

# Art EN prise

Artists developing  
entrepreneurial  
skills



2018

## Ramy Kompetencji Przedsiębiorczych dla artystów oraz osób działających w sektorze kultury

PL VERSION



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ArtENprise**

Supporting Artists and Cultural Organizations in developing Entrepreneurial Skills

**Proj. No:** 2016-1-ES01-KA202-025606

**PROJECT DISCLAIMER**

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**project partners**



# 1. Analiza danych zastanych: cele i metodologia

Projekt **ArtENprise**, realizowany w ramach programu Unii Europejskiej Erasmus+ przez 7 europejskich organizacji, ma na celu **wspieranie artystów i osób działających w sektorze kultury w rozwoju ich umiejętności przedsiębiorczych**. Z myślą o stworzeniu **Ram Kompetencji Przedsiębiorczych dla artystów oraz osób działających w sektorze kultury** (opracowywanego w projekcie w ramach Intellectual Output 1), projekt przewidywał przeprowadzenie analizy danych zastanych oraz realizację badania w zakresie potrzeb (obejmującego kwestionariusz ilościowy on-line oraz ankietę jakościową). Analiza danych zastanych przeprowadzana w każdym z krajów partnerskich oraz w krajach niezaangażowanych bezpośrednio w projekt miała na celu określenie:

- najlepszych europejskich praktyk w obszarze nauczania przedsiębiorczości w ramach przemysłów kreatywnych i kultury
- narzędzi i metodologii używanych w ramach takich inicjatyw/programów/projektów
- kompetencji, które uznawane są za niezbędne do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego w działalności w przemyśle kreatywnych i kultury
- specyficznych potrzeb w zakresie wiedzy i umiejętności przedsiębiorczych (zidentyfikowanych dzięki istniejącym praktykom)

Konsorcjum partnerów projektu przeprowadziło mapowanie w obszarze 28 państw Unii Europejskiej w zakresie istniejących inicjatyw, dobrych praktyk oraz stosownych wytycznych i kryteriów. Analiza została przeprowadzona na poziomie narodowym oraz europejskim i miała na celu wskazanie od jednego do trzech przykładów dobrych praktyk w tym zakresie w każdym z krajów partnerskich oraz przynajmniej jednego przykładu/dobrej praktyki z innego kraju Wspólnoty Europejskiej. Przykłady dobrych praktyk zostały zgromadzone w ZBIORZE DOBRYCH PRAKTYK (Annex PHASE 1) i zaprezentowane zgodnie z wzorem arkusza badawczego (Załącznik 1 Research Template) opracowanego z myślą o przedstawieniu zarówno podstawowych informacji ogólnych, jak i elementów składowych samej analizy zawierających: opis, cele, potrzeby uczestników, osiągnięte wyniki i zidentyfikowane umiejętności.

W wyniku analizy istniejących inicjatyw, dobrych praktyk oraz wytycznych i kryteriów dotyczących nauczania/wspierania umiejętności przedsiębiorczych na terenie 28 krajów Unii Europejskiej partnerzy projektu włączyli stosowną wiedzę, doświadczenia, kluczowe umiejętności i kompetencje konieczne do osiągnięcia sukcesu ekonomicznego oraz kształtowania procesu szkolenia do własnego planu szkolenia i mentoringu przewidzianego w projekcie **ArtENprise**.

## 2. Ankieta jakościowa dla ekspertów w dziedzinie edukacji oraz coachingu w przemyśle kultury i przemyśle kreatywnych

Wywiady z ekspertami z dziedziny edukacji przedsiębiorczej oraz coachingu w przemyśle kultury i przemyśle kreatywnych w Włoch, Wielkiej Brytanii, Grecji, Polsce, Hiszpanii i Węgier zrealizowane w trakcie procesu tworzenia Ram Kompetencji Przedsiębiorczych dla artystów oraz osób zatrudnionych w sektorze kultury (Intellectual Output 1) w ramach projektu ArtENprise (Wspieranie artystów i osób zatrudnionych w przemyśle kultury w rozwoju ich umiejętności przedsiębiorczych) pozwoliły na określenie szeregu kluczowych kwestii:

- listy podstawowych umiejętności przedsiębiorczych, które według ekspertów są kluczowe do zapewnienia artystom sukcesu, także ekonomicznego, a których ci najczęściej nie posiadają
- metodologii i strategii definiowanych, jako pozwalające artystom na doskonalenie podstawowych umiejętności przedsiębiorczych

- podstawowych umiejętności, które artyści i osoby pracujące w sektorze kreatywnym mogą wnieść do świata biznesu i przedsiębiorczości.

Wywiady z ekspertami zostały przeprowadzone zgodnie z metodologią, wytycznymi i za pomocą instrumentów określonych w specjalnie opracowanym przez konsorcjum Protokole Wywiadów (Załącznik 2 Interview Protocol).

## 3. Ankieta on-line dla artystów i osób pracujących w sektorze kreatywnym

**Badanie internetowe**, skierowane do artystów, twórców i pracowników sektora kreatywnego oraz kultury zostało przeprowadzone przy pomocy ankiety ilościowej (Załącznik 3 Online survey questionnaires) we Włoszech, Wielkiej Brytanii, Grecji, Polsce, Hiszpanii oraz na Węgrzech, a jego celem było określenie:

- umiejętności przedsiębiorczych niezbędnych artystom i osobom pracującym w sektorze kreatywnym warunkujących rozwój ich działań w wymiarze ekonomicznym
- specyficznych potrzeb wskazywanych przez artystów i osoby zatrudnione w sektorze kreatywnym, których zaspokojenie warunkuje rozwój postawy przedsiębiorczej, inicjatywy, aktywnego nastawienia przy realizacji własnych działań kulturalnych oraz poznanie potencjału ekonomicznego i poziomu rentowności własnej działalności

Badanie internetowe zgromadziło informacje od 161 europejskich artystów i osób działających w sektorze kultury i sektorze kreatywnym. Celem pytań zamieszczonych w badaniu było zwiększenie świadomości na temat tych umiejętności przedsiębiorczych, dzięki którym działalność artystyczna i kreatywna zwiększa swój potencjał ekonomiczny.

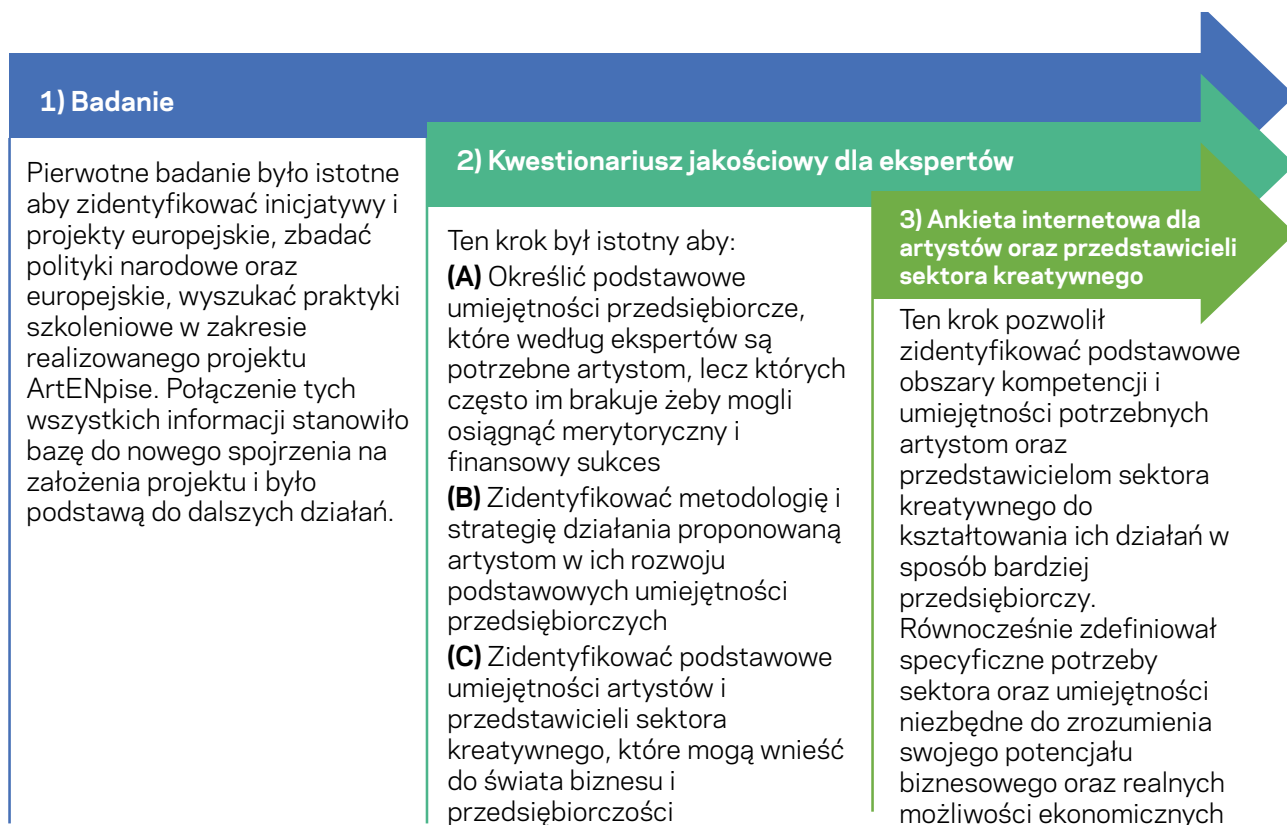
Wyniki zostały zgrupowane na 3 głównych poziomach opracowanych Ram Kompetencji wskazujących na te umiejętności i elementy wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, które zdaniem respondentów warunkują osiągnięcie sukcesu przez artystów i osoby działające w przemyśle kultury ("Level of achievement").

## 4. Ramy kompetencji dla artystów i pracowników sektora kultury

### 4.1 Trzy kroki do rozwinięcia Ram Kompetencji

Ramy Kompetencji Przedsiębiorczych dla artystów i przedstawicieli sektora kreatywnego opisują i definiują podstawowe obszary potrzeb niezbędne do kształtowania swojej działalności biznesowej.

Trzy kroki pozwalające zaplanować i rozwinąć zręby własnej działalności biznesowej to:



Zostały zebrane i przeanalizowane wszystkie wyniki oraz rezultaty i finalnie te działania pozwoliły partnerom rozwinąć i stworzyć Ramy Kompetencji Przedsiębiorczych dla artystów oraz osób działających w sektorze kultury.

## 4.2 Do czego mogą być zastosowane Ramy Kompetencji?

To narzędzie jest unikalną możliwością dla artystów i przedstawicieli sektora kreatywnego do mierzenia, ewaluowania i rozwoju samoświadomości w badaniu ich obecnego poziomu kompetencji przedsiębiorczych.

Z drugiej strony trenerzy, edukatorzy i eksperci w edukacji przedsiębiorczej i coachingu mogą użyć tego narzędzia do tworzenia autorskich programów nauczania przedsiębiorczości.

Facilitatorzy użyją Ram Kompetencji do przygotowania i przeprowadzenia innowacyjnych Kręgów Przedsiębiorczości, aby pomóc artystom i przedstawicielom sektora kreatywnego odkrywać możliwości działania w kierunku otwierania własnych biznesów i rozwoju przedsiębiorczego.

Obejrzyj nagrania video przygotowane przez partnerów Projektu ArtENprise prezentujące działanie Ram aby zrozumieć jak to działa i jak zostało rozwinięte.

**video:** [Artenprise - RAMY KOMPETENCJI](#)

## 4.3 Struktura Ram Kompetencji

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 proponowanych tu trzech poziomów były odpowiedzi respondentów dzielących się własnym doświadczeniem w dziedzinie przedsiębiorczości oraz sposoby, 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 zawar-

te w ankiecie online. Celem pytań zamieszczonych w badaniu było zwiększenie świadomości jakie umiejętności, w działalności artystów i osób kreatywnych, warunkują wzrost ich ekonomicznego potencjału.

Podstawowym celem partnerstwa podczas analizy i rozwoju struktury Ram Kompetencji było stworzenie listy najważniejszych umiejętności przedsiębiorczych (zobacz poniżej), których potrzebują artyści i przedstawiciele sektora kreatywnego aby osiągnąć sukces oraz gratyfikację finansową jako przedsiębiorcy w swoich specyficznych dziedzinach działalności artystycznej. Respondenci zostali poproszeni o zakreślenie tych umiejętności od 1 (najmniej ważne) do 10 (najbardziej ważne). Według analizy wyników najważniejsze są (zobacz pogrubione):

<b>UMIĘJĘTNOŚCI</b>
Umiejętności zarządzania ( zdolność do zarządzania sobą samym, czasem oraz innymi ludźmi)
Umiejętności komunikacyjne (na przykład zdolność do sprzedawania własnych pomysłów i przekonywania innych)
Zdolność do pracy jako część zespołu, ale też niezależnie
<b>Zdolność do planowania, koordynacji oraz efektywnego organizowania</b>
<b>Umiejętności finansowe (takie jak rachunkowość i obliczanie podatków)</b>
Zdolność do efektywnych analiz (na przykład badanie możliwości rynkowych, dostawców, klientów i konkurencji)
<b>Zdolność do tworzenia i sprzedaży nowych produktów i pomysłów</b>
<b>Automotywacja i dyscyplina</b>
Zdolność do adaptacji do różnych sytuacji
Zdolność do kreatywnego i innowacyjnego myślenia
Zdolność do wielozadaniowości
Zdolność do brania odpowiedzialności i podejmowania decyzji
Zdolność do pracy pod presją
Zdolność do podejmowania różnych wyzwań
Zdolność do konkurowania
Gotowość do podejmowania ryzyka (lub przynajmniej brak strachu przed ryzykiem)
Zdolność do tworzenia sieci kontaktów
<b>Umiejętność tworzenia planów biznesowych dla swojej firmy/przedsięwzięcia</b>
Zdolność do identyfikowania, chronienia i wykorzystania własności intelektualnej
Pewność siebie

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 kluczowe znaczenie, 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.

Rzeczywiste umiejętności zidentyfikowane, opisane i ocenione za pomocą Ram Kwalifikacji stały się tematami szkoleń w fazie treningowej. Ułożono je w 6 modułach szkoleniowych dla artystów i przedstawicieli sektora kreatywnego w zakresie podstawowych umiejętności przedsiębiorczych. Umiejętności te są wyszczególnione poniżej.

