



Cod Activitate 04

Rezumatul Raportului de Audit



SYNERGY

Cuprins

Introducere.....	Error! Bookmark not defined.
Metodologie si Profil.....	Error! Bookmark not defined.
Rezumat al Constatarilor Auditului National	Error! Bookmark not defined.
I. Identificarea seturilor de aptitudini si cunostinte specifice in cadrul microintreprinderilor existente, care pot fi valorificate pentru a sprijini dezvoltarea sectorului ca un intreg	5
Irlanda.....	Error! Bookmark not defined.
Cipru	Error! Bookmark not defined.
Germania	Error! Bookmark not defined.
Grecia	Error! Bookmark not defined.
Italia	Error! Bookmark not defined.
Romania.....	7
II. Va rugam, definiti preferintele de invatare ale detinatorilor de microintrprinderi care au participat la audit si cele mai potrivite platforme de invatare si medii pentru invatare	7
Irlanda.....	Error! Bookmark not defined.
Cipru	Error! Bookmark not defined.
Germania	Error! Bookmark not defined.
Grecia	Error! Bookmark not defined.
Italia	Error! Bookmark not defined.
Romania.....	10
III. Va rugam, indicati ariile de invatare unde exista lacune in furnizarea VET in cadrul microintreprinerilor care au participat la audit	10
Irlanda.....	Error! Bookmark not defined.
Cipru	Error! Bookmark not defined.
Germania	Error! Bookmark not defined.
Grecia	Error! Bookmark not defined.
Italia	Error! Bookmark not defined.
Romania.....	13
IV. Va rugam, identificati seturile de aptitudini in cadrul comunitatii microintreprinderilor care ar putea fi folosite sa informeze cursul formare de formatori pentru a se asigura ca aptitudinile dezvoltate in cadrul sectorului VET reflecta nevoile afacerii.	14

Introducere

SYNERGY este o initiativa B2B realizata din dorinta detinatorilor de afaceri sa se conecteze cu alti detinatori de afaceri si, astfel, sa se creeze relatii de valoare si calitative pe termen lung. Prin intermediul retelelor sociale, SYNERGY va aduce impreuna detinatori de afaceri, instructori, mentori si agentii de suport in afaceri pentru a proteja o cultura de invatare in cadrul sectorului microintreprinderilor de promovare a cresterii inteligente, sustenabile si inclusive. Ca parte a acestui proces, partenerii proiectului SYNERGY au intreprins conturarea, coordonarea si implementarea unui Cadru de Cercetare si Audit, ale carui rezultate vor actiona ca dovada de baza pentru munca viitoare de dezvoltare a proiectului, in mod particular cu referire la pregatirea Inductiei in Pedagogie, formatele mini de invatare si invatarea de la persoana la persoana sa fie facilitate prin retelele micro-sociale. Constatările cadrului de cercetare de birou au fost colationate si rezumate in Rezumatul Raportului de Cercetare (O3). Scopul acestui Rezumat al Raportului de Audit (O4) este sa rezume constatările de la cadrul auditului bazat pe teren, care a fost intreprins in toate cele sase tari partenere de implementare, si anume: Irlanda, Cipru, Germania, Grecia, Italia si Romania.

Lucrand cu Cadrul de Cercetare SYNERGY asa cum a fost dezvoltat de CARDET, AOA Arges a formulat un instrument de audit comun comprimand 24 de intrebari care au primat Cadrul de Audit comun. Scopul Cadrului de Audit a fost de a actiona ca un ghid pentru parteneri sa intreprinda un audit cu proprietari locali de microintreprinderi, cu accentul pe urmatoarele patru arii:

- 1) Identificarea seturilor de aptitudini si cunostinte specifice in cadrul microintreprinderilor existente care pot fi valorificate pentru a sprijini dezvoltarea sectorului ca un intreg;
- 2) Stabilirea preferintelor de invatare ale detinatorilor de microintreprinderi si cele mai potrivite platforme de invatare si medii pentru invatarea de la persoana la persoana propusa;
- 3) Stabilirea ariilor de invatare unde exista lacune in furnizare, care trebuie rezolvate cu resursele formatelor mini de invatare propuse;
- 4) Identificarea seturilor de aptitudini in cadrul comunitatii de microintreprinderi care pot fi utilizate sa informeze cursul Formare de Formatori, pentru se asigura ca aptitudinile dezvoltate in cadrul sectorului VET reflecta nevoile afacerii.

Proiectul SYNERGY urmareste sa reduca „distanta lumii reale” intre oportunitatile de formare pe care VET le ofera detinatorilor de microintreprinderi si cerintele detinatorilor de afaceri in termeni de formare, dezvoltare si cresterea aptitudinilor. OECD a izolat punctele slabe manageriale, oferte de formare nepotrivite, lipsa timpului si o legatura slaba intre corpurile educationale si microintreprinderi, ca factori-cheie in esecul afacerilor mici. Per total, SYNERGY urmareste sa minimalizeze falimentul afacerilor, sa creasca capacitatea operationala si sa loveasca in bogatia de cunostinte si expertiza in cadrul detinatorilor de afaceri in Europa. In consultatie cu detinatorii de mici afaceri in Europa, SYNERGY dezvolta o serie de mini-cursuri de formare, libere pentru utilizarea resurselor informationale si a setului de instrumente si a master-claselor online care se adreseaza cerintelor reale de formare ale sectorului microintreprinderilor si IMM-urilor. Constatările acestui proces de audit

vor informa continutul si formatul acestor resurse. Fiecare partener de implementare a fost de acord sa conduca acest scurt audit cu 20 de detinatori de microintreprinderi locali si sa pregateasca un scurt raport de audit national detaliind constatările lor. Aceste rapoarte au fost colationate si rezumate de catre AOA Arges.

