



با توجه به بررسی های انجام گرفته در خصوص شناسایی مخاطبین و شرکت هایی که واجد شرایط شرکت در دوره های آموزش کار آفرینی و مدیریت می باشند. در طی جلساتی با آقای دکتر فیض بخش مدرس دروس مدیریت در دانشکده مدیریت دانشگاه شریف و عضو محترم هیأت مدیره شرکت گسترش کار آفرینی ایران و همچنین جلسه حضوری با جناب آقای دکتر احمد پور، رئیس خانه کارآفرینان کشور و عضو محترم هیأت مدیره شرکت گسترش کار آفرینی و همچنین مکاتبه و مذاکره با دیگر مراکزی که دروس کار آفرینی را تدریس می کنند، فرمی شامل مباحث و سر فصل های مهم و موثر در کار آفرینی و مدیریت آماده گردید و به پیوست نامه ای برای شناخت نیاز ها و مشکلات کارآفرینان و زمینه های مورد نیاز جهت ارتقاء توانایی های آنان در جهت ماندگاری و پیشرفتشان برای آنان ارسال گردید. مخاطبین پرسشنامه عبارتند از: کارآفرینان طرف قرارداد شرکت گسترش کار آفرینی ایران ( شامل اشخاص حقیقی و کارگاه های صنعتی و تولیدی و مراکز تحقیقاتی و همچنین شرکت های تابع سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران که از تسهیلات مالی شرکت برخوردار گشته اند)، ۲- کارآفرینان مخاطب SBDC ، ۳- شرکت های تابع سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران

سرفصل های آموزشی در راستای اهداف و سیاستهای آموزشی که در بستر زیر ساخت آموزش ارایه

آنها مفید ارزیابی گردید عبارتند از:

(۱) مبانی کار آفرینی

(۲) خلاقیت و نوآوری

(۳) ایده تا فرصت

(۴) مدیریت تکنولوژی

(۵) مباحث تیمی

(۶) One Page BP

(۷) تدوین طرح تجاری BP

(۸) حقوقی مالکیت معنوی

(۹) حقوق تجارت

(۱۰) تامین منابع مالی

(۱۱) حسابداری Financial Plan

(۱۲) مدیریت پروژه

(۱۳) مباحث ویژه مدیریتی OB& OT

(۱۴) فنون مذاکره

(۱۵) E-commerce & E-preneurship

(۱۶) توسعه کسب و کار با استفاده از ایده های نو

(۱۷) روش های حل خلاق مساله (CSP)

(۱۸) شش سیگما، باقیماندن در دنیای رقابت

(۱۹) کار آفرینی درون سازمانی

(۲۰) تفکر سیستمی

۲۱) بازاریابی بنگاههای کوچک و متوسط

۲۲) اصول آراستگی محیط کار 5S

۲۳) روش های تبلیغ محصول

۲۴) اصول و فنون فروش

۲۵) آشنایی با قوانین و مقررات کار

۲۷) ارزیابی اقتصادی طرح ها

۲۶) آشنایی با سیستم های مدیریت کیفیت

۲۷) مدیریت مالی شرکت ها

۲۸) مدیریت رشد و توسعه شرکت ها

۲۹) تجارت الکترونیک

۳۰) برنامه ریزی استراتژیک

۳۱) مبانی کنترل و کیفیت

مطابق نیاز سنجی های صورت گرفته اولویت برگزاری دوره های آموزشی مشخص گردید. رده های آموزشی که از شدت نیاز بیشتری برخوردار هستند دارای اولویت بالاتری نسبت به سایر دوره ها جهت برگزاری و ارائه خدمات آموزشی می باشند. دوره آموزشی بازاریابی - تحقیق بازار - برنامه بازاریابی Marketing plan با ۸,۲۸٪ دارای بالاترین نیاز و دوره های آموزشی روش های تبلیغ محصول و اصول و فنون فروش به ترتیب با ۷,۵۹٪ و ۶,۹۰٪ نیاز در مراحل بعدی قراردادارند. میزان شدت نیاز به هر دوره آموزشی پس از نیاز سنجی به صورت ذیل مشخص گردید:

آمار نوشته شده با توجه به نیاز سنجی های صورت گرفته انجام شده است

میزان شدت نیاز و دوره آموزشی مرتبط

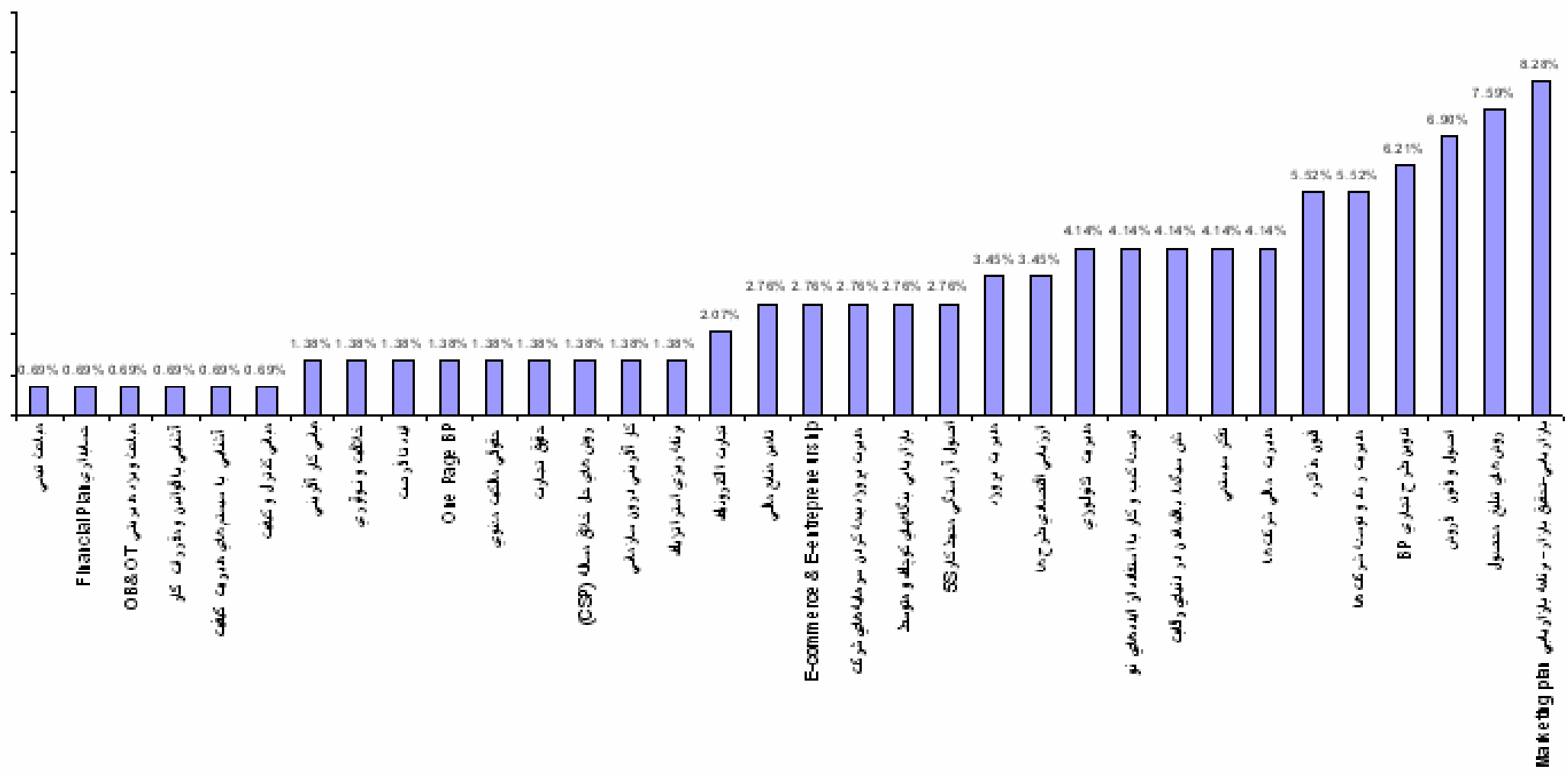
---

مباحث تیمی	۰,۶۹٪
حسابداری Financial Plan	۰,۶۹٪
مباحث ویژه مدیریتی OB& OT	۰,۶۹٪
آشنایی با قوانین و مقررات کار	۰,۶۹٪
آشنایی با سیستم های مدیریت کیفیت	۰,۶۹٪
مبانی کنترل و کیفیت	۰,۶۹٪
مبانی کار آفرینی	۱,۳۸٪
خلاقیت و نوآوری	۱,۳۸٪
ایده تا فرصت	۱,۳۸٪
One Page BP	۱,۳۸٪
حقوقی مالکیت معنوی	۱,۳۸٪
حقوق تجارت	۱,۳۸٪

روش های حل خلاق مساله (CSP)	٪۱,۳۸
کار آفرینی درون سازمانی	٪۱,۳۸
برنامه ریزی استراتژیک	٪۱,۳۸
تجارت الکترونیک	٪۲,۰۷
تامین منابع مالی	٪۲,۷۶
E-commerce & E-preneurship	٪۲,۷۶
مدیریت پروژه بیمه کردن سرمایه های شرکت	٪۲,۷۶
بازاریابی بنگاههای کوچک و متوسط	٪۲,۷۶
اصول آراستگی محیط کار S۵	٪۲,۷۶
مدیریت پروژه	٪۳,۴۵
ارزیابی اقتصادی طرح ها	٪۳,۴۵
مدیریت تکنولوژی	٪۴,۱۴
توسعه کسب و کار با استفاده از ایده های نو	٪۴,۱۴
شش سیگما، باقیماندن در دنیای رقابت	٪۴,۱۴
تفکر سیستمی	٪۴,۱۴
مدیریت مالی شرکت ها	٪۴,۱۴
مدیریت رشد و توسعه شرکت ها	٪۵,۵۲
فنون مذاکره	٪۵,۵۲
تدوین طرح تجاری BP	٪۶,۲۱
اصول و فنون فروش	٪۶,۹۰
روش های تبلیغ محصول	٪۷,۵۹
بازاریابی - تحقیق بازار - برنامه بازاریابی Marketing plan	٪۸,۲۸

نمودار شدت نیاز برگزاری دوره های آموزشی در زیر ارائه گشته است

شدت نیاز کارآفرینان جهت برگزاری دوره های آموزشی



شرکت گسترش کارآفرینی ایران (سهامی خاص) (تابع سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران)