



mentoru klubs
RĪGAS EKONOMIKAS AUGSTSKOLA

BIZNESA MENTORINGS

Zane Smilga, REA Mentoru Klubs

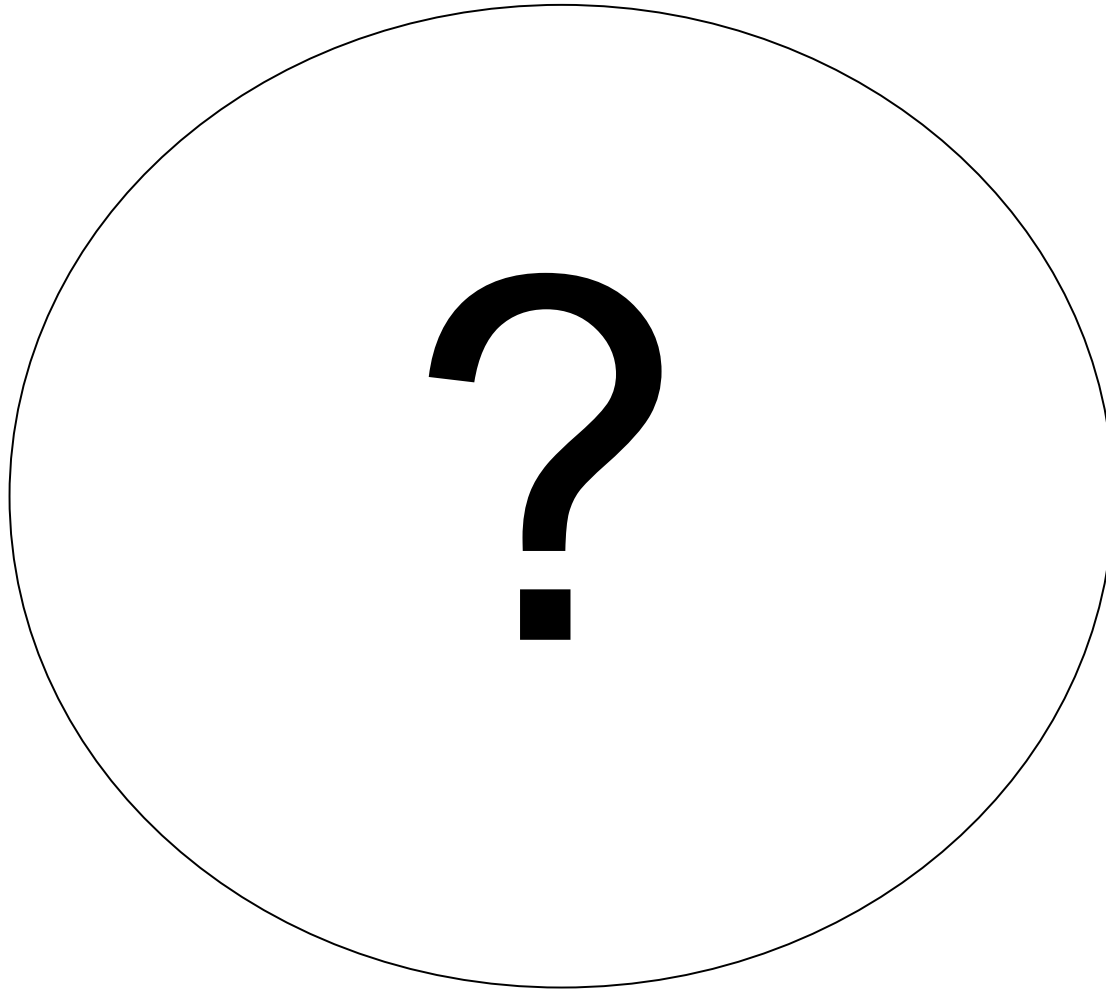


prezentācijas saturs

- Kas ir biznesa mentoringi
- Mentora un uzņēmuma sadarbība
 - loma, uzdevumi
 - sadarbības forma un principi
 - ieguvumi
- Biznesa mentoringa programmas



mentoring



Mentoring - konsultatīva sadarbība starp mentoru un uzņēmumu ar mērķi sekmēt uzņēmuma biznesa attīstību.

mentors dalās praktiskās biznesa zināšanās, kompetencēs, pieredzē, kontaktos un sniedz padomus uzņēmumam.

uzņēmums mācās un attīsta biznesa darbību un savas uzņēmējspējas.

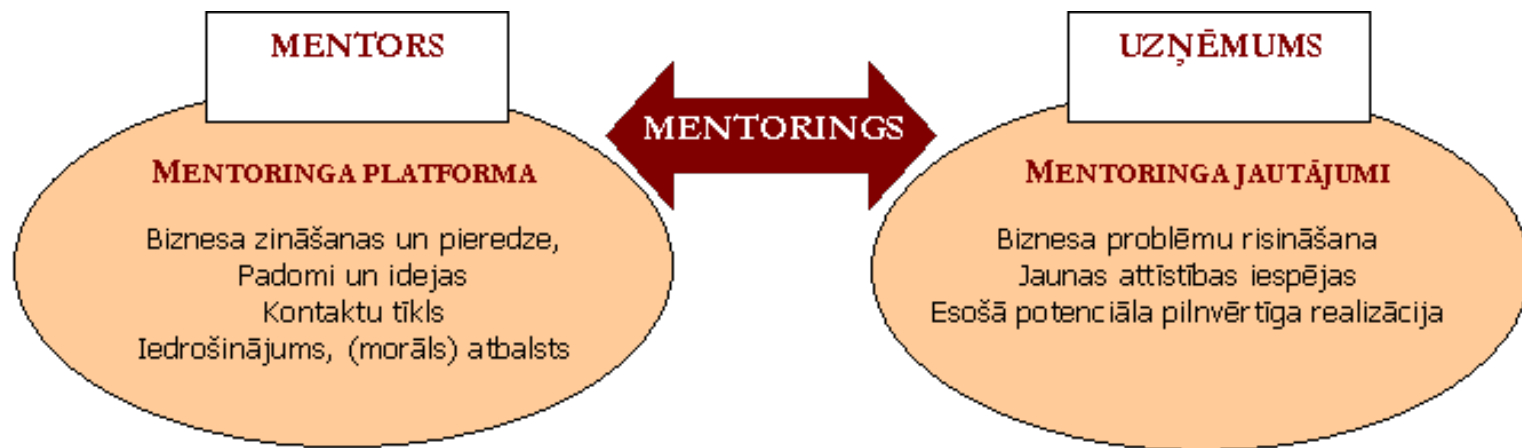


Mentori – pieredzējuši biznesa vadītāji, uzņēmēji un speciālisti

- veiksmīga biznesa pieredze, uzkrātas zināšanas, kontakti;
- iespēja brīvprātīgi iesaistīties un atbalstīt perspektīvu uzņēmumu attīstību;
- vēlēšanās ieguldīt un atbalstīt ekonomikas izaugsmi.



mentora loma



- Mentors kā “eksperta” atbalsts
- Mentors kā “co-learner”



mentora uzdevumi

- palīdzēt uzņēmumam meklēt un realizēt risinājumus biznesa tālākai attīstībai;
- palīdzēt uzņēmumam izvērtēt biznesa esošo situāciju;
- palīdzēt uzņēmumam identificēt vājos punktus;
- ierosināt attīstības iespējas un palīdzēt izvērtēt prioritātes;
- jautāt, kritizēt, norādīt uz faktoriem, kam ir nepieciešama papildus izvērtēšana;
- meklēt un ‘izaicināt’ mērķus; darboties kā biznesa gidam;
- meklēt veidus, kā novērst problēmas;
- meklēt risinājumus, kas atbilst uzņēmuma interesēm ilgākā laika termiņā;
- sniegt padomus, dalīties idejās un zināšanās par biznesa risinājumiem un to praktisku realizāciju;
- iedrošināt un morāli atbalstīt.



ko mentors nedarīs

- Neatrisinās visas problēmas uzņēmumam;
- Nestrādās uzņēmuma vietā;
- Neteiks vai neizlems, ko darīt tālāk;
- Mentori nepildīs klasiskā konsultanta lomu.

Pie stūres vienmēr ir pats uzņēmējs!



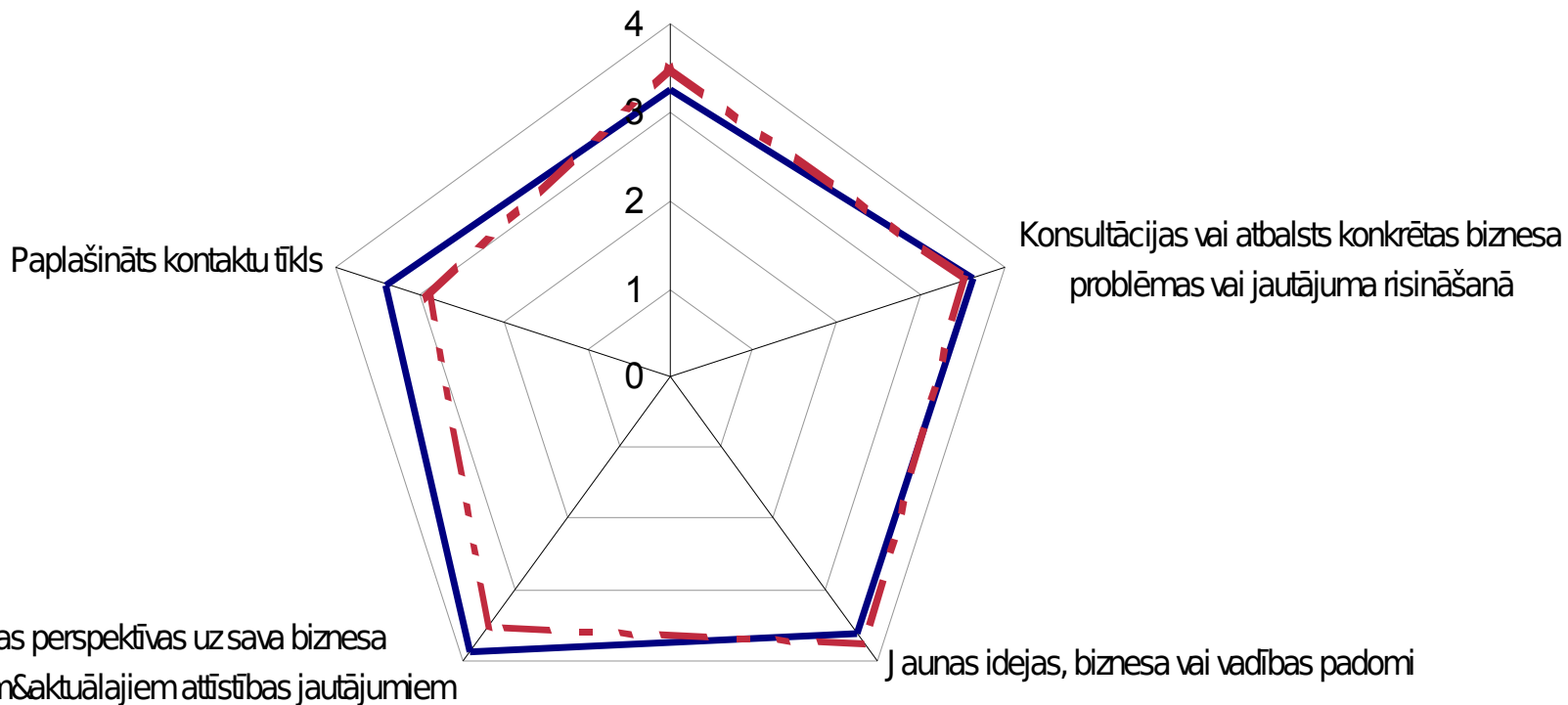
mentoringa ieguvumi uzņēmumam/uzņēmējam

- ārēju ekspertu novērtējums uzņēmuma biznesa darbībai;
- jaunas idejas, padomi;
- citas perspektīvas un svaigs skatījums uz uzņēmējdarbības attīstības iespējām;
- jaunu biznesa zināšanu iegūšana un domu apmaiņa;
- iedrošinājums un (morāls) atbalsts;



uzņēmumu ieguvumi

Uzņēmējdarbības kompetences un zināšanu
paaugstināšana



— Svarīgi

- - Apmierinātība

Skala no 1 līdz 4, kur "1" - nebija svarīgi/ ļoti neapmierināti; "4" - ļoti svarīgi/ ļoti apmierināti



mentoringa ieguvumi mentoram

- potenciāli jaunas sadarbības iespējas, jauni kontakti;
- pilnveidošanās un stimuls jaunu ideju ieviešanai;
- menedžmenta iemaņu attīstīšana mentoringa formā;
- savas biznesa kompetences plašāka pozicionēšana;



kā darbojas mentoringi

- Mentori savu atbildību uzņemas brīvprātīgi un nesaņem atlīdzību par ieguldīto laiku un darbu;
- Vidēji mentors velta uzņēmumam 3 līdz 5 stundas mēnesī;
- Uzņēmumam tiek piedāvāta sadarbība ar mentoru atbilstoši biznesa darbībai un aktuālajām vajadzībām;
- Pirmajā tikšanāsā mentors un uzņēmums vienojas par sadarbības principiem un mērķiem;
- Mentora un uzņēmuma komunikācija var būt klātienē, telefoniski, pa e-pastiem u.c.



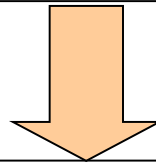
sadarbības principi

- Konfidencialitāte
- Mentoringa mērķi
- Sabalansētas vēlmes
- Mentoringa savstarpējo saistību ievērošana
- Uzticība
- Komunikācija diskusijas formā
- Konfliktējošu situāciju risināšana

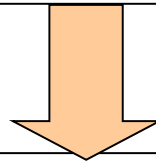


pirmā tikšanās

Uzņēmuma esošās situācijas izvērtējums
(attīstības potenciāls, iespējas un aktuālās
problēmas)



Mentoringa darbības tēmu noteikšana
(t.sk. mentoringa mērķi un sagaidāmie
rezultāti)



Vienoššanās par mentoringa formu, plānu un
praktiskajiem jautājumiem



praktiskie jautājumi

- Kādas aktivitātes (komunikācijas veidus) iekļaus mentoringa process?
- Ko abas puses sagaida no mentoringa procesa?
- Cik bieži un cik garas būs mentoringa tikšanās?
- Kura puse, kad un kādā veidā būs atbildīga par kontakta veidošanu un uzturēšanu?
- Cik ilgā laikā otrs var rēķināties ar atbildes reakciju?
- Vai mentoringa procesa laikā tiks veikta savstarpēja sadarbības novērtēšana? Kā un kad?
- Vai mentoringa laikā pārrunātie jautājumi ir konfidenciāli starp uzņēmumu un mentoru?
- Kā rīkoties, ja procesa gaitā uzņēmums vai mentors nebūs apmierināts ar sadarbības procesu?



ieteikumi ideju autoriem

- Atrodiet laiku un esiet “elastīgi” sadarbībai ar mentoru;
- Jautājiet un klausāties;
- Izmēģini jaunas lietas;
- Ziniet savus mērķus.



pasaules mentoringa prakse

Plaši atzīts biznesa atbalsta instruments Rietum-Eiropā un ASV – mobilizē pieredzējušus biznesa ekspertus

Skotijas Tirdzniecības un Rūpniecības kameras Biznesa Mentoringa programma

- darbojas kopš 2001.gada;
- atbalsts sniegts 2000 uzņēmumiem Skotijā;
- katru gadu paredz iesaistīt 500 mentorus un uzņēmumus;
- mērķis: palielināt atbalstīto firmu apgrozījumu par £400,000 - £800,000 triju gadu laikā.





mentoru klubs

RĪGAS EKONOMIKAS AUGSTSKOLA

www.mentoruklubs.lv

Biznesa mentorings:

- bezmaksas biznesa mentoru atbalsts uz 6 mēnešiem (~ 5 kontaktstundas mēnesī)
- uzņēmuma pieteikumi tiek pieņemti jebkurā laikā;
- dalība kopīgajos Kluba pasākumos, uzņēmuma prezentācijās un diskusijās;
- dalība biznesa diskusijās un “networking” pasākumos.
- mentoringa veidi: viens pret viens, mentoru komandas

Kam:

gan potenciāliem un jauniem, gan pieredzējušiem





www.lidere.lv

Biznesa mentoringa programma

Mentoringa programma uzņēmējiem ir bez maksas. Vienā programmā ir ne vairāk kā 12 pāri un programmas ilgums ir 12 mēneši. Programmas ietvaros pieredzējuši uzņēmēji (mentori) dalās pieredzē ar jaunajiem / topošajiem uzņēmējiem (pieredzes pārņēmējiem).

