



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Cele 14 calități ale unui antreprenor

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

Activitatea 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Un antreprenor este în primul rând un om cu o serie de atribute și calități dar și cu posibilitatea de dezvoltare personală continuă. Calitățile și atributele despre care voi vorbi în continuare nu reprezintă o garanție a succesului antreprenorial, dar pot crea premisele acestuia, influențând pozitiv viteza de reacție și calitatea deciziilor în momente cheie ale dezvoltării afacerii sale. Multe, dacă nu chiar toate calitățile pe care eu le consider importante pot fi formate sau educate, nefiind însusiri predeterminate genetic sau în alt mod.



1. Viziune: Prima și poate cea mai importantă calitate a unui antreprenor este aceea de a fi vizionar. Este important de precizat că un antreprenor vizionar nu este însă un magician cu un glob de cristal care să aibă „viziuni” despre orice: în general, viziunea lui este focalizată pe planul său de afaceri și pe activitatea pe care o desfășoară. În antreprenariat viziunea este mai degrabă capacitatea de a vedea lucrurile puțin înaintea celorlalți.

2. Inteligență și creativitate: Eu personal cred că un antreprenor de mare succes este cel care nu



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

este neaparat inteligent în înțelegerea standard a cuvântului, si nici cel care a avut cele mai bune note la scoala, ci acela care are un nivel cât mai ridicat de inteligenta emotionala, pentru ca acela va fi cel mai potrivit lider, deci va putea conduce mai bine echipa sa către succesul de business.

cunosti deloc ar fi un adevarat paradox (de fapt, ar fi chiar o prostie!). Incearca sa alegi un domeniu in care sa ai o minima experienta dobandita fie prin activitatea profesionala desfasurata pana in prezent, printr-un job part-time, fie măcar printr-un internship sau activitati voluntare.

3. Cunoasterea domeniului de activitate; Nu iti deschide o afacere in domeniul prelucrării diamantelor daca nu stii cum arata un diamant. Sa începi o afacere într-un domeniu pe care nu îl

4. Perseverenta si determinare; In special la început de drum, atunci când obstacolele sunt mai mari, greselile sunt mai frecvente (din cauza lipsei de experienta), iar tentatia de a renunta este





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

uneori uriasa (mai ales ca nici miza nu pare foarte importanta, daca este vorba de un start-up tipic, care se dezvoltă organic). Nu renunțati decât atunci când puteți spune, cu maximă sinceritate, ca ati facut „tot ce se putea face”.

Evident, determinare nu înseamnă însă ca nu trebuie sa ascultati nimic din ceea ce va spun ceilalti, colaboratorii, consultantii sau investitorii. Determinare înseamnă sa mergeti mai departe catre îndeplinirea obiectivelor companiei folosind cele mai potrivite metode.

5. Charisma si persuasiune; Un antreprenor carismatic este acela care te captiveaza atunci când iti vorbeste despre afacerea lui, pentru ca pune pasiune, pentru ca stie despre ce vorbeste, pentru ca are viziune. În ceea ce priveste persuasiunea, aici lucrurile sunt mai simple: antreprenorii cei mai buni reusesc sa îi convingă pe cei din jur (angajati, parteneri), prin forta persuasiunii, ca afacerea lor este o afacere de succes si ca merita eforturile si suportul lor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

6. Responsabilitate; antreprenorii sunt oameni care trebuie să dea dovadă de foarte multă responsabilitate. Spre deosebire de cei care nu sunt antreprenori, aceștia sunt răspunzători nu doar față de propria lor persoană și de familia lor, ci și față de toți cei implicați, direct sau indirect, în afacerea pe care un antreprenor o dezvoltă.

deciziile cele mai potrivite. Sunt oameni care așteaptă aceste decizii, atât cei de la vânzări, cât și cei de la achiziții, de la financiar, de la producție.. Iar aici, în opinia mea, apare marea „artă” a unui antreprenor valoros: mai bine iei o decizie greșită acum, decât să iei o decizie mai bună mai târziu. Uneori, întârzierea unei decizii poate însemna pierderea unei oportunități sau chiar pierderi financiare reale.⁸.



7. Decision-maker (să fie o persoană care ia decizii rapid și eficient); poate cel mai important lucru pe care îl face un antreprenor zi de zi este să ia rapid

8. Problem-solver. Una dintre definițiile antreprenorului este „acea persoană care se uita la



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

o problema și o vede ca pe o oportunitate, iar apoi acționează asupra sa”. Niciodată, un bun antreprenor nu vine să prezinte probleme, ci soluții. El nu folosește expresia „avem o problemă”, ci mai întotdeauna spune „cred că putem găsi o soluție” sau „avem o soluție” sau chiar „iată o oportunitate”.

9. Gut-feeling (fler antreprenorial) Eu personal sunt dintre cei care cred în gut-feeling, deoarece am văzut, în ultimii 10 ani, prea mulți antreprenori care aveau acest fler, în mod indiscutabil, fler care i-a ajutat să construiască multe proiecte de business de succes.

Concret, în momente în care deciziile rationale ar fi fost altele, am presimțit să fac altceva decât mi-ar fi dictat o analiză ratională. Cu siguranță, pe gut-feeling nu ar trebui să ne bazăm decât atunci când nu avem deloc date concludente despre o anumită situație, astfel încât orice decizie am lua, ar fi o decizie de tip „coin tossing” (ca și cum am da cu banul). Dar, să fim serioși, sunt numeroase astfel de situații în activitatea antreprenorială, în care o decizie seamănă foarte mult cu „a da cu banul”. În aceste situații, nu aș recomanda niciunui antreprenor să dea cu banul, ci să își folosească mai bine acest gut-feeling, care, într-o măsură mai





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

mica sau mai mare, este prezent în orice antreprenor valoros.

dintre cele mai importante calitati antreprenoriale, aceea a unei gândiri pozitive

10. Gândire pozitivă - În activitatea antreprenoriala chiar nu au ce cauta pesimistii, negativistii, nihilistii sau orice asemenea specii umane care au o gândire negativa. Dacă nu poți gândi pozitiv, nu poți fi un bun antreprenor. Este o regula de baza, iar dacă un om cu o personalitate negativista sau pesimista este interesat să devină antreprenor, este bine „să lase la usa”, aceste caracteristici și să îmbratiseze de la bun început una

11. Pasiune pentru propria afacere - Orice antreprenor valoros este PASIONAT de ceea ce face în activitatea sa zilnică! De fapt, acesta este un autotest pe care fiecare antreprenor ar trebui să îl facă: sunteți cu adevărat pasionați de activitatea pe care o desfășurați ca antreprenori? Dacă răspunsul este „nu” sau chiar „nu știu” și sunteți în faza de start-up a unei afaceri antreprenoriale, cred că ar trebui să vă gândiți de





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

doua ori înainte de a continua, pentru ca o dezvoltare antreprenoriala initiala (start-up) care nu este bazată pe pasiune, are foarte puține șanse de reușită

12. Etică personală - Un antreprenor valoros nu încalcă niciodată principiile etice în afaceri sau în viața personală. Sau, cum ar spune un teoretician al eticii în afaceri, „winners never cheat”. Într-un fel, imediat ce ai început să înșeli, să minți, să joci incorect, chiar dacă în aparență afacerea ar putea să meargă foarte bine în continuare, în realitate ești deja pe o pantă

descendentă, pentru că așa cum minciuna are picioare scurte, nici lipsa de etică nu poate merge mult mai departe. În esență, chiar dacă îi convingi pe ceilalți, nu poți să te pacalești pe tine, iar tu vei ști că nu ești un succes, ci doar un „eșec deghizat în succes”

13. Încredere în oameni - Nu poți realiza o construcție antreprenorială durabilă și scalabilă fără a te baza pe un concept foarte simplu și clar, numit „delegare”. Dacă vrei ca businessul tău să crească peste nivelul la care l-ai putea dezvolta tu, de unul singur, trebuie





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

sa începi sa delegi tot felul de activitati si decizii importante, cu impact în rezultatele afacerii. Iar ca sa poți delega aceste decizii si prerogative, trebuie sa poti avea încredere în oameni.

Problema cu încrederea este una general umana, cu o mica exceptie atunci când e vorba de acelasi sânge, deci despre copii si părinți, dar nimic mai mult). De

aici apar uneori, în dezvoltările antreprenoriale, greseli suplimentare, numite generic „familie”: antreprenorii cred ca, angajând oameni din familie, pot depasi problemele de încredere care sunt genetic determinate, dar rezultatul este de multe ori contrar.

Sursa: <http://www.ghenea.ro/2016/04/cele-14-calitati-ale-unui-antreprenor/>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
intreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Noiembrie 2019

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



[profitantreprenor](https://www.facebook.com/profitantreprenor)

Document proiectului: PROFITAntreprenorSpiruHaretRomaniaCentruID: 104254 Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă Județul Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret