0). La fel de importante sunt și managementul performanței (4,06/5,0), managementul resurselor umane (4,01/5,0) și abilitățile IT (3,98/5,0).

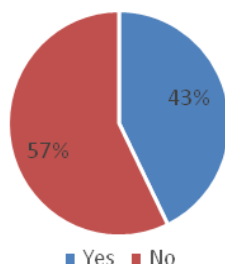
Alte abilități foarte importante evidențiate de antreprenori includ *învățarea, managementul inovației, managementul proiectelor, limbile străine, înțelegerea culturală, cooperarea, răbdarea, flexibilitatea, conducerea echipei, autogestionarea, abilitățile în matematică, drept și psihologie, precum și abilități aferente domeniului.*

Este important de subliniat faptul că respondenții au considerat că majoritatea abilităților din listă sunt importante pentru o afacere de succes, cu o excepție privind abilitățile de management al importurilor și exporturilor, evaluate la cel mai scăzut nivel (3,16/5,0).

Întrebarea 7 – Ați participat la cursuri de management al afacerilor în ultimii 3 ani?

Dintre cei 160 de respondenți, doar 43% au participat la cursuri de management al afacerilor în ultimii 3 ani, ceea ce înseamnă că setul de date reprezintă opinia antreprenorilor care au participat la formări și a celor care nu au participat la astfel de formări.

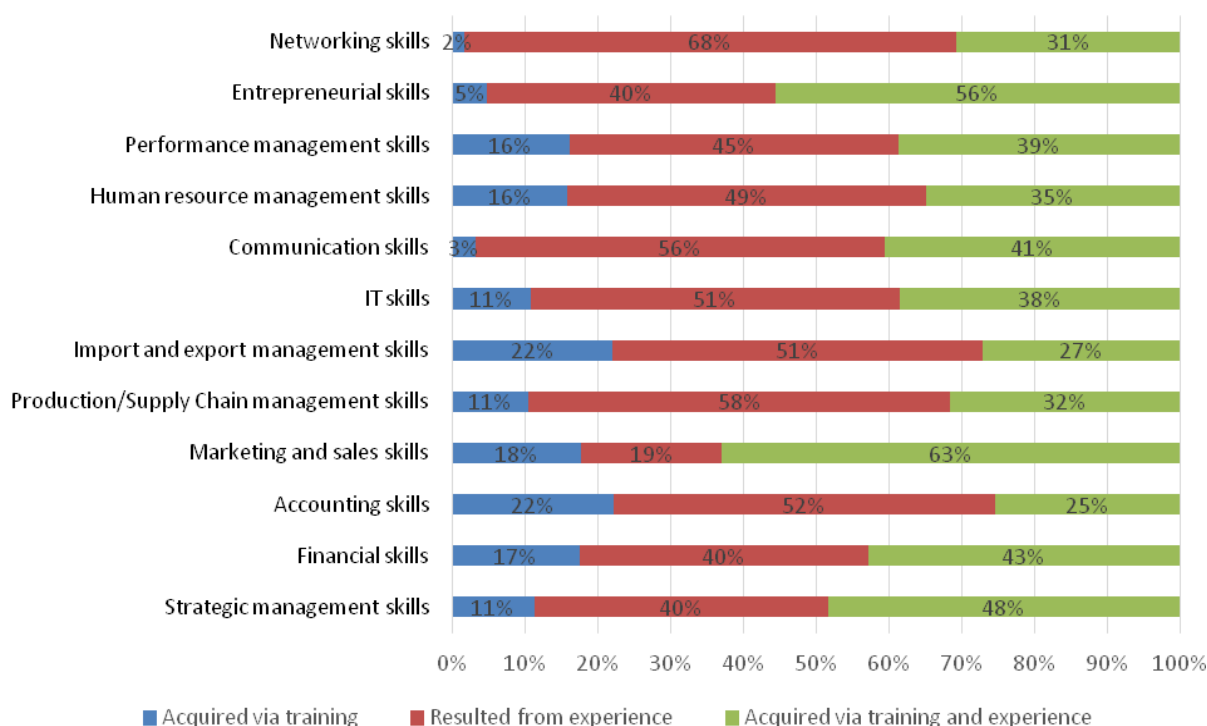
7. Have you attended any business management training in the past 3 years?



Întrebarea 8 – Care dintre abilitățile din listă sunt obținute prin formare și care prin experiență?

Antreprenorii au fost rugați să indice dacă abilitățile pe care le dețin au fost dobândite prin formare, prin experiență sau printr-o combinație între cele două. Din lista abilităților pe care antreprenorii le-au considerat importante pentru dezvoltarea unor afaceri de succes, crearea de rețele și comunicarea au rezultat în principal din experiență; foarte puțini respondenți au indicat faptul că aceste abilități ar putea fi dobândite exclusiv prin formare. În același timp, abilitățile antreprenoriale și de marketing și de vânzări sunt dobândite prin formare și experiență, iar cunoștințele de management strategic - prin experiență sau o combinație între experiență și formare. Pe baza răspunsurilor, celelalte abilități care rezultă din experiență includ managementul lanțului de producție/aprovizionare și al importurilor și exporturilor, contabilitatea, în timp ce managementul performanței și managementul resurselor umane, abilitățile IT și financiare provin dintr-o combinație între formare și experiență sau din experiență. Aceste date indică abilitățile pe care antreprenorii le consideră a fi dobândite prin formare în domeniul managementului afacerilor și abilitățile dobândite prin experiență.

8. Which skills from the list result from training and which ones from experience?

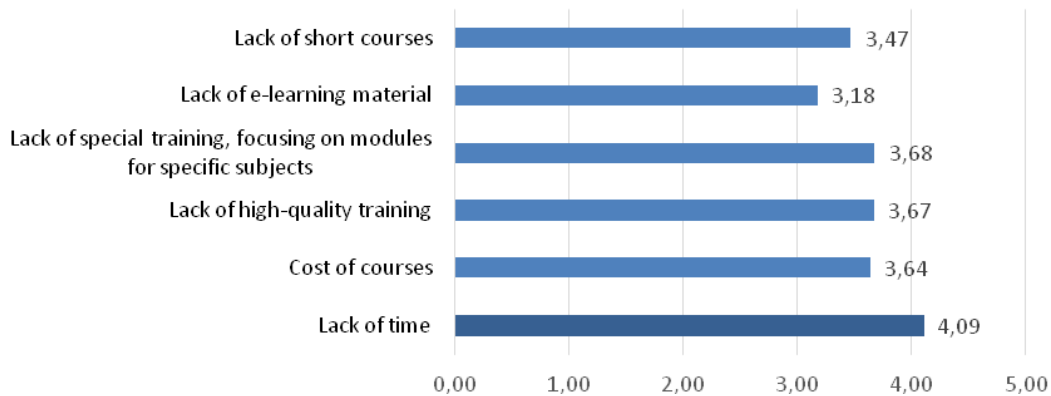


Întrebarea 9 – Cu ce obstacole vă confrunțați atunci când doriți să participați la cursuri de management al afacerilor?

Obstacolele cu care se confruntă antreprenorii în participarea la formarea în domeniul managementului afacerilor au fost evaluate pe o scară de la 1 la 5, permițând identificarea celor mai frecvente obstacole cu care se confruntă respondenții. Lipsa de timp a fost subliniată ca fiind cel mai frecvent obstacol (4,09/5,0). Celelalte obstacole care trebuie luate în considerare sunt: lipsa unei formări speciale, concentrarea pe module pentru anumite subiecte (3,68/5,0), lipsa unei formări de înaltă calitate (3,67/5,0), costul cursurilor (3,64/5,0) și absența unor cursuri scurte (3,47/5,0). O evaluare indiferentă a fost acordată de antreprenori lipsei materialelor de e-learning (3,18/5,0) - unii dintre aceștia percep acest lucru ca fiind o deficiență, în timp ce alții nu îl consideră un obstacol.

Antreprenorii au subliniat, de asemenea, *lipsa unor profesioniști care să poată realiza formarea, absența unor cursuri organizate la nivel local, locuri limitate în cadrul cursurilor, o serie de cursuri care au fost deja frecventate, un număr prea mare de cursuri oferite sau, dimpotrivă, niciun fel de ofertă de curs* ca obstacole în calea participării la formarea în domeniul managementului afacerilor. Unii dintre ei au menționat, de asemenea, *că nu au motivație sau că se îndoiesc că au nevoie de cursuri de formare deoarece dețin suficiente cunoștințe.*

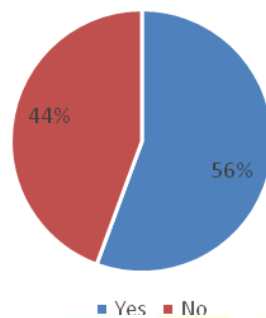
9. What barriers do you face to attend business management training?



Întrebarea 10 – Împărtășiți cunoștințe și informații în cadrul unei rețele de afaceri?

În ceea ce privește includerea în rețelele de cunoștințe, 56% dintre antreprenori au declarat că împărtășesc cunoștințe și experiență într-o anumită rețea de întreprinderi. Prin urmare, nu toți respondenții tind să aparțină unor rețele de schimb de cunoștințe, practici și experiență.

