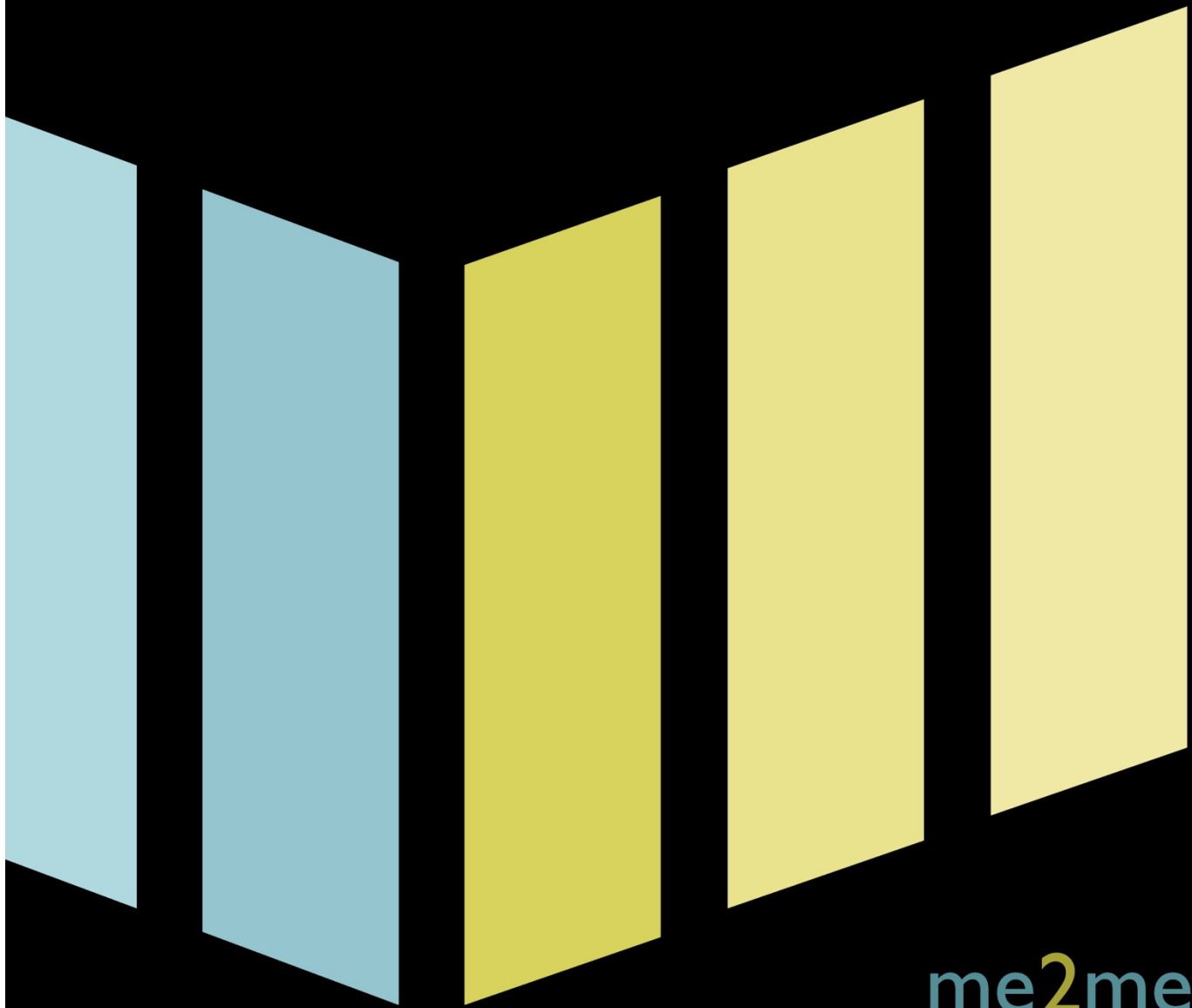
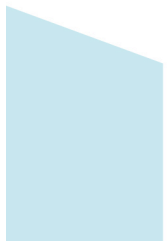
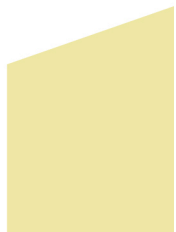


Nemzetközi kutatási és audit jelentés





2



1. BEMUTATKOZÁS

A ME2ME a mikrovállalkozások tulajdonosaira szabott tanulási környezet kialakítására és fejlesztésére összpontosít. Mivel a projekt arra törekszik, hogy olyan eszközöket és erőforrásokat fejlesszen ki, amelyek megfelelnek a különböző országok szakképzési és szakképesítési szolgáltatók és mikrovállalkozások igényeinek, a szakképzési szolgáltatók és a vállalkozások tulajdonosai között a következőket kutatják:

1. Azonosítsák a szakképzési szakemberek legfontosabb tanítási igényeit, hogy szerepeljenek a folyamatos szakmai fejlesztési (CPD) tantervben, hogy támogassák őket a nem-hagyományos tanulási platformokon keresztül a mikrovállalkozásokkal való együttműködésben;
2. Azonosítani azokat a készségeket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a szakképzési szakemberek media-gazdag mini tanulási formátumokat alkossanak;
3. Azonosítani a mikro-gazdálkodók tulajdonosainak pedagógiai igényeit annak biztosítására, hogy teljes mértékben részt tudjanak venni a mikrovállalkozások tanulási hálózataiban;
4. Azonosítsa a legfontosabb tanulási területeket, amelyekre a mini-tanulási formátumú képzési erőforrásokban prototípusként és a leginkább megfelelő médiaformátumokként kell tekinteni a média gazdag erőforrásainak előállításakor.

Az átfogó kutatási fázis kulcsfontosságú tevékenység a ME2ME projekt elején, és két részből áll: a VET szakemberek véleményének összegyűjtése és a mikrovállalkozások tulajdonosainak megkérdezése, auditálása.

Az audit célja, hogy azonosítsa a helyi üzleti közösségben rendelkezésre álló készségeket és ismereteket, amelyeket más mikrovállalkozások tulajdonosai számára elérhetővé tehet a peer-to-peer tanulási hálózatokon keresztül. Az audit célja a következő volt:

1. A mikrovállalkozások közösségén belüli specifikus készségeszközök azonosítása, amelyek az adott szektor egészének fejlődését támogathatják minden helyi környezetben a javasolt "peer-to-peer" tanulási hálózatokon keresztül;
2. Megérteni a mikrovállalkozás-tulajdonosok tanulási igényeit és tanulási preferenciáit, különös tekintettel a kedvelt tanulási típusokra, valamint a javasolt peer-to-peer tanulás legkedvezőbb tanulási platformjaira és környezetére;
3. Olyan területek azonosítása, ahol hiányosságok tapasztalhatók a jelenlegi szakoktatási és szakképzési kínálatban, amikkel a ME2ME projekt foglalkozhat.

A kutatási fázis célja az volt, hogy azonosítsa a szakképzési szolgáltatók és a mikrovállalkozások tulajdonosainak álláspontját, különösen a ME2ME projekt kulcsfontosságú témáival kapcsolatban, amelyek:

1. a szakképzésben részt vevő szolgáltatók képességeinek a vállalkozói vagy üzleti fejlesztési képzések támogatására való felkészítését szolgáló szakmai továbbképzés rendelkezésre állása;
2. A szakképzési szolgáltatók és a mikrovállalkozások üzleti közössége közötti jelenlegi kapcsolat;
3. Az üzleti és az üzleti hálózatok köre minden országban.

A következő dokumentum egyaránt összefoglalja mind az audit, mind a kutatási jelentéseket. A tanulmányt 8 országban - Lengyelországban, Litvániában, az Egyesült Királyságban, Magyarországon, Romániában, Írországban, a Cseh Köztársaságban és Finnországban végezték. Ez az egyes országokban megfogalmazott megállapítások összefoglaló jelentése.

2. NEMZETKÖZI AUDIT ÉS KUTATÁSI JELENTÉS

2.1 NEMZETKÖZI AUDIT JELENTÉS

2.1.1 BEMUTATKOZÁS ÉS MÓDSZERTAN

Amint az a pályázatban is szerepel, a ME2ME olyan innovatív megközelítést javasol, amely előmozdítja a tanulás fejlesztését a mikrovállalkozói szektorban, miközben ösztönzi a mikrovállalkozások tulajdonosait egy olyan egymás közötti tanulási hálózathoz való csatlakozásra, ahol a vállalkozók tudásukat és készségeiket meg tudják osztani üzleti céljaik szem előtt tartásával. Az eszközalapú közösségfejlesztés elveire támaszkodik, és ezt a filozófiát üzleti és szakképzési környezetté alakítja. Úgy véljük, hogy a vállalkozások tulajdonosainak a mikro-vállalkozói szektorban való tanulás élvezőnyévé tétele jelentős hosszú távú hatással lesz az ott működő vállalkozásokra és személyzetre. Ezért kell alaposan tanulmányozni szükségleteiket és készségeiket.

A ME2ME-audit során a következő megközelítések bármelyikét vagy mindegyikét alkalmazhattuk:

- Fókuszcsoporthoz szervezése kisszámú mikrovállalkozás tulajdonosokkal
- Egyéni interjúk készítése szemtől szemben vagy telefonon
- Kérdőív kiküldése a kiválasztott válaszadóknak

A kérdőívet a Kaunas Tudományos és Technológiai Park hozta létre, és 20 kérdésből állt.

4 kérdéscsoportra oszlik:

I. Általános demográfia

II. Üzleti menedzsment készségek fejlesztése

III. Igények és preferenciák az üzleti menedzsment oktatás számára

IV. Készenlét és preferenciák a peer-to-peer tanuláshoz

A kérdőív egyértelmű volt a válaszadó számára, és könnyen kitölthető. A kérdőív elején a projekt leírását is feltüntettük a kutatás céljának leírásával. A résztvevők kaptak kapcsolattartási információkat, hogy elérjék a Kaunas Tudomány és Technológia Park szakértőit, ha bármilyen kérdés merülne fel, illetve a nemzeti kapcsolattartót.

A legmegbízhatóbb és legmértékadóbb adatokhoz a kérdőív különböző kérdéseit és skáláit használták: 5 pontos Likert-skálák, kétponos kérdések, mátrix kérdés, rangsorolási kérdés, nyitott kérdések, egy- és több választott kérdések. Megkérdeztük a résztvevőket a projektünket figyelembe vevő általános

javaslatokról, érdeklődésükről a további projektekben való részvételre vagy a projekthez kapcsolódó információkról.

A minta összesen 8 országban - Lengyelország, Litvánia, Nagy-Britannia, Magyarország, Románia, Írország, Csehország és Finnország - 160 válaszadója vett részt. A megkérdezettek nagy része olyan mikrovállalkozások tulajdonosai, akik méretükben ugyan eltérőek, de legfeljebb 9 embert foglalkoztattak.

2.1.2 AZ AUDIT KÉRDŐÍV EREDMÉNYEI

Általános demográfia

1-5 Kérdések összefoglalója

Az 1-5. kérdés célja az volt, hogy megismerjük célcsoportunkat, és megismerjük üzleti tevékenységüket. E kérdések eredményei a következők:

- A válaszadók mikrovállalkozásainak tevékenysége változatos, és az alábbi képen szerepel (a szó nagyságát az aktivitás megnevezésekor határozza meg).



