SkillFul AID
Empowering Creative Entrepreneurs and Sustainable Microbusinesses

Skillful AID

E-Manual pentru formatori: Sprijinirea micro-antreprenorilor creativi



Un cadru practic axat pe 5 module: Mentalităţi adaptative, Sustenabilitate, Colaborare, Rezilienţă digitală şi Mentalitate rezilientă, menite să ajute antreprenorii să facă faţă incertitudinii şi să-şi asigure o creştere pe termen lung.

Atitudini adaptativeşi gestionarea crizelor | **Sustenabilitate** | **Colaborare** | **Rezilienţa digitală şi mentalitatea rezilientă**

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them. Project number: 2024-2-RO01-KA210-ADU-000295626

MODUL 01

Atitudini Adaptative şi Gestionarea Crizelor

Introducere şi obiective de învăţare

Prezentare generală a modulului

Microantreprenorii creativi își desfășoară activitatea într-un mediu caracterizat de incertitudine constantă – piețe în continuă schimbare, presiuni economice și povara psihologică pe care o presupune gestionarea unei afaceri individuale sau a unei microîntreprinderi. Acest modul abordează aspectele interioare ale rezilienței: modul în care gândim, reacționăm și ne revenim atunci când lucrurile nu merg bine.

Într-o lume plină de incertitudini, reziliența nu este o trăsătură de caracter, ci o abilitate care poate fi dobândită. Acest modul îi ajută pe antreprenori să-și schimbe perspectiva, să-și protejeze bunăstarea și să reacționezeîn mod strategic la schimbările disruptive.

- Mentalitatea adaptativă
- Rezilienţa emoţională
- Răspunsul la crize
- Gândirea strategică

Obiective de învăţare

- Înțelegerea rezilienței ca pe o abilitate care poate fi dobândită, nu ca pe o trăsătură de personalitate fixă
- Recunoașterea și întreruperea tiparelor dăunătoare, precum perfecționismul, teama de eșec și paralizia analitică
- Aplicarea unui proces decizional bazat pe priorități pentru a distinge reacțiile emoționale de răspunsurile strategice
- Separarea identității personale de performanța profesională pentru menținerea stabilității emoționale în perioadele de criză
- Implementarea cadrului „Răspunsul minim viabil” (MVR) pentru stabilizarea funcțiilor esențiale ale afacerii
- Elaborarea unui plan simplu de răspuns la situații de criză (Planul B Lite) adaptat contextului specific al afacerii respective

MODUL 01

Atitudini Adaptative și Gestionarea Crizelor

Tematica 1: Schimbarea de mentalitate

Mentalitate fixă

Perfecţionismul — stabilirea unor standarde imposibil de atins care duc la paralizie în loc de progres

Teama de eşec — evitarea acţiunilor pentru a proteja imaginea de sine, în detrimentul învăţării

Paralizia analitică — analizarea excesivă a posibilităţilor în loc să se realizeze experimente la scară mică

Mentalitatea bazată pe penurie — perceperea resurselor limitate ca fiind bariere permanente şi imuabile

Catastrofizarea — tendinţa de a imagina cele mai pesimiste scenarii atunci când se află sub presiune

Capcana comparaţiei — evaluarea succesului în raport cu realizările altora, în loc de progresul personal

Mentalitate adaptativă

Orientarea spre creştere — tratarea fiecărui eşec ca pe o sursă de informaţii utile şi o oportunitate de învăţare

Mentalitate orientată spre experimentare — testarea ideilor la un cost minim înainte de a se angaja pe deplin

Conştientizarea emoţională — recunoaşterea şi denumirea stărilor interioare fără a fi controlat de acestea

Ingeniozitate — combinarea creativă a mijloacelor disponibile pentru a avansa

Progresul înaintea perfecţiunii — o acţiune dusă la bun sfârşit este întotdeauna mai bună decât o inacţiune perfectă

Un ritm sustenabil — protejarea energiei creative pentru rezilienţă pe termen lung

Într-o lume plină de incertitudini, capacitatea de adaptare este mai valoroasă decât orice set de competenţe fixe.

Rezilienţa nu este o trăsătură de personalitate — este o abilitate care se poate dobândi şi care se dezvoltă prin practică şi conştientizare de sine.

MODUL 01

Atitudini Adaptative și Gestionarea Crizelor

Tematici 2 & 3: Separarea identităților · Răspunsul minim viabil

Identitate vs. performanța afacerii

Principiul separării

✓ Afacerea dvs. este ceva ce faceți – nu ceea ce sunteți
✓ Performanța afacerii reprezintă date pe baza cărora să acționați, nu un verdict asupra valorii dvs.
✓ Echilibrul emoțional este un atu strategic, nu un lux

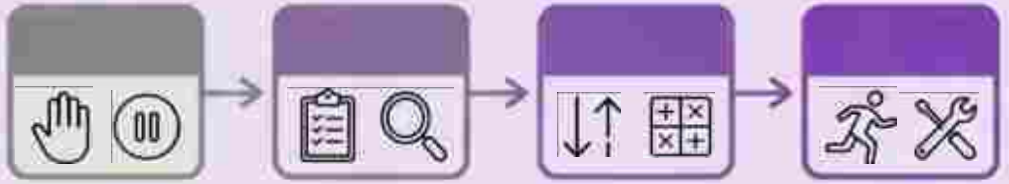
Tehnici practice

✓ Exprimați-vă sentimentul fără a-l judeca („Mă simt anxios în legătură cu această lansare”, nu „Sunt un ratat”)
✓ Creați-vă un ritual de separare fizică: o rutină de încheiere a zilei
✓ Folosiți un jurnal sau o persoană de încredere pentru a exterioriza și a gestiona stresul profesional
✓ Analizați datele de afaceri cu curiozitate, ca un om de știință, nu ca un judecător

Răspunsul minim viabil (RMV)

Când apare o criză, instinctul ne îndeamnă să reacționăm imediat și în mod radical. Cadrul RMV îi învață pe antreprenori să reacționeze strategic: mai întâi să stabilizeze situația, apoi să o optimizeze.

Cadrul RMV – Flux vizual în 4 pași



STOP:
Opriți reacția emoțională imediată. Respirați adânc. Creați o distanță.

EVALUARE:
Care sunt cele 3 funcții esențiale fără de care afacerea dvs. nu poate supraviețui? (venituri, relații cu clienții cheie, produsul /serviciul principal)

PRIORITIZARE:
Clasificati acțiunile în funcție de urgență și impact. Folositi matricea 2×2: Impact ridicat x Efort redus = De realizat mai întâi

ACȚIUNE:
Puneti în aplicare măsurile minime necesare pentru stabilizare. Evitați să complicați excesiv soluția în situații de criză.

Scopul RMV nu este acela de a rezolva totul dintr-o dată – ci de a menține motorul esențial în funcțiune în timp ce vă recăpătați perspectiva și forța.

MODUL 01

Atitudini Adaptative și Gestionarea Crizelor

Exerciții recomandate

EXERCIȚIUL 1 – "Metafora rezilienței" (Activitate de încălzire)

Pentru facilitatori : Rugați participanții să se gândească la un obiect sau la un element din natură care simbolizează reziliența. Exemple: bambusul (se îndoaie fără să se rupă), apa (se adaptează la orice recipient) , o sămânță (rezistă în întuneric).

