

Lời nói đầu

Bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” (GET Ahead) - được thiết kế nhằm hỗ trợ các tổ chức đối tác của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) trong việc xúc tiến phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ nghèo đang muốn hoặc đã tham gia vào các hoạt động kinh doanh nhỏ. Bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” khác với những tài liệu tập huấn kinh doanh truyền thống ở chỗ nó nhấn mạnh đến những kỹ năng kinh doanh cơ bản từ khía cạnh giới, bất kể được áp dụng cho việc khởi sự hay tăng cường khả năng kinh doanh của một cá nhân, hộ gia đình hay nhóm sản xuất. Nó đáp ứng những nhu cầu thực tiễn và chiến lược của những phụ nữ có thu nhập thấp tham gia kinh doanh bằng cách giúp họ củng cố lại những kỹ năng kinh doanh cơ bản và quản lý con người có hiệu quả. Nó giúp phụ nữ phát triển những tố chất doanh nhân trong chính bản thân mình và nhận được sự hỗ trợ thông qua các nhóm, tổ chức và mạng lưới phát triển doanh nghiệp.

Bộ tài liệu tập huấn này phản ánh và bổ sung cho kho tàng kinh nghiệm của ILO, UNIFEM, GTZ và các tổ chức khác. Nó được phát triển trên cơ sở những công cụ đã phát triển trước đó trong chương trình “Khởi sự doanh nghiệp và Tăng cường khả năng kinh doanh” (SIYB) của ILO và Chương trình tài chính xã hội, cũng như liên hệ tới các nguồn tài liệu quan trọng khác của ILO như tài liệu về xây dựng hiệp hội và điều kiện làm việc an toàn. Đó là những vấn đề thiết yếu đối với doanh nhân nữ, đặc biệt là những người hoạt động kinh doanh nhỏ trong khu vực kinh tế tư nhân.

Bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” thúc đẩy quá trình tạo quyền về kinh tế và xã hội cho phụ nữ để họ có thể sánh ngang cùng nam giới trong các hoạt động kinh doanh:

- **Tạo quyền về kinh tế**, vì những phụ nữ nghèo tham gia vào việc tạo thu nhập thường có ít cơ hội được học tập, tập huấn. Họ thường phải gánh một khối lượng công việc nặng gấp hai ba lần so với nam giới, từ kiếm tiền, nội trợ, cho tới chăm sóc gia đình. Họ cần có thêm những kỹ năng về quản lý và đàm phán để có thể biến những công việc làm ăn lặt vặt qua ngày thành những hoạt động kinh doanh có lãi và bền vững.
- **Tạo quyền trong xã hội**, vì ở rất nhiều nước, phụ nữ thường có vai trò thấp hơn so với nam giới. Phần lớn phụ nữ chỉ quanh quẩn ở gia đình, ít liên hệ với bên ngoài và do vậy việc đi lại và thiết lập quan hệ bị hạn chế. Phụ nữ cần có kỹ năng liên kết và đủ tự tin để có thể tin tưởng vào những nhận định của mình và sống độc lập bằng khả năng của chính họ.

Bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” chủ yếu tập trung vào các doanh nhân nữ nhưng cũng không loại trừ nam giới. Có một câu nói phổ biến trên thế giới là: “Đằng sau một người đàn ông thành đạt luôn có một người đàn bà mạnh mẽ”. Câu nói này nếu nói ngược lại cũng luôn đúng. Cho dù những người phụ nữ là thành viên của một gia đình kinh doanh hay kinh doanh riêng hay kinh doanh cùng với những phụ nữ khác, thành công của họ thường phụ thuộc vào sự hỗ trợ và ủng hộ của gia đình. Do vậy, bộ tài liệu tập huấn này không phải là tài liệu dành cho phụ nữ mà được thiết kế chuyên biệt về giới.