Metodologie si Profil

Auditul setului de aptitudini al SYNERGY a fost necesar pentru a asigura ca acel continut al resurselor care urmeaza a fi dezvoltat, este relevant pentru a se adresa deficitelor de aptitudini si nu sunt de prisos pentru cunostintele existente ale detinatorilor de microintreprinderi si manageri. Acest cadru al auditului subliniaza in mod clar intrebarile care urmeaza a fi adresate da catre actiunile auditului bazat pe teren. A fost acordata o atentie deosebita pentru asigurarea ca procesul de audit al microintreprinderilor a fost succint si pana la punctul unui numar limitat de intrebari relevante si pertinente. Prin implementarea acestui cadru de audit, partenerii SYNERGY se asigura ca instrumentele si resursele de invatare ce urmeaza a fi dezvoltate sa fie relevante pentru nevoile detinatorilor de microintreprinderi si managerilor care vor fi implicati in implementarea locala a proiectului SYNERGY, iar cursul de Inductie in Pedagogie si formatele mini de invatare care urmeaza a fi dezvoltate sa completeze expertiza lor existenta, in timp ce isi sporesc aptitudinile in invatarea de la persoana la persoana.

Procesul de audit al SYNERGY a fost efectuat in cele sase tari partenere de implementare. Partenerii au fost liberi sa aleaga o metodologie mixta sa completeze procesul de audit bazat pe accesul lor la comunitatea locala de afaceri si constrangerile temporale ale detinatorilor de microintreprinderi implicati in audit. Cateva dintre metodologiile preferate

Avand in vedere faptul ca scopul auditului a fost de a determina setul de aptitudini si nevoi ale microintreprinderilor, s-a ajuns la un consens ca afacerile implicate in audit sa aiba, in mod ideal, mai putin de 10 angajati. Din esantionul cercetarii, 84.8% din companiile auditate au fost, intr-adevar, microintreprinderi cu mai putin de 10 angajati. Aceste companii au operat in mod predominant in sectoarele Serviciilor si ICT in toate tarile partenere, sectoarele cele mai populare fiind mancare, agricultura, constructii si inginerie. In Irlanda, Grecia, Romania si Cipru, majoritatea (54%) au functionat intre 1 si 5 ani; in orice caz, acest lucru contrasteaza respondentilor din Germania si Italia, din care 51.8% au fost in afacere mai mult decat 15 ani.

In total, 132 de detinatori de microintreprinderi au fost auditati de catre echipa proiectului, cu ajutorul comunitatilor lor locale de afaceri. Acest grup de 132 de companii este format din 30 de companii din Irlanda, 21 din Cipru, 23 din Germania, 24 din Grecia, 14 din Italia si 20 din Romania.

Studiul a constatat in 24 de intrebari si a durat aproximativ 10-15 minute pentru a fi completat. Intrebarile au fost referitoare la caracteristicile demografice, experienta de formare vocationala, atitudini catre impartasirea aptitudinilor, identificarea nevoilor de formare, resursele utilizate anterior, obstacolele in calea pregatirii si modul preferat de invatare. Acest studiu a urmarit sa identifice antreprenorii care ar putea sa fie capabili sa se implice in activitati ulterioare in cadrul contextului SYNERGY si a dezvoltat o legatura intre proiectul SYNERGY si mediul de afaceri.

Odata completat, raspunsurile individuale la chestionar au fost incarcate pe platforma Survey Monkey de catre parteneri, unde au fost evaluate si analizate pentru a forma rapoartele nationale de audit. Aceste rapoarte nationale sunt disponibile pentru download pe site-ul proiectului SYNERGY: www.projectsynergy.eu.

Rezumatul Constatarilor Auditului National

Acest rezumat al raportului furnizeaza un comentariu asupra constatarilor de la procesul auditului completat de catre toti partenerii implicati cu microintreprinderile lor locale. Cadrul Auditului si-a centrat atentia pe cele patru mari teme de cercetare, referitoare la setul de aptitudini al detinatorilor de microintreprinderi (MEO) pe care le-ar impartasi cu alte afaceri; preferintele lor de invatare; lacune in furnizarea curenta a VET pentru afacere si, in final, seturile de aptitudini in randul MEO care pot influenta programul Formare de Formatori al SYNERGY. In acest fel, analiza acestui audit a fost categorizata in mod similar si raspunsurile de la fiecare tara partenera au fost rezumate sub aceste patru teme de mai jos.

Rezultatele studiului au permis un raspuns direct si legatura catre setul original de obiective ale auditului. Respondentii chestionarului nu doar au furnizat raspunsuri, dar si explicatii referitoare la succesul sau esecul angajarii lor in programele anterioare sau curente VET. O descriere detaliata despre cum raspunsurile studiului au contribuit la realizarea Chestionarului Auditului este subliniata sub fiecare dintre cele patru obiective prezentate mai jos:

I. Identificarea seturilor specifice de aptitudini si cunostinte in cadrul microintreprinderilor existente care pot fi valorificate pentru a sprijini dezvoltarea sectorului ca un intreg.

Raspunsurile la intrebarile 12, 12 si 13 au furnizat dovezi suficiente pentru identificarea abilitatilor si cunostintelor specifice, pe care respondentii sunt dispusi sa le impartaseasca cu alti detinatori de microintreprinderi, pentru a-i sprijini in intreprinderea lor. In general, detinatorii de microintreprinderi (MEO) au fost dispusi sa impartaseasca informatiile, abilitatile si cunostintele cu alti MEO (81 % pe o baza fara taxa) si acest lucru se reflecta in numerele care s-au angajat deja in aceasta activitate. In medie, 54% dintre detinatorii de microintreprinderi au impartasit abilitati, experiente si expertiza cu altii, intr-o maniera organizata, variind in cadrul consorțiului de la 23% in Germania pana la 90.48% dintre respondenti in Cipru.

Irlanda

80% dintre respondenti au spus ca sunt dispusi sa impartaseasca cunostintele si abilitatile lor in viitor. Dintre acestia, 69.2% au spus ca ar furniza cunostinte care ar putea fi incluse pe o platforma online. Respondentii au identificat, de asemenea, o lista a abilitatilor si cunostintelor pe care le poseda. Aceasta lista comprima abilitati pe care le-ar recomanda altor detinatori de microintreprinderi sa le achizitioneze si le considera a fi utile pentru functionarea afacerilor lor. Aceste abilitati includ:

- Comunicarea

- Management
- Marketing
- Lucrul in echipa
- Negociere
- Finante
- Tehnologia Informatiei
- Resurse Umane

Alte abilitati si cunostinte subliniate: Planificarea, Rezolvarea Problemelor si Rezilierea Afacerii.

Cipru

Conform raspunsurilor de la 21 de detinatori de microintreprinderi care au participat la studiu, 19 dintre participanti (90.48%) au comentat faptul ca sunt dispusi sa impartaseasca cunostintele si expertiza lor cu alti detinatori de microintreprinderi in viitor. In orice caz, 73.68% au spus ca ar fi dispusi sa faca acest lucru doar contra cost, in timp ce respondentii ceilalti au spus ca ar fi dispusi sa impartaseasca expertiza lor gratuit, prin intermediul unei platforme sau intalniri informale cu alti detinatori de microintreprinderi. Respondentii au numit, de asemenea, ariile in care au expertiza si abilitati. Ei au subliniat faptul ca aceste abilitati sunt de asemenea foarte interesate si valoroase ca si subiecte pentru detinatorii de afaceri si manageri, pe care sa le acumuleze ca parte din pregatirea lor in afaceri.

- Comunicare (66.67%)
- Management (61.9%)
- Munca in echipa (52.38%)
- Resurse Umane (28.57%),
- Marketing (28.57%)
- Tehnologia Informatiei (28.57%)
- Finante (14.29%).

Germania

Aproape toti participantii (95.65%) au afirmat ca sunt dispusi sa impartaseasca informatii si cunostinte cu alti MEO. In acest context, am pus accentul pe intrebarea 12, referitoare la circumstantele in care respondentii ar fi dispusi sa isi impartaseasca cunostintele. Aici, raspunsurile sunt mai greu de interpretat. Aproape 70% dintre participantii la studiu (16 sau 23) au afirmat ca ar dori sa le fie rambursate furnizarea acestui mentorat si impartasirea cunostintelor cu alti MEO. Ceilalti 7 au fost de acord sa-si impartaseasca cunostintele si abilitatilor prin intermediul platformei online.

Rezultatele intrebarelor 13 si 14 au dezvaluit setul curent de abilitati pe care esantionul curent de cercetare german il are. Acestea apartin ariilor de Comunicare, Munca in echipa, Management si Marketing. De asemenea, au subliniat ca aceste arii au fost benefice pentru alti MEO existenti. Alte abilitati pe care acest grup le posedea include Cresterea Afacerii si Strategia, dar si Tehnologia Informatiei. Rezumand, putem spune ca exista seturi de abilitati diverse disponibile in comunitatea noastra de IMM-uri, care pot fi valorificate. De aceea, cele mai multe dintre cerintele de invatare de diverse tipuri pot fi accesate in cadrul micro-retelei SYNERGY bazate in Germania.

Grecia

Cand au fost intrebati daca sunt dispusi sa isi impartaseasca abilitatile cu altii, 100% dintre respondentii din Grecia au confirmat ca ar fi dispusi sa isi impartaseasca cunostintele cu alti MEO. Dintre acesti respondenti, 58.3% au impartasit in trecut cunostinte, abilitati si experiente cu altii, iar 41.7% nu; totusi, 41.7% au afirmat, de asemenea, ca ar impartasi cunostintele si abilitatile lor cu altii doar contra cost, in timp ce restul respondentilor au fost deschisi sa impartaseasca informatii si expertiza prin intermediul unei platforme online.

Respondentii au ales Strategia si Cresterea Afacerii, Tehnologia Informatiei, Marketing, Finante si Contabilitate ca fiind ariile afacerii in care sunt cei mai competenti. Ei au evaluat Management (62.5%), Marketing (58.3%), Comunicare (54.2%) si Munca in echipa (50%) ca fiind cele mai utile abilitati de afaceri pentru un detinator de microintreprinderi sa le aiba.

Italia

Constatarile auditului din esantionul italian de cercetare confirma ca aproape toti cei 14 participanti sunt dispusi sa-si impartaseasca cunostintele si abilitatile cu altii (92.9%). Dintre acesti respondenti, 69.2% au fost de acord sa contribuie prin impartasirea cunostintelor lor gratuit, printr-o platforma online. Respondentii au afirmat ca au abilitati si cunostinte in urmatoarele arii: Tehnologia Informatiei, Managementul Lantului de Aprovizionare, Strategia si Cresterea Afacerii, Finante si Contabilitate. Ei au ales urmatoarele abilitati ca fiind cele mai benefice pentru detinatorii de afaceri si manageri: Comunicare (42.9%), Resurse Umane (42.9%), Tehnologia Informatiei (35.7%), Munca in echipa (28.6%) si Management (21.4%).

Romania

Dintre cei 20 de participanti la audit din Romania, 89.47% sunt dispusi sa isi impartaseasca cunostintele cu altii. Majoritatea acestor indivizi (88.24%) ar prefera sa faca acest lucru printr-o platforma online, iar 23.53% dintre participanti vor sa primeasca remuneratie pentru a-si impartasi cunostintele. Participantii si-au evaluat abilitatile intr-o varietate de arii relateate cu afacerea si au afirmat ca au cele mai mari competente in domenii cum ar fi: Finante si Contabilitate, Managementul Lantului de Aprovizionare, Marketing, Logistica si Tehnologia Informatiei. Cele mai importante abilitati pentru detinatorii de afaceri sunt urmatoarele: Management (72.22%), Marketing (38.89%) si Tehnologia Informatiei (11.11%).

II. Va rugam, definiti preferintele de invatare ale detinatorilor de microintreprinderi care au participat la audit si cele mai potrivite platforme de invatare si medii de invatare.

Analiza urmatoare a raspunsurilor auditului, au fost prioritizate in urmatoarele suporturi si metodologii de invatare:

- Mentorat – este evaluat in primele 4 raspunsuri in Irlanda, Cipru, Germania, Grecia si Romania; acest lucru inseamna ca mentoratul este cel mai preferat dintre metodologiile de invatare;
- Invatarea interactiva – este evaluata pe locul doi in 4 din cele 6 tari partenere;

- Cursuri online – platforma de invatare este evaluata ca prima alegere in Cipru, Grecia si Romania, iar in Irlanda, Germania si Italia se afla pe locul 3 sau 4;
- Invatarea de la persoana la persoana - este evaluata pe locul 3 in Irlanda, Cipru, Italia si pe locul 4 in Germania. Dar in Grecia si Romania nu este aleasa ca una dintre primele optiuni.

De asemenea, rezultatele ne arata ca cei mai multi dintre respondenti prefera sa foloseasca formatele traditionale de invatare. In termeni de resurse de invatare, respondentii prefera seminariile de afaceri si seminariile online, studiile de caz si foile de lucru. Conform participantilor, au fost obstacole pe care le-au infruntat in pregatirea anterioara intreprinsa cu majoritatea acestora, referitoare la costul formarii si timpul necesar frecventarii acestora.

Irlanda

Respondentii intrebării 12 au indicat in mod clar ca cel mai mult timp sunt dispusi sa investeasca in formare este intre 1 ora si 3 ore saptamanal. In ceea ce priveste suportul pregatirii, respondentii la intrebarea 16 au indicat in mod clar ca mentoratul este cel mai important; totusi, este de notat ca o proportie semnificativa a respondentilor acestui studiu care au evaluat mentoratul ca suportul de formare cel mai preferat provine din sectorul Mancarii si Ospitalitatii. Acest lucru a fost urmat de Invatarea Interactiva, Invatarea de la persoana la persoana, Studiile de caz, Cursurile online si, in final, transmisiunile online.

Raspunsurile date la intrebarea 23 au demonstrat o preferinta pentru ghidajul extern de catre profesionisti, prin intermediul materialelor frunzate, atunci cand se vorbeste despre invatarea ghidata, opusa cele autodidactice. Mentoratul sau predarea de catre persoane mai experimentate a reprezentat urmatoarea preferinta, urmata de invatarea intr-un grup de perechi, sprijinindu-se unul pe celalalt. Aceste informatii vor permite o viitoare consideratie atunci cand se planifica continutul SYNERGY pentru a se asigura cateringul nevoilor detinatorilor de microintreprinderi. In termeni de resurse ale invatarii, respondentii au aratat o preferinta pentru seminariile de afaceri si/sau seminariile online, urmate de studiile de caz, foile de lucru si materialul de training livrat. Transmisiunile online si discursurile au fost a treia resursa preferata, iar cursurile online fiind resursa cea mai putin preferata.

Cipru

Asa cum este indicat de raspunsurile detinatorilor de microintreprinderi care au participat la studiu, cel mai preferat stil de invatare sunt Cursurile online, urmate indeaproape de Transmisiunile online, Invatarea de la persoana la persoana si Mentorat. De asemenea, trebuie notat faptul ca cel mai putin favorizat stil de invatare este reprezentat de Studiile de caz si Invatarea interactiva. Exista o indicatie clara a faptului ca detinatorii de microintreprinderi prefera o abordare mai tehnica fata de invatare, decat metodele traditionale, cum ar fi Studiile de caz. Cel mai probabil, acest lucru este relationat cu disponibilitatea lor saptamanala limitata pentru training, bazata pe intalnirea fata in fata.

Mai mult, detinatorii de microintreprinderi au afirmat ca invatarea in grup de perechi este cel mai preferat stil de invatare ghidata, care este urmat de mentorat sau invatarea de la experti. Respondentii au aratat o preferinta clara pentru invatarea interpersonală si invatarea prin impartasire si stabilire de retele, in mod opus invatarii ghidate de experti si profesionisti. Aceste raspunsuri sunt pozitive pentru proiectul SYNERGY, asa cum arata suportul

detinatorilor de microintreprinderi pentru abordarea SYNERGY pentru stabilirea de relatii si invatare de la afacere la afacere. Cu referire la resursa lor preferata de invatare, detinatorii de microintreprinderi au indicat o preferinta clara pentru Cursurile online, asa cum a fost specificat anterior. Pe locul al doilea in preferintele resurselor de invatare sunt Seminariile de afaceri sau Seminariile online, urmate de Transmisiunile online sau Discursuri. Inca o data, cele mai putin populare metode de invatare sunt studiile de caz si articolele sau cartile.

Germania

Mai mult de 75% din respondentii germani au fost de acord ca pot petrece 1-3 ore pe saptamana luand parte la cursuri VET. Relevanta continutului cursului fata de nevoile de formare si de costurile cursului a fost un aspect critic al respondentilor germani. Majoritatea respondentilor au experiente negative cu aceste elemente VET, in special cursurile irelevante. In general, in pofida oricarei experiente negative, respondentii germani prefera sa utilizeze metodele traditionale de invatare si in particular, literatura de specialitate. Mai mult, seminariile, forumurile pe internet pe diverse teme, jurnaluri online, literatura de orice fel si lecturi, au fost toate citate ca fiind metode preferate de invatare pentru acest grup. Atunci cand au fost intrebati despre preferintele lor in relatie cu invatarea ghidata, respondentii au afirmat ca sunt mai interesati in a fi ghidati de catre un expert sau o persoana experimentata decat sa ia parte intr-o invatare de la persoana la persoana. Mai mult, seminariile de afaceri, seminariile online, studiile de caz si foile de lucru, au fost toate preferate in detrimentul cursurilor online, a transmisiunilor online si oratorilor invitati.

In concluzie, participantii la audit germani prefera resursele de invatare traditionale in detrimentul celor moderne, resursele digitale si invatarea autodidactica in detrimentul invatarii ghidate. Aceste constatari nu sunt incurajatoare pentru abordarea SYNERGY fata de formarea in afaceri, in particular in relatie cu retelele de schimb de cunostinte planificate, invatarea de la persoana la persoana si resursele formatului mini de invatare, care vor fi gazduite pe platforma online.

Grecia

Referitor la metodologia de pregatire preferata de participantii greci, cursurile online au fost alegerea cea mai populara, urmata de invatarea interactiva, studiile de caz si mentorat. Invatarea de la persoana la persoana si transmisiunile online au fost optiunile cel mai putin preferate. Participantii la esantionul curent au afirmat, de asemenea, ca au fost dispusi sa investeasca intre 1-3 ore saptamanal pentru formare (58.3%). Un procentaj mai mic (25%) a afirmat ca au fost dispusi sa investeasca intre 3-5 ore saptamanal. Referitor la obstacolele pe care le-au intalnit pe parcursul formarii, participantii au afirmat ca cel mai dificil aspect al intreprinderii VET a fost costul trainingului, relevanta continutului cursului, locatia si metodologia de livrare a cursului. Cel mai putin dificil aspect a fost marimea clasei, ora trainingului si durata acestuia.

Participantii au afirmat ca metodologia de invatare ghidata preferata ar fi mentoratul, acesta fiind urmat de ghidarea externa de catre profesionisti, in timp ce invatarea intr-un grup de perechi a fost optiunea cea mai putin preferata. Participantii au afirmat ca resursele de invatare preferate includ studii de caz si foi de lucru sau material de invatare cu intrebari de rezolvat, articole si/sau carti, iar aceste resurse sunt urmate de seminarii de afaceri si

seminarii online, cursuri online, si, in final, transmisiuni online si/sau discursuri, cum ar fi TED talks.

Italia

Detinatorii de microintreprinderi sunt interesati in mod sincer de platformele de invatare online si de cursurile online, si, de asemenea, sunt foarte interesati in utilizarea studiilor de caz ca si resurse de invatare. Aceste raspunsuri subliniaza faptul ca participantii la audit italieni se bucura de invatarea autonoma prin intermediul platformelor online, dar si faptul ca ei solicita un exemplu real de viata pentru a contextualiza orice invatare teoretica continuta de aceasta platforma. Alte alegeri populare pentru livrarea formarii a inclus transmisiunile online, invatarea interactiva si invatarea de la persoana la persoana, mentoratul fiind cel mai putin popular mod de invatare. In relatie cu resursele lor preferate de invatare, participantii au raspuns ca ar folosi in mod general carti, reviste, seminarii deschise si recenzii de afaceri si articole, pentru a-si dezvolta cunostintele in afacerea lor. Atunci cand li s-a cerut sa reflecteze asupra experientei anterioare cu VET si sa se intrebe daca au existat obstacole in calea invatarii lor, majoritatea participantilor au fost de acord ca cele mai mari bariere in implicarea lor in VET au fost continutul irelevant al cursului, locatia pregatirii si costul formarii. In final, atunci cand au fost intrebati cat de mult timp ar vrea sa dedice invatarii saptamanal, majoritatea participantilor au fost de acord ca, in mod ideal, ar petrece 1-3 ore pe saptamana invatand.

Romania

Detinatorii de microintreprinderi au prioritizat cursurile online ca fiind metodologia lor preferata de invatare. Acestea au fost urmate indeaproape de transmisiunile online, mentoratul si invatarea de la persoana la persoana. Studiile de caz si invatarea interactiva au fost cel mai putin favorizate metode de invatare pentru acest grup. Similar restului consorțiului, participantii la audit romani ar prefera, de asemenea, sa petreaca intre 1 si 3 ore saptamanal in VET, cu 23.53 % dintre respondenti preferand ca trainingul sa se desfasoare pentru 3-5 ore, 11.76% au vrut sa petreaca mai mult de 5 ore la training saptamanal si doar 5.88% au vrut sa petreaca mai putin de 1 ora la VET saptamanal.

Participantii au fost intrebati sa reflecteze asupra resurselor de invatare pe care le prefera. La aceasta ei au raspuns ca, in general, prefera sa utilizeze carti, cursuri online, carti online, studii de caz, transmisiuni online, brosurile si manuale, mentionand in mod special biografia lui Steve Jobs. Atunci cand au fost intrebati ce obstacole au intampinat cu VET in trecut, participantii au afirmat ca cele mai mari bariere in participarea lor in VET au inclus continutul irelevant al cursului, metodologia de invatare, marimea clasei si durata cursului.

III. Va rugam, indicati ariile de invatare unde exista lacune in furnizarea VET in cadrul microintreprinderilor care au participat la audit.

In ceea ce priveste indicarea lacunelor in furnizarea VET, intrebarile 6 si 15 ale studiului au permis respondentilor sa furnizeze informatii referitoare la topicurile de management in afacere unde ei sunt cei mai competenti si cei mai putin competenti, si, de asemenea, sa specifice care topicuri li s-au parut cele mai importante pentru detinatorii de microintreprinderi, astfel incat ei sa conduca cu succes IMM-urile.

Plecand de la raspunsurile colectate de la aceste intrebari, partenerii proiectului pot trage concluzii interesante in legatura cu lacunele percepute in furnizarea VET si perceptia MEO a ceea ce inseamna sa conduci cu succes o afacere.

Irlanda

Respondentii acestei sectiuni Marketing (73.3%) selectate ca cea mai relevanta si importanta abilitate pentru ei ca si detinatori de microintreprinderi. Strategia si Cresterea Afacerii au fost pe locul al doilea cu 66.7% dintre respondenti selectandu-le. Acestea au fost urmate de Comunicare si Networking cu 50%. Acestea au fost urmate de Finante si Contabilitate cu 40%, Tehnologia Informatiei cu 36.7% si Cresterea Fondurilor cu 33.3%. Acestea au fost urmate de Dreptul Afacerii (16.7%), Logistica si Managementul Lantului de Aprovizionare (10% fiecare), iar pe ultimul loc a fost Negocierea (3.1%). Aceste raspunsuri au furnizat o buna fundatie pentru ca dezvoltarea formatelor mini ale SYNERGY sa continue si sa sublinieze abilitati distincte pe care VET are nevoie sa le adreseze, pentru a sprijini mai bine comunitatea de afaceri europene. In acest sens, putem spune ca formarea adecvata in marketing, strategie si cresterea afacerii, comunicare, networking si finante si contabilitate au in prezent lacune in furnizarea VET in Irlanda, iar aceste lacune in furnizare trebuie sa fie abordate de catre consortiul SYNERGY.