EXERCIȚIUL 2 – Cartografierea grilei de risc

Exercițiul 2 · Individual + în grup · 20 min

Pentru facilitatori : Prezentați matricea cu 4 cadrane pe un flipchart sau pe un ecran.
Explicați axele: verticală = Impact (ridicat/scăzut),
orizontală = Controlabilitate (ridicată/scăzută)

EXERCIȚIUL 2– Cartografierea grilei de risc

Exercițiul 2 · Individual + în grup · 20 min

Pentru participanți: Enumerați 6-8 riscuri cu care se confruntă în prezent afacerea dumneavoastră.
Plasați fiecare risc în unul dintre cadranele grilei.
Identificați riscurile cu IMPACT MARE / CONTROL REDUS care necesită planificare de scenarii.
Identificați riscurile cu IMPACT MARE / CONTROL MARE care reprezintă prioritatea dumneavoastră imediată.

Discuție de sinteză: Discutați în grupuri mici. Ce v-a surprins? Ce măsuri puteți lua astăzi?

EXERCIȚIUL 3– Planul B Lite Modelul Canvas

Exercițiul 3 · Individual · 30 min

Pentru facilitatori: Distribuiți sau afișați șablonul Plan B Lite. Subliniați faptul că acesta nu este un plan de afaceri complet – este o plasă de siguranță minimă.

Pentru participanți: Completați tabelul cu următoarele secțiuni:

→ Dacă sursa mea principală de venit scade cu 50%, măsura pe care o voi lua imediat este : ___
→ Cele 3 funcții ale afacerii pe care trebuie să le protejez cu orice preț : ___
→ Costul meu lunar minim de funcționare (bugetul de supraviețuire): ___
→ O sursă alternativă de venit pe care aș putea să o pun în funcțiune în 2 săptămâni : ___
→ Rețeaua mea de sprijin (persoanele pe care le pot contacta pentru ajutor): ___

Analiză: Discuție în perechi. Facilitatorul subliniază diferența dintre planificarea de urgență și pregătirea strategică

MODUL 01

Atitudini Adaptative și Gestionarea Crizelor

Reflecție și bune practici pentru facilitatori

Întrebări de reflecție

Folosiți aceste întrebări pentru a încheia sesiunea modulului și pentru a încuraja o aplicare personală mai profundă. Acordați participanților 3–5 minute de reflecție în tăcere înainte de a trece la discuția în grup.

1. Gândiți-vă la o provocare profesională din trecut. Cu o mentalitate adaptabilă, cum ați fi putut reacționa altfel?
2. Care tipar dăunător (perfecționismul, evitarea, tendința de a exagera) îl recunoașteți la dvs.? Ce îl declanșează?
3. Dacă mâine vi s-ar întrerupe principala sursă de venit, care ar fi primele trei măsuri pe care le-ați lua?
4. Cum reușiți în prezent să faceți distincția între identitatea personală și performanța profesională? Ce v-ar putea ajuta să faceți acest lucru mai bine?
5. Care este un „răspuns minim viabil" pe care îl puteți pune în aplicare săptămâna aceasta pentru a face față unui risc actual al afacerii?
6. Cine din rețeaua dvs. poate fi un punct de sprijin în momente de criză– cineva pe care să-l sunați când incertitudinea atinge apogeul?

Cele mai bune practici ptr. facilitatori

Creați un climat de siguranță psihologică: Înainte de exerciții, acceptați în mod explicit incertitudinea. Spuneți: „Aici nu există răspunsuri corecte– ci doar o explorare sinceră." Dați un exemplu de deschidere, împărtășind propria voastră experiență legată de incertitudine.

Echilibru între teorie și practică: Fiecare bloc conceptual ar trebui să fie însoțit de o aplicație practică. Maximum 15 minute de prezentare înainte ca participanții să se implice activ.

Adaptați ritmul la nivelul de energie: Urmăriți cu atenție energia grupului. Dacă energia scade, folosiți o activitate fizică scurtă pentru revigorare (ridicați-vă în picioare, faceți câteva întinderi, schimbați perechile). Nu continuați cu forța în momentele în care energia este scăzută

Respectați reacțiile emoționale: Este posibil ca unii participanți să-și exprime sentimente puternice (frică, durere, furie). Recunoașteți-le fără a încerca să le remediați. Spuneți: „Este important. Să lăsăm loc pentru aceste sentimente."

Încheiați cu un angajament: Încheiați fiecare modul cu o acțiune concretă și realizabilă. „Care este un lucru pe care îl veți face altfel până la următoarea noastră sesiune?" Notați-l, împărtășiți-l, puneți-l în practică.

Cel mai eficient obicei de facilitare: încheiați fiecare sesiune cu un angajament clar și personal. Mic, specific și cu un termen limită.

MODUL 02

Mentalitate orientată spre durabilitate

Introducere și obiective de învățare



Prezentare generală a modulului

Acest modul sprijină microîntreprinzătorii creativi în dezvoltarea unor afaceri durabile, reziliente și responsabile din punct de vedere social, consolidându-le practicile economice, sociale și de mediu prin instrumente practice, activități de reflecție și exemple din viața reală.

„Sustenabilitatea nu este o povară — ci un avantaj competitiv”.

Economic

Responsabilitate socială

Economia circulară

Tripla responsabilitate

Obiective de învățare

- Înțelegerea principiilor-cheie ale unui mediu sustenabil pentru microîntreprinderi.
- Identificarea strategiilor de îmbunătățire a sustenabilității economice, a lichidității și a sănătății financiare pe termen lung.
- Aplicarea unor metode practice pentru calcularea și înțelegerea pragului de rentabilitate.
- Recunoașterea importanței rezervelor și a planificării financiare pentru dezvoltarea viitoare.
- Înțelegerea rolului responsabilității sociale în întreprinderile creative și a impactului acesteia asupra comunităților locale.
- Promovarea unor medii de lucru incluzive și favorabile pentru angajați și colaboratori.
- Înțelegerea tranziției către o economie verde și a relevanței acesteia pentru microîntreprinderile creative.
- Aplicarea principiilor economiei circulare și a practicilor durabile pentru reducerea deșeurilor și utilizarea eficientă a resurselor.

MODUL 02

MENTALITATE ORIENTATĂ SPRE DURABILITATE

Tematica1: Sănătatea economică – Sustenabilitatea financiară

Înțelegerea pragului de rentabilitate

Pragul de rentabilitate îi ajută pe antreprenori să înțeleagă câte produse sau servicii trebuie să vândă pentru a-și acoperi costurile și a începe să genereze profit. Cunoașterea acestui indicator contribuie la o mai bună planificare financiară, la luarea deciziilor privind stabilirea prețurilor și la sustenabilitatea afacerii.

Pragul de rentabilitate Nivelul în care veniturile totale sunt egale cu costurile totale — ceea ce înseamnă că afacerea nu mai înregistrează pierderi, dar încă nu realizează profit.
Informație cheie - Înțelegerea pragului de rentabilitate vă ajută să stabiliți obiective de vânzări realiste și să luați decizii financiare mai inteligente.



Calcularea pragului de rentabilitate
Formula:
Pragul de rentabilitate = Costuri fixe ÷ Marja contribuției, unde:
Costuri fixe = costuri care rămân constante (chirie, salarii, utilități)
Marja contribuției =prețul de vânzare unitar – costurile variabile unitare

Exemplu

Dacă costurile fixe sunt de 5.000 €, prețul de vânzare este de 30 €, iar costul variabil unitar este de 15 €:
Marja contribuției = 30 € – 15 € = 15 €
Pragul de rentabilitate = €5,000 ÷ €15 = 334 de unități
Aceasta înseamnă că trebuie să vindeți aproximativ 334 de unități pentru a acoperi toate costurile.