Lời nói đầu

Phương pháp tập huấn học viên cùng tham gia chú trọng các hoạt động thực hành sử dụng kinh nghiệm thực tiễn của chính các học viên và trên cơ sở đó rút ra bài học trong việc quản lý kinh doanh. Các doanh nhân nữ và nam, cũng như các hiệp hội kinh doanh của họ có những đóng góp quan trọng cho hoạt động tập huấn. Bộ tài liệu tập huấn này được thiết kế với các phần được kết cấu chặt chẽ với các bài tập thực hành mang tính thực tiễn cao, nêu bật được chức năng phát triển kinh doanh và các mối quan hệ giới. Nó tập hợp nguồn lực và ý tưởng vào trong các bài tập, đã được chứng minh là có hiệu quả và phù hợp với những phụ nữ nghèo có học vấn thấp cũng như với những nhà quản lý khối doanh nghiệp dân doanh. Những nhóm đối tượng này phải đối mặt với những khó khăn giống nhau khi trở thành những nhà quản lý, ví dụ như có ít thời gian và phải cân bằng mối quan tâm và sức lực cho những nhu cầu cấp thiết.

Bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” cho doanh nhân nữ đã được thử nghiệm ở Thái Lan vào năm 2001. Sau đó được mở rộng và thử nghiệm ở Campuchia và Lào vào năm 2003, ở Việt Nam năm 2004 và ở Trung Quốc và Mông Cổ năm 2005. Sáng kiến được thực hiện bởi nhóm Giới và Những vấn đề của lao động nữ trực thuộc Văn phòng tiểu khu vực Đông Á ILO (SRO-Bangkok), và nhóm Bình đẳng giới và Phát triển doanh nhân nữ (WEDGE) thuộc chương trình Tạo việc làm thông qua phát triển doanh nghiệp nhỏ (IFP/SEED). Chúng tôi chân thành cảm ơn bà Nelien Haspels, ông Gerry Finnegan và bà Susanne Bauer vì những đóng góp của họ trong việc xây dựng bộ tài liệu tập huấn này. Chúng tôi cũng rất biết ơn sự hỗ trợ tài chính của Chính phủ các nước Ireland, Nhật Bản và Anh. Những đóng góp này cùng với những đóng góp về kỹ thuật và tài chính của ILO đã xây dựng nên bộ tài liệu này.

Chúng tôi xin cảm ơn các cán bộ của ILO bà Nelien Haspels, Aya Matsuura, Nguyễn Kim Lan và Linda Deelen và Trung tâm Nâng cao Năng lực Cộng Đồng bà Đặng Hương Giang trong việc biên tập và xuất bản Bộ tài liệu tập huấn này ở Việt Nam.

Chúng tôi hy vọng rằng các tổ chức đối tác của ILO sẽ thấy bộ tài liệu này hữu dụng trong việc hỗ trợ hiệu quả cho các nhóm người thiệt thòi và cải thiện chất lượng công việc cũng như cuộc sống của họ.

Tháng 4 năm 2006, Hà Nội và Băng – cốc

RoseMarie Greve
Giám đốc
ILO, Hà Nội

Takeo Hayaki
Cố vấn kỹ thuật trưởng kiêm Điều phối viên chung
Chương trình Đa song phương ILO/ Nhật Bản
ILO.

Christine Evans-Klock
Giám đốc
Văn phòng tiểu khu vực Đông Á
ILO, Băng – cốc

Michael Henriquez
Giám đốc
Vụ tạo việc làm và phát triển doanh nghiệp
ILO, Geneva

Lời cảm ơn

Các tác giả muốn gửi lời cảm ơn tới tất cả học viên của các khoá tập huấn tập huấn viên “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” (TOT) ở Campuchia và Lào năm 2003 và ở Thái Lan năm 2001; tới các đồng nghiệp và đồng tập huấn viên đến từ ILO Bangkok và các dự án của ILO trong khu vực; cũng như các đồng tập huấn viên tại các nước và các doanh nhân nữ. Chúng tôi cũng rất cảm ơn lãnh đạo các Chính phủ và các tổ chức NGO phụ trách vấn đề xoá đói giảm nghèo và tạo quyền cho phụ nữ, cũng như các chuyên gia tư vấn kinh doanh, chuyên gia về giới và rất nhiều cá nhân, tổ chức đã chia sẻ kinh nghiệm và tài liệu với chúng tôi.

Những đóng góp của các dự án từ khu vực châu Á bao gồm Chương trình hợp tác phát triển Ireland-ILO (DCI); Chương trình ILO Nhật Bản; Mở rộng cơ hội việc làm cho phụ nữ (EEOW) ở Campuchia và Thái Lan; và Dự án tiểu vùng sông Mekong về chống buôn bán phụ nữ và trẻ em (TICW) thuộc Chương trình quốc tế về loại trừ lao động trẻ em (IPEC) ở Lào và Thái Lan.