In ceea ce priveste indicarea lacunelor in furnizarea VET, intrebarea 14 le-a permis respondentilor sa furnizeze informatii referitoare la cunostintele si expertiza pe care le-au avut in arii diferite ale afacerii. Respondentii la aceasta intrebare au evaluat cunostintele lor in afaceri de la 1 (cel mai slab) la 7 (excelent). Marketing a fost selectat ca fiind cel in care au cele mai multe cunostinte, urmat de Tehnologia Informatiei, Logistica, Strategie si Cresterea Afacerii si Finante si Contabilitate. Managementul Lantului de Aprovizionare si Dreptul Afacerii au primit cele mai joase clasamente. Aceste rezultate arata domeniile in care microintreprinderile au atat comprehensiuni puternice, cat si slabe, referitoare la anumite domenii de afaceri si unde exista lacune in furnizarea VET.

Cipru

Luând în considerare răspunsurile deținătorilor de microîntreprinderi care au participat, domeniul de cunoștințe în care ei consideră că au nevoie de mai multă pregătire este Tehnologia Informației, fiind clasat pe ultimul loc în alegerile lor. Acest lucru poate fi relaționat cu demografia eșantionului studiului, având în vedere că majoritatea participanților au vârste cuprinse între 30-49 ani și este posibil să nu fie experți din punct de vedere tehnologic. În contrast cu acest lucru, domeniile în care au cele mai multe cunostinte include Managementul Lantului de Aprovizionare, Finante și Contabilitate și Dreptul Afacerii, iar într-o măsura mai mică, Strategie și Cresterea Afacerii, Logistica și Marketing. Aceste rezultate ale cercetării indică faptul că având abilități diverse în Cipru, cu rețeaua SYNERGY și angajamentul față de învățarea de la persoana la persoana și împărtășirea cunoștințelor, poate fi transferată o gamă de abilități în cadrul și în afara comunității de afaceri, datorită nivelurilor variate de expertiza pe care le posedă deținătorii de microintreprinderi.

Detinatorii de microintreprinderi au fost intrebati apoi sa specifice care domeniu a fost cel mai important pentru competentele lor; acest lucru va oferi informatii pentru acoperirea topicurilor, ca parte din mini formatele de invatare. Potrivit detinatorilor de microintreprinderi,

cele 3 cele mai importante abilitati care necesita dezvoltare prin intermediul formarii si care nu sunt in prezent luate in considerare in mod adecvat de VET include Strategia si Cresterea Afacerii (57.14%), Marketing (47.62%) si Comunicare si Networking (38.10%). Acestea au fost urmate indeaproape de Finante si Contabilitate (33.33%), Strangerea de Fonduri (33.33%), Managementul Lantului de Aprovizionare (23.81%) si Tehnologia Informatiei (28.57%). Cele mai putin importante abilitati pentru un detinator de microintreprindere, potrivit esantionului cercetarii, include Negociere (19.05%) si Logistica (14.29%).

Germania

Participantii la audit au trebuit sa sublinieze cele 3 domenii pe care le-au considerat cele mai importante pentru IMM-uri si in care au considerat ca furnizarea VET este in prezent inadecvata (intrebarea 15). Au fost subliniate urmatoarele domenii: Strategia si Cresterea Afacerii (56.52%), Comunicare si Networking (52.17%) si Marketing (47.83%). Cel mai putin votate abilitati au fost Logistica (8.7%) si Managementul Lantului de Aprovizionare (4.35%). In vreme ce aceste domenii au fost reliefate ca fiind cele mai importante, merita a fi notat si faptul ca aceste domenii corespund abilitatilor pe care detinatorii de microintreprinderi si le-au evaluat ca fiind cele mai importante (intrebarea 6), si anume Comunicarea (86.96%), Lucrul in echipa (82.61%), Marketing (65.22%) si Managementul General (60.87%). In orice caz, constatarile ca exista lacune in cunostinte, spre exemplu in Managementul Lantului de Aprovizionare sau Dreptul Afacerii, nu inseamna neaparat ca este nevoie de interventii majore. Este posibil ca abilitatile in aceste discipline sa nu fie la fel de importante ca in alte discipline, spre exemplu Strategia si Cresterea Afacerii.

Avand la baza constatarile noastre, recomandam furnizorilor profesionali de formare sa nu se focuseze doar pe disciplinele mentionate in intrebarile 6 si 15. Este important sa se puna accentul pe subiecte relationate cu abilitatile de negociere si finante, taxele si contabilitatea, in particular, avand in vedere ca solicitarile din aceste cazuri nu pot fi acoperite in cadrul comunitatii de IMM-uri. In acest context, ar fi o buna abordare sa vedem furnizorii profesionali de VET mai mult in rolul de organizator sau facilitator al procesului de invatare. Aceasta abordare bazata pe ideea ca abilitatile necesare pentru a conduce o afacere cu succes, exista deja. Dar acestea trebuie sa fie valorificate si pregatite pentru o problema educationala. Prin urmare, sugestia noastra pentru furnizorii VET este sa se vada mai mult ca un facilitator si mai putin ca un furnizor.

Grecia

Participantii au afirmat ca Marketing (83.3%) a fost cea mai importanta abilitate pentru ei ca si detinatori de microintreprinderi, urmat de Strategia si Cresterea Afacerii (66.7%) si Comunicare si Networking (66.7%), Strangerea de Fonduri (41.7%) si Finante (37.5%). In contrast, Negocierea (29.2%), Tehnologia Informatiei (12.5%), Managementul Lantului de Aprovizionare (8.3%), Logistica (4.2%), Dreptul Afacerii (4.2%). In plus, participantii au afirmat si faptul ca nu au avut incredere in cunostintele lor legate de dreptul afacerii, logistica finante si contabilitate si managementul lantului de aprovizionare.

In concluzie, participantii au evaluat anumite abilitati nefiind atat de importante pentru ei. Simultan, ei nu au incredere nici in cunostintele lor in aceste domenii. Pare sa fie logic sa presupunem ca exista o lacuna in furnizarea VET in domeniile mentionate mai sus.

Italia

Similar altor tari partenere, cele trei domenii de interes pe care detinatorii de microintreprinderi italieni le-au identificat ca fiind cele mai importante pentru a avea abilitati include: Strategie si Cresterea Afacerii (78.6%), Comunicare si Networking (57.1%) si Marketing (50%). Acest lucru este si simptomatic pentru esantionul cercetarii care arata ca punctele lor forte in afaceri se afla in domeniile: Comunicare (64.3%), Lucrul in Echipa (57.1%) si Managementul General (57.1%). Acest lucru arata ca detinatorii de microintreprinderi evalueaza abilitatile pe care le au ca fiind cele mai importante pentru alti detinatori de microintreprinderi sa le dobandeasca pentru a conduce cu succes afacerile. Avand in vedere ca acest lucru nu comenteaza asupra lacunelor in furnizarea VET in mod special, ceea ce aceste date ne evidentiaza este ca domeniile Comunicare si Networking si Managementul Afacerii sunt abilitati si expertiza specializate, pe care detinatorii de microintreprinderi deja le detin si pe care 85.7% dintre acesti respondenti au fost de acord sa le impartaseasca cu alti detinatori de microintreprinderi prin intermediul micro-retelelor SYNERGY. De aceea, ar fi un lucru bun sa se ia in considerare resursele formatelor mini de invatare ale SYNERGY in domeniile in care detinatorii de microintreprinderi au lacune in competente si patrunderea in afaceri, mai ales in domeniile Finantelor (7.1%), Abilitatile de Negociere (14.3%) si Marketing (21.4%), pe care le-au evaluat ca fiind domeniile in care au cea mai putina experienta.

Romania

Pentru a dezvolta materiale noi pentru traininguri si cursuri, participantilor li s-a cerut sa evalueze 3 cele mai relevante abilitati pentru ca detinatorii afacerilor sa le detina, in ordinea importantei lor. Rezultatele acestei intrebari arata ca detinatorii de microintreprinderi romani au selectat Comunitatea si Networking-ul (70.59%) ca fiind cele mai importante abilitati pentru detinatorii de afaceri; acestea au fost urmate de Marketing (64.71%), Strategie si Cresterea Afacerii (52.94%), Negociere (35.29%), Logistica (23.53%), Strangere de Fonduri (23.53%), Dreptul Afacerii si Managementul Lantului de Aprovizionare avand fiecare 11.76% din raspunsuri, cele care au fost percepute ca fiind cele mai putin importante abilitati necesare atunci cand conduci o afacere sunt Finantele si Contabilitatea (5.88%).

Intrebarea numarul 6 a urmarit sa determine care sunt abilitatile la care acest esantion de cercetare este cel mai bun si care sunt cele mai utilizate atunci cand conduc propria lor afacere. Majoritatea raspunsurilor colectate s-au referit la Management (85.21%) ca fiind cel mai important aspect al setului lor de abilitati in afaceri. Acesta este urmat de Comunicare si Lucrul in echipa (fiecare cu un procent de 57.89%); Marketing-ul a fost pe locul al treilea (52.63%), urmat de Abilitatile de Negociere (36.84%), Tehnologia Informatiei (21.05%), Resursele Umane (15.79%) si Finante (15.79%). Din nou, observam aici ca domeniile in care esantionul cercetarii a fost cel mai competent, au fost considerate ca fiind cele mai importante pentru mentinerea si cresterea unei afaceri de succes; acest lucru este cazul specific cu Managementul Afacerii, Comunicare si Marketing, in timp ce domeniile in care respondentii auditului au putine cunostinte sau expertiza, cum ar fi Finante si Contabilitate, sunt evaluate ca fiind relativ neimportante abilitati de avut atunci cand se conduce propria afacere. Aceasta este o tendinta comuna in randul consortului.

IV. Va rugam sa identificati setul de abilitati in cadrul comunitatii de microintreprinderi care poate fi folosit pentru informarea cusului de formare de formatori pentru a se asigura ca abilitatile dezvoltate in cadrul sectorului VET reflecta nevoile afacerii.

A fost subliniat un set de abilitati ca fiind cele mai proeminente in consortiu de-a lungul celor sase parteneri de implementare care au completat procesul de audit (intrebarea 14):

- Tehnologia Informatiei
- Finante si Contabilitate
- Strategie si Cresterea Afacerii
- Marketing
- Managementul Lantului de Aprovizionare
- Dreptul Afacerii (selectat doar in Cipru ca fiind un punct forte)
- Logistica (selectat doar in Cipru ca fiind un punct forte)

Aceste abilitati pot fi valorificate pentru a spori planul de invatamant al cursului Formare de formatori, acest lucru fiind in interesul detinatorilor de microintreprinderi sa lucreze cu tutorii VET pentru imbunatatirea calitatii si continutului resurselor specifice formarii. Acest lucru va fi posibil prin intermediul retelelor micro-sociale, unde reprezentanti ai comunitatilor VET si IMM vor planui impreuna imbunatatirea resurselor de invatare.

Recomandari

Urmand evaluarea raspunsurilor procesului de audit SYNERGY realizat cu detinatorii locali de microintreprinderi in cele sase tari partenere la implementare, pot fi facute urmatoarele recomandari pentru a informa conceptul si dezvoltarea training-ului Inductie in Pedagogie pentru detinatorii de microintreprinderi; acest program de Formare de formatori pentru tutorii VET si resursele formatului mini de invatare va fi folosit atat de catre comunitatea VET in procesul de predare, cat si de comunitatea IMM-urilor in impartasirea invatarii de la persoana la persoana, invatare autonoma si networking B2B:

1. Detinatorii de microintreprinderi au afirmat in mod sigur ca ar prefera ca training-ul sa fie desfasurat intre 1 ora si 3 ore saptamanal. Acesta a fost timpul optim pe care majoritatea detinatorilor de afaceri doresc sa il acorde formarii saptamanale si este, in mod adecvat, datorat constrangerilor de a fi un antreprenor si manager ocupat.
2. Domeniile urmatoare au fost identificate in cadrul consortiuului ca fiind temele prioritare pentru programele vizate VET pentru comunitatea IMM-urilor. In general, aceste teme au fost vazute ca de o importanta vitala pe detinatorii de afaceri si manageri, pentru a conduce cu succes si in timp indelungat afacerile:
 - i. Management
 - ii. Marketing
 - iii. Comunicatii
 - iv. Lucrul in echipa

v. Negociere

Mai mult decat atat, detinatorii de microintreprinderi care au participat la audit, de asemenea au afirmat ca au avut expertiza in domeniile Strategiei si Cresterii Afacerii, Marketing, Comunicatii si Networking, si ca le-ar impartasi cu tutorii si personalul VET, pentru a spori relevanta planului de invatamant Formare de formatori si resurselor de formare, pe care acesti tutori VET le vor proiecta si dezvolta.

3. In mod similar, urmatoarele topicuri de formare au fost evidentiata ca fiind lacune in furnizarea programelor VET si resurselor de invatare pentru comunitatea IMM-urilor. Asa cum a fost mentionat mai tarziu in analiza acestei probleme, multe dintre topicurile pe care detinatorii de afaceri le-au perceput ca fiind cele mai importante pentru altii si detinatorii de afaceri in devenire sa le invete, au apartinut setului propriu de abilitati si puncte forte. Acest lucru se intampla pentru ca, probabil, isi vad propriile abilitati de o importanta vitala, pentru ca le-au valorificat pentru a conduce afacerile lor cu succes. Avand acest lucru in minte, partenerii au interpretat aceste date prin ipoteza ca adevaratele lacune in furnizarea VET pentru detinatorii de microintreprinderi rezulta in domeniile in care detinatorii de microintreprinderi implicati in acest audit au aratat cele mai joase niveluri ale competentelor si expertizei. In acest sens, lacunele in furnizarea VET sunt percepute a fi in urmatoarele domenii:
 - i. Dreptul Afacerii
 - ii. Logistica
 - iii. Managementul Lantului de Aprovizionare

In timp ce acestea sunt rezultatele generice pentru auditul intregului consortiu, este demn de notat faptul ca detinatorii de afaceri in Italia au evaluat abilitatile lor in Marketing ca fiind cele mai slabe, iar respondentii germani si-au evaluat expertiza acest domeniu ca fiind una dintre cele mai joase in consortiu. Aceste deficite in abilitati ar putea fi abordate prin intermediul invatarii de la persoana la persoana, iar colaborarea facilitata prin intermediul retelelor micro-sociale, prin care detinatorii de afaceri din Irlanda si Romania, spre exemplu, care au evaluat Marketing si Finante la cel mai inalt nivel, ar putea furniza suport de invatare pentru detinatorii de microintreprinderi in Italia si Germania, si vice versa.

4. Acest audit, de asemenea, a evidentiata faptul ca, in general, detinatorii de microintreprinderi sunt dispusi sa imparta informatii, abilitati si cunostinte cu alti detinatori de microintreprinderi (81% in mod gratuit) si acest lucru se reflecta in numerele care sunt deja angajate in aceasta activitate. Acesta este un rezultat foarte pozitiv pentru consortiul SYNERGY, asa cum arata angajamentul comunitatii de afaceri IMM-uri fata de cultura proiectului SYNERGY.
5. In final, referitor la formatul si tipul de pregatire si resursele de invatare pe care le prefera detinatorii de microintreprinderi le-ar prefera, acestea au variat foarte mult de-a lungul consorțiului. Urmand analiza tuturor raspunsurilor auditului, au fost prioritizate de-a lungul consorțiului urmatoarele suporturi si metodologii de invatare:

- a. Mentoratul – este evaluat in topul celor 4 raspunsuri in Irlanda, Cipru, Germania, Grecia si Romania, acest lucru insemnand ca este cea mai preferata metodologie de invatare;
- b. Invatarea Interactiva – este asezata pe locul al doilea in 4 dintre cele 6 tari partenere;
- c. Cursurile Online – ca si platforma de invatare, este asezata pe primul loc in alegerile din Cipru, Grecia si Romania, iar in Irlanda, Germania si Italia se afla pe locul 3 sau 4;
- d. Invatarea de la persoana la persoana - este evaluata pe locul al treilea in Irlanda, Cipru, Italia si este pe locul 4 in Germania. Dar in Grecia si Romania nu este aleasa printre raspunsurile de top.

De asemenea, raspunsurile arata ca cei mai multi respondenti prefera sa utilizeze formate de invatare traditionale; acest lucru este in particular real in Germania, unde respondentii arata o preferinta pentru formarea bazata pe studiul in clasa, in detrimentul invatarii online, si unde ar prefera sa invete de la experti in domeniu, in loc de la colegii lor. Acest lucru este de tinut minte atunci cand se planifica implementarea locala a planului de invatamant SYNERGY in Germania.

In ceea ce priveste resursele de invatare, respondentii au aratat o preferinta pentru seminarii si seminarii online de afaceri, studii de caz si foi de lucru. Conform participantilor, au existat obstacole pe care le-au intampinat in formarea anterioara realizata cu majoritatea acestora apartinand costului formarii si timpului necesar prezentei.