

Phần 2

Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.3

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Học phần 4.3. Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Nội dung chính

Học phần này dựa trên những kết luận và nội dung cơ bản của các học phần trước. Nó hướng dẫn học viên cách quản lý rủi ro và lập kế hoạch cho cơ sở kinh doanh thuộc về cá nhân, gia đình hay nhóm của mình. Các bài tập đánh giá cho tập huấn viên biết ý kiến phản hồi của học viên về nội dung các bài học và phương pháp học qua trải nghiệm của khóa đào tạo Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”.

Mục tiêu

Sau học phần này, doanh nhân nữ sẽ hiểu biết hơn về cách quản lý rủi ro và các công cụ lập kế hoạch. Điều này giúp họ nâng cao tầm nhìn và chuẩn bị chu đáo hơn cho “công việc kinh doanh tương lai” của mình. Các bài tập đánh giá sẽ giúp học viên tổng kết lại những gì đã học được đồng thời giúp cho người tập huấn viên nắm được mức độ hiệu quả của khóa đào tạo từ đó tiếp tục hoàn thiện các khóa đào tạo và tiến hành hỗ trợ tiếp theo cho học viên.

Bài tập

31. Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

32. Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo của Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” dành cho doanh nhân nữ

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Bài tập 31. Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ



Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nêu được tầm quan trọng của việc quản lý rủi ro và lập kế hoạch kinh doanh “trong tương lai”;
- Thực hành sử dụng một số công cụ lập kế hoạch kinh doanh cơ bản.



Thời gian

90 - 180 phút



Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết giấy
- Băng dính



Giáo cụ

- Giáo cụ 31.1: Đánh giá rủi ro
- Giáo cụ 31.2: Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá rủi ro
- Giáo cụ 31.3: Đánh giá cơ hội
- Giáo cụ 31.4: Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá cơ hội
- Giáo cụ 31.5: Nội dung kế hoạch kinh doanh
- Giáo cụ 31.6: Bài tập về nhà - Lập kế hoạch hành động
- Giáo cụ 31.7: Kế hoạch kinh doanh



Chuẩn bị

- Tập huấn viên cần nghiên cứu kỹ công cụ lập kế hoạch kinh doanh và điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu của học viên nếu cần.

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

- Dán 4 tờ giấy A0 lại, vẽ đồ thị đánh giá rủi ro theo Giáo cụ 31.1, đánh số các ô nhưng không ghi mức độ nghiêm trọng, không vẽ thang xếp hạng rủi ro.

Các bài học liên quan

- Chương 3. Dự án kinh doanh
- Học phần 4.1. Quản lý bản thân và những người khác và học phần 4.2. Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh.



Lưu ý đối với tập huấn viên

- Công cụ lập kế hoạch đầu tiên, Bài tập về nhà - Lập kế hoạch hành động (Giáo cụ 31.6), giúp học viên xác định mục tiêu, các vấn đề ưu tiên, lập kế hoạch hoạt động và quản lý cơ hội cũng như rủi ro có thể phát sinh trong kinh doanh khi họ trở về nhà. Công cụ thứ hai, Kế hoạch kinh doanh (Giáo cụ 31.7), được giới thiệu để giúp học viên xây dựng một bản kế hoạch chi tiết hơn cho công việc kinh doanh mà học viên đang hoặc sắp tiến hành. Các công cụ cần được điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh địa phương cũng như trình độ, yêu cầu và mong muốn của học viên. Trong bài nên khuyến khích học viên tự sửa đổi các công cụ này, như vậy về sau học viên sẽ dễ vận dụng hơn.
- Nhiều chương trình, tổ chức tín dụng và tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp có các biểu mẫu và công cụ riêng. Tập huấn viên cần nghiên cứu trước và lựa chọn cái nào nên giới thiệu thêm hay chỉ sử dụng công cụ trong tài liệu Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”. Sẽ tốt hơn nữa nếu tập huấn viên được đào tạo cách điền thông tin và sử dụng biểu mẫu của các tổ chức đó để giúp học viên tiếp cận dịch vụ và sản phẩm của họ dễ dàng hơn.
- Làm bài tập về nhà về lập kế hoạch hành động và kế hoạch kinh doanh sẽ mất vài giờ. Nên giới thiệu một hoặc cả hai công cụ trong khóa đào tạo cho doanh nhân. Nên cho học viên hoàn thành các nội dung chính trước khi khóa học kết thúc. Như vậy, triển khai hỗ trợ sau đào tạo sẽ thuận lợi hơn. Trong các khóa đào tạo tập huấn viên, học viên cũng cần được nghiên cứu những công cụ này để giúp doanh nhân sử dụng và còn hỗ trợ họ khi tiếp cận với những tổ chức cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh nếu cần. Trong phần lập kế hoạch hành động, sẽ hữu ích hơn nếu tập huấn viên tự lập cho mình kế hoạch đào tạo và hỗ trợ sau đào tạo dành cho doanh nhân nữ tham gia chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”.
- Cả học viên và tập huấn viên đều cần giữ kế hoạch hành động của học viên để sử dụng về sau.

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Các bước tiến hành

Bước 1 – 5 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Nói với học viên rằng chủ đề của bài học này là lập kế hoạch kinh doanh. Hỏi học viên theo họ lập kế hoạch là gì. Tổng kết ý kiến trả lời của học viên thành khái niệm lập kế hoạch: *lập kế hoạch có nghĩa là nhìn về phía trước, xác định mục đích cần theo đuổi và các bước cần thực hiện để đạt được mục đích đó.*
- Nhấn mạnh tầm quan trọng của việc lập kế hoạch và nghiên cứu trước khi bắt tay vào một công việc tăng thu nhập hoặc kinh doanh nhỏ. Nhắc học viên nhớ lại bài “Cô Thoa nuôi gà bán” (Học phần 3.2, Bài tập 14) và sự cần thiết phải tiến hành nghiên cứu thị trường: nếu cô Thoa tìm hiểu trước về khách hàng ở nơi cô định bán gà thì cô đã có nhận định sát thực hơn về cầu gà thịt và đã không lãng phí nhiều thời gian và tiền bạc đến như vậy.

Bước 2 – 25 phút

- Giới thiệu bài tập động não “Đánh giá rủi ro”:
Người kinh doanh cần chuẩn bị tinh thần để nắm lấy cơ hội và hóa giải nguy cơ khi chúng xảy ra. Phòng tránh các khó khăn và tình huống khẩn cấp luôn luôn là phương án tối ưu. Nếu xảy ra rắc rối cần xử lý ngay. Đừng để vấn đề nhỏ trở nên trầm trọng hơn vì không được quan tâm giải quyết. Bài tập này giới thiệu một công cụ để đánh giá các mối nguy cơ có thể xảy ra và mức độ nghiêm trọng của nó.
- Trải Giáo cụ 31.1 (Đánh giá rủi ro) đồng thời phát cho mỗi học viên một bản Giáo cụ 31.2 (Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá rủi ro). Giải thích ý nghĩa của các cạnh và các ô. Mời học viên đứng xung quanh tờ giấy trải trên sàn.
- Hỏi học viên:
 1. *Cái gì có thể ảnh hưởng xấu tới việc kinh doanh của các anh chị?*Ghi các ý trả lời của học viên lên thẻ bia và xếp thành cột trên sàn. Lấy ra từng thẻ và hỏi:
 2. *Việc này dễ xảy hay khó xảy ra?*
 3. *Nếu việc này xảy ra thì tác hại của nó nhỏ hay lớn? Không giải quyết thì sao? Giải quyết thì sao?*Làm mẫu cách xếp thẻ rủi ro thứ nhất và thứ hai vào ô. Từ rủi ro thứ ba, mời học viên lên xếp. Tiếp tục như vậy đến hết cột rủi ro.
- Hỏi học viên:

Phần 2

Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.3

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Bài tập 31

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

- *Rủi ro nằm trong ô 4 có nghĩa là gì? (dễ xảy ra, nếu xảy ra thì tác hại lớn) Như vậy có nghiêm trọng không? (rất nghiêm trọng)*
- *Rủi ro nằm trong ô 1 có nghĩa là gì? (ít khả năng xảy ra, nếu xảy ra thì tác hại không lớn) Như vậy có nghiêm trọng không? (ít nghiêm trọng)*
- *Rủi ro nằm trong ô 3 có nghĩa là gì? (nếu xảy ra thì tác hại lớn, nhưng ít khả năng xảy ra) Như vậy so với ô 4 và ô 1 thì mức độ nghiêm trọng như thế nào? (ít hơn 4, nhiều hơn 1)*
- *Rủi ro nằm trong ô 2 có nghĩa là gì? (dễ xảy ra, nhưng nếu xảy ra thì tác hại không lớn) Như vậy so với ô 4 và ô 1 thì mức độ nghiêm trọng như thế nào? (ít hơn 4, nhiều hơn 1)*

Đưa cho học viên các thẻ bìa (3 màu khác nhau) ghi “Rất nghiêm trọng”, “Nghiêm trọng ở mức trung bình” và “Ít nghiêm trọng” để họ dán vào các ô 1, 2, 3, 4.

- **Vẽ thang xếp hạng rủi ro theo mức độ nghiêm trọng theo Giáo cụ 18.2. Hỏi học viên:**
 - *Nếu ta xếp hạng các rủi ro trong ô 1, 2, 3, 4 theo 3 mức: ít nghiêm trọng, nghiêm trọng ở mức trung bình và rất nghiêm trọng, thì các anh chị sẽ xếp như thế nào?*

Cho học viên ghi số ô lên thẻ rủi ro rồi lần lượt lấy thẻ ở từng ô ra xếp hạng trên thang. Hỏi học viên:

- *Nếu chuẩn bị ứng phó với rủi ro thì cần ưu tiên lập kế hoạch cho rủi ro nào đầu tiên? (những rủi ro ở phía trên theo thang xếp hạng)*

Tổng kết ý kiến của học viên thành kết luận: *khi phân loại rủi ro vào 4 ô, những rủi ro ở ô 4 là những rủi ro cần chuẩn bị kế hoạch đối phó đầu tiên, sau đó đến ô 3 và 2. Khi có nhiều rủi ro xảy ra cùng một lúc, cũng cần ưu tiên giải quyết theo trình tự đó mới hiệu quả về thời gian, chi phí, nhân lực.*

Bước 3 – 60-90 phút

- **Hỏi học viên:**
 - *Khi nào các anh chị phải lập kế hoạch kinh doanh?*

Nhóm các ý kiến trả lời của học viên thành những nhóm như:

- *Khi chuẩn bị khởi sự hoặc mở rộng kinh doanh, cần lập kế hoạch cho chính bản thân mình để theo dõi quá trình thực hiện một cách có hệ thống.*
- *Khi đặc điểm của ngành hàng kinh doanh có thời gian cao điểm, sử dụng nhiều nhân công và thời gian thấp điểm, doanh thu giảm và đòi hỏi ít nhân lực, cần lập kế hoạch cho chính bản thân mình để điều tiết nguồn lực theo mùa vụ.*

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

- Khi vay vốn, cần lập dự án trong đó có dự báo doanh thu và luồng tiền để hoàn trả ngân hàng hoặc tổ chức cho vay.
- Khi liên doanh với đối tác mới hoặc hợp tác với thầu phụ cần lập kế hoạch để cho họ thấy số lượng sản phẩm doanh nghiệp có khả năng sản xuất và giao hàng, số lượng và mục đích sử dụng vốn huy động.
- Treo Giáo cụ 31.5 (Nội dung kế hoạch kinh doanh) và giải thích các nội dung chính của bản kế hoạch kinh doanh.
- Phát Giáo cụ 31.6 (Bài tập về nhà - Lập kế hoạch hành động) và Giáo cụ 31.7 (Kế hoạch kinh doanh). Giới thiệu rằng đây là một số công cụ lập kế hoạch thường sử dụng trong kinh doanh:
 - Kế hoạch hành động giúp học viên xác định mục tiêu, các vấn đề ưu tiên, lập kế hoạch hoạt động và quản lý cơ hội cũng như rủi ro có thể phát sinh trong kinh doanh.
 - Kế hoạch kinh doanh giúp học viên xem xét một cách chi tiết những khía cạnh cơ bản của công việc kinh doanh mà họ đang hoặc sắp tiến hành.
 - Tất cả những công cụ này cũng giúp tập huấn viên và cán bộ tư vấn kinh doanh triển khai những hoạt động hỗ trợ sau đào tạo dành cho doanh nhân.
- Đề nghị học viên hoàn thành những nội dung chính trong bản kế hoạch trong vòng 30 phút.

Chú ý: Bài tập này có thể làm cá nhân hoặc theo nhóm. Nên làm theo nhóm nếu một số học viên có kế hoạch cộng tác với nhau.

- Khi học viên làm bài tập, tập huấn viên nên bao quát và hỗ trợ học viên nếu cần.
- Khi hết thời gian làm bài, mời 2 - 3 học viên hoặc nhóm trình bày ngắn gọn về kế hoạch vừa lập.
- Tổng kết bài học như sau:
 - **Hãy giải quyết vấn đề ngay khi nó mới manh nha**, có bệnh phải chữa kịp thời, đừng để cái sảy nảy cái ung.
 - **Hãy lập kế hoạch cho công việc của bạn và thực hiện nó!** Không phải cứ lập kế hoạch thì tự khắc sẽ thành công. Bạn phải dùng hết sức mình để hoàn thành công việc chứ không phải là "há miệng chờ sung" đợi kế hoạch tự biến thành hiện thực.

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ



Lưu ý đối với tập huấn viên

Bước 2b. Đánh giá cơ hội (không bắt buộc) - 25 phút

Thực hiện bước này nếu có đủ thời gian và trong lớp có nhiều học viên sắp khởi sự hoặc mở rộng kinh doanh và đang lập kế hoạch hành động cho chính mình. Bước này có thể triển khai sau bước 2, trước bước 3 để học viên có một cái nhìn toàn diện về cơ hội và rủi ro do các hoạt động sắp tới đem lại.

- Giới thiệu bài tập động não “Đánh giá cơ hội”:

Ngoài lập kế hoạch đối phó với rủi ro, người kinh doanh còn cần chuẩn bị sẵn sàng để nắm lấy cơ hội khi nó xuất hiện. Bài tập này giới thiệu một công cụ để đánh giá các cơ hội có thể phát sinh và lợi ích đem lại cho công việc kinh doanh của các anh chị.

- Trải Giáo cụ 31.3 (Đánh giá cơ hội) đồng thời phát cho mỗi học viên một bản Giáo cụ 31.4 (Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá cơ hội). Giải thích ý nghĩa của các cạnh và các ô. Mời học viên đứng xung quanh tờ giấy trải trên sàn.

- Hỏi học viên:

- *Cái gì có thể tạo thuận lợi cho việc kinh doanh của các anh chị?*

Ghi các ý trả lời của học viên lên thẻ bìa và xếp thành cột trên sàn. Lấy ra từng thẻ và hỏi:

- *Việc này dễ xảy ra hay khó xảy ra?*
- *Nếu việc này xảy ra thì lợi ích của nó nhỏ hay lớn? Không nắm lấy thời cơ thì sao? Tận dụng được thời cơ thì sao?*

Làm mẫu cách xếp thẻ cơ hội thứ nhất và thứ hai vào ô. Từ cơ hội thứ ba, mời học viên lên xếp. Tiếp tục như vậy đến hết cột cơ hội.

- Hỏi học viên:

- *Cơ hội nằm trong ô 4 có nghĩa là gì? (dễ xảy ra, nếu xảy ra thì lợi ích lớn) Như vậy có quan trọng không? (rất quan trọng)*
- *Cơ hội nằm trong ô 1 có nghĩa là gì? (ít khả năng xảy ra, nếu xảy ra thì lợi ích không lớn) Như vậy có quan trọng không? (ít quan trọng)*
- *Cơ hội nằm trong ô 3 có nghĩa là gì? (nếu xảy ra thì lợi ích lớn, nhưng ít khả năng xảy ra) Như vậy so với ô 4 và ô 1 thì mức độ quan trọng như thế nào? (ít hơn 4, nhiều hơn 1)*
- *Cơ hội nằm trong ô 2 có nghĩa là gì? (dễ xảy ra, nhưng nếu xảy ra thì lợi ích không lớn) Như vậy so với ô 4 và ô 1 thì mức độ quan trọng như thế nào? (ít hơn 4, nhiều hơn 1)*

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Đưa cho học viên các thẻ bìa (3 màu khác nhau) ghi “Rất quan trọng”, “Quan trọng ở mức trung bình” và “Ít quan trọng” để họ dán vào các ô 1, 2, 3, 4.

- Vẽ thang xếp hạng cơ hội theo mức độ quan trọng theo Giáo cụ 18.2. Hỏi học viên:
 - *Nếu ta xếp hạng các cơ hội trong ô 1, 2, 3, 4 theo 3 mức: ít quan trọng, quan trọng ở mức trung bình và rất quan trọng, thì các anh chị sẽ xếp như thế nào?*

Cho học viên ghi số ô lên thẻ cơ hội rồi lần lượt lấy thẻ ở từng ô ra xếp hạng trên thang. Hỏi học viên:

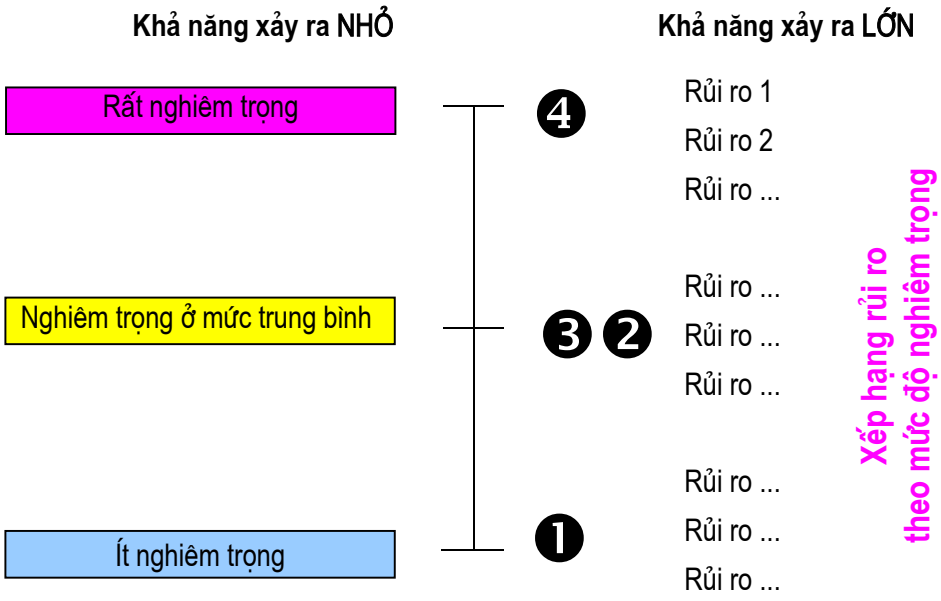
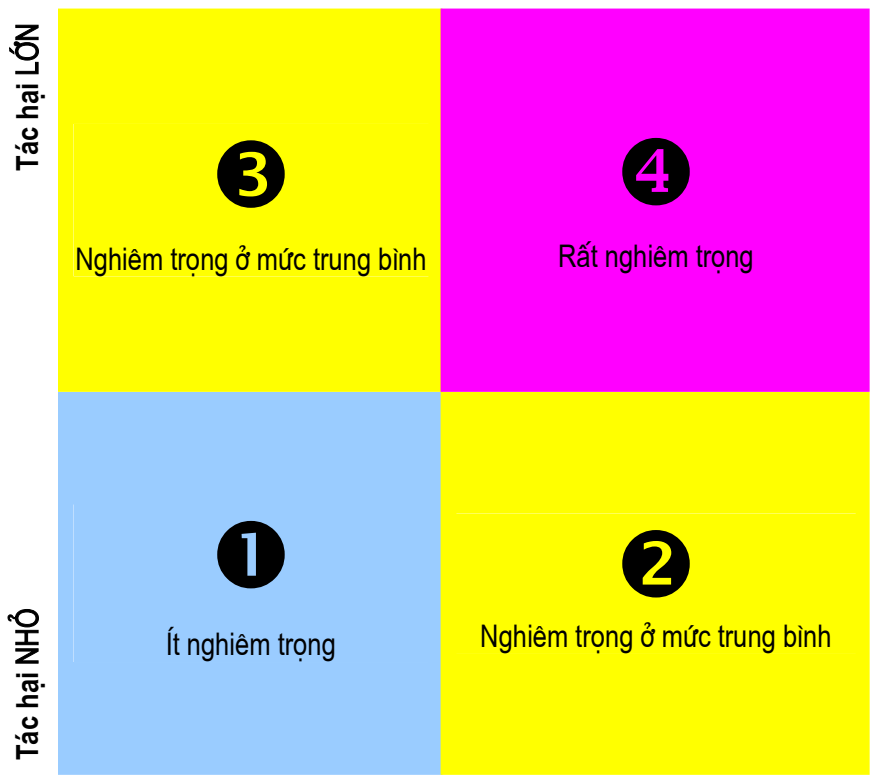
- *Nếu chuẩn bị nắm lấy cơ hội thì cần ưu tiên lập kế hoạch cho cơ hội nào đầu tiên? (những cơ hội ở phía trên theo thang xếp hạng)*

Tổng kết ý kiến của học viên thành kết luận: *khi phân loại cơ hội vào 4 ô, những cơ hội ở ô 4 là những cơ hội cần chuẩn bị kế hoạch tận dụng đầu tiên, sau đó đến ô 3 và 2. Khi có nhiều cơ hội diễn ra cùng một lúc, cũng cần ưu tiên đầu tư thời gian, tiền vốn, nhân lực để tận dụng cơ hội theo trình tự đó mới hiệu quả.*

Phần 2
Chương 4
Học phần 4.3
Bài tập 31
Giáo cụ 31.1

Con người, tổ chức và quản lý
 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

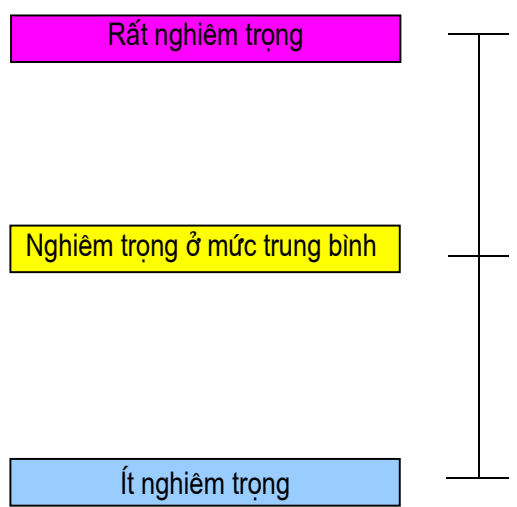
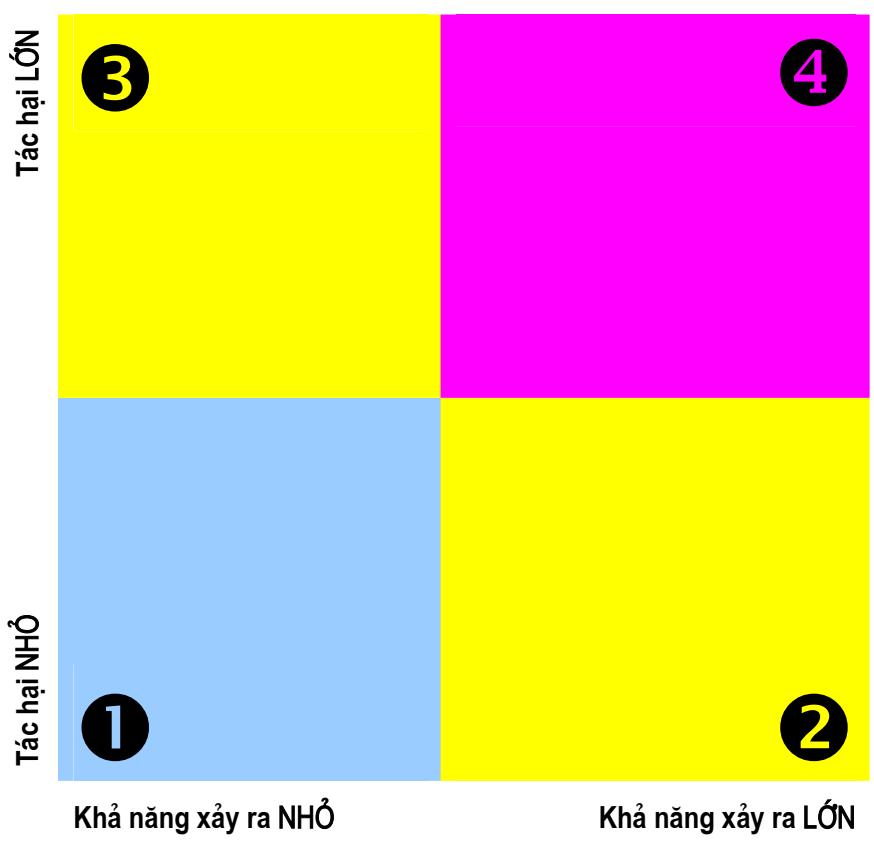
Đánh giá rủi ro



Phần 2
Chương 4
Học phần 4.3
Bài tập 31
Giáo cụ 31.2

Con người, tổ chức và quản lý
 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

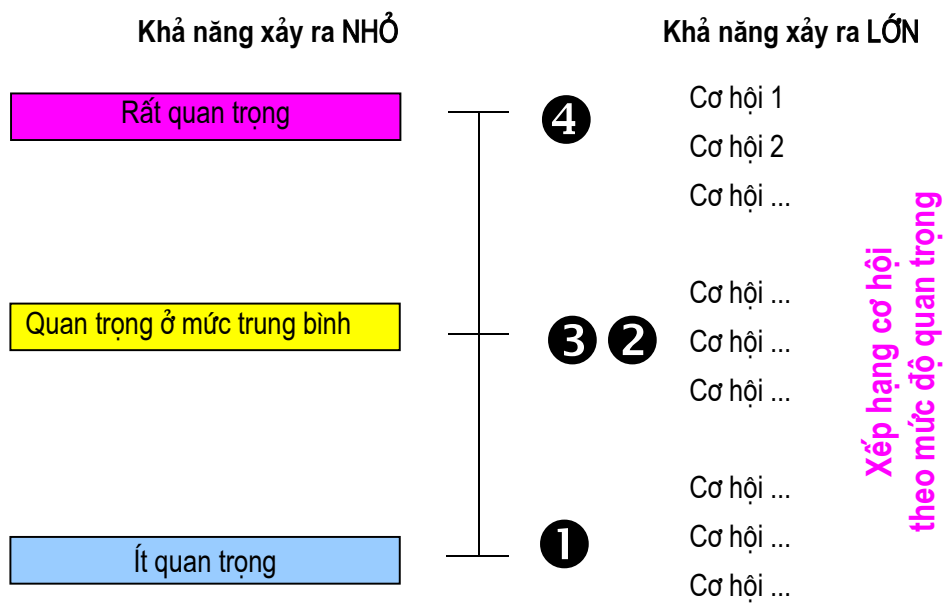
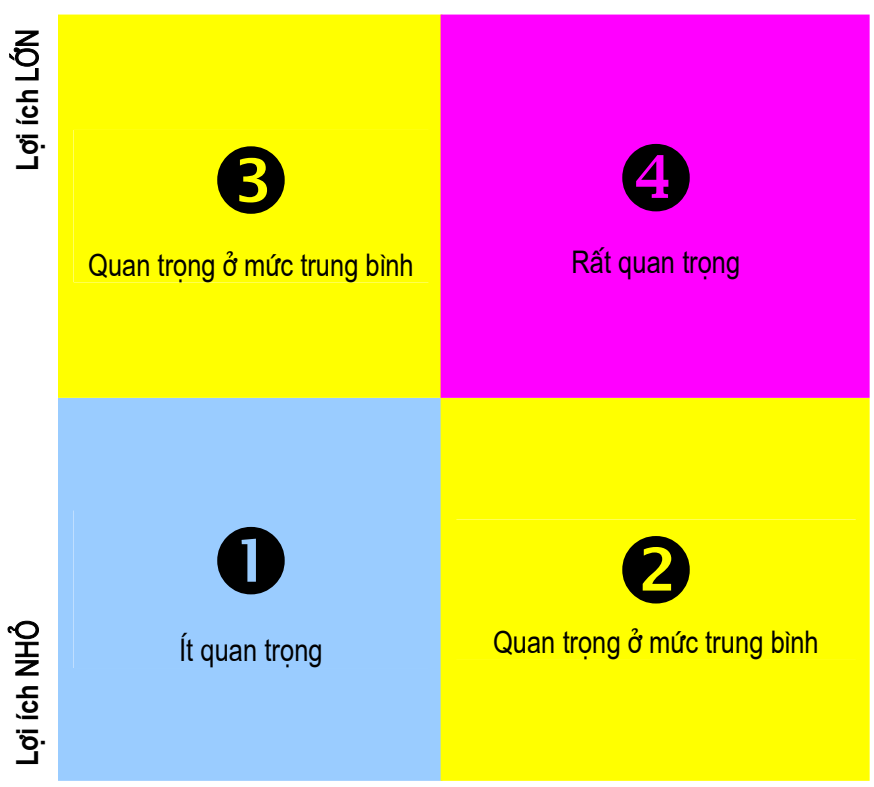
Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá rủi ro



Phần 2
Chương 4
Học phần 4.3
Bài tập 31
Giáo cụ 31.3

Con người, tổ chức và quản lý
 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

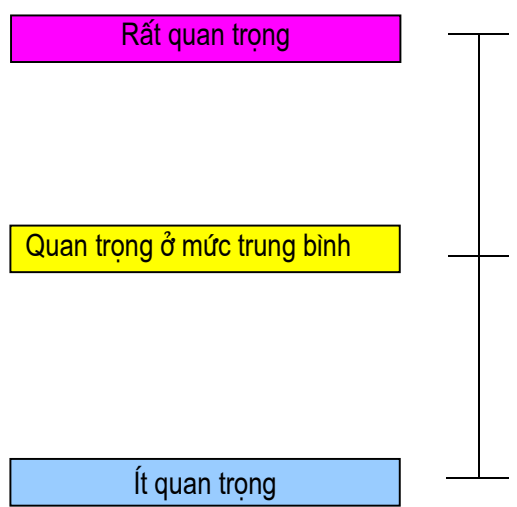
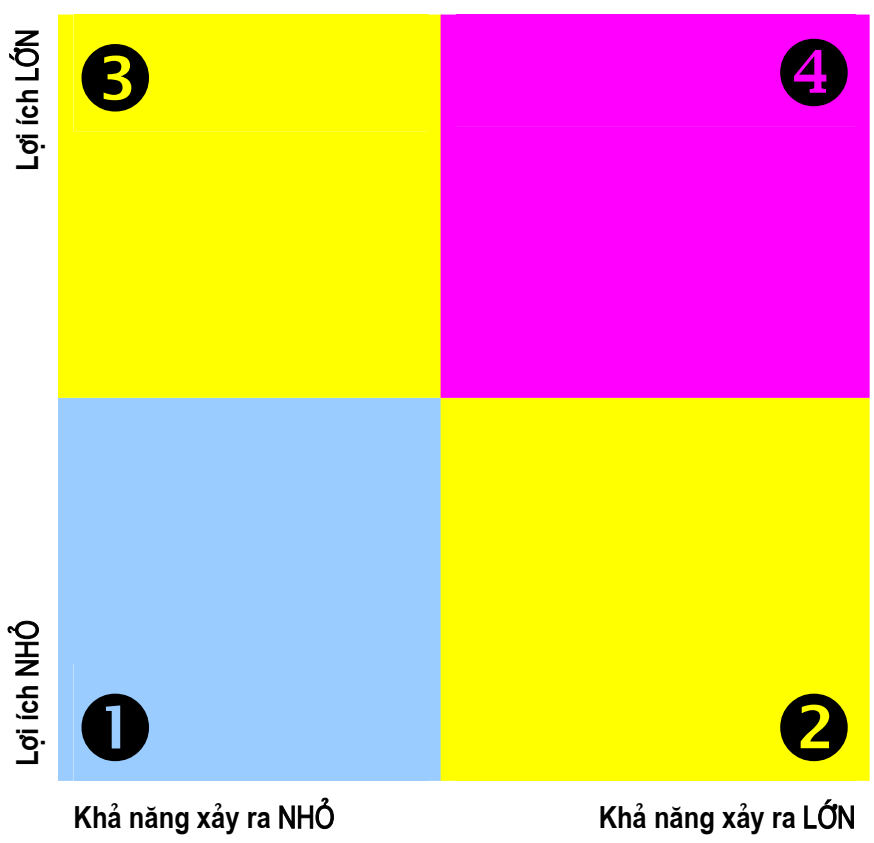
Đánh giá cơ hội



Phần 2
Chương 4
Học phần 4.3
Bài tập 31
Giáo cụ 31.4

Con người, tổ chức và quản lý
Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Tài liệu phát cho học viên - Đánh giá cơ hội



Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Giáo cụ 31.5

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Nội dung kế hoạch kinh doanh

Hình vẽ của Giáo cụ 85 trong bản gốc.

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Giáo cụ 31.6

Con người, tổ chức và quản lý
Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Bài tập về nhà - Lập kế hoạch hành động

Tên doanh nghiệp:

Ngày:

Trong 3 tháng tới mục tiêu trong kinh doanh của tôi là:

Trong 3 tháng tới tôi sẽ tập trung vào các lĩnh vực sau:

Công việc kinh doanh của
tôi có những hoạt động sau:

Những cơ hội (+) hoặc nguy cơ (-)
đối với từng hoạt động là:

Để tận dụng cơ hội và hóa giải nguy cơ,
tôi phải hành động và cần những nguồn lực sau:

Hoạt động 1

Cơ hội (+)

Nguy cơ (-)

Hành động

Nguồn lực

Hoạt động 2

Cơ hội (+)

Nguy cơ (-)

Hành động

Nguồn lực

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 31

Giáo cụ 31.6

Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Hoạt động 3 **Cơ hội (+)** **Hành động**

..... **Nguy cơ (-)**
..... **Nguồn lực**

Các lĩnh vực ưu tiên: Tiếp theo cần thực hiện hoạt động nào để giải quyết những vấn đề nêu trên, ai tiến hành và khi nào? (liệt kê hoạt động theo mức độ quan trọng giảm dần)

Hoạt động 1 **Ai chịu trách nhiệm?** **Cùng với ai?** **Khi nào?**

Hoạt động 2

Hoạt động 3

Phần 2

Chương 4 Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.3 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Bài tập 31 **Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ**

Giáo cụ 31.7

Kế hoạch kinh doanh

- **Tên cá nhân hoặc nhóm** (nếu là nhóm liệt kê tên thành viên)
- Công việc kinh doanh dự kiến của chúng tôi là:
- Địa điểm kinh doanh:
- Chúng tôi có những kỹ năng sau:
- Chúng tôi cần học thêm những kỹ năng sau:
- Chúng tôi có những tài sản sau (nhà cửa, địa điểm đẹp, trang thiết bị):
- Chúng tôi cần thêm những tài sản sau:

Thị trường:

- Chúng tôi sẽ bán hàng cho:
- Đối thủ cạnh tranh là (ai, ở đâu, tại sao):
- Chúng tôi sẽ xúc tiến sản phẩm/dịch vụ của mình như sau:

Hoạt động kinh doanh:

- Kế hoạch sản xuất cho một năm (lich trình và sản lượng):
mỗi ngày
mỗi tuần
mỗi năm
- Tổng sản lượng một năm là (nếu là dịch vụ thì tính sản lượng theo đơn vị: số giờ hoặc số ngày cung cấp dịch vụ, nếu tính sản lượng theo năm cần chú ý tính sản lượng cao và thấp điểm):
- Có những nhân sự sau làm việc (ai, bao nhiêu):
- Chúng tôi sẽ phân công công việc như sau:
- Đội ngũ quản lý là (nêu giám đốc, thủ quỹ, quản lý bán hàng..., tức là mô tả tất cả các vị trí quản lý và công việc họ đảm nhiệm):

Phần 2
Chương 4
Học phần 4.3
Bài tập 31
Giáo cụ 31.7

Con người, tổ chức và quản lý
 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn
Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ

Chi phí kinh doanh:

Vốn khởi sự

Vốn hoạt động (cho một năm)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
Tổng	Tổng

- Chúng tôi có thể vay vốn từ:
 - với lãi suất.....% /tháng, hoặc%/năm
 - thanh toán hàng tháng/năm là
 - Thời hạn vay từ.....cho tới.....
 - Bổ sung thêm những chi tiết khác về khoản vay của bạn ở đây:

Doanh thu bán hàng

- Giá của sản phẩm/dịch vụ là:
- Doanh số bán (số lượng) dự tính: hàng ngày.....hàng tuần:.....
- Doanh số bán (số lượng) dự tính: hàng tháng.....hàng năm:.....

Giá của đối thủ cạnh tranh cho từng sản phẩm/dịch vụ:

- Doanh số bán (số lượng) dự tính: hàng ngày.....hàng tháng.....hàng năm.....
- Doanh thu dự tính cho một năm:

Cơ hội và thách thức trong kinh doanh:

- Cơ hội và lợi ích (những yếu tố tích cực) là:
- Những rủi ro và thách thức (những yếu tố tiêu cực) là:

Phần 2

Chương 4 Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.3 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Bài tập 32 **Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo của Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” đối với doanh nhân nữ**

Bài tập 32.

Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo của Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” đối với doanh nhân nữ



Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Xác định được khóa đào tạo có đạt được những mục tiêu và kỳ vọng đề ra hay không;
- Thống nhất được với đơn vị tổ chức và tập huấn viên về hỗ trợ sau đào tạo.



Thời gian

30 phút



Bố trí phòng học:

Hình chữ U hoặc theo vòng tròn



Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết giấy
- Băng dính



Giáo cụ

- Giáo cụ 32.1: Mẫu phiếu đánh giá khóa đào tạo doanh nhân nữ chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”



Chuẩn bị

Tập huấn viên cần nghiên cứu mẫu phiếu đánh giá, sửa đổi nếu thấy cần thiết và phô-tô sẵn để phát cho mỗi học viên một bản.

Phần 2

Chương 4 Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.3 Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Bài tập 32 **Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo của Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”**

Các bước tiến hành

Bước 1 – 20 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Nhắc lại mục đích của khóa đào tạo Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” và mục tiêu học tập của học viên:
 - *Nhằm tăng cường năng lực kinh tế và xã hội của phụ nữ trong nhóm thu nhập thấp, hiểu được tính thích hợp của việc cung cấp cơ hội bình đẳng cho cả nam và nữ trong phát triển doanh nghiệp.*
 - *Hiểu được tầm quan trọng của việc có được “tinh thần kinh doanh” trong kinh doanh quy mô nhỏ và kinh doanh của những phụ nữ và gia đình có thu nhập thấp.*
 - *Tăng cường năng lực của tập huấn viên trong công tác cung cấp dịch vụ đào tạo kỹ năng quản lý kinh doanh cơ bản theo định hướng hành động, lấy học viên làm trọng tâm và cho các lời khuyên thực tiễn về phát triển doanh nghiệp cho nhóm phụ nữ và gia đình có thu nhập thấp.*
 - *Hỏi học viên xem mong đợi của mình đã được đáp ứng chưa và đạt được mục tiêu trên phương diện nào.*
- Nói với học viên rằng tác dụng của việc đánh giá là nhằm hoàn thiện hơn nữa chương trình đào tạo Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” và lập kế hoạch hỗ trợ sau đào tạo phù hợp. Sẽ tiến hành đánh giá bằng hai hình thức: điền phiếu và trao đổi miệng.
- Phát phiếu đánh giá và cho học viên điền trong vòng 5 phút. Thu lại phiếu trước khi kết thúc khóa học cho tập huấn viên và đơn vị tổ chức lớp phân tích.
- Trao đổi theo vòng tròn: mỗi học viên nêu một điểm tốt và một điểm cần cải tiến của khóa đào tạo (ví dụ, họ đã khám phá được gì, họ thích hoặc không thích điều gì, họ cần đào tạo tiếp tục về những nội dung gì).

Bước 2 – 10 phút

- Thảo luận kế hoạch hỗ trợ sau đào tạo và thống nhất về các bước tiếp theo cần tiến hành và thời gian tiến hành. Cảm ơn học viên đã tham gia khóa học.

Phần 2

Chương 4

Học phần 4.3

Bài tập 32

Giáo cụ 32.1






Con người, tổ chức và quản lý

Lập kế hoạch hành động cho công việc kinh doanh của bạn

Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo của chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”

Mẫu phiếu đánh giá khóa đào tạo doanh nhân nữ chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”

1. Nhìn chung, anh (chị) đánh giá khóa đào tạo Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” như thế nào?

Tuyệt vời		Không hữu ích		
				

2. Ba nội dung nào hữu ích nhất đối với anh (chị)? Tại sao?
3. Những nội dung nào ít hữu ích nhất đối với anh (chị)? Tại sao?
4. Trong khóa học này anh (chị) muốn có thêm những nội dung nào?
5. Trong khóa học này, anh (chị) thích những phương pháp nào nhất (ví dụ: thuyết giảng, đọc tài liệu, trình bày trên đèn chiếu, trò chơi, đóng vai, bài tập tình huống, nhóm nhỏ)?
6. Trong khóa học này, anh (chị) không thích những phương pháp nào nhất (ví dụ: thuyết giảng, đọc tài liệu, trình bày trên đèn chiếu, trò chơi, đóng vai, bài tập tình huống, nhóm nhỏ)?
7. Theo anh (chị) nên điều chỉnh chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” như thế nào cho phù hợp với nhóm đối tượng của mình?
8. Theo anh (chị) nên làm gì để hoàn thiện hơn nữa các khóa đào tạo Chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”?
9. Anh (chị) đánh giá như thế nào về khâu tổ chức (ví dụ: phòng học, giải lao, phiên dịch, hậu cần, hành chính, thư ký...)?
10. Anh (chị) thu nhận được điều gì nhiều nhất từ khóa học này?