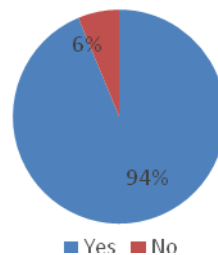
10. Do you share knowledge and information within any business network?



Întrebarea 11 – Credeți că unele dintre abilitățile pe care le-ați dezvoltat ar putea fi utile altor proprietari de microîntreprinderi?

Majoritatea respondenților (94%) consideră că cunoștințele și abilitățile pe care le-au dobândit în timp ce au înființat afaceri pot fi utile altor proprietari de microîntreprinderi.

11. Do you think some of your skills might be useful to other micro enterprise owners?



Nevoi și preferințe pentru formarea în domeniul managementului afacerilor

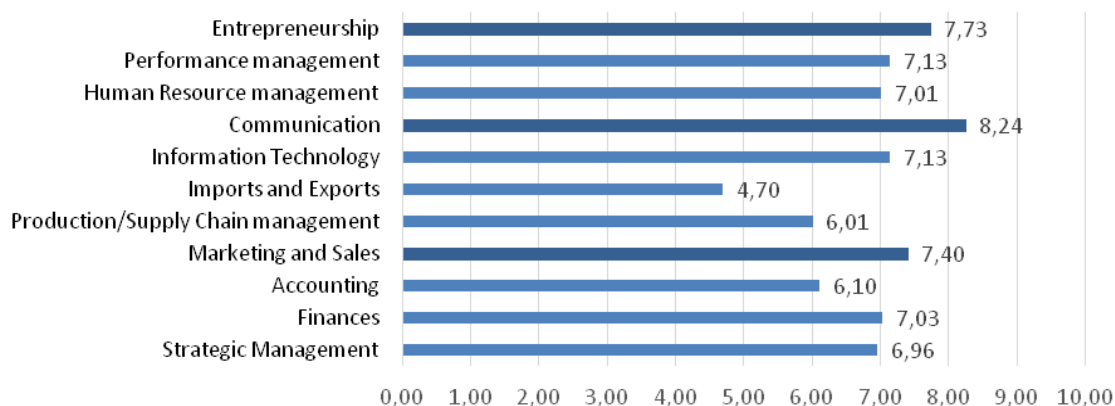
Cea de-a treia parte a chestionarului a vizat dezvăluirea cererii de formare în managementul afacerilor și atitudinea față de dezvoltarea unor noi resurse: antreprenorii au fost rugați să-și evalueze cunoștințele în anumite domenii de activitate, să identifice conținutul de învățare pe care ar dori să-l primească și să precizeze cât de mult timp sunt dispuși să dedice acestui lucru.

Întrebarea 12 – Cum ați evalua cunoștințele pe care le dețineți în următoarele domenii de activitate?

Antreprenorii și-au evaluat cunoștințele în anumite domenii de activitate pe o scară de la 1 la 10. Domeniile cele mai bine cotate includ comunicarea (8,24/10,0), antreprenoriatul (7,73/10,0), marketingul și vânzările (7,4/10,0) /10,0), managementul performanței și IT (7,13/10,0). O evaluare ușor mai slabă a fost acordată finanțelor (7,03/10,0), managementului resurselor umane (7,01/10,0) și managementului strategic (6,96/10,0).

Este important să subliniem faptul că antreprenorii sunt destul de optimiști în ceea ce privește autoevaluarea. Cu toate acestea, respondenții și-au evaluat cunoștințele în domeniul managementului importurilor și exporturilor, al managementului lanțului de producție/aprovizionare și al contabilității ca fiind cele mai puține în comparație cu alte domenii.

12. How would you assess your knowledge of the following business areas on a scale of 1 to 10, where 1 is very weak and 10 is very knowledgeable?



Întrebarea 13 – Ce conținut al învățării ați dori să deprindeți dacă ar fi dezvoltate noi resurse de formare?

Pe o scară de la 1 la 5, antreprenorii au evaluat conținutul pe care ar dori să îl primească prin resursele noi. Conținutul evaluat la cel mai înalt nivel este cel de marketing (4,19/5,0), antreprenoriat (3,93/5,0), comunicare (3,85/5,0), performanță (3,88/5,0) și management strategic (3,82/5,0). Respondenții ar dori, de asemenea, să adauge IT (3,65/5,0), managementul resurselor umane și finanțele (3,62/5,0).

Cunoștințele din domeniul importurilor/exporturilor, managementul producției/aprovizionării și contabilitatea au primit cele mai scăzute evaluări din partea intervievaților atunci când și-au evaluat

propriile cunoștințe, dar aceștia continuă să creadă că nu ar exista niciun motiv să dobândească astfel de abilități prin formare. Cu toate acestea, antreprenorii ar prefera să continue să învețe despre aceste subiecte în formarea în domeniul managementului afacerilor, domeniu în care ei consideră că au cele mai solide cunoștințe.

În plus, proprietarii de microîntreprinderi ar prefera să beneficieze de cursuri pe teme precum *managementul proiectelor de inovare, dezvoltarea durabilă a inovațiilor, managementul afacerilor, crearea de rețele, rezolvarea problemelor, gestionarea conflictelor, negocierea, autoadministrarea, branding-ul prin intermediul rețelelor sociale*. Aceste răspunsuri indică faptul că managementul diferitelor domenii de afaceri, precum și chestiunile legate de marketing și de vânzări, sunt subiectele asupra cărora ar dori să se concentreze antreprenorii.

Întrebarea 14 – Cum doriți să accesați aceste noi resurse de formare?

Având în vedere forma acestei noi formări, respondenții ar prefera cursuri online (63%), workshopuri (62%) sau învățare de la egal la egal (61%). Aproximativ jumătate dintre respondenți (52%) ar dori podcast-uri sau metode interactive de învățare, în timp ce 38% au declarat că ar dori să analizeze studii de caz.

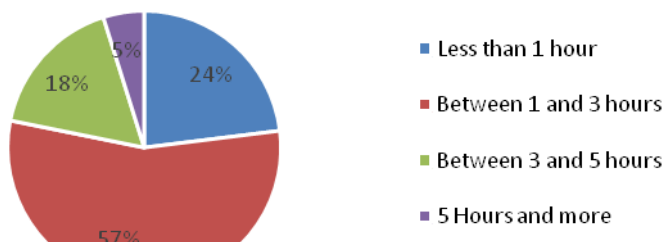
14. How would you like to access these new training resources



Întrebarea 15 – Cât timp ați fi dispus să alocați săptămânal formării?

57% dintre respondenți ar prefera ca durata cursului să fie cuprinsă între 1 și 3 ore în fiecare săptămână, 18% ar dori să participe la cursuri mai lungi de 3 până la 5 ore și 24% ar dori ca durata să fie mai mică de o oră. Doar 5% dintre toți respondenții ar prefera ca durata cursului să fie de 5 ore sau mai mult pe săptămână, iar acest lucru reflectă răspunsurile anterioare privind obstacolele cu care se confruntă antreprenorii în participarea la cursuri de formare în managementul afacerilor - lipsa timpului a fost una dintre principalele probleme care împiedică participarea la astfel de cursuri.

15. How much time would you be willing to commit to training on a weekly basis?



Pregătirea și preferințele pentru învățarea de la egal la egal

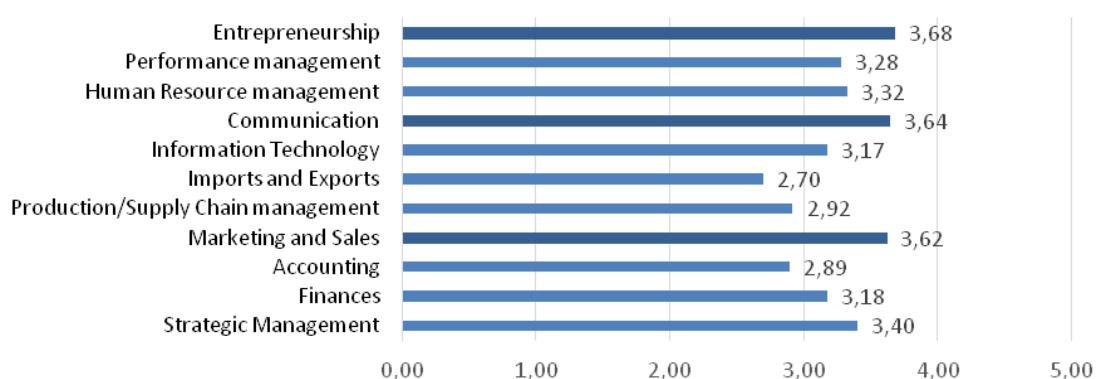
Cea de a patra parte a chestionarului a fost menită să evalueze potențialul învățării peer-to-peer. Opinia antreprenorilor a fost solicitată cu privire la cea mai relevantă și mai importantă expertiză care ar trebui să fie primită de la ceilalți proprietari de microîntreprinderi și cunoștințele pe care ei ar fi dispuși să le împărtășească. De asemenea, respondenții au identificat abordările cele mai eficiente pentru angajarea în învățarea de la egal la egal.

