

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Súkromná stredná odborná škola podnikania
4. Názov projektu	Zvýšenie kvality odborného vzdelávania a prípravy na Súkromnej strednej odbornej škole podnikania Zvolen
5. Kód projektu ITMS2014+	312011Z833
6. Názov pedagogického klubu	Podnikateľská a obchodná korešpondencia
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	24. 01. 2023
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Budova školy - miestnosť odbornej prípravy
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Mgr. Renáta Šujanská
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	www.skolapodnikania.sk

11. Manažérske zhrnutie:

Kľúčové slová:

Osobnosť

Osobnosti z podnikateľského prostredia

Krátka anotácia:

Učitelia sa na stretnutí zaoberali osobnosťou podnikateľa, jeho vlastnosťami a skúsenosťami, ktoré ho môžu do viesť k úspechu a samozrejme mal by rozmyšľať ako podnikateľ. Nestačí byť len odborník, človek musí mať v sebe aj dušu podnikateľa a manažéra. Následne analyzovali konkrétne osobnosti, ich vzostupy, podnikateľské pády a zámery – zisk alebo aj pomoc.

12. Hlavné body stretnutia

Odborné poznatky a vedomosti nadobudnuté absolvovaním odbornej školy príslušného zamerania a stupňa so zreteľom na predmet podnikania.

Osobnostné vlastnosti

- schopnosť, talent riadiť podnik a spolupracovníkov
- schopnosť presadiť sa
- schopnosť orientovať sa v zložitých situáciách
- schopnosť spolupracovať
- schopnosť komunikovať

Skúsenosti nadobudnuté praxou

- myslenie v súvislostiach
- analytická a celková predstavivosť
- tvorivosť
- prijímanie logických záverov
- samostatné konanie

Výkonnosť

- vytrvalosť
- prekonávanie prekážok
- lojalnosť a pozitívny vzťah k podniku
- záujem o vlastnú kariéru

Praktické organizačno-riadiace schopnosti

- schopnosť plánovať
- schopnosť rozhodovať
- schopnosť organizovať.

Vlastnosti podnikateľa

Podnikateľ ako manažér by mal byť vzdelaný a inteligentný, ale pritom praktický a skúsený. Musí vedieť riadiť, byť čestný, charakterný, svedomitý, pracovitý, spoľahlivý. Musí sa vedieť v správnom čase správne zorientovať apod. Úspešný manažér (podnikateľ) by mal napĺňať nasledovné vlastnosti:

Korektné vystupovanie – čím sa rozumie nielen spôsob rokovania s obchodným partnerom, v spoločnosti a teda kultúra komunikačného prejavu, ale aj celkový vzhlad, úhľadnosť a primeranosť oblečenia, účesu a správania v spoločnosti, presnosť a dodržiavanie dohovorených termínov, dodržiavanie bontónu a podobne.

Schopnosť dobre počúvať partnera znamená pozorne a sústredene ho počúvať a dať mu to aj vhodným spôsobom najavo. Za partnera treba považovať aj podriadeného, pretože ak získa dojem, že jeho návrhy neberiete do úvahy, nebude ochotný sa angažovať a výraznejšie exponovať v prospech záujmov firmy.

Empatia – ide o ľudský prístup k partnerom a schopnosť sa vcítiť do ich postavenia, vidieť problémy ich očami.

Čestnosť a dôveryhodnosť – je potrebné nesklamať dôveru obchodného partnera, ktorú do vás vkladá. Dobrá povest' v podnikaní, ktorú o vás šíria iní, je v podnikaní veľmi dôležitá.

Zásadovosť a vytrvalosť v dosahovaní zamýšľaných cieľov je predpokladom úspechu, preto podnikateľovi nesmie chýbať pevná vôľa.

Kritickosť – schopnosť spätno-väzbovým spôsobom kontrolovať a kriticky hodnotiť dosiahnuté úspechy a neúspechy,

Cieľavedomosť – len cieľavedomá činnosť vedie k úspechu, a preto dobrý podnikateľ musí mať vždy vytýčené operatívne, ako aj taktické a strategické ciele, ktoré musia byť jasné nielen podnikateľovi, ale aj jeho spolupracovníkom.

Schopnosť účinne stimulovať a úspešne motivovať – vedieť nadchnúť aj svojich spolupracovníkov pre plnenie vytýčených cieľov. Snažiť sa aby všetci zamestnanci pochopili vyššie ciele, ku ktorým firma smeruje, a pritom ich účinne jednak hmotne, ako aj morálne stimulovať.