- A mikrovállalkozások működtetésével foglalkozó ágazatok közé tartoznak a szolgáltatások, az oktatás, a kiskereskedelem, az egészségügy, az információs és kommunikációs technológiák, a turizmus, a vendéglátás, a szórakoztatás és mások, melyek az alábbi képen szerepelnek

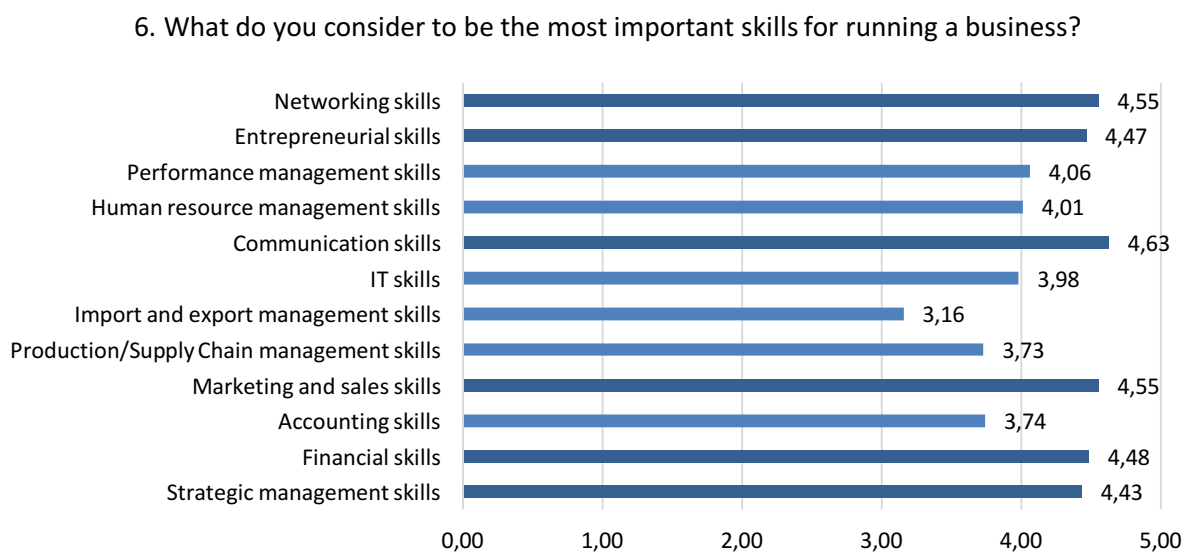


- A megkérdezett mikrovállalkozások 61% -a 3 vagy kevesebb alkalmazottat foglalkoztatott.
- A válaszadók az elmúlt 30 évben létrehozott kkv-kat képviselték, a legrégebbi 1987-ben alakult, míg a legfiatalabb már 2018 első napjaiban jött létre.
- A válaszadók 86% -a a mikrovállalkozások tulajdonosa volt.

Üzleti menedzsment készségek fejlesztése

A kérdőív második részének célja a sikeres üzleti tevékenység fejlesztése szempontjából legfontosabb készségek azonosítása a válaszadók szerint - maguk a vállalkozók, az általuk már meglévő készségek és hajlandóak-e tudásukat megosztani más mikrovállalkozás-tulajdonosokkal, illetve téma volt az üzleti élet fontosságát az ilyen készségek megszerzésére irányuló képzés és az akadályok, amelyekkel szembesülnek.

6. kérdés: Mit gondolsz a legfontosabb készségekről a sikeres üzleti vezetésért?



A sikeres üzlet vezetésének legfontosabb készségeit az 1-5. Skálán értékeltük, ahol az 1 nem fontos, és 5 - nagyon fontos. A vállalkozók szerint a legfontosabb készségek: kommunikáció (4.63 / 5.0), hálózatépítés és marketing és értékesítés (4.55 / 5.0), pénzügyi (4.48 / 5.0), vállalkozói (4.47 / 5.0) 5.0). A legfontosabbak a teljesítmény-menedzsment (4.06 / 5.0), az emberi erőforrás menedzsment (4.01 / 5.0) és az informatikai készségek (3.98 / 5.0).

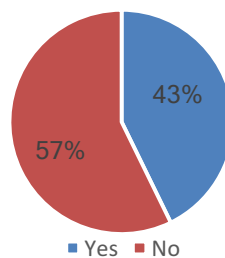
A vállalkozók által kiemelt egyéb fontos készségek közé tartozik a tanulás, az innováció menedzselése, a projektmenedzsment, a nyelvek, a kulturális megértés, az együttműködés, a türelem, a rugalmasság, a csapatvezetés, az öngazgatás, a matematika, a jog és a pszichológia készségek.

Fontos kiemelni, hogy a listán szereplő készségek nagy részét a sikeres üzleti tevékenység szempontjából fontosnak tartották a válaszadók, kivételként az import és export menedzsment, melyet a legalacsonyabbra értékelték (3,16 / 5,0).

7. kérdés: Volt-e Ön az elmúlt 3 évben bármely üzleti menedzsment képzésen?

Az elmúlt 3 évben 160 válaszadóból csak 43% vett részt üzleti menedzsment képzésben, ami azt jelenti, hogy az adatkészlet a képzésben részt vevő vállalkozók véleményét és azok véleményét tükrözi.

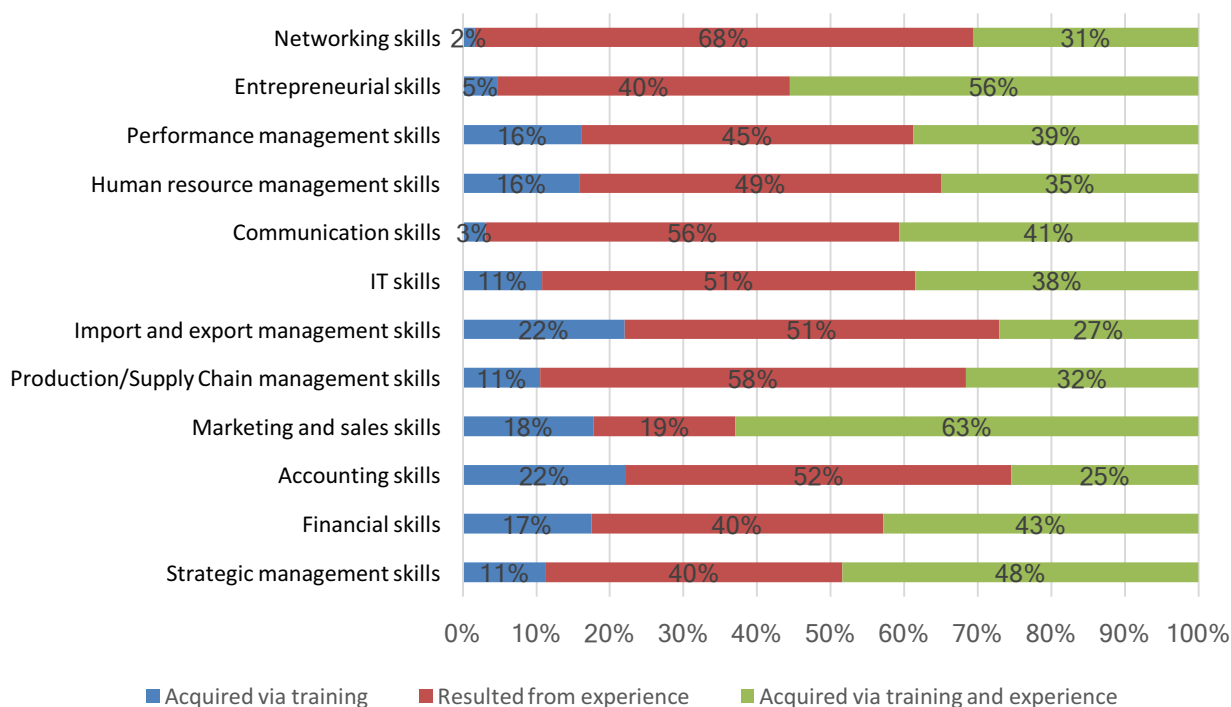
7. Have you attended any business management training in the past 3 years?



8. kérdés: Milyen készségeket szerezte tanulással, és melyeket tapasztalati úton a felsoroltak közül?

A vállalkozókat felkértük, hogy jelezzék, hogy készségeiket, tapasztalati úton, tanulással, vagy a kettő kombinálásával szerezte-e. A vállalkozók által a sikeres üzleti tevékenység fejlesztésében fontosnak tartott készségek közül a hálózatépítés és a kommunikáció elsősorban a tapasztalatokból adódott; kevés válaszadóval azt állítva, hogy ezek a készségek csak képzéseken keresztül szerezhetők meg. Míg a vállalkozói, marketing és értékesítési készségek a képzésen és tapasztalatokon keresztül vegyesen kerülnek megszerzésre, és a stratégiai menedzsment ismeretek - tapasztalatokkal, és képzéssel kombinálva. A válaszok alapján a tanulásból adódó egyéb készségek közé tartozik a termelési / ellátási lánc, valamint az import és export menedzsment, számvitel, míg a teljesítmény és az emberi erőforrás menedzsment, az informatikai és pénzügyi készségek a képzés, a tapasztalat és a tapasztalat kombinációjából adódnak. Ezek az adatok azt jelzik, hogy a vállalkozók hogyan értékelik az üzleti menedzsment képzést, és tapasztalati úton történő fejlődést.

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

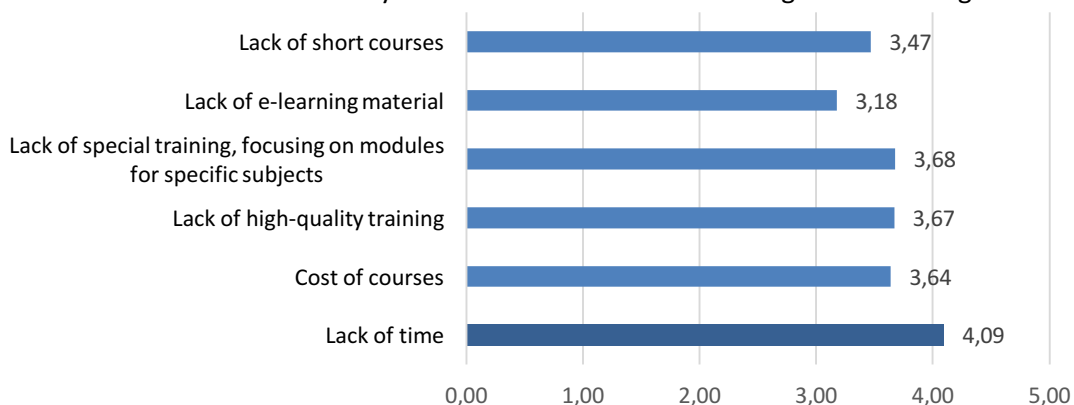


9. kérdés: Milyen akadályokkal szembesülnek üzleti menedzsment képzés terén?

Az üzleti menedzsment képzésben való részvétellel szembeni akadályokat az 1-5. Skálán értékelték, lehetővé téve a válaszadók leggyakoribb akadályainak azonosítását. Az idő hiánya a leggyakoribb akadály (4.09 / 5.0). Az egyéb akadályok, amelyeket figyelembe kell venni: a speciális képzés hiánya, az egyes témákra vonatkozó modulok (3.68 / 5.0), a magas színvonalú képzés hiánya (3.67 / 5.0), a tanfolyamok költsége (3.64 / 5.0) és a rövid kurzusok hiánya (3,47 / 5,0). Miközben a vállalkozók közömbös értékelést kaptak és az e-learning anyag hiánya (3.18 / 5.0), néhányan érezték ezt a hiányt, mások pedig nem gondolják, hogy ez akadály.

A vállalkozók arra is rámutattak, hogy a szakemberek hiányoznak, akik képesek a képzésre, a helyi tanfolyamok hiánya, a képzések korlátozott helyszínei, túl sok kurzus - vagy éppen ellenkezőleg: túl kevés tanfolyam elérhető. Néhányan azt is említették, hogy nincs motivációjuk, vagy kételkednek abban, hogy képzésre van szükségük, mivel elég tudással rendelkeznek.

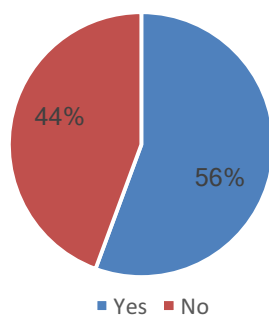
9. What barriers do you face to attend business management training?



10. kérdés: Megosztja a tudást és az információkat bármilyen üzleti hálózaton belül?

Figyelembe véve a tudáshálózatban való részvételt, a vállalkozók 56% -a kijelentette, hogy megosztja a tudást és a tapasztalatot egy bizonyos üzleti hálózaton belül. Bár nem minden válaszadó hajlandó hálózatokhoz tartozni a tudás, a gyakorlatok és a tapasztalat megosztásáért.

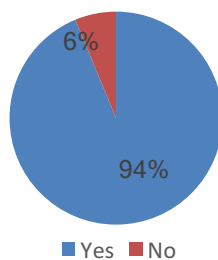
10. Do you share knowledge and information within any business network?



11. kérdés: Gondolja, hogy az Ön által kifejlesztett készségek egy része hasznos lehet más mikrovállalkozások tulajdonosai számára?

A megkérdezettek többsége (94%) úgy véli, hogy tudásuk és készségeik fejlesztése az üzleti tevékenység megteremtése során hasznos lehet más mikrovállalkozások tulajdonosai számára.

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



Igények és preferenciák üzleti menedzsment oktatásra

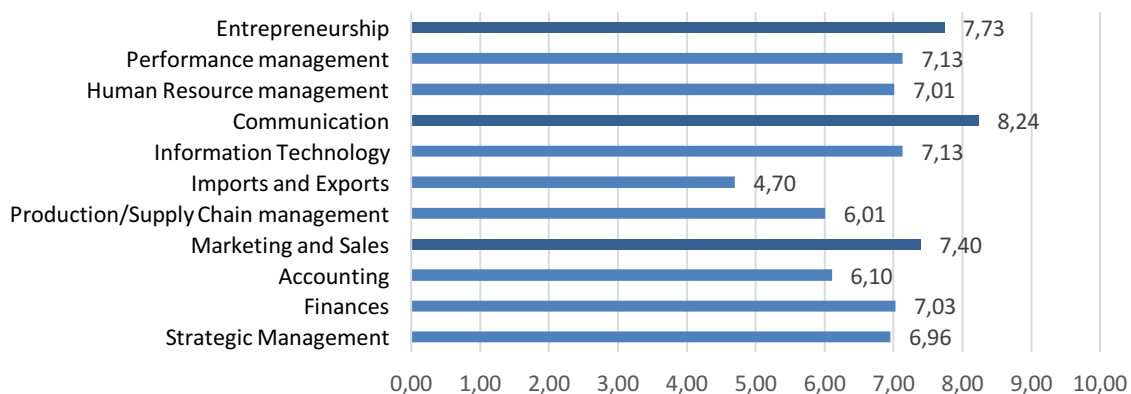
A kérdőív harmadik részének célja az üzleti menedzsment képzés iránti igény és az új erőforrásokhoz való hozzáállás fejlesztése: a vállalkozókat felkértük, hogy értékeljék tudásukat bizonyos üzleti területeken, azonosítsák a képzési tartalmat, amelyet szeretnének elsajátítani és mennyi időt hajlandóak erre szentelni.

12. kérdés: Hogyan értékelné az alábbi üzleti területeken szerzett ismeretét?

A legelőkelőbb helyre rangsorolt területek közé tartozik a kommunikáció (8,24 / 10,0), a vállalkozói tevékenység (7,73 / 10,0), a marketing és az értékesítés (7,4 / 10,0), a teljesítménykezelés és az IT (7,13 / 10,0). A pénzügyek (7,03 / 10,0), a HR-menedzsment (7,01 / 10,0) és a stratégiai menedzsment (6,96 / 10,0) esetében enyhén alacsonyabb értékelést adtak.

Fontos hangsúlyozni, hogy a vállalkozók meglehetősen optimisták az önértékelésben. A válaszadók azonban az import és export menedzsment, a termelési / ellátási lánc menedzsment és a számlázás során a legalacsonyabb értékeket adták, nem úgy, mint más területeken.

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?



13. kérdés: Milyen tanulási tartalmakat szeretne kapni, ha új képzési formákat fejlesztenek ki?

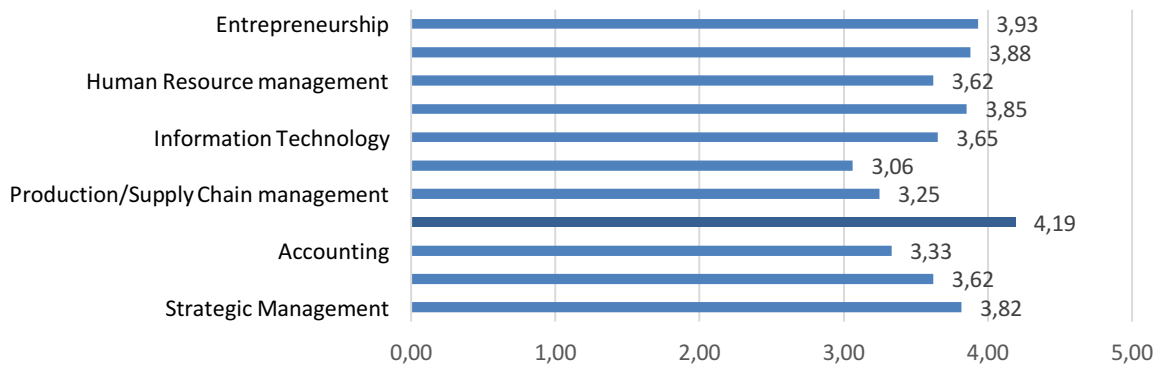
Az 1-5-ös skálán a vállalkozók értékelték azokat a tartalmakat, amelyeket új tanulási forrásokban szeretnének kapni. A legmagasabb pontokat a marketing (4.19 / 5.0), a vállalkozói szellem (3.93 / 5.0), a kommunikáció (3.85 / 5.0) teljesítmény-, (3.88 / 5.0) és a stratégiai menedzsment (3.82 / 5.0). A válaszadók szintén szeretnék hozzáadni az IT-t (3,65 / 5,0), a HR-menedzsmentet és a pénzügyeket (3,62 / 5,0).

Az import / export, a termelés / kínálat menedzsment és a számvitel ismerete a megkérdezetteknek a legalacsonyabb értékelést kapta, amikor saját ismereteiket értékelték, de még mindig nem gondolják, hogy okuk lenne ilyen képzettség megszerzésére. Azonban a vállalkozók még mindig jobban szeretnének azokban a témákban fejlődni az üzleti menedzsment képzésben, amelyben egyébként is úgy érzik, hogy a legerősebb ismeretekkel rendelkeznek.

Ezen túlmenően a mikrovállalkozások tulajdonosai szívesebben kapnak tréningeket olyan témákkal kapcsolatban, mint az innovációs projektek menedzsmentje, a fenntartható innováció fejlesztése, az

üzleti menedzsment, a hálózatépítés, a problémamegoldás, a konfliktuskezelés, a tárgyalások, az öngazgatás, a branding a közösségi média révén. Ezek a válaszok azt mutatják, hogy a különböző üzleti területek kezelése, valamint a marketing és értékesítési kérdések azok a témák, amelyekre a vállalkozók szeretnék összpontosítani.

13. What learning content would you like to receive if new training resources were being developed?



14. kérdés: Hogyan szeretne hozzáférni ezekhez az új képzési formákhoz?

Az új képzési formákra való tekintettel a válaszadók inkább az online tanfolyamokat (63%), a műhelymunkákat (62%) vagy a peer-to-peer tanulást (61%) részesítenék előnyben. A válaszadók mintegy fele (52%) szeretne podcastokat vagy interaktív tanulási módszereket, míg 38% azt mondta, hogy esettanulmányokat szeretne elemezni.

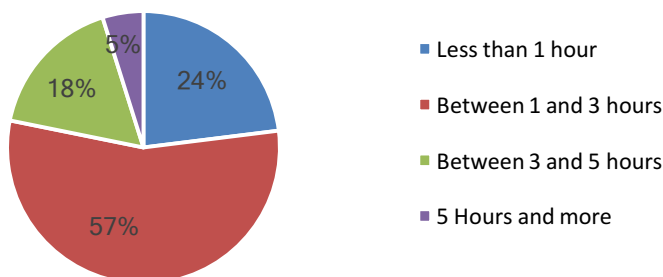
14. How would you like to access these new training resources



Kérdés 15 - Mennyi időt szeretne heti rendszerességgel rászánni a képzésre?

A megkérdezettek 57% -a szívesebben venné, ha a tanfolyam minden héten 1-3 órát vesz igénybe, 18% hajlandó 3-5 órát és 24% kevesebb, mint 1 órát szánna a képzésre. Az összes válaszadónak csak 5% -a szeretné, ha a tanfolyam hetente legalább 5 órát venne igénybe, és ez visszautal a korábbi válaszokra az akadályokról, amelyekkel a vállalkozók szembesülnek az üzleti menedzsment képzésben való részvétellel kapcsolatban - az idő hiánya volt az egyik fő probléma.

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



Felkészültség és preferenciák a peer-to-peer tanuláshoz

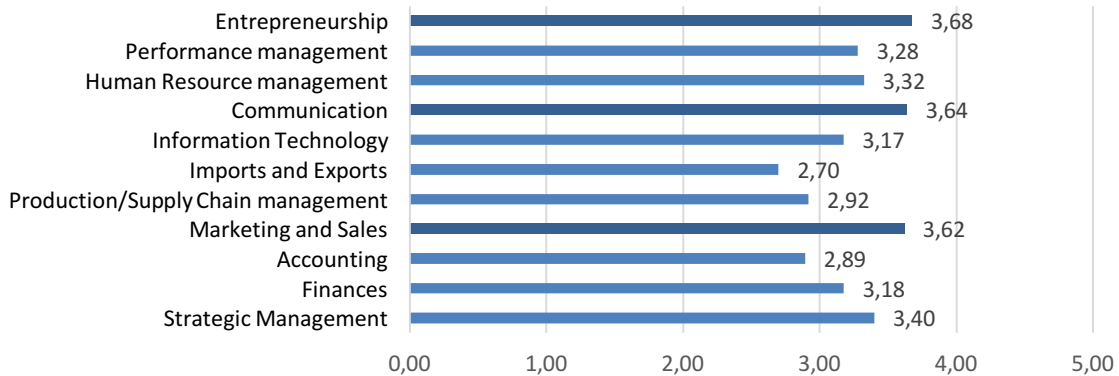
A kérdőív negyedik részének célja a peer-to-peer tanulás lehetőségeinek értékelése. A vállalkozók véleményét olyan speciális szakértelemmel kérték fel, amely a leginkább releváns és jelentőséggel bír ahhoz, hogy más mikrovállalkozások tulajdonosai és az általuk megosztott tudásból is részesülhessenek. A válaszadók a leghatékonyabb megközelítést azonosítják a peer-to-peer tanulásban való részvétellel.

16. kérdés: Milyen konkrét ismereteket / készségeket / szaktudást lenne hajlandó megosztani a többi mikrovállalkozóval a peer-to-peer tanulásban?

Az 1-től 5-ig terjedő skálán, ahol 1 erősen nem ért egyet, és 5 - erősen egyetért, a vállalkozók értékelték azokat a különleges szakértelmet, amelyet más mikrovállalkozások tulajdonosai hajlandóak megosztani párhuzamos tanuláson keresztül. Még az üzleti hálózatokban is részt vettek a tudás és a tapasztalat megosztása terén, a vállalkozók nem akarták tudásukat kollégáiknak - mikrovállalkozások tulajdonosai számára továbbadni. A válaszadók hajlandóak megosztani a vállalkozói szaktudásukat (3,68 / 5,0), a kommunikációt (3,64 / 5,0), a marketinget és az értékesítést (3,62 / 5,0) és a stratégiai menedzsmentet (3,40 / 5,0), a teljesítményt (3,28 / 5,0), a pénzügyeket (3,18 / 5,0) és az informatikát (3,17 / 5,0) szintén negatívnak bizonyult olyan területeken, mint a termelés / ellátási lánc menedzsment (2,92 / 5,0), számviteli (2,89 / 5,0) behozatal és kivitel (2,70 / 5,0).

Összességében a válaszadók szívesebben megosztották tapasztalataikat a peer-to-peer tanuláson keresztül azokban a témákban, amelyekben a tudásukat legmagasabbra értékelték. A vállalkozók a vezetőséggel, a területhez kapcsolódó készségeket, a fenntartható üzleti tevékenységet, a kutatást, az időgazdálkodást és a tervezést, az öngazdálkodást olyan témákként sorolták fel, amit a többi mikrovállalkozóval szívesen megvitatnának.

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

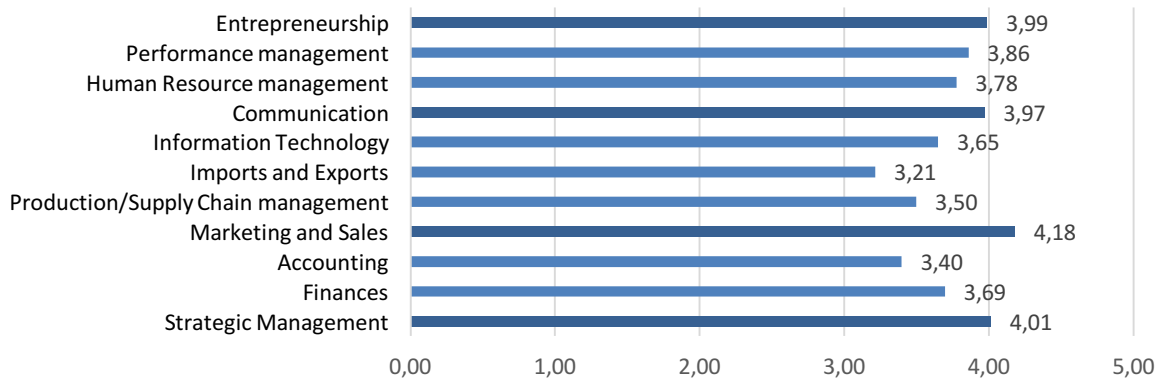


17. kérdés: Milyen konkrét ismereteket / készségeket / szaktudást lenne a legfontosabb, hogy más mikrovállalkozásoktól kaphassanak?

Az 1-5-ös skálán, ahol 1 erősen nem ért egyet és 5 - határozottan egyetért, a vállalkozók értékelték azokat a speciális készségeket, amelyek véleményük szerint a legfontosabbak lennének számukra, hogy más mikrovállalkozások tulajdonosaitól a peer-to-peer tanulással elsajátítsák. Érdekes módon, az üzleti hálózatokban való részvétel és a tapasztalatok révén szerzett számos készség feltérképezésével a vállalkozók szívesen fogadják a kollégáik - a mikrovállalkozások tulajdonosaitól származó ismereteket, jobban, mint a saját oldalukról történő megosztását. A válaszadók hajlandóak voltak a marketing és az értékesítés (4.18 / 5.0), a stratégiai menedzsment (4.01 / 5.0), a vállalkozói szellem (3.99 / 5.0) és a kommunikáció (3.86 / 5.0), az IT (3.65 / 5.0), a termelési / ellátási lánc menedzsment (3,5 / 5,0), a számvitel vagy az import és az export (3,4 / 5,0) a téma, amit a vállalkozók legkevésbé szeretnének megvitatni a a listán szereplő összes közül, az a könyvelés (3.21 / 5.0).

A válaszadók felsorolták az innovációs projektek, a döntéshozatal, a jó gyakorlatok, a sikertörténetek és gyakorlatok menedzsmentjét az ügyfélszolgálattal, az időgazdálkodással, a területhez kapcsolódó készségekkel, konkrét tanácsokkal, történeteket a mérőldkövekről, az öngazdálkodás témaköröként más mikrovállalkozások tulajdonosaival szívesen megvitatnák, és így tanulhatnának tapasztalataikból.

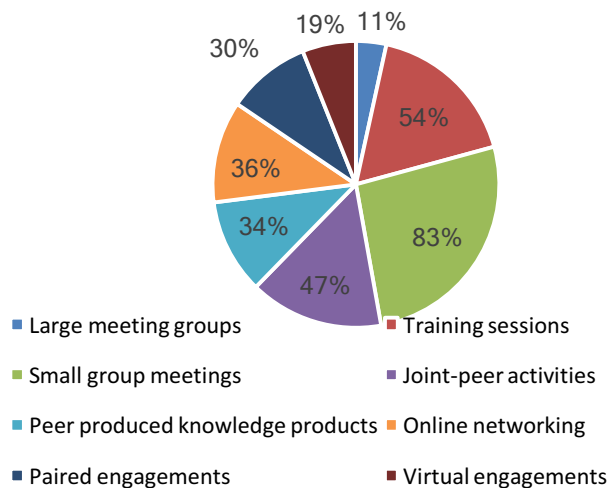
17. What knowledge/skills/expertise would be of most relevance and importance for you to receive from other micro enterprise owners in peer-to-peer learning?



18. kérdés: Melyek a legmegfelelőbb megközelítések a peer-to-peer tanuláshoz?

A megközelítések listájáról a vállalkozók a legjobbra értékelték a peer-to-peer tanulást. A válaszadók 83% -a úgy döntött, hogy kiscsoportos találkozókat, 54% - tréning alkalmakat, 47% -ot - a közös szakértői tevékenységet a leghatékonyabbak. Néhány megközelítés alacsonyabb elismerést kapott a vállalkozóktól a peer-to-peer tanuláshoz, például az online hálózatépítéshez, amelyet csak a válaszadó 36% -ánál került kiválasztásra, 34% -tól előnyben részesített peer-előállított tudástermékeket és páros elköteleződésekkel választott 30%. A válaszadók 19% -kal és 11% -kal választották meg a virtuális elkötelezettségeket vagy a nagyméretű találkozók csoportjait, jelezve, hogy a peer-to-peer tanulás általában csak olyan kis csoportokra vonatkozik, amelyek fizikailag találkoznak. A válaszadók felsorolták a mobil eszközöket is a párhuzamos tanulásban való részvételhez, ami tükrözi az általános tendenciát az egyre növekvő elkötelezettséget a mai mobil eszközökhöz.

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



19. és 20. kérdés - Megjegyzések és érdeklődés a projekttel kapcsolatban

A projektre vonatkozó megjegyzések rávilágítottak a videoképzések jelentőségére, amelyeket a válaszadók a vállalatuknak leginkább megfelelőnek tartottak. A tudást és a készségeket figyelembe véve egyes válaszadók kifejezték annak szükségességét, hogy segítséget kapjanak azokon a területeken, amelyekre szükségük van ahhoz, hogy ismereteiket gyarapítsák. Egyesek közülük úgy érezték, hogy nem biztosak önmagukban, vagy szükségük van a sikereik bizonyítására, mielőtt megosztják tapasztalataikat másokkal. A tantárgyak fontosságát hangsúlyozták a vállalkozói öngazgatásban, rámutatva, hogy a tanfolyamok és tevékenységek nagy része a kemény készségek kategóriájába tartozik, vagy üzleti tevékenységet folytat, és gyakran figyelmen kívül hagyja az idő és az önálló vállalkozói szerepét. 67 résztvevő érdeklődött a ME2ME projekt eredményei iránt, és meghagyta e-mail címét.

2.1.3 AZ AUDIT JELENTÉS ÖSSZEFOGLALÁSA

Üzleti menedzsment készségek fejlesztése

Fontos hangsúlyozni, hogy a listán szereplő összes képességet a válaszadók a sikeres üzleti tevékenység szempontjából fontosnak tartották. A 8 ország vállalkozói szerint nagyon fontos készségek: kommunikáció, hálózatépítés, marketing és értékesítés, pénzügyi, vállalkozói, stratégiai menedzsment készségek. Más nagyon fontos készségek közé tartozik a teljesítmény és az emberi erőforrás menedzsment, az informatikai készségek. Az import és export menedzsment készségeket a listán szereplő összes készség közül a legkevésbé értékelték.

Az adatok azt mutatják, hogy a vállalkozók a sikeres üzleti tevékenység fejlesztésében fontosnak tartott készségek listáján kívül milyen készségeket ismerhetnek meg a vállalkozói menedzsment képzésen keresztül és tapasztalatokon keresztül. A készségek egy részét nem elsősorban képzésen keresztül ismerik meg, a vállalkozók tapasztalatokon keresztül szerzett készségei pedig az a terület, ahol a mikrovállalkozások között a peer-to-peer tanulás igazán működhethet. Ezek a készségek közé tartozik a hálózatépítés, a kommunikáció, a számvitel, a termelési / ellátási lánc, valamint az import és export menedzsment. Az olyan más készségek fejlesztése, amelyek a válaszadók szerint általában nem csak tapasztalat, hanem képzés útján is elsajátíthatóak is bevonhatók a peer-to-peer tanulási témákba. Ezek a készségek a következők: vállalkozói készség, teljesítménymenedzsment, humán erőforrás és stratégia, informatika, marketing és értékesítés, valamint pénzügyek.

A fő akadályt a vállalkozók szerint az üzleti menedzsment képzésben való részvétel eldöntésekor az idő hiánya, de a magas színvonalú képzés vagy speciális képzés hiánya, az egyes tantárgyak moduljai, a tanfolyamok költségei és a rövid kurzusok hiánya jelenti, melyek néha meggátolják a képzésen való részvételt is. Ennek eredményeképpen a megkérdezettek kevesebb mint fele vett az elmúlt 3 évben üzleti menedzsment képzésben részt, és csak kevéssel több mint fele hajlandó hálózatokhoz tartozni a tudás, a gyakorlatok és a tapasztalat megosztására. Azonban a válaszadók többsége úgy véli, hogy tudásuk és készségeik fejlesztése az üzleti tevékenység megteremtése során hasznos lehet más mikrovállalkozások tulajdonosai számára.

Igények és preferenciák az üzleti menedzsment oktatás számára

A vállalkozók szerint a leginkább tájékozott területek közé tartozik a kommunikáció, a vállalkozói szellem, a marketing és az értékesítés, a teljesítménykezelés és az informatika. Fontos kiemelni, hogy az önértékelés során a vállalkozók ugyanolyan ismeretekkel rendelkeznek, amelyek nagyobb hangsúlyt kapnak a sikeres üzleti fejlődésben. Ezenkívül a kisvállalkozások képviselői az import és export készségeket a legkevésbé értékelték, miközben saját ismereteiket értékelték, és így a lista összes készségéből az üzleti fejlődéshez képest a legalacsonyabb fontosságúnak tekintették. Ennek ellenére ez nem egy tananyagtartalom-válaszó, aki képzési forrásokat szeretne kapni. A vállalkozók még mindig jobban szeretnék megtanulni azokat a témákat az üzleti menedzsment képzésben, amelyekben úgy érzik, hogy a legerősebb ismeretekkel rendelkeznek. Ez magában foglalja a marketinget és az értékesítést, a vállalkozói szellemet, a teljesítményt, az emberi erőforrásokat vagy a stratégiát, a kommunikációt, az informatikai és pénzügyi forrásokat.

A vállalkozók rugalmasak az új képzés formáját tekintve, függetlenül attól, hogy műhely, esettanulmány, online kurzus, peer to peer learning, videó vagy podcast, vagy interaktív tanulás

formájában lesz-e. Az online tanfolyamok vagy workshopok azonban az üzleti menedzsment képzés legkedvezőbb formái. A megkérdezettek úgy vélekednek, hogy a tanfolyam hetente 1 és 3 óra között tart, és nagyon kevesen hajlandóak többet, mint heti 5 órát rászánni. Ezek a preferenciák igazodnak az időhiányhoz, mint az egyik vezető akadály, amely megakadályozza az üzleti menedzsment képzésben való részvételt.

Felkészültség és preferenciák a peer-to-peer tanulásához

A vállalkozók pozitív hozzáállást tanúsítanak a mikrovállalkozók közötti peer-to-peer tanulásához, ami azt jelenti, hogy más partnerektől származó ismereteket kapnak, ám inkább közömbösek a saját szakértelmük megosztása során. A válaszadók hajlandóak megosztani szakértelmüket ezeken a témákon, amelyekben a saját tudásukat jobbra értékelték (vállalkozói tevékenység, kommunikáció, marketing és értékesítés, stratégiai menedzsment). Érdekes módon a vállalkozók arra is törekedtek, hogy ne kapják meg a társaiktól származó ismereteket ezekben a témákban, jelezve, hogy vannak olyan területek, amelyekre szeretnének összpontosítani, függetlenül attól, hogy megosztják vagy megkapják-e a tapasztalatokat a peer-to-peer tanulásban.

A megközelítések listájától a vállalkozók a kisebb csoportos találkozókat, képzéseket és közös szakmai tevékenységeket választották a leghatékonyabbnak a peer-to-peer képzéshez. Nagyon kevés válaszadó választotta ki a nagy csoportos találkozókat vagy a virtuális elkötelezettségeket, amelyek azt jelzik, hogy a vállalkozók a tréningre úgy gondolnak, mint az emberek egy kis csoportja, akik találkoznak fizikailag és sokkal kevésbé gondolnak közös szakmai tevékenységekre.

Általános összefoglaló

A kérdőívre válaszoló vállalkozók általában kizárják azokat a speciális készségeket, amelyek nagyobb odafigyelést igényelnek, mint a többiek a listáról, és az üzleti menedzsment képzésen keresztül tanulnak, vagy más, mikrovállalkozás-tulajdonosok közötti peer-to-peer tanulással foglalkoznak. Ezek ugyanazok, mint a szakképzett vállalkozók, akik jobban ismerik és fontolóra veszik a sikeres üzletfejlesztés nagyobb jelentőségét. Még ha ezen a területen is jól ismerik, a vállalkozók még mindig szívesebben fogják ezt a tartalmat bevonni képzéseikbe, ha új formákat fejlesztenek ki. Ezek közé tartozik a kommunikáció, a vállalkozói szellem, marketing és értékesítés, a teljesítmény, az emberi erőforrások és a stratégia, a pénzügyek és az informatika irányítása. A kérdőívek során az import és export vagy a termelési / ellátási lánc menedzsmentje és elszámolása alacsonyabb jelentőséggel bír, mint más területek. Bár a vállalkozók nem érzik magukat jól tájékozottnak ezeken a területeken, nem akarják ezeket a témákat bevonni az üzleti tréningbe, vagy beszélni társaikkal, más mikrovállalkozó tulajdonosokkal, és nem gondolják azt, hogy ezek fontos területek a sikeres üzleti fejlődéshez.

2.2 NEMZETKÖZI KUTATÁSI JELENTÉS

2.2.1 BEMUTATKOZÁS ÉS MÓDSZERTAN

A kutatási jelentés célja annak meghatározása, hogy a szakképzési szolgáltatók miként viszonyulnak a ME2ME legfontosabb témáihoz. A szakképzési szolgáltatókat alaposan kikérdeztük az üzleti közösséggel való aktuális kapcsolataikról, az üzleti menedzsment képzéssel kapcsolatos tapasztalataikról és a peer-to-peer tanulással kapcsolatos megközelítésükről. Ezért a ME2ME kutatási fázisa igen átfogó, hiszen a két fő célcsoportot arra kértük, hogy osszák meg véleményüket, és mindkettőjüket összehasonlítjuk és egyenértékűen értékeljük.

A ME2ME kutatás során a következő megközelítések bármelyikét vagy mindegyikét alkalmazhattuk:

- Fókuszcsoportok szervezése kis számú szakképzési szolgáltatóval
- Egyéni interjúk készítése szemtől szemben vagy telefonon
- Kérdőív kiküldése kiválasztott válaszadóknak

A partnerek többségénél a preferált módszertan egy online kérdőív létrehozása volt, és kiküldték azt a szakképző intézményeknek / üzleti oktatóknak a szervezetek partnerei közül. A folyamatot néha megkönnyítették telefonhívások és személyes interjúk.

A kérdőív 20 kérdésből állt. 4 fejezetre tagolódott:

- I. Általános demográfia
- II. Üzleti menedzsment készségek értékelése
- III. Igény üzleti menedzsment Képzés
- IV. A peer-to-peer tanulás potenciálja

A kérdőív sablonját az INNEO készítette el a kutatás elvégzése előtt. A sablont átnézték, és minden partner egyetértett a tartalmát illetően. A leginkább alkalmazható adatok megszerzéséhez különböző kutatási módszereket használtunk fel a kérdőívben: a Likert-skálák, az egy- és többszörös választott kérdések és a rangsorolási kérdések, valamint a rövid szöveges formátumú válaszok. A leíró statisztikai eredmények Átlagértékek és Grafikák formájában kerülnek bemutatásra. A résztvevőket a projektünkre vonatkozó általános javaslatokról is kérdeztük.

Mivel a ME2ME projektben 9 partner van, a kérdőíveket a nemzeti nyelveken készítették el. Az általános kutatási sablont lefordították az egyes partnerek nyelvére, majd a nemzeti eredményeket később fordították angolra.

A kérdőív eredményei mellett minden egyes nemzeti kutatásban egy rövid elméleti rész van, amely a projekt kezdete előtt végzett kutatáson alapult. Az asztali alapú kutatás a szakképzés nyújtására vonatkozó jelenlegi jogszabály összefoglalójából állt. Ez egyéb jelentéseken, statisztikákon és cikkeken alapult. Az elméleti tudás megszerzése segítette a kérdőívek adatainak a lehető legmegbízhatóbb módon történő értelmezését.

Összesen 155 ember vett részt a ME2ME kutatási fázisában a 9 partnerországban. A résztvevők oktatási szolgáltatók voltak: a szakképzés állami iskolai alkalmazottai, vezetői, valamint a magán üzleti képzési intézmény tulajdonosai és alkalmazottai.

2.1.1 A KUTATÁSI KÉRDŐÍVEK EREDMÉNYEI:

Általános demográfia

1-5. Kérdés - összefoglaló

A következő jelentés a szakképzési szakemberek munkamódszerére és véleményére összpontosít. A válaszadók profilja eltérő az országoktól függően, így a jelentés csak nagyon általánosan összegzi ezeket az információkat. Az általános kérdések eredményei a következők:

- A kérdőívet 155 válaszadó töltötte ki
- A szakképzési intézmények ágazatai és fő tevékenységei igen változatosak voltak
- Az alkalmazottak átlagos létszáma 19, az átlagos alapítási évszám - 1992
- A válaszadók 22% -a volt az intézmény tulajdonosa
- 92% -uk az elmúlt 3 évben nyújtott üzleti menedzsment képzést

Üzleti menedzsment készségek biztosítása

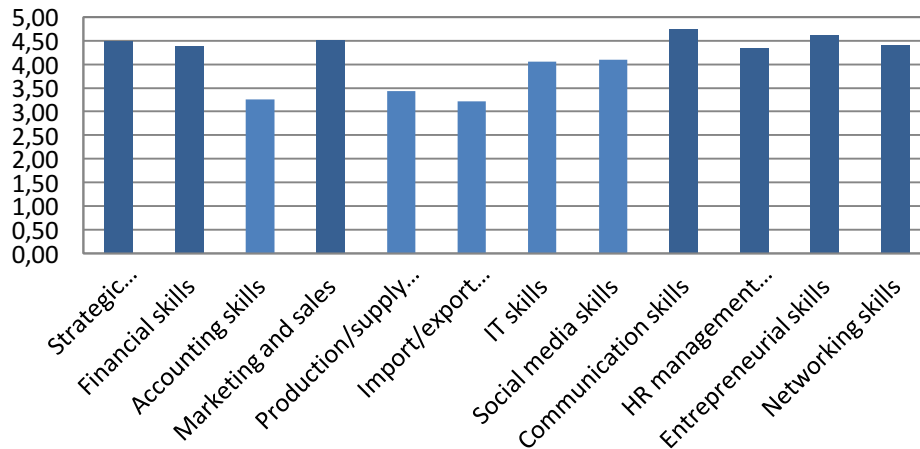
6. kérdés: Mi a legfontosabb a sikeres üzleti vezetéséhez?

A vállalkozói tevékenység egy multidiszciplináris szakma, így nem meglepő, hogy a válaszadók mindegyik tulajdonságát relevánsnak tartották. A válaszok mindegyike magasabb értékelést kapott, mint a "semleges".

A készségek három csoportját tartották kulcsfontosságúnak: általános menedzsment (stratégiai menedzsment, vállalkozói tevékenység), pénz (pénzügyi készségek, marketing és értékesítés) és emberek (kommunikáció, HR és hálózatépítés). Ezek a válaszok vitathatatlanok, mivel a vállalkozó stratégiai megközelítésre szorul, nyereségre törekszik, és mindig magában foglalja a másokkal való munkát.

A legkevésbé értékes készségek voltak a termelés / kínálat és az import / export menedzsment (mivel ágazati jellegűek), valamint a számviteli és informatikai (ezek a készségek könnyen kiszervezhetőek).

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

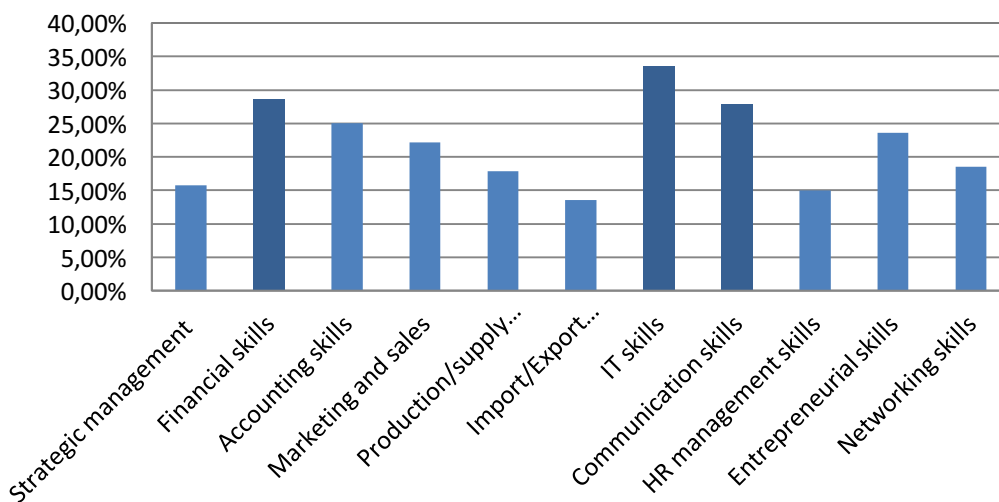


Egyéb fontosnak tartott készségek voltak: stratégiai gondolkodás, idő és folyamat menedzsment, konfliktuskezelés, vezetés, ötletek generálása, kritikai gondolkodás, változás és innováció menedzsment.

7. kérdés – A listán szereplő készségek melyike szerepel az intézményben tanított kurzusok között?

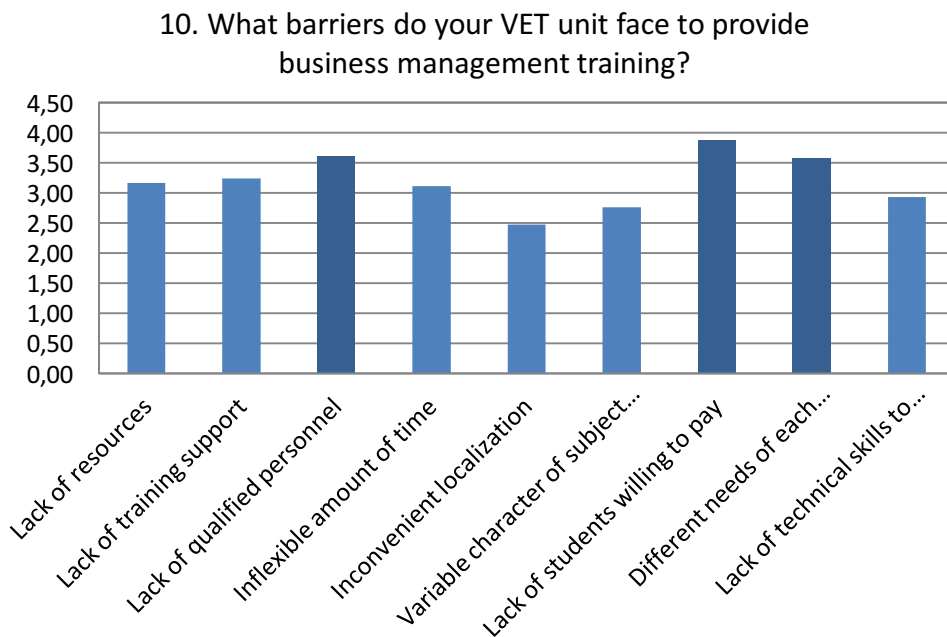
A felmérésünkben részt vevő szakoktatási intézmények többsége informatikai készségeket (33%), pénzügyi készségeket (28%) és kommunikációt (27%) kínál. A készségek többi részét ritkán tanítják (15-25%), és a legkevésbé népszerűek az import / export menedzsment és a stratégiai menedzsment.

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



10. kérdés: Milyen akadályai vannak a szakképzési egységének az üzleti menedzsment képzés biztosításában?

A korlátok hasonlóak voltak a kutatásban részt vevő országok többségében. A legelterjedtebb válaszok a következők voltak: a fizetni szándékozó diákok hiánya (3.8 / 5), a képzett személyzet hiánya (3.55 / 5) és a diákok különböző igényei (3.55 / 5). A legkevésbé problematikus szempont volt a kellemetlen lokalizáció (2,5 / 5).

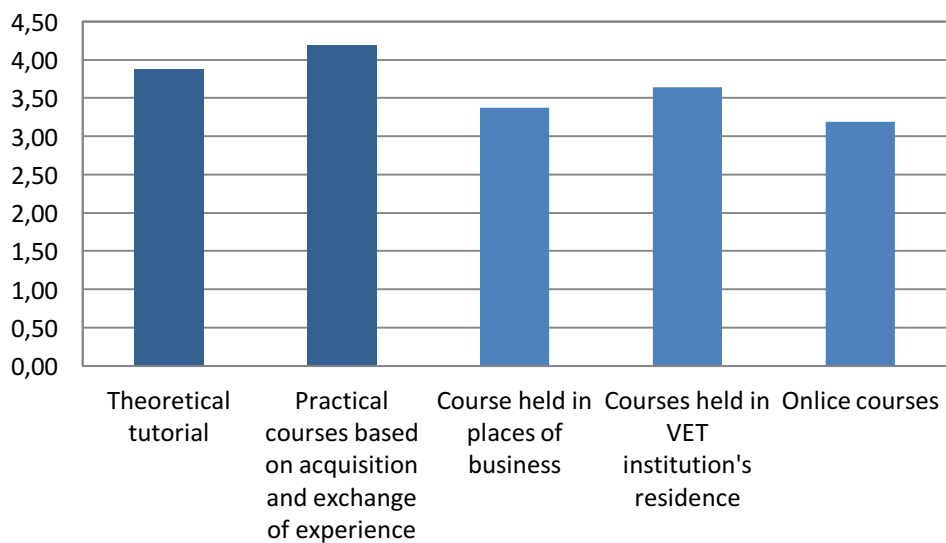


11. kérdés: Milyen formában oktatják az intézmény által nyújtott képzéseket?

A szakképzési intézmények által nyújtott képzés nagy része elméleti oktatóanyag (3.85 / 5) és gyakorlati képzés (4.1 / 5). Mivel a felmérésben részt vevő intézmények sokfélék voltak, előfordult, hogy a kurzusokat az üzleti helyszínen, vagy a szakképző intézmények székhelyén tartják.

Az online tanfolyamok aránya viszonylag magas volt (3.2 / 5), összehasonlítva más formákkal. Ebben az esetben azonban a válaszok országonként eltérőek voltak, minden partnerországban jelentősen eltérőek voltak.

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

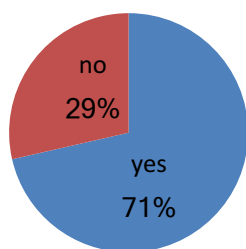


A válaszadók által jelzett egyéb képzési formák: egyéni tanfolyamok, szimulációk, tanácsadás, didaktikai játékok és gyakorlati projektek.

12. kérdés: Megosztja a tudást és a tapasztalatokat az oktatási szolgáltatók hálózatán belül?

A válaszadók 71% -a osztja meg tapasztalatait és ismereteit az oktatási szolgáltatók hálózatában.

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

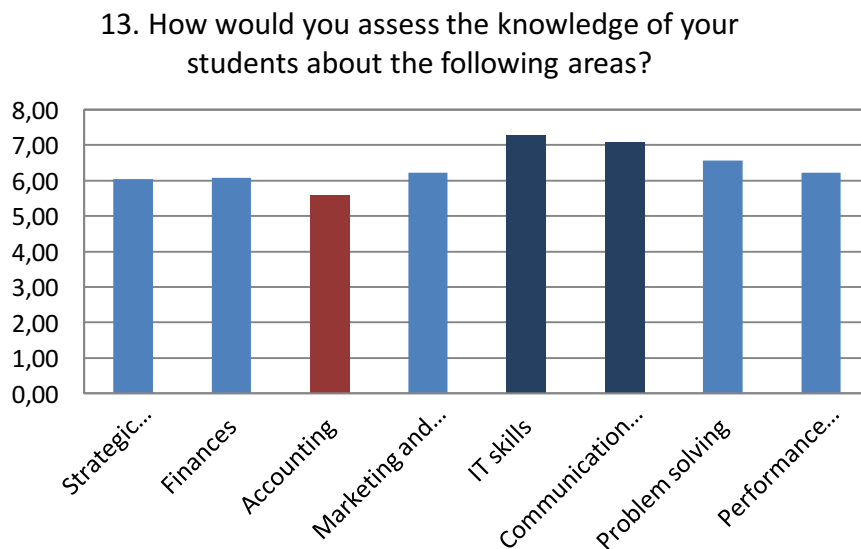


Igény az üzleti menedzsment képzésre

13. kérdés: Hogyan értékelné tanulóinak ismereteit a következő területeken?

Mivel a leggyakrabban tanított készség az informatika és a kommunikáció, ezek azok, ahol a legnagyobb a tanulók ismerete (több mint 7/10), az interjúalanyok szerint.

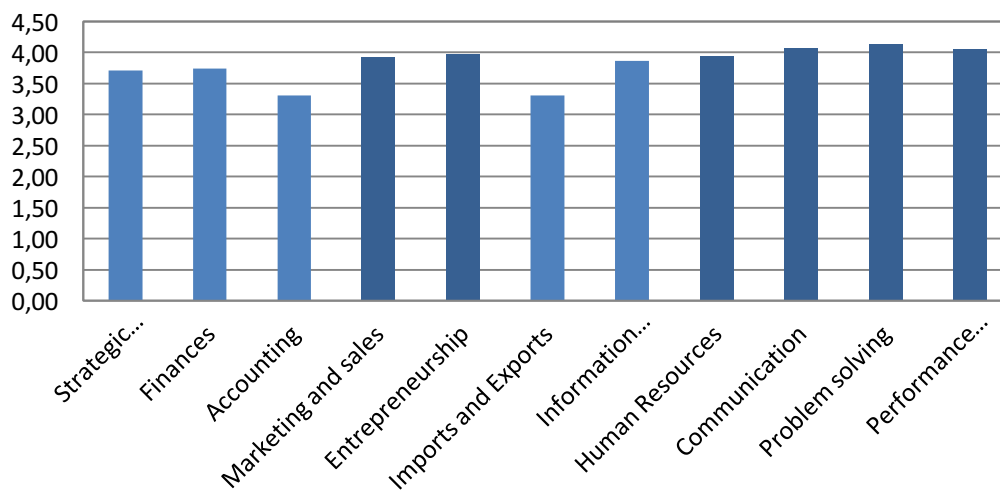
A legkevésbé ismert tantárgy számvitel, de az értékelés még mindig viszonylag magas (5.5 / 10).



14. kérdés: Milyen képzési tartalmakat szeretne kibővíteni, vagy mivel bővítené a képzési kínálatot, ha az új képzési erőforrásokat kifejlesztették?

Elmondható, hogy a megkérdezettek többsége érdekelt abban, hogy a legtöbb tartalmat adják a képzési kínálatukhoz. A legelterjedtebb válaszok (körülbelül 4/5) a következők voltak: Problémamegoldás, Kommunikáció, Teljesítmény menedzsment, HR, Vállalkozás, marketing és értékesítés.

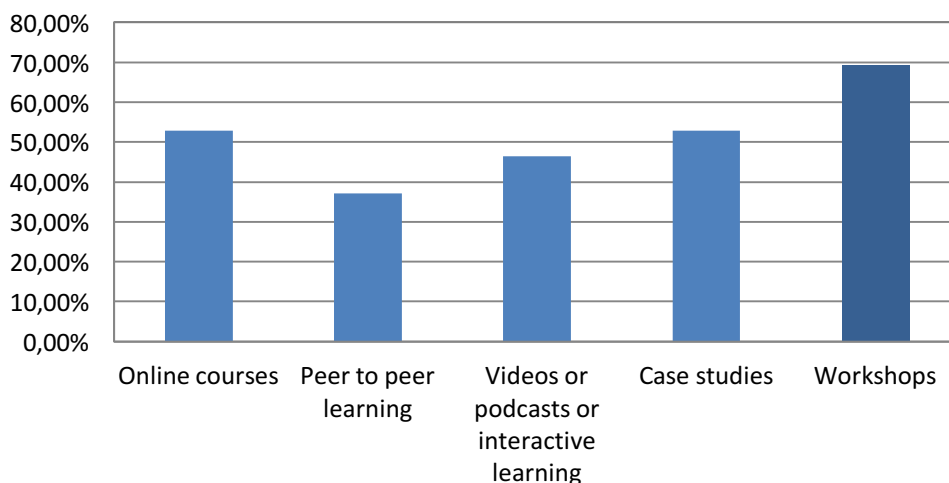
14. What learning content would you like to expand/add to your training offer if the new training resources were developed?



15. kérdés: Hogyan szeretné biztosítani ezeket az új képzési forrásokat?

A szakképzési szakemberek a legotthonosabban az új erőforrások műhelymunkák formájában történő bemutatásával éreznék magukat (a válaszadók 68% -a). A megkérdezettek mintegy 50% -a inkább esettanulmányok és online tanfolyamok formáját preferálja. A peer to peer learning a legkevésbé népszerű módszer. Azonban 38% még mindig jelentős eredmény, figyelembe véve a módszer rossz megítélését egyes országokban.

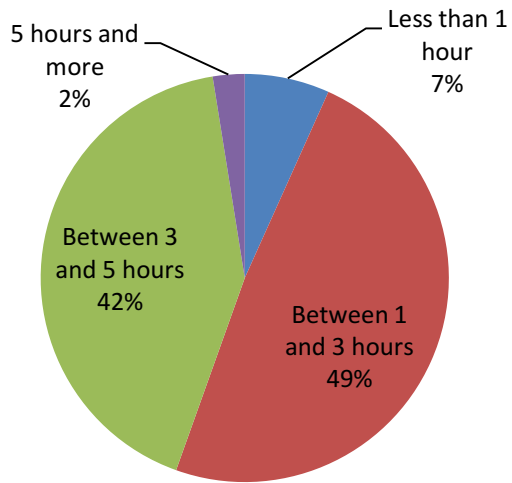
15. How would you like to provide new training resources?



16. kérdés: Mennyi időt tart heti szinten elfogadhatónak, hogy az oktatási szolgáltató számára kezelhető legyen egy tanfolyam?

A válaszadóknak komoly preferenciájuk van a tanfolyam heti időtartamát illetően: 49% -uk azt szeretné, ha az órák 1-3 órát tartanak, míg a másik 42% választja a 3-5 órás választ. A szakképzési szakemberek nem szeretik a szélsőségeket, amikor a módszertanról van szó; csak 7% választja a "kevesebb, mint 1 órá" választ, és 2% -a inkább a tanfolyam időtartama 5 óránál hosszabb.

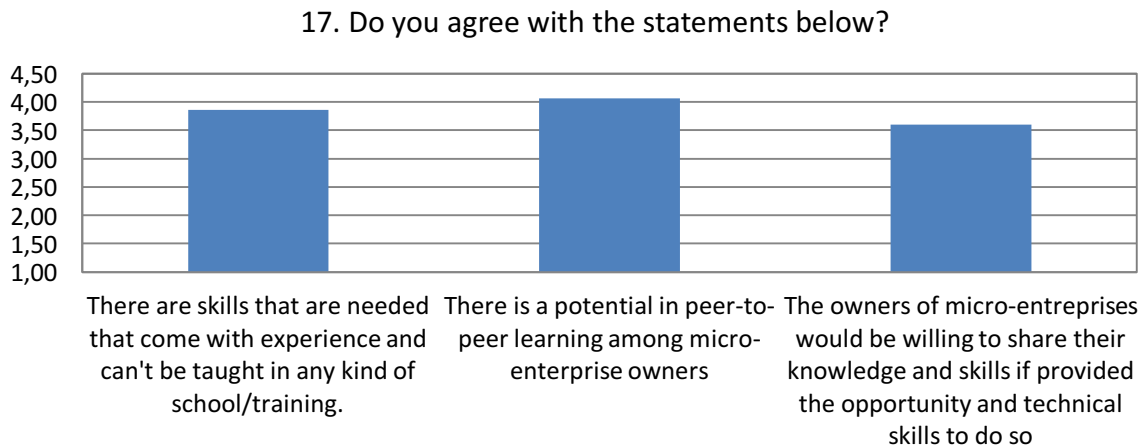
16. How much time the course should take?



A peer-to-peer tanulásban rejlő lehetőségek

17. kérdés: Egyetért az alábbi állításokkal?

A szakképzési szakembereknek az 1-5 skálán kellett megítélniük, hogy mennyire értenek egyet a következő mondatokkal. Az eredményeket az alábbi grafikonon mutatjuk be:



E kérdés eredménye optimális a ME2ME projekt szempontjából. A válaszadók többsége úgy véli, hogy a vállalkozások tulajdonosai között lehetőség van a peer-to-peer tanulásra (4.5 / 5). Ráadásul tudják, hogy bizonyos készségek nem taníthatók semmilyen formában (3.85 / 5), ezért olyan fontos, hogy a vállalkozók megosszák tapasztalataikat.

A szakképző oktatók valamivel kevésbé voltak optimisták a kkv-k tulajdonosai hajlandóságával kapcsolatban, hogy megosszák tudásukat más vállalkozókkal (3.6 / 5). Ez ésszerű aggodalomra ad okot, hiszen a párhuzamos tanulás koncepciója egyes országokban viszonylag új. És az emberek nagy csoportjaira vonatkozó új ötleteket általában aggályosnak tartják, és időre van szükség ahhoz, hogy az emberek megismerkedjenek vele.

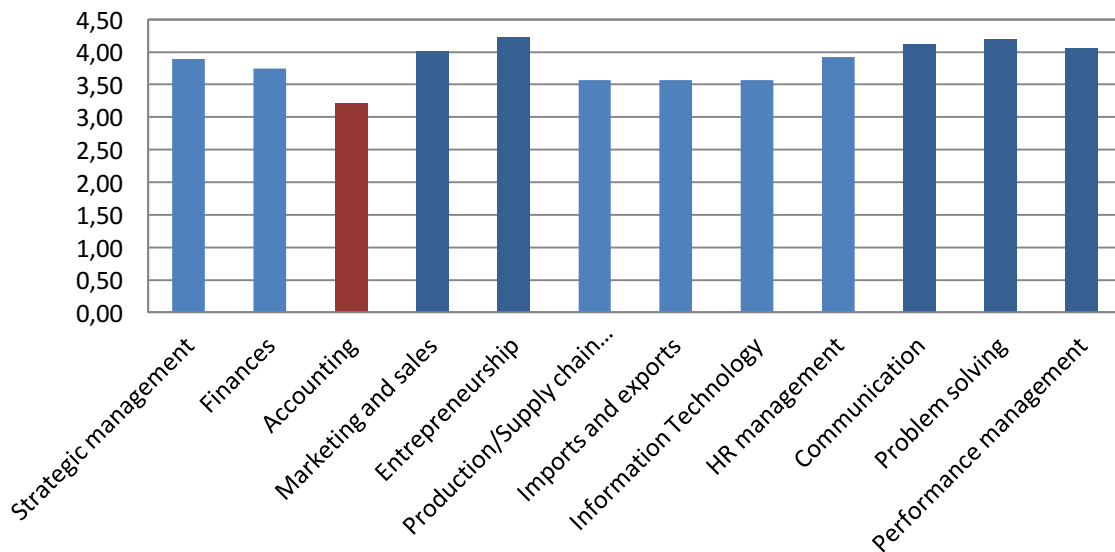
18. kérdés: Milyen konkrét ismeretek / készségek / szakértelem lenne a legfontosabb és leghatékonyabb a tanulók számára, amit más mikrovállalkozások tulajdonosaitól sajátíthatnának el?

A válaszadók szerint szinte az összes következő készség értékes lenne, ha a peer-to-peer tanulással megszerezhetnék - mindegyiket több mint 3,5 / 5 értékelték. Csak a könyvelés volt 3,2 / 5.

Ennek a módszernek a leginkább szükséges képességei: vállalkozói készség (4.25 / 5), problémamegoldás (4.2 / 5), kommunikáció (4.1 / 5) és teljesítménymenedzsment (4.05 / 5) voltak. Ezek a "puha készségek" vagy képességek, amelyek általában tapasztalati úton tanulhatók meg.

A megkérdezettek egyéb szempontokat is bemutatnak, melyeket peer-to-peer lehet tanítani: történeteket, tapasztalatokat, hibákat, életrevaló leckéket megosztani; hálózatépítés, motiváció, toborzási technikák, új ügyfelek vonzása, ötletek generálása és a közösségi media, marketing.

