

4. Ramy kompetencji związanych z przedsiębiorczością dla artystów oraz pracowników sektora kultury

Struktura

Ramy kompetencji zostały pomyślane jako trójpoziomowa struktura umożliwiająca identyfikację oraz adekwatną ocenę (poziom podstawowy, średniozaawansowany, zaawansowany) POTENCJAŁU w dziedzinie przedsiębiorczości, warunkującego sukces osobom działającym w sektorze artystycznym i kreatywnym. Podstawą do stworzenia zaproponowanych tu trzech poziomów były odpowiedzi respondentów dzielących się własnym doświadczeniem w dziedzinie przedsiębiorczości oraz sposobem, w jaki postrzegają oni przedsiębiorców odnoszących sukcesy.

Proponowana struktura pozwala w prosty sposób wskazać te obszary kompetencji oraz umiejętności, w oparciu o które artyści i pracownicy sektora kultury są w stanie odnieść sukces jako przedsiębiorcy działający w swoich dziedzinach.

161 artystów oraz osób działających w sektorze kultury i sektorze kreatywnym odpowiedziało na pytania zawarte w ankiecie online. Celem pytań zamieszczonych w badaniu było zwiększenie świadomości jakie umiejętności, w działalności artystów i osób kreatywnych, warunkują wzrost ich ekonomicznego potencjału.

Wyniki badania zostały poddane analizie i zgrupowane na 3 poziomach ram kompetencji przedstawionych w kolejnej sekcji tego raportu.

Zebrane informacje pozwalają stwierdzić, które kompetencje, umiejętności i elementy wiedzy z zakresu przedsiębiorczości warunkują, zdaniem respondentów, osiągnięcie sukcesu przez artystów oraz pracowników sektora kultury („Osiągnięty poziom”)

Kompetencje, umiejętności i elementy wiedzy z zakresu przedsiębiorczości znajdujące się na Poziomie 1 i 2 zostały zdefiniowane jako cechy wpływające w sposób ograniczony lub umiarkowany na odniesienie sukcesu (poziom „podstawowy” i „średniozaawansowany”).

Z kolei kompetencje, umiejętności i elementy wiedzy/obszary specjalizacji z zakresu przedsiębiorczości znajdujące się na Poziomie 3 zostały zdefiniowane jako cechy przedsiębiorcy, które mają charakter kluczowy i warunkują odniesienie sukcesu (poziom „zaawansowany”).

Ramy kompetencji zaprezentowane w kolejnej sekcji będą miały strategiczne znaczenie dla rozwoju kolejnych IO w projekcie, a także odpowiednich programów szkoleniowych.

Struktura kwestionariusza miała tutaj znaczenie kluczowe, była ona dodatkowo bezpośrednio powiązana z wypracowaną koncepcją Ram Kompetencji i warunkowała jego odpowiednią konstrukcję. Zebrane informacje i wyniki zostały przeanalizowane w celu wyodrębnienia **3 podstawowych stopni** określających „**Osiągnięty poziom**”, które korelują z potencjałem w zakresie przedsiębiorczości posiadanym przez artystów i pracowników sektora kultury:

Poziom 1 - Poziom podstawowy

Poziom 2 - Poziom średniozaawansowany

Poziom 3 - Poziom zaawansowany

Każdy poziom jest dodatkowo opisany przez:

- **Klaster kompetencji przedsiębiorcy:** określający umiejętności określone dla każdego poziomu w zakresie 1, 2 i 3 grupy w kontekście pięciu najważniejszych umiejętności wyszczególnionych w pytaniu 8 przeprowadzonego badania.
- **Aspekty i obszary wiedzy z zakresu przedsiębiorczości:** określone w zakresie 1, 2 i 3 grupy pięciu najważniejszych umiejętności wyszczególnionych w pytaniu 7 przeprowadzonego badania.
- **Wymagane kompetencje:** szczegółowe umiejętności, wiedza i postawy związane ze zdolnościami oraz umiejętnościami określonymi dla każdego poziomu.

Ocena poziomu wyjściowego zostanie dokonana przy pomocy „quizów/testów” badających każdą z właściwych kompetencji, np:

- ✓ **Umiejętność wprowadzania do obrotu i sprzedaży nowych produktów i pomysłów dla POZIOMU 1**
- ✓ **Umiejętności finansowe i umiejętność sporządzania biznesplanu na potrzeby własnej działalności dla POZIOMU 2**
- ✓ **Wewnętrzna motywacja i samodyscyplina oraz umiejętność planowania, koordynowania i efektywnej organizacji dla POZIOMU 3**

Wyniki pozwolą respondentowi określić właściwy poziom oraz umożliwią odpowiednie zaplanowanie programu szkoleniowego.

POZIOM 1 - PODSTAWOWY

KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY

- ▶ **Umiejętność promowania i sprzedaży nowego produktu lub idei:** prezentowanie zalet własnej oferty, dostosowywanie się do zwyczajów klienta, działania niekonwencjonalne, skuteczne eksponowanie zalet własnej propozycji, umożliwienie klientom wypróbowania produktu lub pomysłu

ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Znajomość Internetu i technologii komunikacyjnych, w tym stron społecznościowych

UMIEJĘTNOŚĆ PROMOWANIA I SPRZEDAŻY NOWYCH PRODUKTÓW I POMYSŁÓW

Podstawowe strategie marketingu i sprzedaży można określić za pomocą poniższych pytań:

- *Czy posiadam dobrze przemyślany produkt?*
- *Czy mój produkt nadaje się do sprzedaży? Czy zaspokaja jakąś potrzebę? Czy istnieją klienci, którzy chcieliby go kupić?*
- *Czy posiadam dostateczne środki na sfinansowanie produktu?*
- *Czy nie pozostaję w tyle za konkurencją?*
- *Czy znam optymalną cenę sprzedaży swojego produktu?*
- *Czy posiadam umiejętności niezbędne do sprzedaży produktu?*

WYMAGANE KOMPETENCJE

Umiejętność promowania i sprzedaży nowych produktów i pomysłów obejmuje:

- ▶ **Zrozumienie potrzeb kupującego**
- ▶ **Prowadzenie sprzedaży z uwzględnieniem zachowań kupującego**
- ▶ **Używanie psychologii w celu zaangażowania kupującego**
- ▶ **Budowanie zaufania między klientem a sprzedającym**
- ▶ **Precyzyjną i zwięzłą komunikację**
- ▶ **Działanie w oparciu o wypowiedzi klienta**
- ▶ **Demonstrowanie doskonałej znajomości tematu**
- ▶ **Posługiwanie się przekonującymi opowieściami**
- ▶ **Utrzymywanie aktywnych relacji społecznych z klientami docelowymi**
- ▶ **Personalizację relacji**
- ▶ **Używanie zróżnicowanych technik marketingowych**
- ▶ **Aktywne przechodzenie do kolejnych etapów rozwoju**
- ▶ **Produktywne używanie technologii sprzedaży (media społecznościowe, itp.)**

POZIOM 2 - ŚREDNIOZAWANSOWANY

KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Umiejętności z dziedziny finansów (np. znajomość księgowości, umiejętność rozliczania podatków) obejmują: umiejętność podejmowania właściwych decyzji finansowych i inwestycyjnych lub przynajmniej zdolność do wpływania w sposób znaczący na ich podejmowanie. Osoby o takich umiejętnościach mają kluczowe znaczenie w procesie pozyskiwania źródeł dodatkowego kapitału w celu prowadzenia i rozwijania przedsięwzięcia, dokonywania wartościowych zakupów i planowania ▶ Umiejętność sporządzania biznesplanu na potrzeby własnej działalności: umiejętność ta wzmacnia naszą zdolność do działania w sposób odpowiedzialny i pozwala zredukować czas na podejmowanie decyzji poprzez określanie jasnych celów biznesowych i ocenę prawdopodobieństwa ich osiągnięcia 	
ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Wykształcenie ogólne</i> ➤ <i>Szkolenie lub kwalifikacje we własnej dziedzinie sztuki/działalności kreatywnej</i> 	
WYMAGANE KOMPETENCJE	UMIEJĘTNOŚCI FINANSOWE: <ul style="list-style-type: none"> ▶ Tworzenie budżetu i umiejętności analityczne (analiza i rzetelne umiejętności w zakresie planowania finansowego) ▶ Negocjowanie pozwalające na osiągnięcie najbardziej korzystnych warunków zakupu lub sprzedaży, jak również zapewnienie sobie najlepszych warunków finansowych i dodatkowych korzyści przy podejmowaniu pracy ▶ Oddzielanie potrzeb od pragnień, zachowywanie dyscypliny w rozróżnianiu pomiędzy rzeczywistą potrzebą a pragnieniem ▶ Ciągle inwestowanie, czyli stałe przeznaczanie środków finansowych na inwestycje oraz podejmowanie inteligentnych decyzji finansowych w miejsce prostego obniżania wydatków i dokonywania oszczędności 	UMIEJĘTNOŚĆ SPORZĄDZANIA BIZNESPLANU NA POTRZEBY WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI <p>Obejmuje następujące umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Wyznaczanie celów, obejmujące zdolność do formułowania własnych ofert („Na które z moich działań może pojawić się popyt? W jaki sposób stwierdzam, czy mój produkt odpowiada na potrzeby lub zainteresowanie?”) ▶ Organizowanie, analiza i gromadzenie danych dotyczących wykonalności i specyficznych cech własnej koncepcji biznesowej (np. dane dotyczące rynku i klientów, konkurencji, dystrybucji, itp.) ▶ Diagnozowanie problemów i ich przyczyn, doskonalenie swojej koncepcji działania w oparciu o zebrane informacje. ▶ Definiowanie charakteru własnej działalności za pomocą pytań „co, gdzie, dlaczego, jak?”. ▶ Efektywna prezentacja i komunikacja ▶ Przewidywanie i prognozowanie

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Efektywność, czyli umiejętność maksymalnego wykorzystywania zasobów przy ich jak najmniejszym zużyciu ▶ Zadowolenie, czyli określanie własnych kryteriów szczęścia ▶ Umiejętność rozwiązywania problemów, czyli radzenie sobie na bieżąco z pojawiającymi się problemami, również tymi złożonymi ▶ Zmysł handlowy, czyli rozumienie potrzeb klientów 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wdrażanie i monitorowanie, udoskonalanie własnych planów dzięki informacji zwrotnej otrzymywanej dzięki konsultowaniu własnych planów z zaufanymi doradcami ▶ Ocena i porównywanie różnych opcji działania
--	---	---

POZIOM 3 - ZAAWANSOWANY		
KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wewnętrzna motywacja i samodyscyplina. Wewnętrzna motywacja to podstawowa umiejętność życiowa i kluczowy składnik inteligencji emocjonalnej; samodyscyplina polega na takim treningu umysłu, który pozwala na kontrolowanie pragnień aż do momentu ich satysfakcjonującego zaspokojenia. Samodyscyplina przejawia się w planowaniu i konsekwentnej realizacji planów bez względu na okoliczności oraz pokonywaniu tendencji do prokrastynacji ▶ Umiejętność efektywnego planowania, koordynowania i organizowania pracy. Wiąże się z aktywnym planowaniem, określaniem priorytetów i alokowaniem środków, wyraża się poprzez tworzenie i realizowanie coraz bardziej złożonych projektów oraz monitorowanie i dostosowywanie działań zmierzających do osiągnięcia zamierzonych celów 	
ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Doświadczenie praktyczne</i> ➤ <i>Badania lub analiza</i> 	
WYMAGANE KOMPETENCJE	WEWNĘTRZNA MOTYWACJA I SAMODYSCYPLINA	UMIEJĘTNOŚĆ EFEKTYWNEGO PLANOWANIA, KOORDYNOWANIA I ORGANIZOWANIA PRACY.

Wewnętrzna motywacja wiąże się z:

- ▶ **Wyznaczaniem ambitnych, ale realistycznych celów**
- ▶ Podejmowaniem ryzyka na właściwym poziomie (**Zarządzanie ryzykiem**)
- ▶ Stałą otwartością na otrzymywanie informacji zwrotnej w celu doskonalenia swoich działań (**Udzielanie i otrzymywanie informacji zwrotnej** oraz **Radzenie sobie z krytyką**)
- ▶ Utożsamianiem się z celami wyznaczonymi osobiście lub przez własną organizację i gotowością do dokonywania dodatkowych wysiłków w celu ich realizacji (**Wyznaczanie celów osobistych i Efektywna praca w grupie**)
- ▶ Aktywnym poszukiwaniem i wykorzystywaniem pojawiających się okazji (**Odwaga i Wzmocnienie własnej efektywności**)
- ▶ Zdolnością do radzenia sobie w niesprzyjających okolicznościach i realizowanie celów pomimo pojawiających się przeszkód (**Odporność**)

Dyscyplina w przedsiębiorczości oznacza:

- ▶ **Poszukiwanie i wdrażanie pomysłów**
- ▶ **Dostarczanie produktów/usług**
- ▶ **Gromadzenie informacji zwrotnych od klientów i wykorzystywanie ich jako źródła pomysłów**

Umiejętność ta wiąże się z:

- ▶ **Właściwym zarządzaniem priorytetami związanymi z własną pracą** poprzez efektywne wykorzystywanie czasu i terminowe kończenie zadań/projektów - planowanie pracy - informowanie właściwych osób o postępach w realizacji zadań/projektów
- ▶ **Właściwym zarządzaniem i planowaniem pracy innych osób** poprzez organizowanie i koordynowanie alokacji pracowników, funduszy, technologii, procesów i infrastruktury - analizowanie i interpretowanie celów organizacji i monitoring - ocenianie wpływu projektu na innych - efektywną komunikację na odpowiednich etapach
- ▶ **Opracowaniem i wdrażaniem planów dla złożonych projektów** poprzez tworzenie funkcjonalnych planów - tworzenie narzędzi do oceny stopnia realizacji planu - odpowiednie dostosowanie planu - przejmowanie inicjatywy i nastawienie na działanie aktywne w miejsce biernego oczekiwania na pojawienie się trudności - rozpoznawanie problemów i podejmowanie działań korygujących/naprawczych - informowanie innych o planach, postępach i podjętych decyzjach