Consolidarea rezilienței financiare

Pasul 1: Cunoașteți-vă clienții, tendințele pieței și punctele forte ale afacerii.

Pasul 2: Planificați-vă veniturile și cheltuielile pentru următoarele 12–24 de luni.

Pasul 3: Monitorizați periodic fluxul de numerar și adaptați cheltuielile atunci când este necesar.

Pasul 4: Constituiți rezerve financiare pentru a face față situațiilor neprevăzute și investițiilor viitoare.

Pasul 5: Stabiliți obiective clare pentru afacere și strategii de creștere durabilă.



Sustenabilitatea financiară: cheia succesului pe termen lung.

Mentalitate orientată spre durabilitate

Tematica 2: Responsabilitatea socială – Impactul asupra comunității

Responsabilitatea socială

Pentru microîntreprinzătorii creativi, responsabilitatea socială nu este un concept corporativ – ci rezultatul firesc al desfășurării activității în cadrul unei comunități. Deciziile de afaceri au impact asupra ocupării forței de muncă la nivel local, asupra patrimoniului cultural, asupra bunăstării comunității și asupra ecosistemelor economice.

Înțelegerea impactului asupra comunității

- Care sunt persoanele pe care le afectează în mod direct afacerea dvs. (angajați, subcontractanți, clienți, furnizori)?
- Cine este afectat în mod indirect (comunitatea locală, ecosistemul cultural, mediul înconjurător)?
- Cum contribuie afacerea ta la economia locală (furnizori locali, meșteșugari, evenimente?)
- Ce valoare culturală sau socială creează produsul/serviciul dvs.?

Cartografierea impactului asupra comunității: Desenați 3 cercuri concentrice.
Cercul interior: Părțile interesate direct (persoanele pe care le angajați sau le plătiți)
Cercul din mijloc: Beneficiarii indirecți (cei care beneficiază de pe urma activității dvs.)
Cercul exterior: Comunitatea și societatea (impact mai larg)

Studiu de caz: Fabricat în Roșia Montană

O mică întreprindere de confecții din Roșia Montană a început să producă articole de îmbrăcăminte folosind lână provenită din comunitățile montane din împrejurimi. Ceea ce a început ca o inițiativă de sustenabilitate s-a transformat într-un model complet de întreprindere socială:

- A creat locuri de muncă pentru 12 familii locale într-o regiune cu o rată ridicată a șomajului
- A conservat meșteșugurile tradiționale de prelucrare a lânii, aflate în pericol de dispariție
- A generat venituri care au rămas în economia locală (efect multiplicator)
- A construit o bază de clienți fideli în jurul poveștii unei producții locale autentice
- A câștigat un premiu regional pentru impact social în sectorul creativ

Lecție: „Responsabilitatea socială și succesul comercial nu sunt opuse – ele se completează reciproc.”

Efectul de undă

Decizia dvs. de afaceri → Implicarea furnizorilor locali → Venituri locale generate → Comunitatea reinvestește → Afacerea dvs. se dezvoltă

MODUL 02

Mentalitate orientată spre durabilitate

Tematica 3: Trecerea la un stil de viață ecologic – Economia circulară și acțiunile de protecție a mediului

SkillFul AID

♻ Trecerea la un stil de viață ecologic ♻

Trecerea la practici durabile din punct de vedere ecologic nu este un proces care se realizează peste noapte – este un parcurs progresiv. Pentru microantreprenorii creativi, chiar și schimbările mici pot avea un impact cumulativ semnificativ și o valoare de diferențiere pe piață.

Principiile economiei circulare

Economia circulară înlocuiește modelul liniar „prelevează-produce-aruncă” cu un ciclu regenerativ.

- Proiectare pentru durabilitate: creați produse care să reziste în timp și să poată fi reparate
- Folosiți materiale care pot fi reciclate, compostate sau reutilizate
- Mențineți produsele în uz cât mai mult timp posibil prin întreținere, reparații, închiriere
- Reintroduceți materialele în ciclul de viață la sfârșitul ciclului de viață (compostare, parteneriate ptr. reciclare)

Aplicație creativă: „O artistă textilă care folosește resturi de țesături ca materie primă pentru accesorii de mici dimensiuni – transformând deșeurile în produse noi”.”

Strategii pentru reducerea deșeurilor

Începeți cu ceea ce este cel mai ușor de realizat: Reducerea deșeurilor din procesul de producție.

- Analizați deșeurile generate în procesul de producție timp de o săptămână –ce aruncați?
- Identificați organizații locale care pot folosi deșeurile dvs. de producție (școli, spații de creație)
- Treceți la documentarea și comunicarea în format digital
- Folosiți ambalaje minimaliste, reciclabile sau biodegradabile
- Apelați la surse locale de materii prime pentru a reduce emisiile generate de transport

Soluție rapidă: „Comandați doar ce aveți nevoie. Organizați producția în loturi pentru a reduce la minimum resturile”.”

Oportunități ecologice în sectorul creativ

Economia verde creează noi oportunități de piață pentru antreprenorii creativi.

- Colecții ecologice: o piață în creștere pentru moda, artizanatul și designul durabile
- Economia reparării: ateliere, tutoriale șiservicii legate de reparare/reciclare creativă
- Certificare și etichetare ecologică: acces la segmente de piață premium
- Colaborări cu organizații de mediu și ONG-uri
- Participarea la piețe ecologice, târguri și platforme
- Finanțare din partea UE: numeroase programe acordă prioritate proiectelor ecologice din sectoarele creative

Fiecare alegere durabilă pe care o faceți reprezintă, de asemenea, un mesaj de comunicare al companiei – le spune clienților dvs. cine sunteți și ce valori susțineți.

MODUL 02

Mentalitate orientată spre durabilitate

Exerciții, reflecție și bune practici

..

EXERCIȚIUL 1 – „Atelier - calculul pragului de rentabilitate”

Exerciţiul 1 – Individual – 20 min

Pentru facilitatori: Puneţi la dispoziţie un şablon simplu de foaie de calcul sau o fişă de lucru pe hârtie.Parcurgeţi împreună un exemplu de calcul înainte ca participanţii să lucreze individual.

Pentru participanţi :
Pasul 1: Enumeraţi toate costurile fixe (lunare): chirie, abonamente, asigurări, telefon = €___
Pasul 2: Pentru produsul/serviciul principal, identificaţi costul variabil unitar = €___
Pasul 3: Preţul de vânzare = €___
Pasul 4: Marja de contribuţie = Preţ – Cost variabil = €___
Pasul 5: Număr de unităţi prag rentabilitate = Costuri fixe ÷ Marja de contribuţie = ___/ lună

Întrebare: Volumul actual se situează peste sau sub pragul de rentabilitate?
Ce trebuie schimbat?

EXERCIȚIUL 2 – „Modelul de afaceri cu triplu rezultat”

Exerciţiul 2 – Individual + în perechi - 30 min

Pentru facilitatori: Distribuiţi şablonul de tip „canvas” (sau desenaţi-l pe o foaie mare). Participanţii completează toate cele trei secţiuni şi apoi le prezintă unui partener.