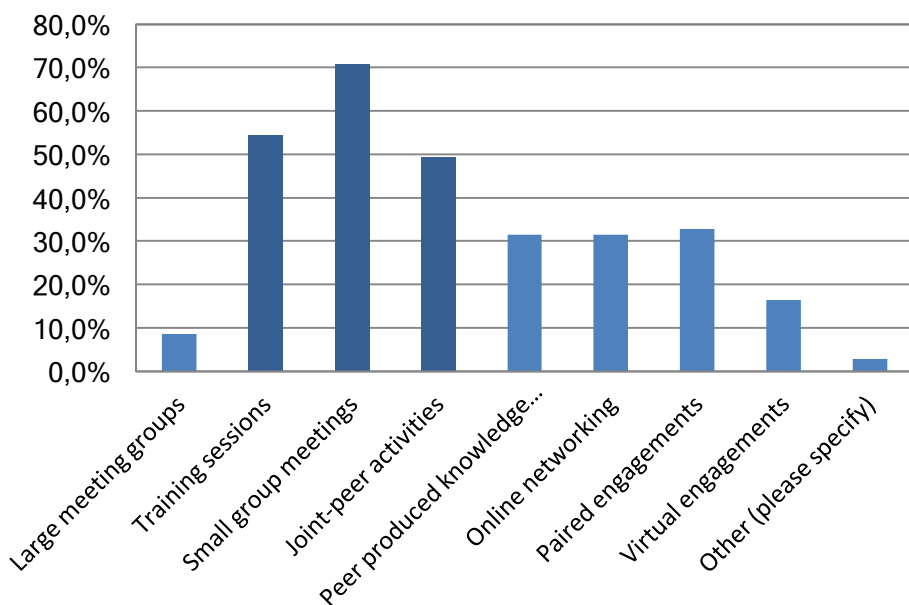
18. Which specific skill would be the most important and effective for students to receive in peer-to-peer learning?



19. kérdés: Milyen megközelítések lennének a leghatékonyabbak a peer-to-peer tanulásban?

Három módszert találtak interjúalanyaink a leginkább ígéretesnek a peer-to-peer tanuláshoz: kiscsoportos találkozók (71%), tréning alkalmak (54%) és közös tevékenységek (49%). A legkevésbé népszerű megközelítések nagy csoportos találkozók voltak (8%) és a virtuális elköteleződés (16%).

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



2.2.2 A KUTATÁSI JELENTÉS ÖSSZEFOGLALÁSA

Üzleti menedzsment készségek biztosítása

Ennek a fejezetnek a célja az volt, hogy megismerjük a szakképzési szakemberek véleményét az üzleti tevékenységhez szükséges készségekről, és összehasonlítsuk a képzési intézményekben rendelkezésre álló gyakori készségek oktatásával. Ennek a résznek a fő eredményei a következők:

- A megkérdezettek szinte minden, a kérdőívben felsorolt készséget fontosnak vagy nagyon fontosnak tekintettek egy vállalkozás vezetéséhez (mindegyikük több mint 3/5). A legértékesebb készségek voltak: stratégiai menedzsment, vállalkozói készség, pénzügyi készségek, marketing és értékesítés, kommunikáció, hálózatépítés és HR menedzsment.
- Mivel az intézmények között jelentős csoportok voltak az iskolák, a már rendelkezésre álló képzés elsősorban informatikai, kommunikációs és pénzügyi készségekből áll.
- Amint azt látjuk, nagy általánosságban elmondható, **hogy a rendelkezésre álló képzések nem igazán illeszkednek a piaci igényekhez.**

Igény az üzleti menedzsment képzésre

Ennek a résznek a fő célja a válaszadók hallgatóinak jelenlegi készségeinek tanulmányozása és az, hogy az oktatók érdeke, hogy bővítsék kínálatukat. Az oktatókat arról is megkérdeztük, hogy milyen elképzeléseik vannak az új tanulási tartalom biztosítására.

Ebből az első következtetés az, hogy a diákok tudását jóra értékelték az IT és a kommunikáció terén, amelyek a szakképző intézményekben leggyakrabban oktatott készségek közé tartoznak. A legalacsonyabb pontszámot kapott ismeretek a számvitel, a pénzügyek és a stratégiai menedzsment.

A trénerek szeretnék bővíteni jelenlegi képzési kínálatukat számos területen. A legnépszerűbb megoldások a problémamegoldás, a kommunikáció, a teljesítménymenedzsment, a HR, a vállalkozói szellem, a marketing és az értékesítés, amelyek többnyire stratégiai vagy interperszonális képességek.

A peer-to-peer tanulásban rejlő lehetőségek

Az előző fejezetben feltett kérdések rámutattak, hogy a válaszadók inkább tanulói műhelyeket, esettanulmányokat és online tanulási módszereket preferálnak. A peer-to-peer tanulás volt a legjobbra értékelt válasz - a trénerek 38% -a támogatta ezt a megoldást.

Ugyan a következő kérdésben a megkérdezettek határozottan egyetértettek abban, hogy egyes készségek tapasztalattal jönnek, azért a kortárs-tanulás (azaz a vállalkozók tapasztalatainak megosztása) valódi potenciállal rendelkezik. Ez azt jelenti, hogy a trénerek nem mindig értik a "peer-to-peer" tanulás fogalmát, és nincs gyakorlatuk, csak értékeli az ötletet, amikor elmagyarázzák nekik. Különösen értékeli a módszert, például a vállalkozói szellem, a problémamegoldás, a kommunikáció és a teljesítménykezelés területén, amelyek általában a tapasztalatokkal járnak.

Általános összefoglaló

Az adatok értékelése után az első következtetés az volt, hogy a készségek egy részét ismételtan rangsorolták, függetlenül a kérdéstől. A következő készségek általában fontosnak tekinthetők az üzleti működéshez és képzéshez szükségesek:

- Vállalkozói szellem
- Kommunikációs
- Marketing
- Problémamegoldás
- HR menedzsment
- Teljesítmény-menedzsment

A legkevesebbre értékelt képességek a következők voltak: import / export menedzsment és termelési / ellátási lánc menedzsment, ezért ezeket a készségeket nem kell figyelembe venni az új képzési formák létrehozásakor. A számviteli és az informatikai szolgáltatásokat nem értékelték jóra az új anyagok létrehozása szempontjából, valószínűleg azért, mert ágazati jellegűek vagy egyszerűen kiszervezhetőek.

A szakképzési szakemberek képzési preferenciáit illetően a képzési kínálatban a leginkább kedveltek:

- A képzés körülbelül heti 3 órát vesz igénybe
- A workshopokat kell tartalmaznia, esettanulmányokkal és online forrásokkal
- A peer-to-peer tanulásban az előnyben részesített módszerek: kis csoportos találkozók, képzések és közös szakmai tevékenységek

Egy másik következtetés arra a problémákra vonatkozik, amelyekkel a szakoktatási és szakképzési szolgáltatók szembesülnek az üzleti képzések nyújtásában. A három legfontosabbnak ítélt kérdés a következő volt:

- A fizetőképes tanulók hiánya
- Jól képzett oktatók hiánya
- A tanulók eltérő egyedi igényei

A jelentés végén a legfontosabb következtetés az a tény, hogy a ME2ME projekt célja az volt, hogy megoldja ezeket a problémákat. A képzés tartalmát fejleszteni fogják, a személyzetnek megfelelő anyagokkal kell rendelkeznie ahhoz, hogy megtanulják, hogyan lehet új formátumokat létrehozni, és a képzés egy mini-tanulási formátum alakját ölti, ami az egyik legrugalmasabb módja az új készségek megszerzésének.

3. A NEMZETKÖZI AUDIT ÉS KUTATÁSI JELENTÉS ÖSSZEFOGLALÁSA

Mivel mind a kettő, mind a kutatási és audit jelentések összefoglalása már készült ebben a dokumentumban, az elemzés utolsó része a mikrovállalkozás-tulajdonosok és a szakképzési szolgáltatók összehasonlítása lesz, figyelembe véve tapasztalataikat, preferenciáikat és elvárásait az üzleti menedzsment képzés felé és a peer-to-peer tanulással kapcsolatban.

A legnagyobb **hasonlóságok** mindkét csoportban általában a készségekhez kapcsolódnak. Mind a szakképző oktatók, mind a vállalkozók válaszukban azt állították, hogy:

- A sikeres üzleti vezetés legfontosabb készségei: vállalkozói készség, kommunikáció, marketing és értékesítés, stratégiai gondolkodás és hálózatépítés.
- A mikrovállalkozások tulajdonosait érdeklik képzések olyan területeken, ahol a szakképzési szolgáltatók is érdeklődést mutatnak a képzés biztosításáért: problémamegoldás, kommunikáció, teljesítménymenedzsment, HR menedzsment, vállalkozói tevékenység, marketing és értékesítés. Az egyetlen különbség az, hogy a marketing készség lényegesen fontosabb a vállalkozóknál, mint az oktatóknak.
- A peer-to-peer tanulásban a leghatékonyabb ismeretek: kommunikáció, marketing és vállalkozói készség.
- A legkeresettebb megközelítések a peer-to-peer tanulásban: kiscsoportos találkozók, képzések és közös szakmai tevékenységek

Néhány szempontból a két csoport véleményei jelentősen eltérőek voltak, és általában a tanulási preferenciákhoz kapcsolódtak. A leglátványosabb **különbségek** voltak:

- A vállalkozók szerint tréningeken való részvétel legnagyobb akadálya az időhiány. Az oktatók szerint a legnagyobb akadálya az olyan hallgatók hiánya, akik hajlandóak fizetni a tanfolyamért és a képzett személyzet hiánya.
- Az előző következtetést követően a mikrovállalkozások tulajdonosai kevesebb időt szánának a képzésre, mint a szakképző oktatók. Az első csoport erőteljesen előnyben részesíti az 1-3 órás időszakot, és az oktatók leginkább a heti 3-5 órára voksoltak.
- Mindkét csoport jóra értékelt az online kurzusokat és workshopokat, mint a képzés nyújtásának és átvételének preferált módszereit, de a vállalkozók meggyőződtek az online módszerek hatékonyságáról (amelyek szintén kapcsolódhatnak az elérhetőségükhöz).
- A szakképzők nagyobb része (71%), a vállalkozók (56%) osztja meg tudását az ágazati hálózatokban.

Úgy véljük, hogy a ME2ME projekt kutatási fázisa nagymértékben befolyásolja a projekt következő eredményeit és átfogó értékelését. Ezért mutattuk be a nagyon átfogó megközelítést, hogy megvizsgáljuk a legfontosabb célcsoportok igényeit, és összehasonlítsuk eredményüket. A projekt elsődleges célja az, hogy testreszabott és releváns képzési erőforrásokat hozzon létre és összehozza az érdekelt csoportokat.



Kaunas Science and
Technology Park

INNEO

innoventionum

SFEDI°GROUP

REINTEGRA



fip
Future In
Perspective

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+

Ezt a projektet az Európai Bizottság támogatta.
Ez a kiadvány és annak teljes tartalma csak a szerző nézeteit tükrözi,
és a Bizottság nem tehető felelőssé semmilyen használatáért
amely az abban foglalt információkból származik.