



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

#

Lista de 100 de întrebări de control pentru antreprenori

Disponibil la: http://antreprenoriat.upm.ro/assets/cursuri/2/antreprenoriat/liviu-marian/carte_antreprenoriat.pdf, pp.40-48

Condiții de aplicare:

- Nu necesită condiții speciale de aplicare.

Descriere:

Lista de control conține 100 de întrebări, fiind elaborată inițial de Agenția guvernamentală a SUA, *Small Business Administration*, tradusă și adaptată în limba română.

Întrebările permit candidaților ce doresc să-și creeze o societate comercială să își verifice într-o manieră pilotată planul de afaceri personal. *“Testul este util mai ales când este tratat cu seriozitate și răspunsurile sunt sincere pentru că relevă ce mai trebuie făcut pentru a mări șansele de reușită în afacere”* (Marian, p.40).

Extras (exemple de itemi)

A. AVEȚI PROFIL DE ANTREPRENOR?

1. „V-ați evaluat trăsăturile de caracter care definesc antreprenorul:

- aptitudini de conducător;
- organizator;
- energie fizică și psihică;
- perseverența;
- punctele forte și punctele slabe.



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

#



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

2. *Prietenii sau specialiștii au realizat, pentru D-voastră, o evaluare de acest tip?*
3. *Aveți în vedere să vă găsiți un partener de afacere ale cărui puncte forte să compenseze punctele D-voastră slabe?*

.....

N. CUM ADAPTAȚI AFACEREA LA SCHIMBĂRI?

99. Cum prevedeți informarea despre noile schimbări din sectorul afacerii?

100. Ați nominalizat un grup de consilieri calificați care vă ajută să rezolvați noile probleme?”