Pentru participanţi:
ECONOMIC: Care este venitul meu lunar actual? Care este venitul minim? Care este pragul de rentabilitate? Care este obiectivul meu pe 3 luni?
SOCIAL: Pe cine susţine sau angajează direct afacerea mea? Ce comunităţi locale beneficiază? Ce valoare culturală creez?
DE MEDIU: Care este cea mai mare sursă de deşeuri a mea? Ce acţiune ecologică aş putea pune în practică luna aceasta? Ce oportunitate ecologică aş putea explora în 6 luni?

.

EXERCIȚIUL 3 – „Cartografierea oportunităților ecologice”

Exerciţiul 3 – Grup - 20 min

Participanții dezbat în grupuri de 3-4 persoane oportunități ecologice specifice sectorului lor.



Materiale ecologice? Parteneriate în domeniul deșeurilor? Servicii de reparații? Certificări ecologice? Aprovizionare locală? Târguri /platforme ecologice?



Materiale ecologice? Parteneriate în domeniul deșeurilor? Servicii de reparații? Certificări ecologice? Aprovizionare locală? Târguri/platforme ecologice?

Fiecare grup prezintă celor prezenți în sală cele mai importante două oportunități identificate de ei

SECȚIUNEA DE REFLEXIE

Întrebări de reflecție

1. Care dintre cei trei piloni ai sustenabilității (economic, social, de mediu) vi se pare cel mai provocator pentru afacerea dumneavoastră în acest moment?
2. Care este o acțiune de responsabilitate socială pe care ați putea-o pune în practică în următoarele 30 de zile?
3. Cum ar arăta succesul sustenabil pentru afacerea dumneavoastră peste 2 ani??

MODUL 03

Colaborare și sprijin reciproc

Introducere și obiective de învățare

Prezentare generală a modulului

Microantreprenorii creativi lucrează adesea singuri – iar izolarea reprezintă unul dintre cele mai mari riscuri invizibile pentru sustenabilitatea lor. Resursele limitate, lipsa feedback-ului din partea colegilor și absența rețelelor de colaborare amplifică fiecare provocare.

Acest modul pune sub semnul întrebării modelul „lupului singuratic" și prezintă colaborarea nu ca pe un lux, ci ca pe un multiplicator strategic. Atunci când antreprenorii își pun în comun punctele forte, depășesc limitările individuale și creează împreună ceea ce niciunul nu ar putea realiza singur.

Schimbarea fundamentală necesară constă în trecerea de la mentalitatea de deficit –protejarea a ceea ce este „al meu" – la mentalitatea de abundență: ceea ce creăm împreună este mai mare decât ceea ce oricare dintre noi ar putea produce singur.

Teme cheie:

Co-creație | Mentalitatea abundenței | Schimb de competențe | Rețele strategice

Obiective de învățare

1. Identificați și combateți tiparele de gândire bazate pe ideea de deficit care împiedică colaborarea
2. Înțelegerea și aplicarea a cel puțin 2 modele de colaborare (schimb de competențe, promovare comună, oferte comune, resurse partajate)
3. Identificați-vă propriile nevoi și oferte de colaborare folosind instrumentul de cartografiere a colaborării
4. Stabiliți reguli clare de comunicare și limite înainte de a începe orice colaborare
5. Elaborați o abordare strategică a relaționării – mai întâi relațiile, apoi tranzacțiile
6. Completați un chestionar de autoevaluare privind încrederea și riscurile înainte de a vă angaja într-un parteneriat de colaborare

MODUL 03

Colaborare și sprijin reciproc

Tematicile 1 și 2: Schimbarea mentalității · Modele de colaborare

De la competiție la co-creație

Concurență / Deficit

- Nu este destul pentru toată lumea – trebuie să-mi apăr ceea ce îmi aparține
- Concurenții reprezintă amenințări care trebuie evitate sau înfrânte
- Cunoștințele și abilitățile constituie avantaje exclusive
- Succesul este un joc cu sumă zero: câștigul meu este pierderea ta
- Lucrează singur pentru a păstra controlul

Co-creație / Abundență

- Extinderea pieței aduce beneficii tuturor – resursele sunt suficiente
- Colegii sunt potențiali aliați și colaboratori
- Cunoștințele împărtășite creează un avantaj competitiv colectiv
- Succesul se multiplică atunci când este împărtășit: creșterea mea o susține pe a ta
- Colaborează strategic pentru a ajunge mai departe, mai repede

Modele de colaborare

Schimb de competențe

Experiență în tranzacționare și timp fără ca banii să schimbe proprietarul.

Cum funcționează: Un fotograf face schimb de ședințe foto cu un redactor de conținut web, în schimbul unui conținut web. Ambii beneficiază de servicii profesionale fără a cheltui bani.

Ideal pentru: competențe complementare, întreprinderi aflate în faza incipientă, cu bugete limitate

Promovare comună

Partajarea audiențelor pentru a spori acoperirea pentru ambii parteneri.

Cum funcționează: Două afaceri care nu se află în concurență (de exemplu, un ceramist și un florar) își promovează reciproc activitatea în rândul publicului lor. Schimburi de buletine informative, postări comune pe rețelele sociale, acorduri de recomandare.

Ideal pentru: companii cu segmente de public implicate, dar care nu se suprapun

Oferte comune

Combinarea produselor sau serviciilor într-o singură ofertă.

Cum funcționează: Un designer de textile și un producător de parfumuri pentru casă creează o „Cutia de wellness pentru acasă" vândută împreună cu ocazia sărbătorilor. Ambii câștigă noi clienți și împart veniturile.

Ideală pentru: produse complementare destinate aceluiași profil de client

Resurse comune

Partajarea spațiilor, a echipamentelor sau a instrumentelor pentru a reduce costurile individuale.

Cum funcționează: Trei micro-antreprenori împart un spațiu de studio sau o cameră video profesională. Costurile se impart în mod egal, fiecare folosind echipamentul conform unui program stabilit.

Ideal pentru: active fizice cu valoare ridicată, apropiere geografică

MODUL 03

Colaborare și sprijin reciproc

Tematica 3: Consolidarea încrederii · Comunicarea clară · Crearea unei rețele strategice

SkillFul AID

Comunicare clară

Comunicare încă din prima zi

✓ Stabiliți în scris domeniul de aplicare al colaborării — chiar și un e-mail este mai bun decât nimic

✓ Stabiliți în mod explicit responsabilitățile și rezultatele așteptate ale fiecărei părți

✓ Stabiliți termene realiste, cu o flexibilitate inclusă pentru eventualele întârzieri neprevăzute

✓ Precizați modul în care se vor lua deciziile: prin consens, prin desemnarea unui coordonator sau prin rotație

✓ Stabilirea unui proces prin care să se poată semnala problemele sau neînțelegerile într-un mod constructiv

✓ Precizați ce se întâmplă în cazul în care una dintre părți trebuie să se retragă din colaborare

Folosiți o „Listă de verificare pentru acordul de colaborare” simplă— 10 întrebări la care trebuie să răspundeți înainte de a începe.

Respectarea limitelor

Roluri, limite și așteptări

Colaborările sănătoase necesită limite clare— nu din cauza neîncrederii, ci pentru că claritatea permite libertatea și creativitatea.

Printre limitele principale se numără :

• Proprietatea intelectuală: cui îi aparține ceea ce este creat în comun?

• împărțirea veniturilor: ce sumă pe săptămână/lună se așteaptă fiecare partener să primească in funcție de contribuția proprie?

• Autoritatea decizională: cine are ultimul cuvânt în chestiunile importante?

• Reprezentarea mărcii: poate fiecare parte să utilizeze colaborarea în propriile campanii de marketing?

• Condiții de încetare: ce se întâmplă cu munca realizată în comun dacă parteneriatul se încheie?

Limitele neclare sunt cauza principală a eșecului colaborării — abordați-le din timp și cu tact.

Rețele strategice

Mai întâi relațiile, apoi tranzacțiile

Rețelele de contacte nu înseamnă doar acumularea de contacte — ci cultivarea unor relații de valoare reciprocă de-a lungul timpului.

3 etape ale creării unei rețele strategice :

Etapa 1 — OFERĂ (înainte de a avea nevoie de ceva): Oferiți valoare, împărtășiți cunoștințe, faceți prezentări, apreciați munca celorlalți. Fiți sincer curios în legătură cu ceea ce construiesc ceilalți.

Etapa 2 — CONECTEAZĂ-TE (construiți relații autentice): Mențineți legătura. Țineți minte detaliile. Fiți prezent în mod constant în locurile unde se adună comunitatea dvs. (online și offline). Calitatea primează întotdeauna în fața cantității.

Etapa 3 — SOLICITAREA (când relația este pregătită): Când aveți nevoie de sprijin sau de colaborare, solicitarea vine în mod natural într-o relație deja existentă. Nu este o tranzacție rece — este următorul pas firesc.

Principiul cheie: „Cel mai bun moment pentru a-ți construi rețeaua este înainte de a avea nevoie de ea."

MODUL 03

Colaborare și sprijin reciproc

Exerciții, reflecție și bune practici

SkillfulAID
Empowering Creative Entrepreneurs and Sustainable Microbusinesses

EXERCIȚIUL 1 – „Harta colaborării: nevoi vs. oferte”

Exercițiul 1 · Individual + în grup · 25 min

Pentru facilitatori: Acest exercițiu dă cele mai bune rezultate atunci când participanții pot vedea fizic și compara hărțile celorlalți. Folosiți un spațiu mare pe perete sau o tablă digitală comună.

Coloana A — OFERTELE MELE (ce pot oferi)	**Coloana B — NEVOILE MELE** (ce caut)
Competențe: (de exemplu, fotografie, redactare de texte publicitare, design web, contabilitate, croitorie) **Resurse:** (de exemplu, spațiu de studio, echipament foto, acces la servicii de imprimare, contacte) **Cunoștințe:** (de exemplu, rețelele sociale, redactarea cererilor de finanțare, cunoașterea pieței locale)	**Competențe:** (de exemplu, am nevoie de ajutor cu contabilitatea, rețelele sociale, logistica livrărilor) **Resurse:** (de exemplu, am nevoie de acces la un cuptor, o dubiță, un traducător bilingv) **Cunoștințe:** (de exemplu, am nevoie de îndrumare în ceea ce privește stabilirea prețurilor, structurile juridice, exportul)

Faza de grup: Afișați toate ofertele pe un panou, iar toate nevoile pe altul. Participanții se deplasează și identifică potențiale potriviri. Facilitatorul ajută la identificarea perechilor sau grupurilor de colaborare. Discuție de sinteză: „Ce v-a surprins în legătură cu nevoile celorlalți? Ce puncte forte aveți pe care le considerați de la sine înțelese?”

întrebări de reflecție

1. Gândiți-vă la o colaborare (sau o încercare de colaborare) din trecut. Ce a făcut ca aceasta să funcționeze sau să eșueze?
2. Ce tipar de gândire bazat pe deficit recunoașteți la dvs. atunci când cineva vă propune o colaborare?
3. Cine din rețeaua dvs. ar putea fi, în acest moment, un potențial colaborator? Ce vă împiedică să luați legătura cu acea persoană?
4. Ce ar trebui să aveți asigurat (înțelegeri, încredere, claritate) înainte de a vă simți confortabil într-un proiect comun?

EXERCIȚIUL 2 – „Reflecție asupra încrederii și riscului”

Exercițiul 2 · Individual · 15 min (înainte de angajarea într-o colaborare)

Pentru participanți – răspundeți sincer la aceste întrebări înainte de a vă angaja în orice colaborare :

1. Ce știu despre stilul de lucru și valorile acestui potențial colaborator?
2. Care ar fi cel mai rău scenariu dacă această colaborare ar eșua? Pot să îmi asum acest risc?
3. Mi-am comunicat clar așteptările și le-am ascultat pe ale lor?
4. Avem stiluri de comunicare și preferințe în luarea deciziilor compatibile?
5. Am discutat ce se va întâmpla cu orice proiect comun sau investiție în cazul în care ne despărțim?
6. îmi place și respect cu adevărat această persoană – dincolo de ceea ce îmi poate oferi?
7. Există un acord scris sau, cel puțin, o corespondență prin e-mail documentată?

Sfaturi pentru facilitatori

- Lăsați exercițiul de cartografiere a colaborării să se desfășoare în mod natural – rezistați tentației de a-l dirija
- Sărbătoriți cu entuziasm asocierile neașteptate
- Normalizați sentimentul de disconfort legat de reflecția asupra încrederii – aceasta reprezintă o gândire critică sănătoasă, nu pesimism
- Dacă timpul permite, invitați o pereche să participe la un joc de rol de 5 minute, de tip „speed-date al colaborării”
- Încheiați cu: „Colaborarea este o abilitate. Cu cât o exersați mai mult, cu atât veți deveni mai buni.”

MODUL 04

Reziliența digitală

Introducere și obiective de învățare

Prezentare generală a modulului

Trăim și lucrăm într-un ecosistem digital pe care nu îl deținem și pe care nu îl controlăm. Platformele de socializare, piețele online și instrumentele digitale au devenit o infrastructură esențială pentru microîntreprinzătorii creativi — și totuși acestea își pot modifica regulile, pot restricționa accesul sau pot dispărea peste noapte.

Reziliența digitală nu înseamnă să stăpâniți fiecare platformă — ci să construiți o prezență comercială capabilă să reziste perturbărilor. Aceasta înseamnă diversificarea canalelor digitale, menținerea controlului asupra publicului dvs. și stabilirea unui protocol clar pentru situațiile în care lucrurile nu merg cum trebuie.

Acest modul îi ajută pe antreprenori să treacă de la dependența digitală la suveranitatea digitală: să-și controleze cel mai important activ — relația cu clienții —indiferent de schimbările care au loc la nivelul platformelor.

Independența față de platformă

Proprietatea publicului

Diversificarea canalelor

Protocolul de criză

Obiective de învățare

1. Identificarea vulnerabilităților digitale și dependențelor actuale (audit de risc al platformei)
2. Înțelegerea diferenței dintre publicul închiriat (abonații de pe rețelele sociale) și publicul propriu (listele de e-mail)
3. Elaborarea unei strategii de diversificare a canalelor pentru a reduce riscul apariției unui punct unic de eșec
4. Aplicarea metodei „Pauzei strategice”(Oprire → Evaluare → Stabilirea priorităților) în cazul perturbărilor digitale
5. Crearea sau actualizarea unui plan de reziliență digitală în versiune simplificată pentru afacerea dvs.
6. Identificarea de alternative cu tehnologie simplă ptr. fiecare funcție digitală cheie din afacerea dvs.

Într-o lume dependentă de tehnologia digitală, reziliența înseamnă să-ți stăpânești publicul – nu doar conținutul.

MODUL 04

Reziliența digitală

Tematica 1: Înțelegerea riscurilor digitale cu care vă confruntați

Înainte de a putea dezvolta reziliența digitală, trebuie să identificați cu claritate vulnerabilitățile actuale. Majoritatea antreprenorilor creativi subestimează cât de mult depind de sisteme care nu se află sub controlul lor — până când ceva nu funcționează.

Dependența de platformă

A-ți construi întreaga bază de clienți pe o singură platformă de socializare este ca și cum ai închiria un stand la piață fără un contract de închiriere. Platforma își poate modifica regulile, vă poate limita acoperirea sau vă poate închide contul cu un preaviz de 24 de ore.

- Acoperirea pe Facebook/Instagram a scăzut de la ~15% la ~2% din numărul de urmăritori în mod organic (2012–2024)
- Etsy, Amazon Handmade și alte platforme similare și-au modificat de mai multe ori structurile de comisioane și algoritmii de vizibilitate
- Conturile de TikTok au fost suspendate fără avertisment și fără posibilitatea de a face apel

Dependența de algoritm

De fiecare dată când o platformă își modifică algoritmul, antreprenorii care și-au construit publicul pe acea platformă își pierd vizibilitatea – uneori peste noapte, fără niciun avertisment.

- Nu puteți prevedea, controla sau contesta deciziile algoritmilor
- Ceea ce a funcționat anul trecut ar putea fi penalizat anul acesta
- Obiectivul platformei este propriul nivel de implicare – nu succesul afacerii dvs.

Ce înseamnă asta: dacă vânzările dvs. depind de acoperirea organică pe o platformă, vă desparte doar o actualizare a algoritmului de o criză.

Vulnerabilitatea contului

Spargerea conturilor și accesul neautorizat sunt fenomene din ce în ce mai frecvente în rândul microîntreprinzătorilor care își gestionează singuri prezența digitală.

Vulnerabilități cheie:

- Parole slabe sau reutilizate pe mai multe platforme
- Autentificarea în doi pași nu este activată
- Atacuri de phishing care vizează conturile întreprinderilor mici
- Nu există acces de rezervă la contul de afaceri (nu există adresă de e-mail de recuperare sau contacte de încredere)

Măsuri imediate: Activați autentificarea în doi pași (2FA) pentru toate conturile. Folosiți un manager de parole. Păstrați offline o listă cu codurile de recuperare.

Supraîncărcare digitală și epuizare

Presiunea de a menține o prezență digitală constantă – postarea zilnică, răspunsul la comentarii, monitorizarea statisticilor – reprezintă o povară adesea invizibilă, care epuizează energia creativă și afectează starea de bine.

Semne ale epuizării digitale:

- Publicarea de conținut din obligație, mai degrabă decât din dorința de exprimare autentică
- Compararea constantă cu indicatorii de performanță ai concurenților
- Anxietate atunci când nu se verifică notificările
- Activitatea creativă are de suferit din cauza timpului dedicat creării de conținut

Răspuns: O prezență digitală durabilă este mai valoroasă decât o prezență digitală intensă. Calitate, consecvența și limite.

Auditul riscurilor digitale: Evaluati-vă pe o scară de la 1 la 5 pentru fiecare risc. Orice scor între 4 și 5 indică necesitatea unor măsuri prioritare.

Reziliența digitală

Temele 2 și 3: Constituirea bazelor · Răspunsul la situații de criză

Construirea bazelor dvs. digitale

Reziliența digitală se bazează pe patru piloni. Fiecare pilon pe care îl puneți în aplicare vă va reduce vulnerabilitatea la perturbări.

Pilonul 1 – Diversificarea canalelor de distribuție:

• Nu vă bazați pe o singură platformă pentru vânzări, comunicare sau vizibilitate.
• Identificați canalele actuale și procentul din venituri sau din contacte generat de fiecare.
• Dacă un singur canal contribuie cu peste 60% din afacere, aceasta reprezintă o dependență critică
• Adăugați cel puțin două canale suplimentare în acest trimestru (tipuri diferite de platforme: rețele sociale,e-mail, contact direct, parteneri).
• Considerați-vă propriul site web ca o bază permanentă, deținută de dvs.

Pilonul 2 – Deținеți-vă publicul (liste de e-mail):

- De ce este important e-mailul :
- Rata de deschidere ~20-40% față de acoperirea organică pe rețelele sociale ~2-5%
- Lista vă aparține, indiferent de schimbările platformei
- Comunicare directă, personalizată, adaptabilă
- Cum să începeți:
- Creați un „lead magnet” simplu (resursă gratuită, reducere, conținut exclusiv).
- Folosiți un instrument de e-mail de bază (versiunea gratuită Mailchimp, Brevo etc.).
- Trimiteți un e-mail util pe lună – consecvența este mai importantă decât frecvența.

Pilonul 3 – Sistematizarea conținutului

- Nu creați conținut în mod reactiv. Construiți un sistem care să funcționeze chiar și atunci când Inspirația vă lipsește.
- Elementele de bază ale sistemului de conținut: Calendarul de conținut (planificare lunară, execuție săptămânală)
- Banca de conținut (reutilizati un singur material în 3 formate)
- Șabloane pentru tipurile de conținut recurente
- Crearea în serie (creați conținut pentru o săptămână într-o singură sesiune de lucru concentrată)

Pilonul 4 – Reducerea punctelor unice de eșec :

Verificați-vă dependențele:
- Enumerați cele mai importante 5 instrumente digitale pe care le utilizați
- Pentru fiecare dintre ele: Care este soluția de rezervă în cazul în care devine indisponibil?
- Exportați/descărcați datele în mod regulat de pe fiecare platformă
- Păstrați o copie locală a listei de clienți, a catalogului de produse și a fișierelor esențiale

Răspunsul la crize în mediul digital

Când apare o criză digitală – contul a fost spart, platforma s-a blocat, algoritmul a dat greș – prima dvs. reacție este decisivă.

Pasul 1 – STOP *Rezistați tentației de a reacționa imediat. O reacție emoțională imediată duce rareori la o acțiune strategică.*

• Ce trebuie să faceți: Respirați adânc. Luati o pauză de 30 de minute. Spuneți unei persoane de încredere ce s-a întâmplat.
• Ce nu trebuie să faceți: Să postați un răspuns impulsiv, să ștergeți ceva sau să faceți modificări la nivelul întregii platforme când sunteți cuprins de panică.

Pasul 2 – EVALUARE *înțelegeți ce s-a întâmplat de fapt înainte de a decide ce să faceți.*

• Ce anume nu funcționează sau este inaccesibil?
• Câți clienți/abonați sunt afectați?
• Ce venituri sunt în pericol?
• Este vorba de o problemă temporară sau de o schimbare permanentă?

Pasul 3 – PRIORITIZARE *Clasificați acțiunile în funcție de urgență și impact. Nu este necesar să se facă totul.*

• Prioritatea 1: Securizați conturile rămase (schimbați parolele, activați autentificarea în doi pași)
• Prioritatea 2: Comunicați cu lista dvs. de e-mail (dacă aveți una) – preluați controlul asupra narațiunii
• Prioritatea 3: Activați alternative cu tehnologie simplă pentru funcțiile critice

COMPLETARE: „Planul de reziliență digitală – versiunea simplificată” – un document simplu pe care îl pregătiți în avans, înainte de criză, și care prezintă măsurile pe care le veți lua pentru fiecare scenariu.

MODULE 04

Reziliența digitală

Exerciții, reflecție și bune practici

SkillFul AID

EXERCIȚIUL 1 – „Verificarea realității digitale”

Exercițiul 1 - Individual - 20 min

Pentru facilitatori: Acest exercițiu are cel mai mare impact atunci când este realizat sub forma unei reflecții individuale în tăcere. Rezistați tentației de a îndruma – lăsați participanții să-și descopere singuri vulnerabilitățile.

Pentru participanți – completați tabelul „Evaluarea realității digitale” :

Partea A: Auditul canalelor

Canale digitale utilizate în prezent	Procentul estimat al contactelor cu clienții	Procentul estimat din veniturile lunare	Deținеți acest canal? (Da/Nu)	Ce plan de rezervă aveți în cazul în care dispare?
Instagram				
Website				
Lista emailuri				
Emc				
Altele				

Partea B: Evaluarea riscului (scor 1-5):
Dependența de platformă: ___
Vulnerabilitatea algoritmului : ___
Securitatea contului: ___
Nivelul de epuizare digitală: ___
Sistematizarea conținutului: ___

Partea C: O reflecție sinceră
Cea mai mare vulnerabilitate digitală din afacerea mea în acest moment este: _____

Discuție în grup: Ce ați descoperit?
Ce v-a surprins? Ce vă angajați să schimbați?

EXERCIȚIUL 2 – „Planul de reziliență digitală – versiunea simplificată”

Exercițiul 2 – Individual + Facilitator - 30 min

Pentru facilitatori: Ghidați participanții prin șablon, secțiune cu secțiune. Subliniați faptul că acest plan se elaborează ÎNAINTE de apariția unei situații de criză – la fel ca o cale de evacuare în caz de incendiu.
Pentru participanți – completați-vă Planul de reziliență digitală:

Secțiunea 1: Infrastructura mea digitală de bază

Canalul principal de comunicare cu clienții: _____
Instrumentul meu de gestionare a listei de e-mailuri și numărul actual de abonați: _____
Adresa URL a site-ului meu web/portofoliului meu: _____(găzduit independent sau pe o platformă?)
Canalul meu principal de vânzări: _____

Secțiunea 2: Răspunsuri la scenarii

Dacă contul meu de Instagram/Facebook este suspendat: voi _____ în termen de 24 de ore
Dacă site-ul meu nu mai funcționează: voi _____ în termen de ___ ore
Dacă platforma mea de e-mail nu mai funcționează: voi _____
Dacă platforma mea principală de vânzări devine indisponibilă: voi _____
Dacă mă confrunt cu un epuizare digitală majoră: îmi voi lua ___ zile libere și_____.

Secțiunea 3: Măsuri de pregătire (de realizat în această săptămână)

☐ Să activez autentificarea în doi pași (2FA) pentru toate conturile
☐ Să scriu/actualizez pagina de contact a site-ului meu
☐ Să export lista de abonați la newsletter
☐ Să măresc lista de abonați la newsletter până la ___ abonați până la _____

întrebări de reflecție

1. Cea mai mare vulnerabilitate digitală din afacerea mea în acest moment este: ___
2. Primul lucru pe care îl voi face în această săptămână ptr. a remedia această situație: ___
3. Care sunt semnalele de alarmă minore sau canalele mele de eșec? ___
4. Care sunt obstacolele care îmi împiedică progresul personal? ___

Sfaturi pentru facilitatori

- Prezentați participanților șablonul, secțiune cu secțiune.
- Exportați lista de abonați la e-mail, întocmită ÎNAINTE de o criză – cum ar fi un eveniment.
- Faceți o copie de rezervă a fișierelor site-ului web pe un dispozitiv local
- Redactați/actualizați pagina de contact a site-ului web
- Măriți lista de abonați la e-mail până la ___ abonați până la ___.

MODUL 05

Mentalitatea sustenabilă

Dezvoltarea și cultivarea unei mentalități sustenabile

Prezentare generală a modulului

Acest modul abordează dimensiunea internă a durabilității: modul în care gândim, reacționăm și ne revenim atunci când lucrurile nu merg bine. Într-o lume marcată de incertitudine, reziliența nu este o trăsătură înnăscută, ci o abilitate care poate fi dobândită. Modelul integrează conceptul „Triple Bottom Line” (cei trei piloni ai sustenabilității: economic, social și de mediu) în deciziile cotidiene ale afacerii. Sustenabilitatea reprezintă un avantaj competitiv strategic. Acest modul îi ajută pe antreprenori să-și schimbe perspectiva, să-și protejeze starea de bine și să răspundă strategic în fața perturbărilor.

.

- Succesul economic
- Responsabilitatea socială
- Protecția mediului
- Reziliență strategică

Obiective de învățare

Înțelegerea principiilor fundamentale ale unei microîntreprinderi creative sustenabile (fezabilitate, impact social pozitiv și respect față de mediu).

Identificarea factorilor-cheie care asigură stabilitatea afacerii creative în sine, inclusiv fluxul de încasări și pragul de rentabilitate.

Integrarea practicilor de responsabilitate socială în managementul microîntreprinderii, consolidând astfel legăturile cu comunitatea locală și cu angajații.

Creșterea gradului de conștientizare cu privire la modalitățile concrete de adoptare a unor practici sustenabile și circulare, valorificând oportunitățile de finanțare europeană pentru proiecte verzi.

MODUL 05

Mentalitatea sustenabilă
Succesul economic şi responsabilitatea socială

Succesul economic

• Pragul de rentabilitate: Calculaţi: costuri fixe ÷ Marja de contribuţie pentru viabilitatea financiară.

• Monitorizarea fluxului de numerar: Urmăriţi periodic veniturile şi cheltuielile pentru a estima necesarul şi rezervele.

• Plan financiar structurat: Urmaţi paşii: informaţii despre piaţă → creare plan → monitorizare flux de numerar.

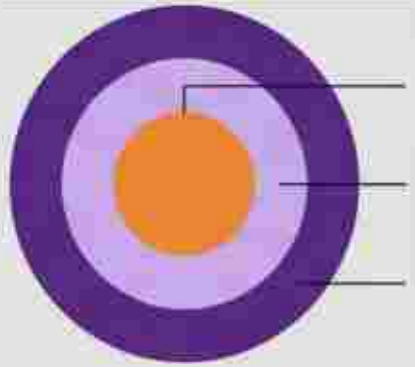
• Impact local: Cartografierea părţilor interesate: directe, indirecte, comunitatea.

FEZABILITATE | FLUX DE NUMERAR | CREŞTERE

Responsabilitatea socială

• Comunitatea locală: Integraţi valorile comunităţii în strategia de afaceri.

• Bunăstarea angajaţilor: Condiţii echitabile şi implicare în scopul organizaţiei.



Cercul interior: Părţi interesate direct

Cercul din mijloc: Beneficiari Indirecţi

Cercul exterior: Comunitatea

"Responsabilitatea socială şi succesul comercial se consolidează reciproc în industria creativă."

MODUL 05

Mentalitate sustenabilă Protecția mediului și învățarea prin activități practice

Protecția mediului

✓ Tranziţia către economia verde: adoptarea unor practici ecologice creează locuri de muncă verzi şi deschide noi oportunităţi de piaţă pentru microîntreprinderile creative.

✓ Principii ale economiei circulare: proiectarea unor produse durabile, utilizarea materialelor reciclabile şi menţinerea resurselor în circuit reduc deşeurile şi sporesc eficienţa.

✓ Strategii de reducere a deșeurilor: audit, reducerea deșeurilor din producție, adoptarea ambalajelor reciclabile și aprovizionarea locală sunt pași concreți către o afacere mai ecologică.

Economia circulară **Reducerea deșeurilor** **Certificarea ecologică**

Activități posibile

EXERCIȚIUL 1: Calcularea pragului de rentabilitate
Aplicați formula: Costuri fixe ÷ Marja de contribuție pentru a determina volumul minim de vânzări necesar pentru acoperirea costurilor.

EXERCIȚIUL 2: Prognoza fluxului de numerar
Utilizați șablonul din ghid pentru a stabili datele de intrare și ieșirile săptămânale sau lunare, asigurând lichiditatea și stabilitatea financiară.

REFLECȚIE: Acțiuni pentru un business ecologic
Identificati trei acțiuni concrete pe care le puteți implementa chiar acum în microîntreprinderea dvs. pentru a reduce impactul asupra mediului și a atrage clienți conștienți de problemele de mediu.

Scopul acestor activităţi este de a crea o bază solidă pentru o microafacere sustenabilă, gestionând riscurile economice şi reducând impactul asupra mediului în vederea unei creşteri pe termen lung.

MODUL 05

Mentalitate sustenabilă Recomandări de facilitare și de încheiere a sesiunii

Pregătirea și practicile pentru sesiunea inițială

Folosiți aceste practici pentru a construi o bază solidă pentru implicarea participanților și pentru fluxul învățării.

1. Stabiliți obiective clare, cunoașteți-vă grupul și schițați un flux ambiental.
2. Stabiliți reguli de bază și normalizați reacțiile, fără a judeca.
3. Începeți cu un exercițiu de destindere, schimbați formatul la fiecare 15-20 de minute și mențineți cronometrul vizibil.
4. Încurajați mai întâi ideile îndrăznețe, apoi aplicați-le constrângeri creative.
5. Sărbătoriți progresul, nu perfecțiunea.
6. Folosiți constrângerile pentru a stimula creativitatea.

Tehnici de facilitare strategică și încheierea

Facilitare creativă | Prioritizați ideile îndrăznețe înainte de a le evalua critic. Folosiți constrângerile pentru a stimula creativitatea.

Încurajarea unei reflecții curajoase | Întrebați „Ce veți aplica în afacerea dvs.?” pentru a genera interacțiuni semnificative.

Încheiere de impact | Rezumați ideile principale, solicitați angajamente și stabiliți responsabilități pentru acțiunile viitoare.

Sustenabilitatea ca avantaj | Abordați sustenabilitatea nu ca pe o povară, ci ca pe un avantaj competitiv real.

Consolidarea avantajului competitiv | Consolidarea sustenabilității ca factor real de diferențiere și eficiență, transformând-o dintr-un simplu cost într-o strategie de afaceri competitivă pe termen lung.

Cel mai puternic obicei în facilitare: încheierea fiecărei sesiuni cu un angajament clar și personal.
Un angajament mic, specific și cu un termen limită.

E-MANUAL

Facilitare și bune practici

SkillFul AID

Creați un spațiu sigur

Siguranța psihologică este fundamentul învățării eficiente. Fără aceasta, participanții nu își vor asuma riscuri, nu își vor împărtăși vulnerabilitățile și nu se vor implica în mod autentic.

Acțiuni practice:

• Începeți fiecare sesiune cu o scurtă verificare a stării de moment: "Pe o scară de la 1 la 10, cât de prezent sunteți astăzi?"
• Normalizați în mod explicit incertitudinea încă de la început: "În acest spațiu, nu există răspunsuri greșite."
• Dați un exemplu de deschidere– împărtășiți pe scurt propria experiență legată de incertitudine sau eșec
• Stabiliți un set de reguli ale grupului în prima sesiune: confidențialitate, respect și ascultare activă
• Încurajați participarea, fără a o impune – în special în cazul exercițiilor care vizează aspecte sensibile.

La ce să fiți atent: Participanții tăcuți s-ar putea să fie angajați într-un proces profund de reflecție.
Discutați cu ei în privat, nu în public.

Echilibru între teorie și practică

Adulții rețin mai multe informații prin experiență decât prin instruire. Aplicați regula 20/80: 20% teorie, 80% practică activă.

Ritmul facilitării:

• Maximum 15 minute de prezentare a conceptelor înainte de un exercițiu practic
• Folosiți formate variate: reflecție individuală, lucru în perechi, grupuri mici, lucru cu întregul grup
• Realizați o analiză (debriefing) după fiecare exercițiu- aceasta este etapa în care se consolidează învățarea
• Încurajați mișcarea fizică atunci când nivelul de energie scade: ridicarea în picioare, schimbarea locurilor, lucrul pe pereți

Adaptarea la grup:

• Dacă grupul este avansat: scurtați explicațiile, aprofundați reflecția
• Dacă grupul are nevoie de mai mult sprijin: simplificați exercițiile, adăugați exemple suplimentare
• Dacă grupul manifestă rezistență: respectați rezistența – întrebați ce se află în spatele ei
• Prioritizați progresul în detrimentul parcurgerii întregului conținut

Pași mici, impact mare

Cea mai eficientă facilitare generează acțiuni mici, concrete și asumate – nu doar inspirație.

Încheierea fiecărei sesiuni:

1. Rezumați cele 2–3 idei principale ale sesiunii, folosind un limbaj simplu
2. Întrebați: „Ce anume veți face diferit înainte de următoarea noastră sesiune?"
3. Rugați participanții să noteze acest lucru – detaliile contează („Voi trimite e-mailuri către 3 potențiali colaboratori" este mai bine decât „Îmi voi extinde rețeaua de contacte.")
4. La următoarea sesiune, începeți prin a întreba: „Cine dorește să împărtășească ce a încercat?"

Puterea pașilor mici:

• Micile ajustări frecvente învinge schimbările periodice drastice
• Conștientizarea emoțională ascuțește procesul decizional – ajută participanții să își observe stările interne
• Sărbătoriti orice acțiune, oricât de mică – încrederea în execuție se dezvoltă progresiv

"Rezumați principalele concluzii și angajați-vă să faceți un pas concret – imediat."

Începeți fiecare modul pornind de la cunoștințele actuale ale participanților (ce știu sau ce aplică)
Folosiți exemple reale din propriile afaceri ale participanților, ori de câte ori este posibil
Țineți cont de contextul cultural – exemplele și studiile de caz pot fi percepute diferit în funcție de regiune

Pentru toate modulele:
Notați întrebările care apar – unele ar putea deveni oportunități de învățare pe viitor
Încurajați predarea între colegi: „Poate cineva care a înțeles acest lucru să-l explice cu propriile cuvinte?"

SkillFul AID
Empowering Creative Entrepreneurs and Sustainable Microbusinesses

Skillful AID

E-Manual pentru formatori: Sprijinirea micro-antreprenorilor creativi



FPIMM
Fundația pentru Promovarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii Brașov

Associação BD-MAO

story tellme©

Atitudini adaptative și gestionarea crizelor | **Sustenabilitate** | **Colaborare** | **Reziliența digitală și mentalitatea rezilientă**

Co-funded by the European Union

Finanțat de Uniunea Europeană. Punctele de vedere și opiniile exprimate aparțin însă exclusiv autorului (autorilor) și nu reflectă neapărat poziția Uniunii Europene sau a Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi trase la răspundere pentru acestea. Numărul proiectului: 2024-2-RO01-KA210-ADU-000295626