

تست روانشناسی کارآفرینی

بر اساس شاخص Entrepreneur Quotient

consulting service



مرکز نو سعه و آموزش فصل

Season Training & Development Center



کارآفرین کسی است که یک فعالیت تجاری پرمخاطره را با ریسک مشخصی و برای کسب سود بالقوه ایجاد می‌کند، توسعه می‌دهد و اداره می‌کند. ضریب استعداد کارآفرینی (EQ) یا Entrepreneur Quotient روشی است که فرد با آن می‌تواند ویژگی‌های شخصی خود را با ویژگی‌های کارآفرینان موفق مقایسه کند. این تست که بر اساس شاخص EQ طراحی شده است، مشخص می‌نماید که خصوصیات روانشناختی و اخلاقی شما به چه میزان با روحیه کارآفرینان موفق سازگار است.

معرفی و نحوه پاسخگویی

تست کارآفرینی از ۷۰ پرسش اساسی تشکیل شده است که مهمترین معیارهای روانشناختی و اخلاقی فرد از دیدگاه کارآفرینی را مورد پرسش قرار می‌دهد. برای هر پرسش یکی از گزینه‌های بلی یا خیر را انتخاب نمایید. در پاسخگویی به این تست محدودیت زمانی وجود ندارد.

تفسیر نتایج تست

- تعداد پاسخهای بله را بشمارید. اگر تعداد پاسخ‌های بله شما:
- دقیقاً ۷۰ مورد باشد به معنای آن است که شما هم اکنون یک کارآفرین هستید.
 - بیش از ۶۰ مورد باشد به معنای آن است که استعداد کارآفرین بودن را دارید، کار خود را آغاز کنید!
 - بین ۵۹ تا ۵۰ مورد باشد به معنای آن است که استعداد بالقوه دارید. قوانین را مطالعه کنید و خود را آموزش دهید.
 - بین ۴۹ تا ۴۰ مورد باشد یعنی این که عقب هستید و پیشرفت کمی داشته‌اید اما باز هم می‌توانید با مطالعه و فراگیری اصول و قوانین کارآفرین شوید.
 - بین ۳۹ تا ۳۰ مورد باشد یعنی این که به نظر نمی‌رسد علاقمند باشید، اما این موضوع بدان معنا نیست که نمی‌توانید کارآفرین شوید.
 - بین ۲۹ تا ۲۰ مورد باشد یعنی این که راه دشواری تا تبدیل شدن به یک کارآفرین را در پیش دارید.
 - کمتر از ۲۰ مورد باشد یعنی این که احتمالاً نشانه‌های حیاتی کارآفرینی در شما مشاهده نمی‌شود.

به افرادی که موفق به کسب امتیاز بیش از ۳۵ شده‌اند (یعنی نصف پاسخ‌های آن‌ها بله بوده است) توصیه می‌شود که در راستای فراگیری اصول مدیریت و کارآفرینی به همراه مهارت‌های نگارش و تدوین طرح کسب و کار سرمایه‌گذاری نمایند!

آشنایی با کارگاه تدوین Business Plan

کارگاه تدوین Business Plan (طرح تجاری یا طرح کسب و کار) فرصت مناسبی است برای افرادی که می‌خواهند علاوه بر آشنایی با دانش و کارآفرینی، اصلی‌ترین مهارت یک مشاور کسب و کار را بیاموزند و بتوانند برای خودشان یا دیگران طرح کسب و کار تدوین نمایند. طرح کسب و کار یا Business Plan سند مکتوبی است که جزییات کسب و کار پیشنهادی یک کارآفرین را مشخص می‌نماید.

آنچه که در این کارگاه آموزشی خواهیم آموخت، آخرین روش‌ها و شیوه‌های برگزیده روز دنیا در زمینه نگارش و تدوین یک طرح کسب و کار استاندارد و قابل قبول است به گونه‌ای که هم توسعه و پرورش یک ایده خام را فرا خواهیم گرفت و هم با چکیده‌نابی از حوزه‌های مختلف علوم و فنون مدیریت مانند مدیریت استراتژیک، بازاریابی، حسابداری، مدیریت مالی و مدیریت منابع انسانی (بر اساس دوره‌های MBA) آشنا می‌شویم.

بخش دیگری از این برنامه، آموزش نرم افزار Business Plan Pro می‌باشد که به عنوان معروفترین و برترین ابزار نگارش و تدوین طرح کسب و کار در دنیا شناخته شده است.

برای هر یک از ۷۰ پرسش زیر، یکی از گزینه های بلی یا خیر را انتخاب نمایید:

۱. آیا در دوران کودکی برای به دست آوردن پول اقدام به کارهایی از قبیل شیرینی فروشی، روزنامه فروشی، یا واکس زدن کفش کرده‌اید؟
۲. آیا در میان خانواده یا بستگان شما کسی هست که دارای کسب و کار آزاد باشد؟
۳. آیا تا کنون برای شرکت کوچکی که با صاحب آن ارتباط نزدیکی داشته باشید کار کرده‌اید؟
۴. آیا بین سنین ۱۶ تا ۴۴ سال هستید؟
۵. آیا تا کنون برای شرکت یا سازمانی تحت نظارت مستقیم یکی از مدیران ارشد آن سازمان، فعالیت نموده‌اید؟
۶. آیا تجربه‌هایی در زمینه سازمان، برنامه‌ریزی، بودجه‌بندی، امور پرسنلی، بازاریابی، تبلیغات، اداره امور و ارزیابی دارید؟
۷. آیا کتابخانه‌ای دارید که در آن کتابهای راهنمای موفقیت وجود داشته باشد؟
۸. آیا همکاران شما در محل کار و دوستانان در دیگر عرصه‌های زندگی به شما احترام می‌گذارند؟
۹. آیا شما کنجکاو، مخترع، خلاق، نوآور و دارای روحیه تهاجمی هستید؟
۱۰. آیا از حل مشکلات لذت می‌برید؟
۱۱. آیا دوست دارید چیزی را خلق کنید؟
۱۲. آیا از پذیرش ریسک‌های شخصی و مالی لذت می‌برید؟
۱۳. آیا روحیه آزادی و استقلال‌طلبی در شما وجود دارد؟
۱۴. آیا نیاز زیادی به توفیق دارید؟
۱۵. آیا شخصاً ایرادگیر هستید؟ (معمولاً پیشنهادهای دیگران را رد می‌کنید؟)
۱۶. آیا به نظر شما برای اینکه شخصی کارآفرین موفق بشود لازم است خیلی خوش شانس باشد؟
۱۷. آیا اعتقاد به استفاده از مشورت افراد فنی در حوزه‌های مختلف یک کسب و کار دارید؟
۱۸. آیا معتقدید که می‌توانید سرنوشت خودتان را در دست بگیرید؟
۱۹. آیا همواره هدفهای خود را تعیین می‌کنید و فردی نتیجه‌گرا هستید؟
۲۰. آیا تجربه خاصی در زمینه کسب و کاری که قصد دارید وارد آن شوید دارید؟
۲۱. آیا پس‌انداز شخصی مهمترین منبع سرمایه مورد نیاز کارآفرینان برای راه‌اندازی شرکت است؟
۲۲. آیا مهارتهای مدیریتی دارید؟
۲۳. آیا مایلید با همان حقوقی که هم‌اکنون دریافت می‌کنید ساعات بیشتری کار کنید؟
۲۴. آیا دارای درجه دانشگاهی یا مهارت و معلومات خاصی از یک مؤسسه فنی و حرفه‌ای هستید؟
۲۵. آیا می‌دانید چگونه برای راه‌اندازی یک شرکت پول و سرمایه فراهم کنید؟
۲۶. آیا می‌توانید سریع تصمیم‌گیری کنید؟
۲۷. آیا دوستان و آشنایان، خیلی به شما وفادار هستند و اعتماد دارند؟
۲۸. آیا هنگامی که تصمیمی اتخاذ گردید اجرای آن را پیگیری می‌کنید؟
۲۹. آیا به قدرت خودتان برای اجرای هدف‌ها اعتقاد دارید؟
۳۰. آیا مایلید الگوهای رفتاری منفی‌گرا را تغییر دهید؟
۳۱. آیا دارای معیارهای عالی اخلاقی و معنوی هستید؟
۳۲. آیا دارای ایده یا محصول خوبی هستید و می‌دانید چگونه به آن دست یابید؟
۳۳. آیا می‌دانید چگونه از قدرت ذهن نیمه هوشیار خود استفاده کنید؟
۳۴. آیا خود را وقف کارتان می‌کنید و به انجام آن متعهد می‌شوید؟
۳۵. آیا می‌دانید چگونه طرح تجاری را برای ارائه به گروهی از سرمایه‌گذاران تهیه کنید؟

ادامه در صفحه بعد...

۳۶. آیا می‌توانید برای دیگران الهام‌بخش باشید و آنها را برانگیزانید؟
۳۷. آیا می‌دانید در چه شرایطی و چگونه از رادیو، تلویزیون، پست مستقیم و آگهی‌های تبلیغاتی استفاده کنید؟
۳۸. آیا می‌دانید چهار اصل بازاریابی کدام‌اند؟
۳۹. آیا می‌دانید چگونه استعدادهای خود را بارور کنید؟
۴۰. آیا ویژگی‌های شخصیتی خود را تا کنون ارزیابی کرده‌اید؟
۴۱. آیا دارایی‌های خالص خود را تا کنون تعیین کرده‌اید؟
۴۲. آیا استعداد بالقوه شغلی خود را تا کنون کشف کرده‌اید؟
۴۳. آیا به قدرت و موفقیت یادگیری خود فرمان اعتقاد دارید؟
۴۴. آیا در اکثر موارد با چهره‌ای شاد از خواب بیدار می‌شوید؟
۴۵. آیا در طول روز وقتی را به تفکر، مطالعه، برنامه‌ریزی یا استراحت اختصاص می‌دهید؟
۴۶. آیا خودتان را بلندپرواز و جاه‌طلب می‌پندارید؟
۴۷. آیا از قدرت، اختیار و نفوذ بهره‌مند هستید؟
۴۸. آیا مایلید هم‌اکنون دست از کار خود بکشید و از اول کار خود را آغاز کنید؟
۴۹. آیا می‌دانید چگونه نقطه سر به سر را مشخص کنید؟
۵۰. آیا می‌دانید چه چیزی رفتار مشتری و عادات خرید را بر می‌انگیزد؟
۵۱. آیا به اصول و قوانین خرید و کسب و کار موجود آشنا هستید؟
۵۲. آیا مایلید یک الگوی اثبات شده موفقیت را دنبال کنید، ولو اینکه با الگوی شما تفاوت داشته باشد؟
۵۳. آیا می‌توانید شکست و ناکامی را بپذیرید؟
۵۴. آیا می‌دانید چگونه گردش نقدینگی را طرح‌ریزی کنید؟
۵۵. آیا می‌دانید چگونه ترازنامه و صورت سود و زیان را بخوانید؟
۵۶. آیا با تجارت و قوانین مالیاتی رایج آشنا هستید؟
۵۷. آیا با قوانینی که بر جذب و انتخاب پرسنل تأثیر می‌گذارند آشنا هستید؟
۵۸. آیا می‌دانید یا مایل هستید که بیاموزید چگونه چیزی را بفروشید؟
۵۹. آیا خودتان را پرحرارت، خیال‌پرداز و لجوج می‌پندارید؟
۶۰. آیا مایلید هم در سود و هم در زیان یک کسب و کار شریک باشید؟
۶۱. آیا می‌دانید چگونه ایده‌های خود را از خطر سرقت حفظ کنید؟
۶۲. آیا حساب پس‌انداز دارید؟
۶۳. آیا با قوانین و مقررات مربوط به سرمایه‌گذاری آشنا هستید؟
۶۴. آیا می‌دانید چگونه به واسطه کالا یا خدماتی که ارائه داده‌اید به سادگی شهرت کسب کنید؟
۶۵. آیا شما از شغل کنونی یا وضعیت تحصیلی خود ناراضی هستید؟
۶۶. آیا فکر می‌کنید که کارآفرینی در قالب کار کردن در یک شرکت امکان‌پذیر است؟
۶۷. آیا می‌دانید از کجا وضعیت تجاری و عملیاتی صنایع خاص را پیدا کنید؟
۶۸. آیا به تفاوت‌های بین یک سازمان عمومی، شراکت، و مالکیت فردی آشنا هستید؟
۶۹. آیا با سیستم‌های حسابداری، بایگانی، تحلیل مالی و غیره آشنا هستید؟
۷۰. آیا از راه و روش تعامل با بانکداران، حسابداران و وکلا اطلاع دارید؟

برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص کارگاه تدوین Business Plan با مرکز توسعه و آموزش فصل تماس بگیرید:

▪ پست الکترونیک: info@seasontd.ir

▪ تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۱۱۰۶۱

▪ وب سایت www.seasontd.ir

▪ نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۲۱۱۷۸