**BILANS KOMPETENCJI**

**Przed szkoleniem „ABC przedsiębiorcy”**

Imię i nazwisko:

Kierunek studiów:

*Celem testu jest dokonanie rozeznania, które obszary w zakresie kompetencji warto rozwinąć.*

*Każde pytanie składa się z opisu sytuacji, z którą możesz spotkać się podczas procesu studiowania. Cały test składa się z 20 pytań. Na pytania odpowiadasz wybierając jedną odpowiedź (a, b lub c), która jest Tobie najbliższa. Pamiętaj, nie ma złych i dobrych odpowiedzi. Intencją testu nie jest ocenienie Twoich kompetencji, ale ich zdiagnozowanie. Czas na wypełnienie testu jest nieograniczony, jednak staraj się nie zastanawiać zbyt długo nad odpowiedziami. Bardzo często pierwszy typ jest najlepszy.*

1. **„Design thinking” to metoda pracy projektowej, której zadaniem jest dostarczenie twórczych rozwiązań. Jest to na tyle uniwersalna metoda, że może być stosowana od start-upu po wielką korporację.**
2. Pierwszy raz słyszysz/ czytasz o tej metodzie pracy.
3. Sama metoda jest Ci znana jedynie pobieżnie, z chęcią poszerzyłabyś/ łbyś wiedzę w tym obszarze.
4. Sporo wiesz o tej metodzie i możliwościach jej aplikacji. Ukończyłaś/ eś szkolnie w tym obszarze bądź swoją wiedzę oceniasz jako zaawansowaną.
5. **Twoją mocną stroną jest umiejętność pracy kreatywnej, znasz narzędzia wzmacniające kreatywność w pracy indywidualnej i grupowej.**
6. Tak, to o tobie. Znasz metody pracy kreatywnej i potrafisz je stosować.
7. Niestety, często brakuje Ci inspiracji. Chciałabyś/ łbyś wzmocnienia swoich umiejętności.
8. Wierzysz w swój potencjał, jednak brakuje Ci solidnego warsztatu.
9. **Podczas pracy kreatywnej potrafisz stosować techniki wychodzenia poza schematy myślowe, by osiągnąć nowe, innowacyjne rozwiązania.**
10. Niestety, brakuje Ci warsztatu, by działać skutecznie.
11. Tak, znasz i potrafisz stosować takie narzędzia jak np.: burza mózgów, kruszenie obiektu, superpozycje, tworzenie analogii, 6 myślowych kapeluszy.
12. Potrafisz wyjść poza schemat w myśleniu, jednak działasz głównie intuicyjnie.
13. **Potrafisz podejmować decyzje w oparciu o przydatne ku temu narzędzia takie jak np.: reguła ustalania celów SMART oraz ustalanie priorytetów w oparciu o matrycę Eisenhowera.**
14. Nie znasz powyższych narzędzi, podejmując ważne decyzje stosujesz własne strategie bądź działasz intuicyjnie.
15. Znasz powyższe narzędzia, ale ich nie stosujesz.
16. Znasz powyższe narzędzia, zdarzą Ci się używać je podejmując decyzję czy wyznaczając cele.
17. **Twoja mocną stroną jest komunikacja interpersonalna, potrafisz porozumieć się z innymi ludźmi, przekonać ich do swojego zdania, czy wysłuchać ze zrozumieniem.**
18. Tak, aktywne słuchanie innych oraz aktywne mówienie to twoje zasoby, które wykorzystujesz w sytuacjach społecznych.
19. Raczej tak, chociaż działasz kierując się swoją intuicją.
20. Niestety, jest to obszar który wymaga twojego wsparcia.
21. **Potrafisz efektywnie zarządzać sobą w zmianie – wiesz, jak wychodzić zmianom naprzeciw oraz inicjować je, kiedy jest to konieczne.**
22. Niestety, nie możesz tak powiedzieć o sobie. Zmiany są dla Ciebie dużym stresorem.
23. Tak, twoja postawa wobec zmian jest proaktywna.
24. Trudno powiedzieć, czy aktywnie zarządzasz sobą w zmianie, jednak radzisz sobie.
25. **Twoją mocną stroną jest proaktywność, która polega na działaniu przed sytuacją, która ma się dopiero wydarzyć, czyli przewidywaniu przyszłych problemów, potrzeb lub zmian.**
26. Niestety, jesteś typem prokrastynatora (osoby, która zwleka i przekłada na później zadania, jakie powinna wykonać).
27. Tak, wiesz jak świadomie zarządzać sobą w czasie.
28. Działasz gównie intuicyjnie, ale masz efekty.
29. **Potrafisz wykorzystywać empatię, by tworzyć i utrzymywać długotrwałe relacje z innymi osobami, także na gruncie zawodowym**.
30. Tak, umiejętności społeczne są twoją mocną stroną.
31. Niestety, umiejętności społeczne, w tym docieranie i rozumienie głębokich potrzeb innych nie są twoją mocną stroną.
32. Działasz intuicyjnie, ale bywa że osiągasz swoje cele.
33. **W sytuacjach definiowanych jako trudne, w tym w sytuacjach społecznych potrafisz poradzić sobie ze stresem**.
34. Niestety jest to dla ciebie trudne, by w sytuacjach definiowanych jako trudne poradzić sobie ze stresem.
35. Jakoś dajesz sobie radę, by funkcjonować jednak ponosisz duże koszty psychiczne.
36. Tak. Znasz metody i techniki, by skutecznie działać w sytuacjach definiowanych jako trudne.
37. **Zarządzanie konfliktem w zespole, tak by skuteczne rozwiązywać problem, to zadanie które jest dla Ciebie**:
38. Inspirujące i dające możliwość sprawdzenia w praktyce swojej wiedzy o zarządzaniu konfliktem.
39. Trudne i w sumie nie wiesz, jak do niego podejść.
40. Zadanie, które Cię przerasta.
41. **Potrafisz efektywnie zarządzać własną pracą zdalną, tym sprawnie korzystać z pomocy informatycznych, platform komunikacji.**
42. Tak to o Tobie – potrafisz zarządzać własną pracą zdalną.
43. Niestety, masz z tym problem, by efektywnie zarządzać pracą zdalną.
44. Potrafisz pracować/ uczyć się zdalnie, jednak czujesz, że przydałoby się wzmocnienie twoich umiejętności.
45. **Potrafisz prowadzić skuteczną rozmowę w oparciu o taktyki i procedury negocjacyjne, argumentować i bronić swoich interesów**.
46. Tak to o Tobie – potrafisz negocjować.
47. Niestety, masz z tym problem, by efektywnie argumentować i bronić swoich interesów.
48. Potrafisz negocjować, jednak czujesz, że przydałoby się wzmocnienie twoich umiejętności.
49. **Zarządzanie projektami jest procesem przydatnym w różnego typu organizacjach. Podczas takiego procesu osoba kierująca projektem przeprowadza celowe planowanie i kontrolowanie zadań wchodzących w skład projektu oraz dokonuje odpowiedniej alokacji przydzielonych do realizacji projektu środków**.
50. To zagadnienia i wiedza, które Cię interesują, z chęcią poszerzysz wiedzę w tym obszarze.
51. Nie jest to obszar wiedzy, który Cię interesuje.
52. Sporo wiesz o zarzadzaniu projektami, z chęcią również poszerzysz swoją wiedzę.
53. **Swoją znajomość efektywnej komunikacji włączającej/ inkluzywnej w codziennych sytuacjach oceniasz jako zadowalającą.**
54. Uważam, że mam dobre podstawy znajomości komunikacji inkluzywnej, na ogół udaje mi się przezwyciężyć problemy komunikacyjne.
55. Przyznam, że zdarzają mi się niezręczne „wpadki”, to obszar umiejętności społecznych, który wymaga u mnie wsparcia.
56. Komunikacja inkluzywna to moja mocna strona, co więcej potrafię walczyć z stereotypami i uprzedzeniami w tym obszarze.
57. **Twoją mocną stroną** **jest sprawna organizacja pracy własnej, potrafisz wyznaczać sobie priorytety, utrzymywać motywację do świadomego zarządzania sobą w czasie.**
58. Tak, to o Tobie. Sprawna organizacja pracy własnej to twój atut.
59. Niestety, ten obszar umiejętności to twoja słaba strona.
60. To obszar umiejętności, który wymaga u Ciebie wzmocnienia.
61. **Znasz procesy psychologiczne, ekonomiczne i biznesowe decydujące o powodzeniu lub porażce w kontaktach handlowych (sprzedaży).**
62. Nie, to nie jest obszar wiedzy, którą posiadasz bądź chcesz posiadać.
63. Tak, znasz zaawansowane techniki profesjonalnej sprzedaży.
64. Nie możesz tak o sobie powiedzieć, jednak dzięki doświadczeniu i intuicji osiągasz rezultaty, gdy sytuacja tego wymaga.
65. **Masz wiedzę z zakresu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, tj. jesteś zapoznana/ y z głównymi wymogami oraz obowiązkami wynikającymi z faktu rozpoczynania oraz prowadzenia działalności.**
66. Tak, masz podstawową wiedzy w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.
67. Nie masz takiej wiedzy i zastanawiasz się, czy chcesz ją nabyć.
68. Nie masz takiej wiedzy i z chęcią byś nią nabył/a bądź myślisz o założeniu działalności gospodarczej w przyszłości.
69. **Znasz pojęcie marketingu mix produktu oraz usługi.**
    1. To zagadnienie i wiedza, które Cię interesują, z chęcią poszerzysz wiedzę w tym obszarze.
    2. Nie jest to obszar wiedzy, który Cię interesuje.
    3. Wiesz wszystko o marketingu mix produktu i usługi.
70. **Masz wiedzę z zakresu rozliczania małej firmy tj. płatności podatku VAT, opodatkowania działalności gospodarczej.**
    1. To zagadnienie i wiedza, które Cię interesują, z chęcią poszerzysz wiedzę w tym obszarze.
    2. Nie jest to obszar wiedzy, który Cię interesuje.
    3. Wiesz wszystko w tym temacie.
71. **Wiesz jakie cechy powinien posiadać przedsiębiorca oraz jakie są różnice w myśleniu przedsiębiorcy oraz menadżera.**
    1. To zagadnienie i wiedza, które Cię interesują, z chęcią poszerzysz wiedzę w tym obszarze.
    2. Nie jest to obszar wiedzy, który Cię interesuje.
    3. Wiesz wszystko w tym temacie.