Întrebarea 16 – Ce cunoștințe/abilități/expertiză specifice(ă) ați fi dispuși să le/o împărtășiți altor proprietari de microîntreprinderi în procesul de învățare de la egal la egal?

Pe o scară de la 1 la 5, unde 1 este „Nu sunt deloc de acord” și 5 este „Sunt într-un total de acord”, antreprenorii au evaluat expertiza specifică pe care ar fi dispuși să o împărtășească cu alți proprietari de microîntreprinderi prin învățarea de la egal la egal. Chiar dacă sunt implicați în rețele de afaceri pentru schimbul de cunoștințe și de experiență, antreprenorii nu s-au arătat dornici să transmită cunoștințele respective colegilor lor - proprietari de microîntreprinderi. Respondenții au fost mai dispuși să împărtășească experiența lor în domeniul antreprenoriatului (3,68/5,0), comunicării (3,64/5,0), marketingului și vânzărilor (3,62/5,0) și managementului strategic (3,40/5,0), și mai puțin în domeniul managementului resursei umane (4,32/5,0), managementului performanței (3,28/5,0), finanțelor (3,18/5,0) și IT (3,17/5,0) și, în plus, au arătat o atitudine negativă în legătură cu domeniile precum managementul lanțului de producție/aprovizionare (2,92/5,0), contabilitate (2,89/5,0) și importuri și exporturi (2,70/5,0).

În ansamblu, respondenții s-au arătat mai dispuși să împărtășească experiența proprie prin învățarea de la egal la egal în acele domenii în care și-au autoevaluat cunoștințele proprii la cel mai înalt nivel. Antreprenorii au menționat, de asemenea, *spiritul de conducere, abilitățile legate de domeniu, afacerile durabile, cercetarea, gestionarea și planificarea timpului, autogestionarea* ca subiecte pe care ar dori să le discute cu alți proprietari de microîntreprinderi.

16. What specific knowledge/skills/expertise you would be willing to share with other micro enterprise owners in peer-to-peer learning



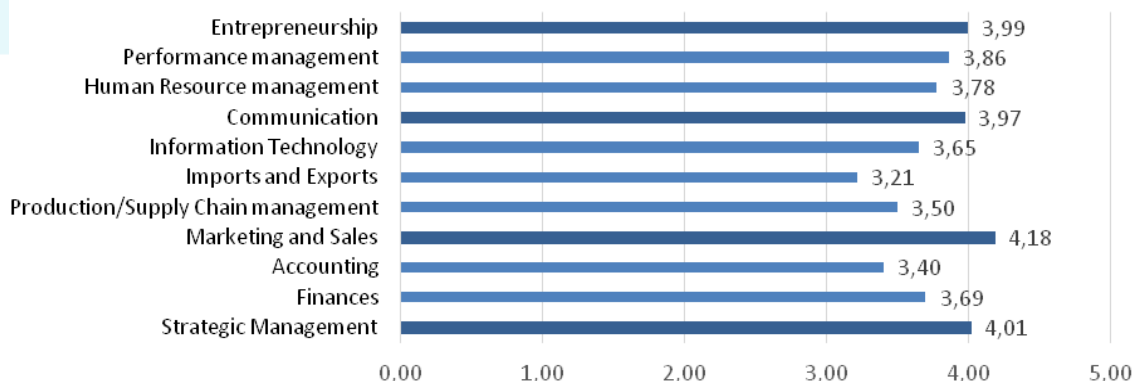
Întrebarea 17 – Care credeți că sunt cele mai relevante și importante cunoștințe/abilități/expertiză specifice(ă) pe care să le primiți de la alți proprietari de microîntreprinderi?

Pe o scară de la 1 la 5, unde 1 este „Nu sunt deloc de acord” și 5 este „Sunt într-un total de acord”,

antreprenorii au apreciat expertiza specifică care, în opinia lor, ar fi cea mai importantă de primit de la alți proprietari de microîntreprinderi prin învățarea de la egal la egal. Interesant este că, implicându-se în rețele de afaceri și enumerând o serie de abilități care pot fi dobândite prin experiență, antreprenorii sunt mai dispuși să primească cunoștințe de la colegii lor - proprietarii de microîntreprinderi decât să le împărtășească din propria lor experiență. Respondenții s-au arătat dispuși să dobândească cunoștințe în domenii precum marketing și vânzări (4,18/5,0), management strategic (4,01/5,0), antreprenoriat (3,99/5,0) și comunicare (3,86 /5,0) și au fost mai puțin pozitivi față de primirea unor cunoștințe în domenii precum managementul performanței (3,86/5,0), managementul resurselor umane (3,78/5,0), finanțe (3,69/5,0), IT (3,65/5,0), managementul lanțului de producție/aprovizionare (3,5/5,0). Subiectul pe care antreprenorii ar fi cel mai puțin dispuși să îl discute dintre toate subiectele incluse în listă este contabilitatea (3,21/5,0).

Respondenții au menționat, de asemenea, *gestionarea proiectelor de inovare, luarea deciziilor, bunele practici, poveștile de nereușită și practicile privind serviciile pentru clienți, gestionarea timpului, abilitățile legate de domeniu, recomandări specifice, povestiri despre etape, autogestionarea* ca subiecte pe care ar dori să le discute cu alți proprietari de microîntreprinderi și, prin urmare, să învețe din experiența lor.

17. What knowledge/skills/expertise would be of most relevance and importance for you to receive from other micro enterprise owners in peer-to-peer learning?

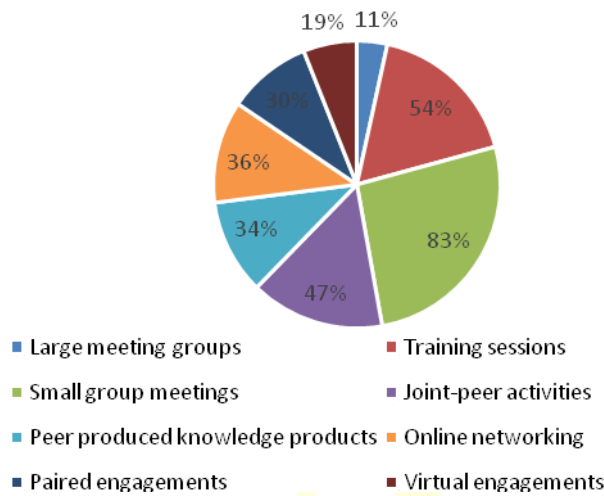


Întrebarea 18 – Care sunt abordările dvs. preferate pentru implicarea în învățarea de la egal la egal?

Din lista de abordări, antreprenorii le-au evaluat pe cele care, în opinia lor, sunt cele mai eficiente în procesul de învățare de la egal la egal. 83% dintre respondenți au optat pentru întâlniri în grupuri mici, 54% pentru sesiuni de formare, 47% pentru activități comune de la egal la egal ca fiind cele mai eficiente pentru acest tip de formare, în opinia lor. Unele abordări au primit o apreciere mai redusă din partea antreprenorilor spre a fi utilizate în învățarea de la egal la egal, cum ar fi rețelele online, alese de 36% dintre respondenți, produse ale cunoașterii produse de egali, preferate de 34% și angajamentele pereche, alese de 30% dintre respondenți. Angajamentele virtuale sau întâlnirile în grupuri mari au fost alese de 19% și, respectiv, 11% dintre respondenți, indicând că învățarea de la egal la egal tinde să preia abordări care implică doar grupuri mici de persoane care se întâlnesc fizic. Respondenții au enumerat, de asemenea, dispozitivele mobile pentru implicarea în procesul de

învățare de la egal la egal, ceea ce reflectă tendința generală pe care o observăm astăzi de angajament în creștere față de dispozitivele mobile.

18. What are your preferred approaches to engage in peer-to-peer learning?



Întrebările 19 și 20 – Comentarii și interesul față de proiect

Comentariile referitoare la proiect au evidențiat importanța *sesiunilor de formare video*, pe care respondenții le-au indicat drept *cele mai adecvate* pentru compania lor. Având în vedere cunoștințele și abilitățile, unii respondenți și-au exprimat nevoia de a primi ajutor prin scoaterea în evidență a domeniilor în care trebuie să primească cunoștințe. Unii dintre ei nu s-au simțit încrezători sau s-au simțit dornici să își dovedească succesul înainte de a-și împărtăși experiența cu ceilalți. Importanța subiectelor referitoare la autogestionarea antreprenorului a fost extrem de accentuată, subliniind faptul că majoritatea cursurilor și activităților se încadrează în categoria abilităților dificile sau a desfășurării afacerilor și ignorând adesea rolul proprietarului afacerii care își gestionează timpul și propria persoană. 67 de participanți au fost interesați de rezultatele proiectului ME2ME și și-au lăsat adresele de e-mail.

2.1.3 REZUMATUL RAPORTULUI DE AUDIT

Dezvoltarea abilităților de management al afacerilor

Este important să subliniem că toate abilitățile din listă au fost considerate importante de către respondenți pentru o afacere de succes. Potrivit antreprenorilor din 8 țări, abilitățile foarte importante sunt: comunicarea, crearea de rețele, marketingul și vânzările, abilitățile financiare, antreprenoriale, managementul strategic. Alte abilități foarte importante includ managementul performanței și al resurselor umane, abilitățile IT. Abilitățile de gestionare a importurilor și exporturilor au fost evaluate ca fiind de cea mai mică importanță din toate abilitățile din listă. Din lista de abilități pe care antreprenorii le-au considerat importante pentru dezvoltarea unei afaceri de succes, datele indică abilitățile pe care antreprenorii le dobândesc prin formare în managementul afacerilor și pe cele pe care le dobândesc prin experiență. Niciuna dintre abilități nu este înțeleasă ca fiind dobândită în principal prin formare, în timp ce abilitățile pe care antreprenorii le consideră a fi dobândite prin experiență reprezintă domeniul asupra căruia se poate concentra învățarea de la egal la egal între proprietarii de microîntreprinderi. Aceste abilități includ crearea de rețele, comunicarea, contabilitatea, managementul lanțului de producție/aprovizionare și managementul importurilor și exporturilor. Dezvoltarea altor abilități care, potrivit respondenților, necesită de obicei nu numai experiență, ci și formare ar putea fi incluse și în subiectele de învățare de la egal la egal. Aceste abilități sunt următoarele: spiritul antreprenorial, managementul performanței, resursele umane și strategia în domeniu, IT, marketingul, vânzările și finanțele.

Principalul obstacol cu care se confruntă antreprenorii atunci când se decid să participe la o formare în managementul afacerilor este lipsa timpului, dar lipsa formării de înaltă calitate sau a unei pregătiri speciale, concentrarea pe module pentru anumite subiecte, costul cursurilor și lipsa unor cursuri scurte îi împiedică de asemenea să participe la cursurile de formare. Ca urmare, mai puțin de jumătate dintre respondenți au participat la cursuri de formare în domeniul managementului afacerilor în ultimii 3 ani și doar puțin peste jumătate dintre aceștia tind să facă parte din rețele de schimb de cunoștințe, practici și experiență. Cu toate acestea, majoritatea respondenților consideră că cunoștințele și abilitățile lor dezvoltate în timp ce creează afaceri pot fi utile altor proprietari de microîntreprinderi.

Nevoi și preferințe pentru formarea în domeniul managementului afacerilor

Potrivit antreprenorilor, domeniile care sunt cele mai bine cunoscute sunt comunicarea, antreprenoriatul, marketingul și vânzările, managementul performanței și IT. Este important de subliniat faptul că aceleași abilități de cunoaștere pe care antreprenorii le consideră mai solide în autoevaluarea lor sunt, de asemenea, considerate a fi mai importante în dezvoltarea unor afaceri de succes. Respectiv, abilitățile de import și de export au primit cele mai slabe evaluări ale reprezentanților microîntreprinderilor atunci când și-au evaluat propriile cunoștințe și, prin urmare, au fost considerate de cea mai mică importanță din toate abilitățile din listă pentru dezvoltarea afacerilor. Totuși, acesta nu este un conținut de învățare pe care respondenții ar dori să și-l însușească în cadrul resurselor de formare. Antreprenorii ar prefera în continuare să învețe acele subiecte în formarea în managementul afacerilor în care aceștia simt că au cele mai solide

cunoștințe. Aceasta include marketingul și vânzările, antreprenoriatul, managementul performanței, resursele umane sau strategia, comunicarea, IT și finanțele.

Antreprenorii sunt flexibili în ceea ce privește forma noii formări, fie că se va desfășura într-un format de workshop, de studiu de caz, curs online, învățare de la egal la egal, video, podcast sau învățare interactivă. Cu toate acestea, cursurile online sau workshopurile sunt cele mai preferate formate pentru formarea în domeniul managementului afacerilor. Respondenții preferă ca cursul să dureze între 1 și 3 ore în fiecare săptămână, foarte puțini dispuși să dedice mai mult de 5 ore pe săptămână. Aceste preferințe se aliniază cu lipsa de timp subliniată ca fiind unul dintre principalele obstacole care împiedică participarea la formare în managementul afacerilor.

Pregătirea și preferințele pentru învățarea de la egal la egal

Antreprenorii au o atitudine pozitivă față de învățarea de la egal la egal în rândul proprietarilor de microîntreprinderi atunci când acest lucru presupune să primească cunoștințe de la alți colegi, însă sunt mai indiferenți atunci când vine vorba de împărtășirea propriei experiențe. Respondenții au fost mai dispuși să își împărtășească experiența în materie de acele subiecte în care și-au autoevaluat cunoștințele la cel mai înalt nivel (antreprenoriat, comunicare, marketing și vânzări, management strategic). Interesant este faptul că tendința antreprenorilor a fost de a nu primi cunoștințe de la colegii lor în materie de aceste subiecte, indicând faptul că există anumite domenii pe care ar dori să se concentreze, indiferent dacă este vorba despre împărtășirea experienței sau primirea de experiență în învățarea de la egal la egal.

Din lista de abordări, antreprenorii au ales întâlnirile în grupuri mici, sesiunile de formare și activitățile comune de la egal la egal ca fiind cele mai eficiente pentru formarea peer-to-peer. Întâlnirile în grupuri mari sau interacțiunile în mediul virtual au fost alese de foarte puțini respondenți, ceea ce ilustrează faptul că antreprenorii concep învățarea de la egal la egal ca fiind un grup restrâns de persoane care se întâlnește în cadrul unor sesiuni de formare și se angajează în activități comune de la egal la egal în mod fizic și mult mai puțin frecvent – în mod virtual.

Rezumat general

Pe parcursul întregului chestionar, antreprenorii au tins să excludă anumite abilități care au o cerere mai mare decât altele din listă spre a fi predate prin formare în managementul afacerilor sau discutate în procesul de învățare de la egal la egal cu alți proprietari de microîntreprinderi. Acestea sunt aceleași abilități în legătură cu care antreprenorii se consideră mai bine informați și care, de asemenea, sunt considerate a fi mai importante în dezvoltarea unor afaceri de succes. Chiar dacă sunt bine informații în acele domenii, antreprenorii ar prefera să includă acest conținut în formările lor dacă se vor dezvolta noi resurse. Aceste domenii includ comunicarea, spiritul antreprenorial, marketingul și vânzările, managementul performanței, resursele umane și strategia în domeniu, finanțele și IT-ul. Pe parcursul întregului chestionar importul și exportul sau gestionarea lanțului de producție/aprovizionare și contabilitatea au fost considerate de o importanță mai mică în comparație cu alte domenii. Chiar dacă antreprenorii nu se simt familiarizați cu aceste domenii, ei nu doresc să includă acele subiecte în formarea profesională sau să le discute cu colegii sau cu alți proprietari de microîntreprinderi și nici nu consideră că ele sunt domenii importante pentru dezvoltarea unor afaceri de succes.

2.2 RAPORTUL TRANSNAȚIONAL DE CERCETARE

2.2.1 INTRODUCERE ȘI METODOLOGIE

Scopul raportului de cercetare este de a identifica informații actuale în ceea ce privește furnizorii de educație și formare profesională, în special teme-cheie ale ME2ME. Furnizorii de educație și formare profesională au fost întrebați cu exactitate despre relațiile lor curente cu comunitatea de afaceri, despre experiențele lor în materie de formare în domeniul managementului afacerilor și despre abordarea lor față de învățarea de la egal la egal. De aceea, faza de cercetare ME2ME este foarte cuprinzătoare deoarece cele două grupuri-țintă principale sunt rugate să-și împărtășească opiniile și ambele sunt comparate și evaluate în mod egal.

În cadrul cercetării ME2ME a fost posibilă utilizarea oricărei sau a tuturor abordărilor următoare:

- Organizarea unor focus grupuri cu un număr mic de furnizori VET
- Efectuarea de interviuri unu-la-unu fie direct, fie prin telefon
- Diseminarea unui chestionar în rândul unor respondenți selectați

Pentru majoritatea partenerilor, metodologia preferată a fost crearea unui chestionar online și trimiterea acestuia către furnizorii/formatorii din domeniul VET din rândul părților interesate din cadrul organizațiilor. Procesul a fost uneori facilitat prin apeluri telefonice și interviuri față-în-față.

Chestionarul a constat din 20 de întrebări. Au fost împărțite în 4 capitole:

- I. Demografie generală
- II. Furnizarea de abilități de management al afacerilor
- III. Cererea de formare în managementul afacerilor
- IV. Potențialul învățării de la egal la egal

Șablonul chestionarului a fost pregătit de partenerul coordonator INNEO înainte de efectuarea cercetării. Șablonul a fost revizuit și aprobat de toți partenerii. Pentru a obține datele cele mai aplicative în chestionar s-au folosit diferite metode de cercetare: scale Likert, întrebări cu un singur răspuns sau cu răspunsuri multiple și întrebări de clasificare, precum și întrebări cu răspunsuri într-un format de text scurt. Rezultatele statistice descriptive sunt prezentate ca Frecvențe, Valori medii și Grafică. Participanților li s-au cerut, de asemenea, sugestii generale privind proiectul nostru. Întrucât există 9 parteneri în proiectul ME2ME, chestionarele au fost realizate în limbile locale.

Modelul general de cercetare a fost tradus în limba fiecărui partener, iar rezultatele naționale au fost traduse ulterior în limba engleză.

Pe lângă rezultatele chestionarului, există și o scurtă parte teoretică în fiecare cercetare națională, care s-a bazat pe cercetarea de birou efectuată înainte de începerea proiectului. Cercetarea de birou a constat din rezumatul actualei legislații privind furnizarea de VET. De asemenea, s-a bazat pe alte rapoarte, statistici și articole. Obținerea cunoștințelor teoretice a ajutat la interpretarea datelor din chestionar în cel mai fiabil mod cu putință.

În total, la faza de cercetare a ME2ME în toate țările partenere au luat parte 155 de persoane. Participanții au fost furnizori de educație: angajați ai unor școlilor de stat din domeniul VET, directorii acestora și proprietarii și angajații unor instituții private de formare profesională.

me2me



2.2.2 REZULTATELE CHESTIONARULUI DE CERCETARE:

Demografie generală

Întrebările 1-5 - rezumat

Următorul raport se va axa pe preferințele și opiniile profesionale ale specialiștilor din domeniul VET. Profilurile respondenților au variat semnificativ în funcție de țară, astfel încât raportul va rezuma aceste informații doar la nivel general. Rezultatele întrebărilor generale sunt următoarele:

- Chestionarele au fost completate de 155 de respondenți
- Sectoarele și principalele activități ale instituțiilor VET sunt foarte diversificate
- Numărul mediu de salariați este de 19, anul mediu de înființare – 1992
- 22% dintre respondenți sunt proprietari ai instituțiilor lor
- 92% dintre aceștia au oferit formare în domeniul managementului afacerilor în ultimii 3 ani

Furnizarea de abilități de management al afacerii

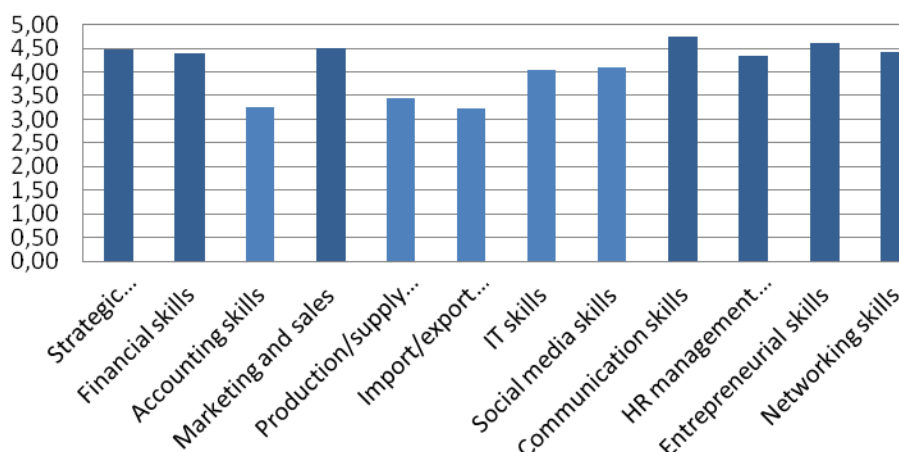
Întrebarea 6 - Care credeți că este cel mai important lucru pentru a conduce o afacere de succes?

A fi un antreprenor este o profesie multidisciplinară, deci nu este surprinzător faptul că toate calitățile au fost considerate relevante de respondenții noștri. Toate răspunsurile au fost clasate la niveluri superioare în raport cu „neutru”.

Au existat trei grupuri de abilități care au fost considerate esențiale: management general (management strategic, antreprenoriat), banii (abilități financiare, marketing și vânzări) și persoanele (comunicare, resurse umane și rețele). Aceste răspunsuri sunt indiscutabile, deoarece a fi un antreprenor necesită o abordare strategică, vizează obținerea de profit și implică întotdeauna colaborarea cu alții.

Cele mai puțin apreciate abilități au fost managementul producției/aprovizionării și al importului/exportului (deoarece acestea sunt legate de sector), precum și contabilitatea și IT-ul (acestea sunt abilitățile care sunt ușor de externalizat).

6. What do you consider to be the most important skills for running a successful business?

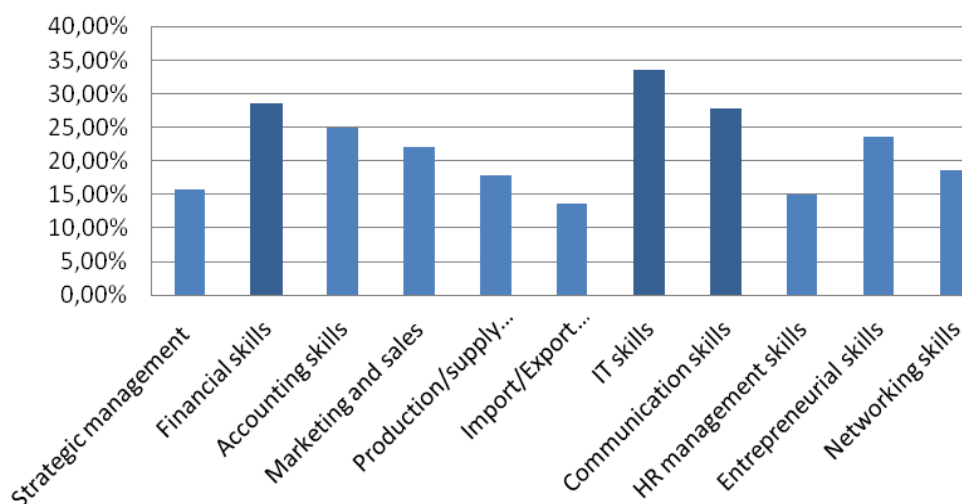


Alte abilități considerate esențiale au fost: *gândirea strategică, gestionarea timpului și a proceselor, gestionarea conflictelor, spiritul de conducere, generarea de idei, gândirea critică, gestionarea schimbării și a inovației.*

Întrebarea 7 – Care dintre abilitățile din listă sunt incluse în cursurile predate în instituția dvs.?

Majoritatea instituțiilor VET care au participat la studiul nostru desfășoară cursuri care includ abilități IT (33%), abilități financiare (28%) și comunicare (27%). Restul abilităților sunt predate destul de rar (15-25%), iar cele mai puțin populare sunt managementul importului/exportului și managementul strategic.

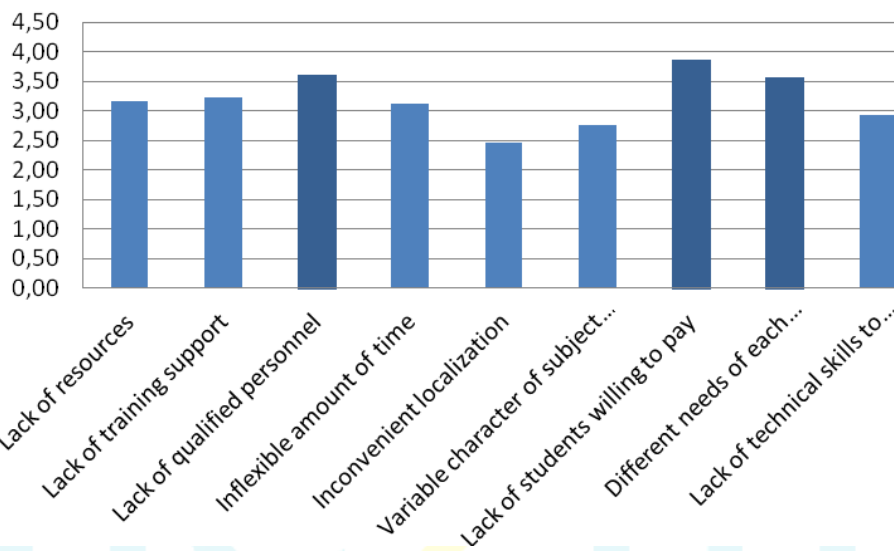
7. Which skills from the list are included in the training courses taught in your institution?



Întrebarea 10 – Cu ce obstacole se confruntă unitatea dvs. VET în furnizarea de formare în managementul afacerilor?

Obstacolele au fost comparabile în majoritatea țărilor care au participat la cercetare. Cele mai răspândite răspunsuri au fost: lipsa unor formabili dispuși să plătească (3,8/5), lipsa unui personal calificat (3,55/5) și nevoile diferite ale fiecărui formabil (3,55/5). Cel mai puțin problematic aspect a fost o localizare incomodă (2,5/5).

10. What barriers do your VET unit face to provide business management training?

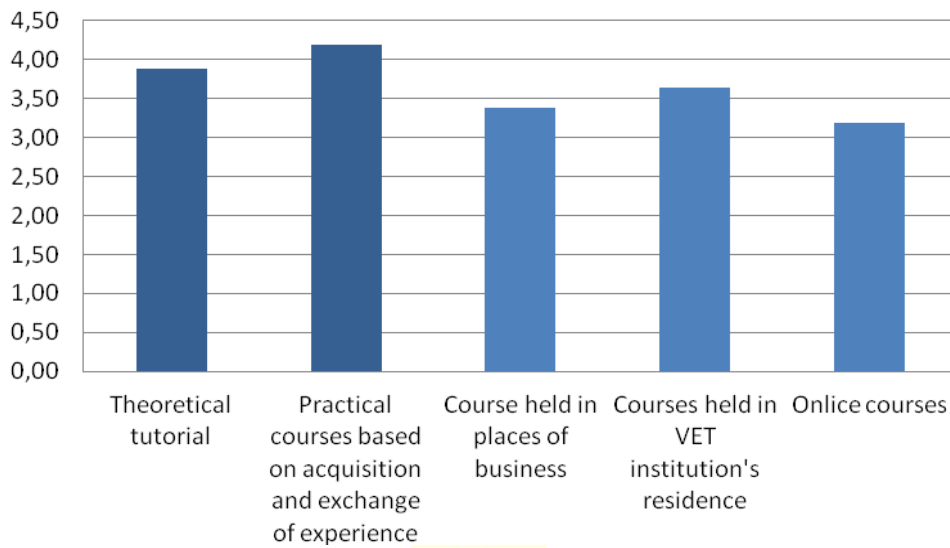


Întrebarea 11 - Ce formă ia formarea oferită de instituția dvs.?

Majoritatea formărilor oferite de instituțiile VET au o formă de tutorial teoretic (3,85/5) și de curs practic (4,1/5). Având în vedere că există o mare varietate de instituții care participă la sondaj, cursurile se desfășoară atât la sediile firmelor, cât și în reședințele instituțiilor VET.

Procentul ofertei de cursuri online a fost, de asemenea, relativ ridicat (3,2/5), comparativ cu alte forme. În acest caz, totuși, răspunsurile au fost semnificativ diferite în fiecare țară parteneră, în funcție de tendințele naționale.

11. What form does the training provided by your institution take?

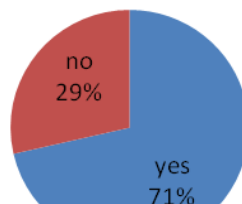


Alte forme de formare indicate de respondenții noștri au fost: *cursuri individuale, simulări, consiliere, jocuri didactice și proiecte practice.*

Întrebarea 12 - Împărtășiți cunoștințe și experiență în cadrul oricărei rețele de furnizori de educație?

71% dintre respondenți împărtășesc experiența și cunoștințele lor în rețeaua furnizorilor de educație.

12. Do you share knowledge and experience within any education providers network?



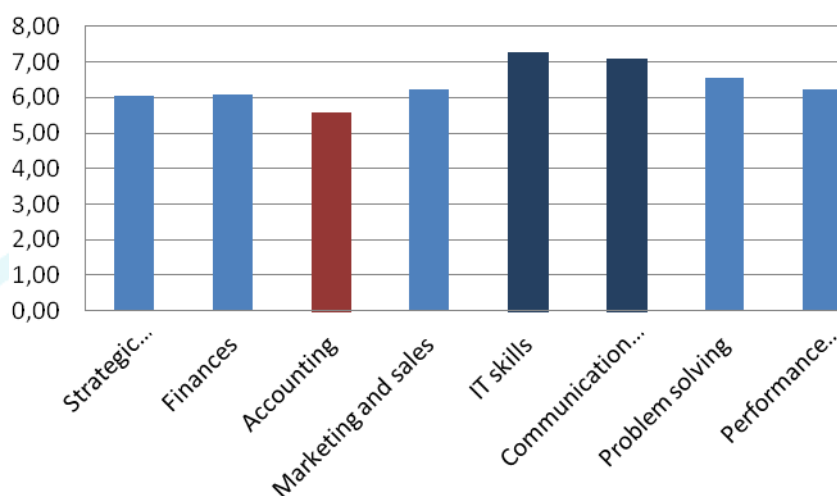
Cererea de formare în domeniul managementului afacerilor

Întrebarea 13 – Cum ați evalua cunoștințele formabililor cu privire la următoarele domenii?

Deoarece abilitățile cele mai frecvent predate au fost informatica și comunicarea, ele sunt cele în materie de care formabilii au cele mai multe cunoștințe (peste 7/10), potrivit intervievaților.

Cel mai puțin cunoscut subiect este contabilitatea, dar evaluarea acestuia este totuși relativ ridicată (5,5/10).

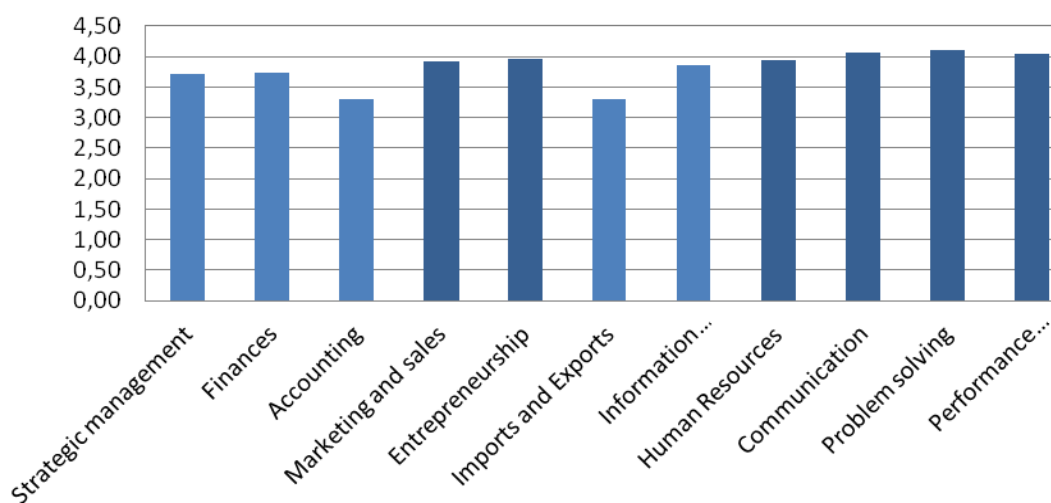
13. How would you assess the knowledge of your students about the following areas?



Întrebarea 14 – Ce conținut de învățare ați dori să extindeți sau să adăugați la oferta dvs. de formare dacă ar fi concepute noi resurse de formare?

Se poate afirma că majoritatea respondenților au fost interesați să adauge cea mai mare parte a conținutului la oferta lor de formare. Cele mai populare răspunsuri (evaluate la aproximativ 4/5) au fost: rezolvarea problemelor, comunicare, managementul performanței, resurse umane, spirit antreprenorial și marketing și vânzări.

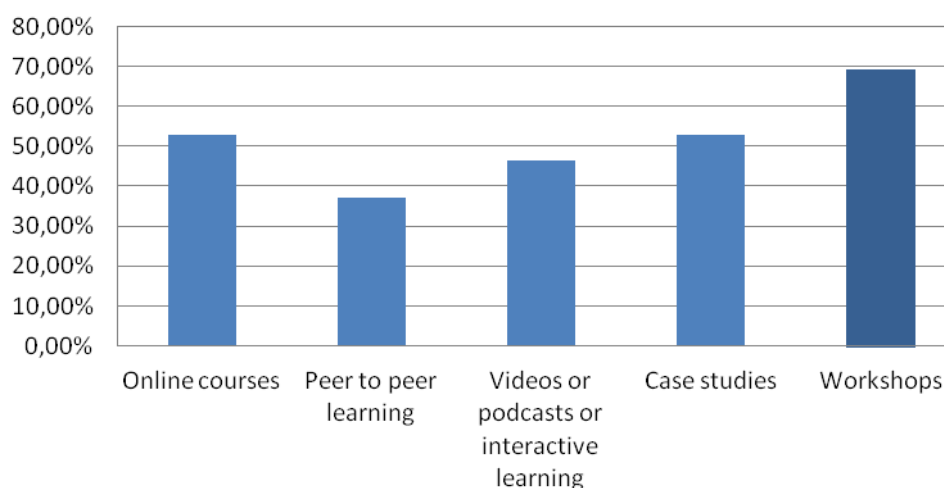
14. What learning content would you like to expand/add to your training offer if the new training resources were developed?



Întrebarea 15 – Cum ați dori să oferiți aceste noi resurse de formare?

Specialiștii din domeniul VET se simt cel mai confortabil atunci când oferă noile resurse sub formă de workshopuri (68% dintre respondenți). Aproximativ 50% dintre intervievați preferă și forma de studii de caz și cursuri online. Învățarea de la egal la egal a fost evaluată ca fiind metoda cea mai puțin populară. Cu toate acestea, 38% este, totuși, un rezultat semnificativ, ținând seama de cunoașterea redusă a metodei în unele țări.

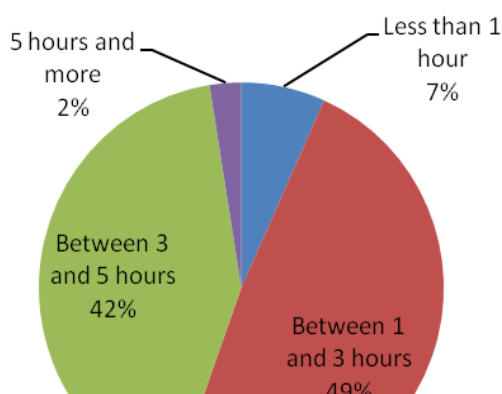
15. How would you like to provide new training resources?



Întrebarea 16 – Cât timp credeți că ar trebui să dureze cursul în fiecare săptămână pentru a fi gestionabil pentru furnizorul de educație?

Respondenții au preferințe clare în ceea ce privește durata cursului săptămânal: 49% dintre aceștia ar dori ca durata cursului să fie de 1-3 ore, iar restul de 42% au ales răspunsul de 3-5 ore. Specialiștilor din domeniul VET nu le plac extremele atunci când vine vorba de metodologia lor; doar 7% aleg răspunsul „mai puțin de 1 oră” și 2% preferă o durată a cursului mai mare de 5 ore.

16. How much time the course should take?

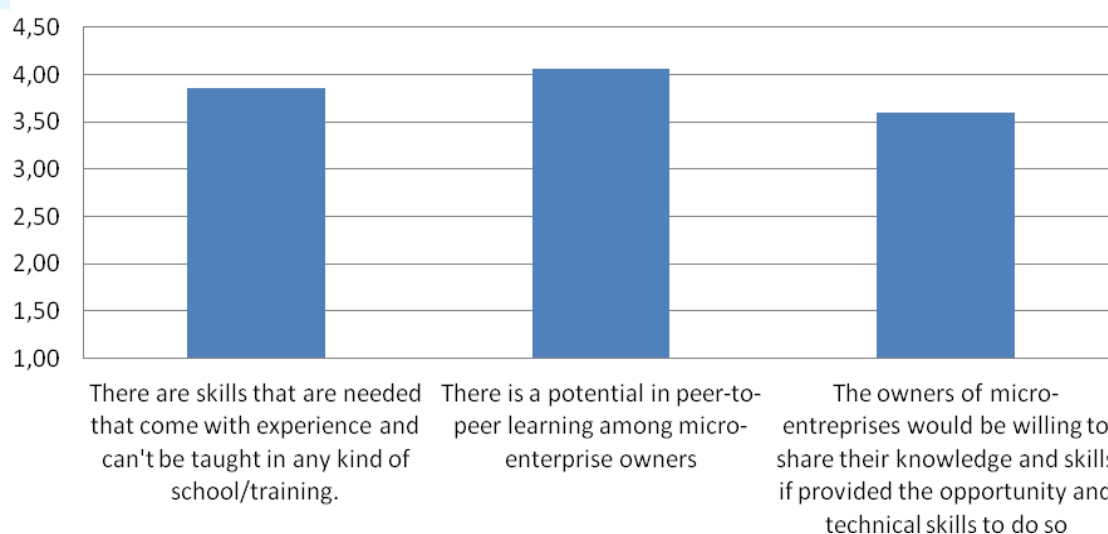


Potențialul învățării de la egal la egal

Întrebarea 17 – Sunteți de acord cu afirmațiile de mai jos?

Specialiștii VET au fost rugați să evalueze pe o scară de la 1-5 gradul lor de acord cu următoarele afirmații. Rezultatele sunt prezentate în graficul de mai jos:

17. Do you agree with the statements below?



Rezultatele acestei întrebări sunt optimiste din punct de vedere al proiectului ME2ME. Majoritatea respondenților consideră că există un potențial în învățarea de la egal la egal în rândul proprietarilor de afaceri (4,5/5). În plus, ei știu că unele abilități nu pot fi predate în nicio formă de formare (3,85/5), de aceea este atât de important ca antreprenorii să își împărtășească experiențele avute.

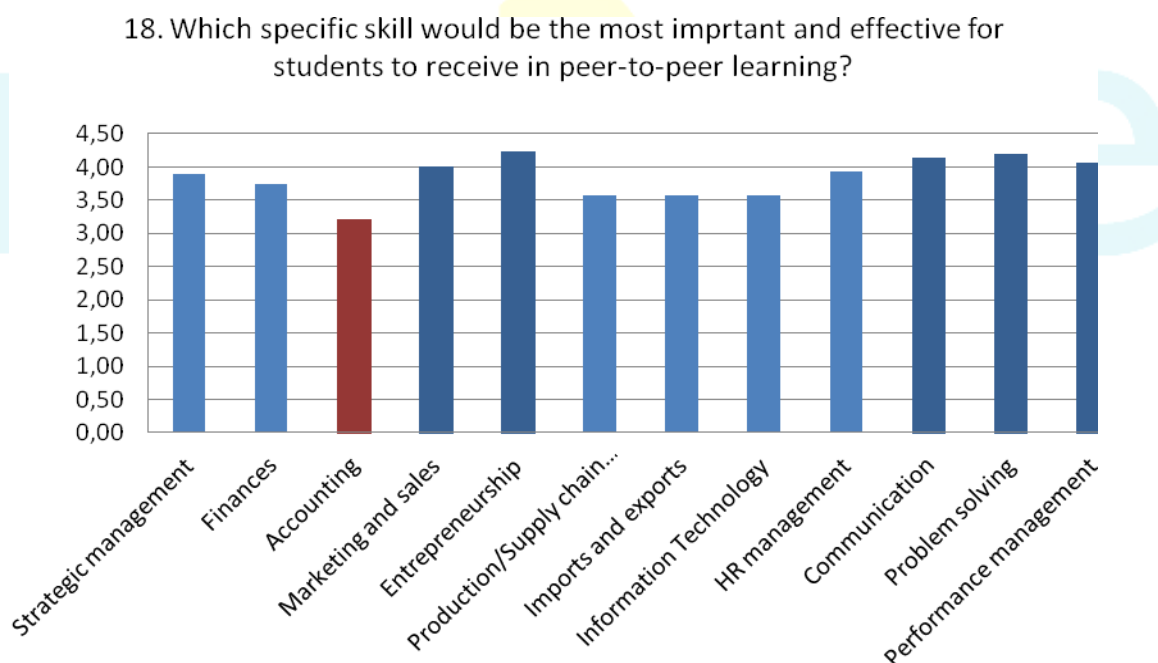
Formatorii din domeniul VET au fost puțin mai puțin optimiști în ceea ce privește dorința proprietarilor de IMM-uri de a-și împărtăși cunoștințele cu alți antreprenori (3,6/5). Aceasta este o preocupare rezonabilă deoarece conceptul de învățare de la egal la egal este relativ nou în unele țări. Iar ideile noi care implică grupuri mari de persoane sunt de obicei întâmpinate cu îngrijorare și au nevoie de timp pentru a le permite oamenilor să se familiarizeze cu ele.

Întrebarea 18 – Ce cunoștințe/abilități/cunoștințe specifice ar fi cele mai importante și mai eficiente de primit de către formabili de la alți proprietari de microîntreprinderi în învățarea de la egal la egal?

Potrivit respondenților noștri, aproape toate abilitățile următoare ar fi valoroase de predat prin învățarea de la egal la egal - toate au fost evaluate mai mult de 3,5/5. Numai contabilitatea a fost evaluată la 3,2/5.

Cele mai necesare abilități pentru această metodă au fost: spiritul antreprenorial (4,25/5), rezolvarea problemelor (4,2/5), comunicarea (4,1/5) și managementul performanței (4,05/5). Acestea sunt „abilități de relaționare cu cei din jur (soft skills)” sau abilități care vin de obicei cu experiența.

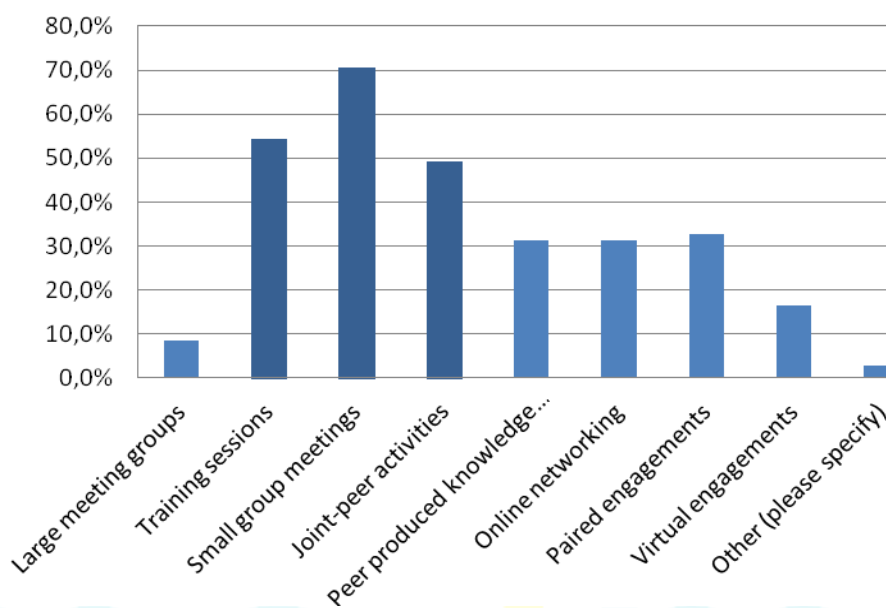
Persoanele intervievate au subliniat și alte aspecte care ar trebui să fie predate în învățarea de la egal la egal: *împărtășirea unor povești, a unor experiențe, greșeli, lecții de viață; crearea de rețele, motivația, tehnicile de recrutare, atragerea de noi clienți, generarea de idei și marketingul de pe rețelele sociale.*



Întrebarea 19 – Ce abordări ar fi cele mai eficiente în învățarea de la egal la egal?

Sunt trei metode pe care intervievații noștri le-au considerat a fi cele mai promițătoare pentru învățarea de la egal la egal: întâlniri în grupuri mici (71%), sesiuni de formare (54%) și activități comune (49%). Cele mai puțin populare abordări au fost întâlnirile în grupuri mari (8%) și angajamentele în mediul virtual (16%).

19. What approaches would be the most effective in peer-to-peer learning?



2.2.3 SINTEZA RAPORTULUI DE CERCETARE

Furnizarea de abilități de management al afacerilor

Scopul acestui capitol a fost să aflăm care sunt opiniile specialiștilor din domeniul VET cu privire la abilitățile necesare pentru a deține o afacere și să le comparăm cu abilitățile disponibile sau comune în instituțiile de formare. Rezultatele principale ale acestei părți sunt următoarele:

- Respondenții noștri au considerat că aproape toate abilitățile enumerate în chestionar sunt importante sau foarte importante pentru desfășurarea unei afaceri (toate au fost apreciate cu mai mult de 3/5). Cele mai apreciate abilități au fost: management strategic, antreprenoriat, abilități financiare, marketing și vânzări, comunicare, networking și managementul resurselor umane.
- Întrucât o parte semnificativă a instituțiilor a fost reprezentată de școli, formarea deja disponibilă constă în principal din abilități IT, de comunicare și financiare.
- După cum putem vedea, în general, **formarea disponibilă nu se potrivește cu abilitățile necesare pe piață.**

Cererea de formare în managementul afacerilor

Scopul principal al acestei părți a fost de a studia abilitățile actuale ale formabililor noștri respondenți și interesul formatorilor de a-și extinde oferta. Formatorii au fost, de asemenea, întrebați cu privire la preferințele lor în materie de furnizare a noului conținut de învățare.

Prima concluzie din această parte este că cunoștințele formabililor au fost apreciate pozitiv în domeniul IT și al comunicării, care au fost menționate drept abilitățile cele mai frecvent predate în

instituțiile VET. Cunoștințele apreciate la cel mai scăzut nivel au fost în domeniul contabilității, finanțelor și al managementului strategic.

Formatorii ar dori să-și extindă gama actuală de formare profesională în multe domenii. Cele mai populare alegeri au fost rezolvarea problemelor, comunicarea, managementul performanței, HR, antreprenoriatul și marketingul și vânzările, care sunt în mare parte abilități strategice sau interpersonale.

Potențialul învățării de la egal la egal

Întrebările din capitolul precedent au evidențiat faptul că respondenții preferă workshopuri, studii de caz și metode de învățare online. Învățarea de la egal la egal a fost răspunsul cel mai bine evaluat - 38% dintre formatori au fost în favoarea acestei soluții.

Cu toate acestea, la următoarea întrebare intervievații au fost de acord aproape în unanimitate că unele abilități vin cu experiența, prin urmare, învățarea de la egal la egal (de exemplu, schimbul de experiențe între antreprenori) are un potențial real. Acest lucru ar putea însemna că este posibil ca formatorii să nu înțeleagă întotdeauna termenul de „învățare de la egal la egal”, să nu aibă nicio experiență de utilizare a lui și să aprecieze ideea când li se explică. Ei au apreciat în mod special metoda atunci când a venit vorba de domenii precum: antreprenoriat, rezolvarea problemelor, comunicare și managementul performanței, care sunt abilitățile care vin de obicei cu experiența.

Sinteză generală

Prima concluzie după interpretarea datelor a fost că unele dintre abilități au fost în mod repetat clasate pe poziții înalte, indiferent de întrebare. Următoarele abilități sunt, în general, considerate esențiale pentru desfășurarea unei afaceri și necesare în furnizarea formării:

- Antreprenoriat
- Comunicare
- Marketing
- Rezolvarea problemelor
- Managementul resurselor umane
- Managementul performanței

Abilitățile apreciate la cel mai scăzut nivel au fost: managementul importului/exportului și managementul lanțului de producție/aprovizionare, prin urmare aceste abilități nu ar trebui luate în considerare la crearea unor noi resurse de formare. De asemenea, contabilitatea și informatica nu au fost bine evaluate în ceea ce privește crearea de noi materiale, probabil din cauza faptului că acestea sunt legate de sector sau pot fi ușor de externalizat.

Când vine vorba de preferințele de formare ale specialiștilor VET, există mai multe calități care sunt cele mai dorite în oferta de formare:

- Formarea trebuie să dureze aproximativ 3 ore pe săptămână
- Ar trebui să se desfășoare sub formă de workshopuri practice, combinate cu studii de caz și resurse online
- În procesul de învățare de la egal la egal, metodele preferate ar fi întâlnirile în grupuri mici, sesiunile de formare și activitățile comune

O altă concluzie se referă la problemele cu care se confruntă furnizorii de VET în furnizarea de formare profesională. Cele trei probleme cele mai apreciate au fost:

- Lipsa unor formabili dispuși să plătească
- Lipsa personalului calificat
- Diferitele nevoi ale fiecărui formabil

Ultima concluzie importantă de la sfârșitul raportului este **faptul că proiectul ME2ME a fost conceput pentru a rezolva toate aceste probleme**. Conținutul formării va fi elaborat, personalul va dispune de materiale adecvate pentru a învăța cum să creeze noi resurse, iar formarea va lua forma unor resurse de miniînvățare, una dintre cele mai flexibile metode de obținere a unor noi abilități.

2. SINTEZA RAPOARTELOR TRANSNAȚIONALE DE AUDIT ȘI DE CERCETARE

Întrucât rapoartele de cercetare și de audit au fost deja rezumate în acest document, ultima parte a analizei va conține realizarea unei comparații între **proprietarii de microîntreprinderi și furnizorii de educație și formare profesională (VET)**, luând în considerare experiențele, preferințele și așteptările acestora față de formarea în managementul afacerilor și învățarea de la egal la egal.

Cele mai mari **asemănări** dintre cele două grupuri sunt legate de abilități în general. Atât formatorii VET, cât și antreprenorii au afirmat în răspunsurile lor că:

- Cele mai importante abilități pentru gestionarea unei afaceri de succes sunt: spiritul antreprenorial, comunicarea, marketingul și vânzările, gândirea strategică și crearea de rețele.
- Proprietarii de microîntreprinderi sunt interesați să obțină formare în aceleași domenii în care furnizorii de VET sunt interesați să organizeze formări: rezolvarea problemelor, comunicare, managementul performanței, managementul resurselor umane, antreprenariat, marketing și vânzări. Singura diferență este că abilitățile de marketing sunt semnificativ mai importante pentru antreprenori decât pentru formatori.
- Abilitățile care vor fi cele mai eficiente în învățarea de la egal la egal sunt: comunicare, marketing și spirit antreprenorial.
- Abordările cele mai dorite în procesul de învățare de la egal la egal sunt: întâlniri în grupuri mici, sesiuni de formare și activități comune de la egal la egal.

În unele aspecte, opiniile ambelor grupuri au variat semnificativ și, de obicei, au fost legate de preferințele de învățare. Cele mai vizibile **diferențe**:

- Cea mai mare barieră în participarea la formarea profesională a antreprenorilor este lipsa de timp. Dimpotrivă, cele mai mari obstacole pentru formatori sunt lipsa de formabili dispuși să plătească pentru curs și lipsa de personal calificat.
- În urma concluziei anterioare, proprietarii de microîntreprinderi pot petrece mai puțin timp la formare decât formatorii VET. Primul grup preferă perioada de 1-3 ore, iar formatorii au fost mai convinși la 3-5 ore.
- Ambele grupuri au evaluat cursurile online și workshopurile ca metode preferate de furnizare și primire de formare, dar antreprenorii au fost mult mai convinși de metodele online (ceea ce ar putea fi, de asemenea, legat de accesibilitatea acestora).
- Mai mulți furnizori de educație și formare profesională (71%) decât antreprenori (56%) împărtășesc cunoștințele lor în rețelele sectoriale.

Credem că faza de cercetare a proiectului ME2ME va influența puternic rezultatele viitoare și evaluarea generală a proiectului. De aceea am prezentat această abordare foarte cuprinzătoare, pentru a studia nevoile celor mai importante grupuri-țintă și pentru a compara rezultatele acestora. Obiectivul principal al proiectului este crearea de resurse de formare personalizate și relevante și reunirea acestor grupuri.

me2me





Kaunas Science and
Technology Park



innoventionum

SFEDI®GROUP



În colaborare cu

S V E B ■
F S E A ■

With the support of

movetia

Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication and all its contents reflects the views only of the author,
and the Commission cannot be held responsible for any use
which may be made of the information contained therein.