Schopnosť produktívne myslieť – opiera sa o myšlienkové postupy, ako sú analýza, syntéza, porovnávanie, zovšeobecnenie a abstrakcia a realizovať túto schopnosť prostredníctvom pojmov, súdov, úsudkov a vyjadrovania.

Schopnosť nadväzovať dobré kontakty – je vhodné ich vyhľadávať, rozvíjať ich kvalitu a udržiavať ich.

Schopnosť delegovať právomoci, úlohy a zodpovednosť na svojich spolupracovníkov – kooperatívny štýl riadenia šetrí čas vedúceho pracovníka (podnikateľa), motivuje podriadených a zvyšuje ich účinnosť. Hlavnými kritériami hodnotenia pracovníka a výšky jeho odmeny by mali byť osobná angažovanosť, kvalita výkonu, hospodárnosť práce, spoluúčasť na zlepšeniach a inováciách, vlastný tvorivý prístup k práci a najmä dosiahnuté výsledky.

Podnikatelia, ktorých úspech je zároveň pomoc pre druhých:

Brad Ludden je zakladateľom spoločnosti Firts Descents, ktorá ponúka nezabudnuteľné outdoorové zážitky pre dospelých od 18 do 39 rokov, zápasiacich s rakovinou.

Leila Janah sa rozhodla vytvoriť svoj špeciálny projekt. Nezisková organizácia Samasource dnes spája mnoho mladých ľudí a utečencov žijúcich v mizerných životných podmienkach.

Taylor Conroy založil friend-funding platformu a dodnes vyzbieral vyše \$1 milión dolárov a založil spoločnosť Change Heroes, ktorá sa realizuje v oblasti finančného dotovania rôznych projektov počnúc štipendiami, školami, dobrovoľníckym cestovaním a pomáhaním s realizovaním rozmanitých projektov. Aktuálne sa koná zbierka na vybudovanie školy v Etiópii.

Dr. Amit Goffer zakladateľ, riaditeľ a CTO spoločnosti ReWalk stojí za vyvinutím osobného robotického exoskeletonu, ktorý pacientom s poraneniami miechy umožňuje vzpriamene stáť, chodiť, otáčať sa a dokonca aj chodiť hore a nadol po schodoch.

Stacey Boyd - Projekt Schoola. Študenti a ich blízky darujú oblečenie, ktoré už nenosia, pričom si zvolia konkrétnu školu, ktorej chcú finančne pomôcť. Oblečenie sa posiela do Schoola skladov, kde sa dá opätovne zakúpiť. Za každých \$5 dolárov, \$2 poputujú na účely realizovania školských programov.

Podnikatelia, ktorých cieľom je úspech a zisk:

Steve Jobs je jeden z najúspešnejších podnikateľov v oblasti IT. Vyformoval vlastne celé generácie a vďaka nemu zažili smartfóny obrovský bum.

Bill Gates mal vo väčšine prípadov šťastie, no zároveň tvrdo pracoval. Narodil sa do zabezpečenej rodiny a už tam získal vedomosti ohľadom podnikania a hľadania potenciálu na trhu.

Jeff Bezos je najbohatší obchodník sveta, ktorý sa dokázal rýchlo prispôbovať trhu. Amazon bol na začiatku len e-shop s knihami, no postupne sa jeho ponuka zväčšovala, až sa nakoniec stal jedným z najväčších online obchodov sveta.

13. Závěry a odporúčania:

Na záver učitelia skonštatovali, že viesť žiakov k tomu, aby sa stali dobrými podnikateľmi neznamena len naplniť paragrafy zákona, ale predovšetkým prevziať zodpovednosť za seba, svoju rodinu aj zamestnancov. Znamená to vidieť vlastné postavenie v spoločnosti a v súbehu s ňou sa vedieť postaviť aj za tých, ktorým treba poradiť či pomôcť. Dobrý podnikateľ by mal byť aj rodený vodca a mať charizmu. Čestnosť by mala byť samozrejmosťou.

Len tak môže úspešne viesť svoj tím a pôsobiť pozitívne na svojich klientov.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Mgr. Renáta Šujanská
15. Dátum	24. 01. 2023
16. Podpis	
17. Schválil (meno, priezvisko)	PaedDr. Pavol Igrini
18. Dátum	25. 01. 2023
19. Podpis	

Príloha: