

image not found or type unknown



При планировании любой предпринимательской деятельности основной фигурой является предприниматель, который определяет какой именно будет эта деятельность, то есть выбирает сферу, разрабатывает шаги, которые приведут к успеху.

Быть предпринимателем означает приложение всех возможных усилий для реализации своих задумок, взамен этого обретаются свобода в принятии решений, моральное удовлетворение и прибыль.

Успех предпринимательской деятельности зависит от различных факторов, среди которых и влияние внешней среды, и то, какие решения принимаются в тех или иных ситуациях. Зачастую характер принимаемых решений связан с личностными качествами самого предпринимателя. Для того чтобы достичь успехов в своем деле, должна проявляться деловая активность. Она заключается в самостоятельной постановке цели и определении задач. В разных сферах требуются и разные виды навыков и качеств деловой активности.

Рассмотрим универсальные качества, которыми следует обладать каждому предпринимателю:

- **Знание сферы деятельности**

В определенных сферах деятельности необходим профессионализм, для других видов деятельности он не является определяющим фактором. Знания помогут избежать ошибок в реализации деятельности предприятия.

- **Преданность делу**

Предпринимательство – дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что всегда может способствовать развитию дела – это энтузиазм. Преданность делу – залог успеха при взаимодействии с партнерами и сотрудниками.

- **Самоотдача**

Предприниматели должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности по ведению своего дела. Необходимо распределить время так, чтобы его хватало и на работу, и на личную жизнь, а

также следить за выполнением задач, которые устанавливаются на день, неделю или месяц.

- **Мотивированность**

Достигнуть успеха, при реализации уникальной идеи, можно только, если верить, что она принесет финансовую и социальную независимость. Если предприниматель будет вынужден начать свое дело в результате потери работы, то есть от безысходности ситуации – в таком случае шансы на успех невелики.

- **Смелость**

Для начала планирования, предпринимателю необходимо быть в том числе и авантюристом. Если нет готовности рисковать, то можно упустить многие возможности для роста и развития предприятия. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

- **Решительность**

Даже небольшой команде нужен руководитель, который взял бы на себя роль лидера. При принятии сложных решений важно учесть мнение компетентных специалистов, но в конечном итоге ответственность за дальнейшие действия останется за руководителем.

- **Креативность**

В мире предпринимательства необходимы креативные люди. Они способны придумывать новые идеи и находить нестандартные решения проблем. Способность интуитивно распознать потенциально успешную идею важна в бизнесе: хорошая идея и нестандартный подход – это залог успеха.

- **Находчивость**

Умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно необходимо для предпринимательства. Невозможно все предугадать. Необходимо быть готовым к корректированию плана развития.

- **Честность**

Нужно быть честным со своими клиентами, партнерами, сотрудниками и всеми, с кем придется работать, а главное, нужно быть честным с самим собой. Не нужно устанавливать цели и сроки, которые нельзя будет достичь. Лучшей стратегией

предприятия будет соответствие продукции заявленным качествам и условиям.

- **Умение предугадывать (моделируемое прогнозирование с элементами «интуиции»)**

Если есть свой бизнес, нужно заранее прогнозировать будущие ситуации. На подобии игрока в шахматы, следует продумывать свои действия на несколько ходов вперед. Иметь представление о ситуации на рынке, действиях конкурентов и поставщиков.

- **Гибкость (умение найти «золотую середину» - компромисс)**

Необходимо критически смотреть на проделанную работу и проявлять здоровый прагматизм. В общении с клиентами, поставщиками, потенциальными партнерами умение находить компромисс в спорных ситуациях ценится гораздо больше, чем излишняя принципиальность и желание доказать свою правоту.

- **Общительность**

Не обязательно быть профессиональным оратором или психологом, но предприниматель должен уметь налаживать связи и грамотно выстраивать коммуникацию с партнерами. Занимаясь своим делом, придется встречаться со многими людьми, уметь находить общий язык как с собственными сотрудниками, так и с партнёрами и поставщиками.

Начинающие предприниматели, как правило, не имеют достаточных знаний для ведения предпринимательской деятельности. В то же время именно от составления бизнес-плана будет зависеть правильность направления действий.

Нужно определить, для решения каких задач, какие знания необходимо получить предпринимателю, как владельцу, а какие можно решить, привлекая специалистов. Например, в случае если минусом является отсутствие навыков руководства коллективом, пройти бизнес-тренинг, повысив свой управленческий навык, или нанять управляющего. **На основании проведенного анализа нужно определить методы получения знаний и информации по требуемым направлениям.**

На данный момент существует **большое количество книг, написанных успешными предпринимателями, передач, посвященных предпринимателям и их бизнесу, некоторые предприниматели ведут свои блоги.** Следует наблюдать за предпринимателями, обращая внимание на то, какие решения они

принимали в тех или иных ситуациях.

Каждому предпринимателю безотлагательно нужно составить список необходимых, для ведения своего дела, знаний, умений и навыков и ознакомиться с предложениями онлайн-обучения по этим специальностям.

Таким образом, можно восполнить пробелы в знаниях по бухгалтерскому учету или маркетингу. Онлайн-курсы позволят заниматься образованиям без отрыва от своего дела.