## POZIOM 1 - POCZĄTKUJĄCY ZDOLNOŚĆ DO TWORZENIA I SPZEDAŻY NOWYCH PRODUKTÓW I POMYSŁÓW

Na tym poziomie dwa moduły zawierające materiały szkoleniowe, strategie i ćwiczenia obejmują następujące tematy:

### MARKETING

Główne cele modułu:

- rozpoznanie głównych cech charakterystycznych technik narracyjnych dostosowanych do marketingu produktowego
- analiza głównych umiejętności komunikacyjnych branych pod uwagę w procesie sprzedaży produktu
- zdiagnozowanie jak rozwinąć przekaz ustny prezentacji produktu lub projektu za pomocą techniki “pitchingu”
- poznanie najczęściej używanych narzędzi społecznościowych w kontekście globalnego marketingu w internecie
- zrozumienie znaczenia wykorzystania w marketingu narzędzi SEM - Search Engine Marketing (pozycjonowanie) i optymalizacji strony internetowej za pomocą narzędzi SEO - Search Engine Optimization (pod kątem wyszukiwarek internetowych) oraz Google AdWords

### PRAWO AUTORSKIE I OCHRONA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

Główne cele modułu:

- korzystanie z własnych zasobów intelektualnych jako podstawy osobistego rozwoju
- zarządzanie procesem tworzenia pomysłów na biznes staje się własnością intelektualną
- ocena kapitału intelektualnego, rozwój zasobów intelektualnych - innowacje
- zarządzanie własnością intelektualną
- korzystanie z zasobów intelektualnych

## POZIOM 2 - ŚREDNIOZAAWANSOWANY

### UMIEJĘTNOŚCI FINANSOWE & UMIEJĘTNOŚĆ TWORZENIA PLANÓW BIZNESOWYCH DLA SWOJEJ FIRMY/PRZEDSIĘWZIĘCIA

Na tym poziomie dwa moduły zawierające materiały szkoleniowe, strategie i ćwiczenia obejmują następujące tematy:

#### FINANSE

Główne cele modułu:

- umiejętność korzystania z różnych metod, które pomogą analizować wewnętrzne środowisko projektów biznesowych. Rodzaje struktur kosztów (podstawowa rachunkowość):
- praca
- kapitał
- materiał/produkt
- poznanie metod dobrego zarządzania finansami projektu
- zdobywanie wiedzy na temat pozyskiwania funduszy i crowdfundingu w celu sfinansowania projektu i sposobu jego wdrażania

#### PLANOWANIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (PLANOWANIE BIZNESOWE)

Główne cele modułu:

- zdobywanie i rozwijanie wiedzy na temat ustalania celów, w tym umiejętności budowania własnych produktów i usług
- gromadzenie, analizowanie i strukturyzowanie danych na temat wykonalności i specyfiki własnego pomysłu na biznes
- diagnozowanie problemów i ich przyczyn
- określanie specyfiki własnej firmy
- skuteczne prezentowanie i komunikowanie
- przewidywanie i prognozowanie
- wdrażanie i monitorowanie działań

## POZIOM 3 - ZAAWANSOWANY

### AUTOMOTYWACJA, DYSCYPLINA & UMIEJĘTNOŚĆ SKUTECZNEGO PLANOWANIA, KOORDYNOWANIA I ORGANIZOWANIA

Na tym poziomie dwa moduły zawierające materiały szkoleniowe, strategie i ćwiczenia obejmują następujące tematy:

#### AUTOMOTYWACJA

Główne cele modułu:

- lepsze zrozumienie osobistych kluczowych motywatorów
- zdolność do zwiększania automotywacji, umiejętność pozostawiania zmotywowanym
- zdobycie głębszego wglądu w obszary motywacji i zachęt
- poprawa automotywacji i bycia zmotywowanym
- umiejętność ustalania własnych celów projektu, ocena czasu i dostępnych zasobów
- rozwijanie własnej firmy poprzez wyznaczanie celów "SMART"
- unikanie niepowodzeń pozbawiających motywacji

#### PLANOWANIE I KOORDYNACJA

Główne cele modułu:

- planowanie i koordynacja własnych działań artystycznych
- definiowanie swoich działań w kategoriach projektu i poznanie pojęć związanych z projektami multidyscyplinarnymi
- zarządzanie czasem odnoszące się do własnej pracy
- planowanie i zarządzanie pracą grupy projektowej
- przykłady narzędzi umożliwiających zarządzanie własnym czasem pracy



#### 4.4 Od Ram Kompetencji ArtENprise do pakietu szkoleniowego

W celu wspierania artystów i podmiotów kultury w mierzeniu i ocenie własnego „ducha przedsiębiorczości”, partnerstwo zaprojektowało **narzędzie samooceny ramowej kompetencji ArtENprise**, które jest skutecznym środkiem autorefleksji i oceny oraz przewodnikiem dla grupy docelowej aby poznawać i uczyć się konkretnych zagadnień z modułów szkoleniowych.

Innymi słowy, to pomysłowe narzędzie stanowi efektywny „pomost” między ramą, a modułami szkoleniowymi.

Struktura tego narzędzia pozwala grupie docelowej odpowiedzieć na pytania, sprawdzić odpowiedzi i przeczytać proste sugestie w sekcji **rozwiązania i rekomendacje** dotyczące odpowiednich tematów opracowanych w każdym z modułów szkoleniowych.

Pozwoliło to grupie docelowej na łatwy dostęp i wykorzystanie ścieżki uczenia się zaprojektowanej przez partnerstwo projektu, począwszy od kompetencji podkreślonych w ramach.

<b>Narzędzie samooceny ramowej kompetencji ArtENprise</b>	
<b>1) Jakie narzędzie marketingowe byłoby najlepsze wśród czterech wymienionych poniżej?</b>	
A.	narracje i ustna prezentacja produktu
B.	tablica z mnóstwem liczb
C.	broszura
D.	wizytówka
<b>2) Narracje mogą pomóc w:</b>	
A.	budowaniu wspomnień
B.	sprzedaży
C.	budowaniu zaufania
<b>3) Czym są "komunikaty marketingowe"?</b>	
A.	promocją
B.	e-mailami
C.	rozmową o sprzedaży
D.	cennikiem
E.	opisem produktu
<b>4) Jaki jest główny powód, dla którego ludzie podążają za markami w mediach społecznościowych?</b>	
A.	możliwość wyrażenia opinii
B.	obsługa klienta
C.	informacje o produkcie
D.	promocje i kupony
<b>5) Co oznacza skrót SEM?</b>	
A.	manipulacje w wyszukiwarkach internetowych
B.	marketing w wyszukiwarkach (pozycjonowanie)
C.	społeczny marketing etyczny
D.	bezpieczny i łatwy marketing
<b>6) Praca, która nie jest chroniona prawem autorskim, nazywa się:</b>	
A.	własnością intelektualną
B.	prawami autorskimi

C. Creative Commons (wolnymi licencjami)
D. domeną publiczną
E. żadne z powyższych
<b>7) Przyznanie praw osobie, która utworzyła dzieło, takie jak fotografia, nagranie dźwiękowe, film lub dokument nazywa się:</b>
A. uczciwe wykorzystanie
B. prawa autorskie
C. przypisanie
D. domena publiczna
<b>8) Najlepszą zasadą korzystania z przedmiotu, kiedy nie jesteśmy pewni czy jest chroniony prawem autorskim jest:</b>
A. mimo wszystko korzystanie z przedmiotu, ponieważ szanse na złapanie są niewielkie
B. podanie nazwiska autora obok użytego przedmiotu
C. napisanie wiadomości e-mail z prośbą o "pozwoleniem na użycie"
D. założenie, że jest to dozwolony użytek, ponieważ jest używany do celów edukacyjnych.
<b>9) Dlaczego warto wykonać model biznesowy?</b>
A. aby uzyskać finansowanie
B. aby znaleźć inwestorów
C. w celu określenia jasnych celów dla pomysłu/uruchomienia projektu
D. aby upewnić się, że wiesz, co robisz
<b>10) Cele biznesowe i przewagi konkurencyjne można opisać przez:</b>
A. misję
B. cele
C. podstawowe wartości
D. działania
<b>11) Jakie są podstawowe kompetencje niezbędne w planowaniu biznesowym?</b>
A. planowanie i prognozowanie
B. wiedza finansowa
C. wdrażanie i monitorowanie działań
D. szeroka wiedza na temat rynków
<b>12) Najlepszym sposobem na stworzenie budżetu jest zakup drogiego pakietu oprogramowania finansowego.</b>
A. prawda
B. fałsz
<b>13) Przepływy pieniężne to przepływ pieniędzy do i z twojego gospodarstwa.</b>
A. prawda
B. fałsz
<b>14) Crowdfunding (finansowanie społecznościowe) jest ograniczone do produktów i nie obejmuje usług, np. tworzenia filmów, pisania książek i publikowania, przedsięwzięć społecznościowych, muzyki, gier, sztuki itp.</b>
A. prawda
B. fałsz
<b>15) Rachel patrzy na sytuacje życiowe przez pryzmat "szklanki do połowy pełnej". Dostrzega szanse, które pojawiają się, gdy patrzy na życie w ten sposób. Którą z poniższych technik motywacji stosuje Rachel?</b>
A. ustanawiania wysokiej poprzeczki
B. motywowania innych, aby stali się lepszymi ludźmi

C. powstrzymywania natłoku myśli w celu podjęcia działania
D. utrzymania pozytywnego nastawienia
<b>16) Co oznacza po polsku, angielski skrót SWOT?</b>
A. wrażliwość, słabości, możliwości i czas
B. mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia
<b>17) Jaki jest pierwszy krok w ocenie ryzyka?</b>
A. zapisz swoje ustalenia
B. oceń ryzyko
C. zidentyfikuj zagrożenia
D. zdecyduj, kto może zostać skrzywdzony
<b>18) Zarządzanie czasem odnosi się do szeregu umiejętności, narzędzi i technik wykorzystywanych do zarządzania czasem przy wykonywaniu określonych zadań, projektów i celów.</b>
A. prawda
B. fałsz
<b>19) Umiejętności dobrego zarządzania czasem obejmują (zaznacz prawidłowe odpowiedzi):</b>
A. dobry sen
B. zwlekanie/prokrastrynację
C. posiadanie wolnego czasu
D. bycie elastycznym
<b>20) Zarządzanie czasem odnosi się do szeregu umiejętności, narzędzi i technik wykorzystywanych do zarządzania czasem przy wykonywaniu określonych zadań, projektów i celów.</b>
A. fałsz
B. prawda

## ROZWIĄZANIA I ZALECENIA

Zalecenia pomogą ci bezpośrednio powiązać swoje potrzeby edukacyjne z 3 poziomami kompetencji i umiejętności w zakresie przedsiębiorczości oraz odpowiednimi modułami szkoleniowymi

**Pytania 1) i 2) odnoszą się do umiejętności "storytelling/pitching" (Narracje i prezentacje ustne) - Poziom 1. Jeśli nie odpowiedziałas/odpowiedziałeś na nie poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 1.**

**Poprawne odpowiedzi:**  
1) A; 2) B

**Pytania 3) i 4) odnoszą się do umiejętności "komunikacji marketingowej" - Poziom 1. Jeśli nie odpowiedziałas/odpowiedziałeś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 1.**

**Poprawne odpowiedzi:**  
3) A ; 4) D

**Pytanie 5) odnosi się do wiedzy "SEO/SEM/AdWords" - poziom 1. Jeśli nie odpowiedziałas/odpowiedziałeś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 1.**

**Poprawne odpowiedzi:**  
5) B

<p>Pytania 6), 7) i 8) odnoszą się do wiedzy “własność intelektualna/prawo autorskie” - Poziom 1. Jeśli nie odpowiedziałś/odpowiedziałaś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 6.</p>
<p><b>Poprawne odpowiedzi:</b> 6) D; 7) C; 8) C</p>
<p>Pytania 9), 10) i 11) odnoszą się do umiejętności “planowania biznesowego” - Poziom 2. Jeśli nie odpowiedziałś/odpowiedziałaś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 3.</p>
<p><b>Poprawne odpowiedzi:</b> 9) C; 10) B; 11) A &amp; C</p>
<p>Pytania 12), 13) i 14) odnoszą się do umiejętności “finansowych” - poziom 2. Jeśli nie odpowiedziałś/odpowiedziałaś na nie poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 2.</p>
<p><b>Poprawne odpowiedzi:</b> 12) B; 13) A; 14) B</p>
<p>Pytania 15), 16) i 17) odnoszą się do umiejętności “motywacji i dyscypliny” - poziom 3. Jeśli nie odpowiedziałś/odpowiedziałaś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 4.</p>
<p><b>Poprawne odpowiedzi:</b> 15) D; 16) B; 17) C</p>
<p>Pytania 18), 19) i 20) odnoszą się do umiejętności “planowania i koordynacji” - Poziom 3. Jeśli nie odpowiedziałś/odpowiedziałaś poprawnie, zalecamy dalsze zapoznanie się z tymi tematami w Module 5.</p>
<p><b>Respuestas correctas:</b> 18) A; 19) A, C &amp; D; 20) B</p>

#### 4.5 Wyniki oceny ekspertów

Jako ostatni krok w celu kompleksowego i skutecznego opracowania metodologii i narzędzi IO1, partnerstwo zaprojektowało **kwestionariusz do oceny opracowanych materiałów (ocena indywidualna)**, który jest narzędziem dedykowanym do zbierania informacji zwrotnych od ekspertów w zakresie edukacji przedsiębiorczej i / lub w sektorach CCI.

15 ekspertów dokonało oceny używając skali od 1 (minimum) do 5 (maksimum). Ich ostateczna średnia ocena to 4,5% (w skali do 5), która została dokonana przez 15 zewnętrznych ekspertów.

## KWESTIONARIUSZ DO OCENY WYNIKU INTELEKTUALNEGO (recenzent)

PRODUKT INTELEKTUALNY

---

SEKTOR RECENZENTA, NAZWISKO, ADRES MEJLOWY

---



---

DATA \_\_\_\_\_

MIEJSCOWOŚĆ \_\_\_\_\_

Kwestionariusz ocenia jakość i spójność treści Produktu Inteluktualnego dostarczonego przez partnerstwo ArtENprise na potrzeby projektu ArtENprise oraz wskazuje elementy wymagające korekty, jeśli takie istnieją, w celu zagwarantowania jakości stworzonych materiałów.

Wypełnij wszystkie sekcje tego kwestionariusza dotyczące spójności i jakości wyników intelektualnych o których ocenę zostałeś/zostałaś poproszony/poproszona.

### SZCZEGÓŁOWE INFORMACJE

#### INSTRUKCJA:

ZAZNACZ X W ODPOWIENICH KRATKACH ODPOWIADAJĄCYCH TWOJEJ OCENIE (1=ZŁA; 2=TROCHĘ LEPSZA; 3=ŚREDNIA; 4=DOBRA; 5=ŚWIETNA; N/A=NIE DOTYCZY) KAŻDEGO Z PRZEANALIZOWANYCH TEMATÓW W PONIŻSZYM ZESTAWIENIU

W jakim stopniu jesteś zadowolony/zadowolona z:	1	2	3	4	5	N/A
Czytelności <b>treści</b> rozwiniętych w IO						
Jasności i spójność pomiędzy <b>treścią a celem (celami)</b> w IO						
Spójności i jakości <b>wyników</b> IO						
Spójności przedstawionych <b>informacji</b> w ramach analizy danych						
<b>Metodologii</b> przyjętej w celu gromadzenia i analizowania danych - czy jest jasna i skuteczna, aby zrealizować cel (cele) w zakresie IO						
Wyników IO - czy są istotne dla <b>artystów, podmiotów działających w dziedzinie kultury i kreatywnych przedsiębiorców.</b>						

**OGÓLNY POZIOM SATYSFAKCJI JAKOŚCIĄ PRODUKTÓW IO**

wcale nie    trochę    sporo    dużo    całkowicie

Co byś ulepszył? Proszę rozwiń swoją odpowiedź

Co byś zmienił? Proszę rozwiń swoją odpowiedź

Co byś poprawił? Proszę rozwiń swoją odpowiedź

## Poziom 1 - Podstawowy

<b>KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY</b>	<p>► <b>Umiejętność promowania i sprzedaży nowego produktu lub idei:</b> prezentowanie zalet własnej oferty, dostosowywanie się do zwyczajów klienta, działania niekonwencjonalne, skuteczne eksponowanie zalet własnej propozycji, umożliwienie klientom wypróbowania produktu lub pomysłu</p>
<b>ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI</b>	<p>Znajomość Internetu i technologii komunikacyjnych, w tym stron społecznościowych</p>
<b>WYMAGANE KOMPETENCJE</b>	<p style="text-align: center;"><b>UMIĘJĘTNOŚĆ PROMOWANIA I SPRZEDAŻY NOWYCH PRODUKTÓW I POMYSŁÓW</b></p>
	<p><b>Podstawowe strategie marketingu i sprzedaży można określić za pomocą poniższych pytań:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Czy posiadam dobrze przemyślany produkt?</li> <li>▪ Czy mój produkt nadaje się do sprzedaży? Czy zaspokaja jakąś potrzebę? Czy istnieją klienci, którzy chcieliby go kupić?</li> <li>▪ Czy posiadam dostateczne środki na sfinansowanie produktu?</li> <li>▪ Czy nie pozostaję w tyle za konkurencją?</li> <li>▪ Czy znam optymalną cenę sprzedaży swojego produktu?</li> <li>▪ Czy posiadam umiejętności niezbędne do sprzedaży produktu?</li> </ul> <p><b>Umiejętność promowania i sprzedaży nowych produktów i pomysłów obejmuje:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zrozumienie potrzeb kupującego</li> <li>▪ Prowadzenie sprzedaży z uwzględnieniem zachowań kupującego</li> <li>▪ Używanie psychologii w celu zaangażowania kupującego</li> <li>▪ Budowanie zaufania między klientem a sprzedającym</li> <li>▪ Precyzyjną i zwięzłą komunikację</li> <li>▪ Działanie w oparciu o wypowiedzi klienta</li> <li>▪ Demonstrowanie doskonałej znajomości tematu</li> <li>▪ Posługiwanie się przekonującymi opowieściami</li> <li>▪ Utrzymywanie aktywnych relacji społecznych z klientami docelowymi</li> <li>▪ Personalizację relacji</li> <li>▪ Używanie zróżnicowanych technik marketingowych</li> <li>▪ Aktywne przechodzenie do kolejnych etapów rozwoju</li> <li>▪ Produktywne używanie technologii sprzedaży (media społecznościowe, itp.)</li> </ul>

## Poziom 2 - Średniozawansowany

<b>KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Umiejętności z dziedziny finansów (np. znajomość księgowości, umiejętność rozliczania podatków) obejmują:</b> 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</li> <li>▶ <b>Umiejętność sporządzania biznesplanu na potrzeby własnej działalności:</b> 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</li> </ul>	
<b>ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Wykształcenie ogólne</li> <li>➢ Szkolenie lub kwalifikacje we własnej dziedzinie sztuki/działalności kreatywnej</li> </ul>	
<b>WYMAGANE KOMPETENCJE</b>	<b>UMIĘJĘTNOŚCI FINANSOWE:</b>	<b>UMIĘJĘTNOŚĆ SPORZĄDZANIA BIZNESPLANU NA POTRZEBY WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Tworzenie budżetu i umiejętności analityczne</b> (analiza i rzetelne umiejętności w zakresie planowania finansowego)</li> <li>▶ <b>Negocjowanie</b> pozwalające na osiągnięcie najbardziej korzystnych warunków zakupu lub sprzedaży, jak również zapewnienie sobie najlepszych warunków finansowych i dodatkowych korzyści przy podejmowaniu pracy</li> <li>▶ <b>Oddzielanie potrzeb od pragnień</b>, zachowywanie dyscypliny w rozróżnianiu pomiędzy rzeczywistą potrzebą a pragnieniem</li> <li>▶ <b>Ciągłe inwestowanie</b>, czyli stałe przeznaczanie środków finansowych na inwestycje oraz podejmowanie inteligentnych decyzji finansowych w miejsce prostego obniżania wydatków i dokonywania oszczędności</li> <li>▶ <b>Efektywność</b>, czyli umiejętność maksymalnego wykorzystywania zasobów przy ich jak najmniejszym zużyciu</li> <li>▶ <b>Zadowolenie</b>, czyli określanie własnych kryteriów szczęścia</li> <li>▶ <b>Umiejętność rozwiązywania problemów</b>, czyli radzenie sobie na bieżąco z pojawiającymi się problemami, również tymi złożonymi</li> <li>▶ <b>Zmysł handlowy</b>, czyli rozumienie potrzeb klientów</li> </ul>	<p>Obejmuje następujące umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Wyznaczanie celów</b>, 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?”)</li> <li>▶ <b>Organizowanie, analiza i gromadzenie danych dotyczących wykonalności i specyficznych cech własnej koncepcji biznesowej</b> (np. dane dotyczące rynku i klientów, konkurencji, dystrybucji, itp.)</li> <li>▶ <b>Diagnozowanie problemów i ich przyczyn</b>, doskonalenie swojej koncepcji działania w oparciu o zebrane informacje.</li> <li>▶ <b>Definiowanie charakteru własnej działalności</b> za pomocą pytań „co, gdzie, dlaczego, jak?”.</li> <li>▶ <b>Efektywna prezentacja i komunikacja</b></li> <li>▶ <b>Przewidywanie i prognozowanie</b></li> <li>▶ <b>Wdrażanie i monitorowanie</b>, udoskonalanie własnych planów dzięki informacji zwrotnej otrzymywanej dzięki konsultowaniu własnych planów z zaufanymi doradcami</li> <li>▶ <b>Ocena i porównywanie różnych opcji działania</b></li> </ul>



## Poziom 3 - Zaawansowany

<b>KLASTER KOMPETENCJI PRZEDSIĘBIORCY</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Wewnętrzna motywacja i samodyscyplina.</b> 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</li> <li>▶ <b>Umiejętność efektywnego planowania, koordynowania i organizowania pracy.</b> 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</li> </ul>	
<b>ASPEKTY I OBSZARY WIEDZY Z ZAKRESU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Doświadczenie praktyczne</li> <li>➤ Badania lub analiza</li> </ul>	
<b>WYMAGANE KOMPETENCJE</b>	<p style="text-align: center;"><b>WEWNĘTRZNA MOTYWACJA I SAMODYSCYPLINA</b></p> <p><b>Wewnętrzna motywacja wiąże się z:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wyznaczaniem ambitnych, ale realistycznych celów</li> <li>▶ Podejmowaniem ryzyka na właściwym poziomie (Zarządzanie ryzykiem)</li> <li>▶ Stałą otwartością na otrzymywanie informacji zwrotnej w celu doskonalenia swoich działań (Udzielanie i otrzymywanie informacji zwrotnej oraz Radzenie sobie z krytyką)</li> <li>▶ 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)</li> <li>▶ Aktywnym poszukiwaniem i wykorzystywaniem pojawiających się okazji (Odwaga i Wzmocnienie własnej efektywności)</li> <li>▶ Zdolnością do radzenia sobie w niesprzyjających okolicznościach i realizowanie celów pomimo pojawiających się przeszkód (Odporność)</li> </ul> <p><b>Dyscyplina w przedsiębiorczości oznacza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Poszukiwanie i wdrażanie pomysłów</li> <li>▶ Dostarczanie produktów/usług</li> <li>▶ Gromadzenie informacji zwrotnych od klientów i wykorzystywanie ich jako źródła pomysłów</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>UMIEJĘTNOŚĆ EFEKTYWNEGO PLANOWANIA, KOORDYNOWANIA I ORGANIZOWANIA PRACY.</b></p> <p><b>Umiejętność ta wiąże się z:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 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</li> <li>▶ 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</li> <li>▶ Opracowaniem i wdrażaniem planów dla złożonych projektów poprzez tworzenie funkcjonalnych planów - tworzenie narzędzi do oceny stopnia realizacji planu - odpowiedniego dostosowania 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</li> </ul>

# THANKS TO

## **ARTENPRISE PARTNERS**

Materahub (IT)

Inova Consultancy (UK)

KIKK (KREATIV IPARI KLASZTER) (HUN)

MILITOS Consulting (GRE)

Fundacja Arteria (POL)

Granada Municipality (ES)

Camara (ES)



**[artenprise.eu](http://artenprise.eu)**



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union