Rất nhiều người đã tự nguyện đóng góp thời gian và tâm huyết để cùng phát triển bộ tài liệu tập huấn này. Chúng tôi đặc biệt cảm ơn các ông bà Sugunya Voradilokkul, Busakorn Suriyasarn, Aya Matsuura, Linda Deelen, Piyamal Pichaiwongse, Soe Le Aung, Max Iacono, Arita Charoensuk, Supinda Mongkhonsuksawat và Louis Boonsinsukh ở Thái Lan; Tim Dyce, Maria-Jose Barney Akeni và Serizawa ở Geneva; Young Vin, Chi Sovanna, Nivana Cheng, Lim Phai và Buchhit Veasna ở Campuchia; Manisoth Bouddakham, Sengmany Viyaket, Phimphone Singsonliya, Inthasone Phetsiriseng và Phetphim Champasith ở Lào; RoseMarie Greve, Jens Christensen, Đỗ Thanh Bình, Nguyễn Kim Lan, Huỳnh Lan Phương Nguyễn Mai Oanh, Đào Lê Mai Thanh, Nguyễn Thị Linh Vân, Nguyễn Văn Đào, Cornelis Van Der Ree, Đặng Hương Giang, Lương Mai Em và Trần Thị Lan Anh ở Việt Nam; Maria Jose Barney; Sabine Becker, Patricia Finnegan, và Hanz Matla.

Susanne Bauer, Gerry Finnegan và Nelien Haspels

Tháng 4/ 2006, Berlin, Geneva và Bangkok

Phần 1. Giới thiệu bộ tài liệu tập huấn

Chương 1. Mục đích và chiến lược: Tại sao, Cái gì, Ai và Như thế nào

Mục đích chung của bộ tài liệu “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” là:

- Mở rộng cơ hội có được việc làm tốt và có thu nhập cho phụ nữ và nam giới nhờ tham gia kinh doanh tại gia đình và trong cộng đồng,
- Tạo điều kiện cho các doanh nhân nữ có thu nhập thấp và gia đình họ có thể chuyển từ thu nhập không ổn định sang phát triển kinh doanh có lãi,
- Đóng góp vào quá trình tạo quyền kinh tế và xã hội cho đối tượng người nghèo.

Chiến lược để đạt được những mục tiêu này bao gồm huy động các mạng lưới về giới và doanh nghiệp và các tổ chức đối tác ở các nước thành viên ILO, và nâng cao năng lực cho các tổ chức này để họ có thể hỗ trợ doanh nhân nữ và thúc đẩy bình đẳng giới trong các dịch vụ phát triển doanh nghiệp cho những nhóm dân cư thiệt thòi.

Những mục tiêu học tập cho người sử dụng bộ tài liệu tập huấn này là:

- Thúc đẩy việc tạo quyền kinh tế và xã hội cho phụ nữ, đặc biệt là phụ nữ có thu nhập thấp và giúp hiểu rõ lý do tại sao cần tạo cơ hội bình đẳng cho cả phụ nữ và nam giới trong phát triển doanh nghiệp;
- Tạo ra một “tinh thần kinh doanh” cho những phụ nữ nghèo tham gia vào các hoạt động tạo thu nhập và kinh doanh nhỏ;
- Nâng cao năng lực cho các tập huấn viên để họ có thể cung cấp các hoạt động tập huấn lấy học viên làm trọng tâm và mang tính thực hành về những kỹ năng quản lý kinh doanh cơ bản, cho đối tượng học viên là phụ nữ nghèo và gia đình họ.

Bộ tài liệu tập huấn này dành cho các đối tượng:

- Các doanh nhân: là những phụ nữ nghèo, trình độ văn hoá hạn chế và gia đình họ, hiện tham gia vào các hoạt động tạo thu nhập trong các nhóm kinh doanh, hộ gia đình hay cá nhân.
- Các tập huấn viên từ các tổ chức đối tác của ILO: các tổ chức phát triển, tiếp cận và hỗ trợ phụ nữ tham gia các hoạt động tạo thu nhập, các doanh nghiệp cực nhỏ, cùng với các nữ và doanh nhân nam thành đạt và các tổ chức của họ.

Lập luận và cơ sở hình thành

Có rất nhiều phụ nữ đang tham gia vào các hoạt động tạo thu nhập và kinh doanh trong các doanh nghiệp cực nhỏ. Rất nhiều người trong số họ không có kế sinh nhai nào khác và phải tham gia vào các hoạt động để nuôi sống gia đình. Họ phải lặn lội kiếm sống trong những điều kiện làm việc khắc nghiệt và có rất ít hy vọng thoát khỏi cảnh đói nghèo. Trên thế giới có rất nhiều tổ chức phát triển xúc tiến các hoạt động kinh tế, đặc biệt trong những nhóm đối tượng thiệt thòi thông qua các dự án nhằm mục đích giúp họ tăng thu nhập, xóa đói giảm nghèo và nâng cao vai trò của người phụ nữ. Tuy nhiên, rất nhiều chương trình dự án vẫn chưa đáp ứng được một cách có hệ thống các vấn đề cũng như nhu cầu của những người phụ nữ rất dễ bị thiệt thòi nhưng cũng rất năng động.

Phần 1

Chương 1

Mục đích và chiến lược: Tại sao, Cái gì, Ai và Như thế nào

Những chương trình tập huấn doanh nghiệp và các dịch vụ phát triển doanh nghiệp hiện tại nhằm hỗ trợ phụ nữ nghèo đứng trước những thách thức sau:

- **Chuyển từ hoạt động phúc lợi sang hoạt động định hướng kinh doanh.** Có rất nhiều tổ chức phát triển địa phương hoạt động với mục tiêu xã hội có xu hướng tiếp cận và nhìn nhận các dự án phát triển doanh nghiệp nhỏ cho phụ nữ như dự án phúc lợi. Do vậy, họ thường không cung cấp được cho các nhóm đối tượng phụ nữ những kỹ năng, kiến thức kinh doanh thực tiễn và không khuyến khích tinh thần kinh doanh, vốn là điều vô cùng quan trọng để có thể kinh doanh thành công.
- **Thúc đẩy bình đẳng giới**
 - Các chương trình tập huấn kinh doanh kiểu truyền thống thường không giải quyết được những vấn đề đặc thù về giới của phụ nữ nghèo trong kinh doanh, vì nó chủ yếu chỉ nhìn vào những thiếu hụt về kiến thức trong việc hình thành, quản lý hay phát triển một doanh nghiệp. Điều này không có lợi cho phụ nữ vì những dịch vụ này có xu hướng được phát triển dựa trên quan điểm của nam giới, càng củng cố thêm định kiến về nam giới và phụ nữ trong doanh nghiệp.
 - Ở nhiều nước, phụ nữ thường có ít nguồn lực hơn nam giới về khía cạnh giáo dục, thời gian và tiền bạc để tham gia các hoạt động tập huấn, hoặc phải gặp khó khăn về đi lại. Hậu quả là so với nam giới phụ nữ nghèo nói chung thu được ít lợi ích hơn từ các dịch vụ phát triển doanh nghiệp.
 - Trong thời gian gần đây, phụ nữ đã được lựa chọn để cho vay những khoản tín dụng nhỏ vì họ thường làm việc chăm chỉ và đáng tin cậy trong việc hoàn trả vốn vay. Tuy nhiên, trong những trường hợp như vậy, việc tạo quyền cho phụ nữ không phải lúc nào cũng được đảm bảo vì được vay vốn không có nghĩa là có được quyền kiểm soát thu nhập trong gia đình.
 - Hơn nữa, có rất nhiều chương trình chuyển sang giải quyết những nhu cầu thực tiễn và chiến lược của phụ nữ, vì vậy mà đôi khi gặp sự phản đối của nam giới và lãnh đạo địa phương. Những xu hướng như vậy là phản tác dụng và cần được điều chỉnh lại bằng cách sử dụng những phương pháp đặc thù về giới thu hút cả nam và nữ tham gia, đồng thời cho phép họ theo đuổi những chiến lược về giới. May mắn thay, điều này đang bắt đầu trở thành hiện thực, ví dụ như trong hoạt động xúc tiến các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS), nhận thức về vai trò của phụ nữ như là khách hàng và người cung cấp dịch vụ ngày càng được nâng cao.
- **Từ việc chú trọng vào những con số đến ưu tiên xây dựng một “tinh thần kinh doanh”.** Việc chuyển giao kiến thức trong phát triển doanh nghiệp thường chú trọng đến việc nâng cao những kỹ năng kế toán kinh doanh cho những đối tượng có kiến thức, được học hành và có khả năng hiểu và sử dụng các con số. Những phụ nữ có trình độ văn hóa thấp có xu hướng bị quá tải vì trình độ đầu vào của họ không đủ. Tuy nhiên, họ có rất nhiều kỹ năng và kinh nghiệm sống. Trên những cơ sở này, bộ tài liệu tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” giúp họ phát triển một “tinh thần kinh doanh”, điều này sẽ khích lệ họ học thêm những kỹ năng khác nếu cần thiết. Ví dụ, trước khi học văn hóa và những kỹ năng tính toán, họ cần hiểu tại sao lại phải học quản lý tài chính và làm quen với những nguyên tắc cơ bản của việc tính chi phí và giá thành.

Chương 2. Nội dung và cấu trúc chương trình tập huấn

Bộ tài liệu tập huấn này bao gồm 3 phần.

Phần 1 bao gồm những mục tiêu và chiến lược chính, giới thiệu khái quát về cấu trúc và nội dung tập huấn. Nó cung cấp những lời khuyên cho tập huấn viên và những gợi ý cho công tác tổ chức chương trình tập huấn “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”.

Phần 2 được chia thành 4 chương chính với tổng số 10 học phần. Mỗi học phần bao gồm một loạt các bài tập. Mỗi bài tập bắt đầu với việc liệt kê những mục tiêu học tập cụ thể cho học viên, giới thiệu những công cụ tập huấn cần thiết, chỉ ra những hoạt động chuẩn bị cần làm trước khi làm bài tập và cung cấp một kế hoạch bài giảng từng bước. Kế hoạch bài giảng cung cấp hướng dẫn cả về nội dung cơ bản và quá trình thực hiện bài tập. Mỗi kế hoạch bài giảng kết thúc bằng những lời khuyên mang tính chất đúc kết đối với các tập huấn viên trong việc sử dụng chương trình trong tương lai. Cuối mỗi bài tập là các giáo cụ như những tài liệu minh họa về các thông điệp chính, biểu mẫu cũng như những hướng dẫn làm bài tập nhóm hay trò chơi đóng vai sẽ được sử dụng trong bài tập hay là tài liệu phát thêm cho học viên.

Nội dung các học phần của phần 2 như sau:

Chương 1 Những vấn đề cơ bản về giới và doanh nhân

Học phần 1.1 Giới thiệu về chương trình tập huấn và học viên

Học phần 1.2 Xúc tiến bình đẳng giới: Vòng đời của con người và doanh nghiệp

Chương 2 Doanh nhân nữ và yếu tố môi trường

Học phần 2.1 Doanh nhân nữ: Cô ấy có thể làm việc đó

Học phần 2.2 Môi trường kinh doanh: Cô ấy không cô đơn

Chương 3 Dự án kinh doanh

Học phần 3.1 Ý tưởng kinh doanh, cơ hội và thách thức

Học phần 3.2 Marketing

Học phần 3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ

Học phần 3.4 Tài chính

Chương 4 Con người, tổ chức và quản lý

Học phần 4.1 Quản lý bản thân và những người khác

Học phần 4.2 Hỗ trợ và mạng lưới kinh doanh

Học phần 4.3 Lập kế hoạch hành động cho doanh nghiệp của bạn.

Phần 1

Chương 2

Nội dung và cấu trúc chương trình tập huấn

Phần 3 cung cấp những tài liệu nguồn và tài liệu tham khảo cho tập huấn viên và doanh nhân. Phần tài liệu đọc thêm về giới và kinh doanh dành cho doanh nhân nữ cung cấp thêm thông tin về những cơ hội và thách thức mà họ phải đối mặt trong vòng đời của doanh nghiệp. Phần tra cứu nhanh giới thiệu khái quát về những thuật ngữ tài chính và kinh doanh thường dùng. Cuối cùng, bộ tài liệu tập huấn giới thiệu danh sách những tài liệu đã được tham khảo và sử dụng trong quá trình chuẩn bị bộ tài liệu tập huấn này cũng như những nguồn thông tin hữu ích khác như những địa chỉ các trang web.

Chương 3. Những lời khuyên cho tập huấn viên

Người lớn học như thế nào và tập huấn họ ra sao?

Rất nhiều đối tượng hưởng lợi của chương trình là người lớn có trình độ văn hóa thấp nhưng lại có nhiều kinh nghiệm sống và làm việc. Họ thường rất nhanh trong việc xử lý những vấn đề thực tiễn và không thích nghe nhiều về những khái niệm lý thuyết dài dòng. Chúng ta biết rằng người lớn học được nhiều nhất từ những gì họ biết từ kinh nghiệm bản thân. Do vậy, bộ tài liệu tập huấn này sử dụng những phương pháp tập huấn như sau:

- Phương pháp “**Học bằng thực hành**” được biết đến như một phương pháp học qua hành động và học bằng kinh nghiệm. Việc dạy lý thuyết cần giảm đến mức tối thiểu. Việc phân tích lý thuyết chỉ nên đề cập được sau khi đã hoàn thành các bài tập thực hành. Điều này giúp cho học viên có thể tự phân tích và học từ chính kinh nghiệm bản thân mình. Nó giúp cho học viên chuyển những kinh nghiệm, kỹ năng và khả năng chưa được khai thác của họ thành những kỹ năng, kiến thức được hệ thống hóa và có khả năng ứng dụng cao. Họ sẽ được học cách sử dụng phương pháp giải quyết vấn đề từng bước, nắm lấy cơ hội và đối mặt với rủi ro. Quá trình học tập này đặc biệt phù hợp cho cả đối tượng có trình độ văn hóa thấp cũng như những nhà quản lý và lập pháp có trình độ cao. Những nhóm đối tượng này, dù chênh lệch lớn về trình độ, khả năng tiếp cận giáo dục và các nguồn lực khác, cũng có những điểm chung như có ít thời gian và phải chịu áp lực lớn đòi hỏi nhiều nỗ lực.
- Phương pháp tập huấn **có sự tham gia của học viên**, khuyến khích học viên tham gia tích cực vào quá trình thu nhận thông tin mới. Các bài tập mang tính sáng tạo và linh hoạt cao. Việc học tập được diễn ra trên cơ sở học viên cảm thấy hứng thú làm các bài tập thực hành. Qua đó họ dần dần chuyển hóa những kinh nghiệm tiềm ẩn trong mình trở thành những kỹ năng và kiến thức có tính ứng dụng cao. Đặc biệt phù hợp với nhóm đối tượng phụ nữ, những bài tập được thiết kế theo cách mà học viên có thể liên hệ những kinh nghiệm của mình với những cản trở mang tính cá nhân cũng như xã hội đối với sự phát triển của bản thân họ. Phương pháp này cũng đòi hỏi có sự **tôn trọng tất cả mọi người** đồng thời chấp nhận tính **đa dạng** trong quan điểm của học viên, những người mang đến lớp học những kinh nghiệm về giáo dục, xã hội và văn hóa của chính họ.
- Việc giới thiệu mục tiêu của mỗi bài học một cách rõ ràng và ngắn gọn khi bắt đầu một khóa học hay một bài tập là rất quan trọng. Không nên đưa quá nhiều thông tin ngay khi bắt đầu, nếu không học viên sẽ không thể tự khám phá được những điểm chính cần học. Cuối mỗi bài tập, hãy tóm tắt lại các vấn đề chính đã học, đưa ra kết luận và gợi ý cho tương lai. Mỗi ngày học nên bắt đầu bằng việc tóm tắt lại những ý chính của ngày học trước.

Những người có trình độ văn hóa thấp học như thế nào?

Chương trình tập huấn “**Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh**” phù hợp với những học viên không biết đọc, những người có kỹ năng đọc và tính toán cơ bản (chỉ đọc những từ và con số cơ bản, không biết viết) và cả những người có thể đọc và viết. Tuy nhiên, tốt nhất vẫn là phần lớn học viên đều có thể đọc, viết các con số và có thể sử dụng những phép

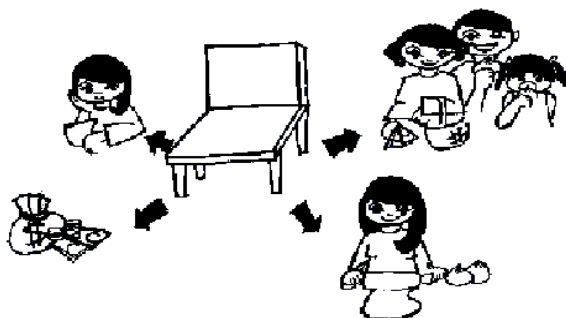
Phần 1
Chương 3

Những lời khuyên cho tập huấn viên

tính cơ bản cộng, trừ, nhân và chia trên máy tính. Đối với những ai chưa có những kỹ năng này, chương trình có mục tiêu động viên để họ học những phép tính cơ bản trong tương lai. Các hiệp hội và nhóm phụ nữ được khuyến khích nâng cao trình độ văn hóa cho hội viên của mình nếu họ muốn những hội viên đó có thể thành công trong các hoạt động tạo thu nhập trong tương lai.

Bộ tài liệu tập huấn **“Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”** cho thấy cách thức tập huấn có sử dụng các hỗ trợ học tập trực quan và lời cuốn:

- **Tranh ảnh, biểu tượng và ký hiệu** được cung cấp trong bộ tư liệu và cần được phát triển hơn nữa cho phần trước và trong quá trình tập huấn. Việc sử dụng những biểu tượng lặp đi lặp lại (ví dụ, trong marketing, các loại chi phí hoặc sổ sách kế toán) giúp cho học viên tìm được những thông tin mình cần. Biểu tượng, tranh ảnh, ký hiệu cần được hiệu chỉnh cho phù hợp với tình hình địa phương. Điều đó sẽ giúp học viên dễ dàng cảm nhận và liên hệ. Thông thường, bản thân học viên cũng có thể cho chúng ta lời khuyên trong việc này.
- Ví dụ, ở những nơi hay dùng ghế, một chiếc ghế 4 chân sẽ tượng trưng cho những kỹ năng, nguồn tài chính, ý tưởng kinh doanh và nhu cầu thị trường. 4 yếu tố này cho thấy những yêu cầu cần thiết để bắt đầu một công việc kinh doanh hiệu quả.



- Một ví dụ khác là hình tượng ngôi nhà thường được sử dụng trong những học phần về marketing. Nó là biểu tượng khá phổ biến cho một công việc kinh doanh thành công: 4 bức tường tượng trưng cho 4 yếu tố của marketing (sản phẩm, giá cả, xúc tiến và địa điểm). Yếu tố thứ 5 là mái nhà tượng trưng cho người chủ doanh nghiệp, là người cần phải xây nhà và giữ cho 4 bức tường của nó vững chắc, nếu không công việc kinh doanh sẽ đổ bể.



- **Trọng tâm của các bài tập huấn.** Thông điệp cho nhóm đối tượng mục tiêu cần phải đi đúng trọng tâm. Nó cần phải 'ngắn gọn và dễ hiểu' hơn là dài dòng phức tạp. Ba đến bốn thông điệp cho mỗi bài học là quá đủ. Không nên nhồi nhét quá nhiều ý tưởng và khái niệm trong một học phần. Trình độ văn hóa thấp có nghĩa là học viên sẽ chỉ nhớ những gì họ cho là bổ ích có thể dùng những kiến thức đã học và áp dụng chúng vào trong trường hợp của họ.
- **Các bài học cần ngắn gọn và hãy thay đổi thời khóa biểu theo nhu cầu của học viên.** Tài sản chính mà người nghèo có là thời gian lao động của họ. Tập huấn viên và các tổ chức tài trợ phải hiểu được rằng, khi người nghèo dành thời gian quý báu của mình để học tập thì cũng có nghĩa là học đầu tư rất nhiều. Đặc biệt, những doanh nhân nữ nghèo cần có một thời gian biểu, địa điểm và chương trình tập huấn phù hợp với những nhu cầu của họ. Thông thường là: 6 tiếng cho một ngày với tối đa 4 bài học, mỗi học phần 90 phút; nửa ngày tập huấn với 2 bài học, hoặc 1 bài học từ 1 đến 2 tiếng vào buổi tối. Thời gian có thể kéo dài một chút nếu học viên muốn và thích thú với nội dung học.
- **Làm cho buổi học thú vị.** Mọi người sẽ học tốt hơn nếu họ cảm thấy thoải mái. Họ sẽ nhớ bài dễ hơn nếu bài giảng được diễn đạt một cách thoải mái và gây cười.

Chương 4. Những lời khuyên cho người tổ chức

Lựa chọn tập huấn viên

Để tập huấn có chất lượng, tập huấn viên và người tổ chức cần phải có sự ứng biến tốt. Họ cần phải linh hoạt và luôn có sự điều chỉnh chương trình cho phù hợp với nhu cầu của học viên. Mọi đối tượng tập huấn đều khác nhau và có những đòi hỏi khác nhau.

Đối với mỗi khóa học cần sử dụng một nhóm tập huấn viên nữ và nên có cả nam và nữ. Nhóm tập huấn viên cần có ít nhất một tập huấn viên nữ có kinh nghiệm đóng vai trò chủ chốt. Cần tránh những định kiến về giới như tập huấn viên chính phải là nam và tập huấn viên phụ là nữ.

Trong mỗi khóa tập huấn nên mời các doanh nhân nam và nữ thành đạt và có trách nhiệm xã hội tại địa phương tham gia. Chính họ là những ví dụ tiêu biểu và có thể giúp đỡ các học viên nữ sau này trong việc xây dựng mạng lưới. Cần lựa chọn kỹ những doanh nhân này, họ phải là những người có trách nhiệm xã hội được địa phương công nhận, ví dụ như đã giúp đỡ mọi người trong làng bán sản phẩm ra thị trường chẳng hạn. Tùy thuộc vào mối quan tâm và thời gian của họ, ta có thể mời họ tới như là một tập huấn viên phụ, tới phát biểu ý kiến hoặc để cho học viên phỏng vấn khi đến thăm doanh nghiệp của họ.

Tập huấn viên cần có những kỹ năng và chuyên môn trong các lĩnh vực như:

- Thúc đẩy bình đẳng giới
- Phát triển doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- Có hiểu biết về những nhu cầu và điều kiện của các nhóm đối tượng học viên
- Các tổ chức tại địa phương và những thực tiễn hiện thời về phát triển doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- Có khả năng lắng nghe và kỹ năng “con người”, như khích lệ những học viên nhút nhát phát biểu, kìm chế những người muốn thể hiện kiến thức của mình và phải đảm bảo tạo ra được một môi trường học tập xây dựng và vui vẻ cho tất cả mọi người.
- Có khả năng phân tích để rút ra những ý chính của bài học.

Tập huấn viên không cần thiết phải là “chuyên gia” trong mọi lĩnh vực. Nếu tập huấn viên thấy rằng họ không có đủ kiến thức về một vấn đề gì đó, ví dụ như về luật pháp hoặc kế toán doanh nghiệp, họ có thể mời các chuyên gia về những lĩnh vực đó đến giảng trong khóa học. Các doanh nhân trong một nền kinh tế tri thức cần biết cách tự tìm những thông tin mới cho mình. Vai trò của tập huấn viên là chỉ cho học viên cách học như thế nào và hướng dẫn họ đường đi nước bước. Vai trò này của tập huấn viên giống như **một bảng chỉ dẫn** cho học viên đưa ra các nguồn thông tin chính xác, tư vấn và hỗ trợ thêm cho họ.

Lựa chọn học viên

Cần có sự hài hoà về số lượng giữa học viên nam và nữ. Khi lựa chọn học viên cho các khóa tập huấn tập huấn viên hoặc tập huấn doanh nhân, cần chú ý đến sự cân bằng về giới

tính trước khi tiến hành khóa học. Sau đây là những điều cần lưu ý và quyết định trước khi tổ chức khóa tập huấn.

- **Khoá tập huấn tập huấn viên:**
 - Nên tuyển học viên ở những độ tuổi và giới tính khác nhau vì quan hệ giới khác nhau ở mỗi lứa tuổi. Kinh nghiệm cho thấy các học viên nam thường lấn át hơn trong những cuộc tranh luận. Họ cũng thường có nhiều cơ hội tập huấn hơn. Trong các chương trình tập huấn thiên về giới như chương trình Giới và kinh doanh, có một quy tắc chung là tuyển 2/3 số học viên là nữ trong các khóa tập huấn tập huấn viên.
 - Nên có ít nhất 1/3 số học viên nam hoặc nữ tham gia trong khóa học để đảm bảo có được quan điểm và ý kiến của cả hai giới. Nói chung nam giới có khả năng thuyết trình tốt hơn vì họ đã quen với việc phát biểu trước công chúng ngay cả khi họ chỉ là thiểu số. Tuy nhiên sẽ tốt hơn nếu cả nam và phụ nữ có những người cùng giới chia sẻ những kinh nghiệm và quan điểm.
 - Trong những xã hội hoặc các nhóm dân cư có sự phân chia chặt chẽ vai trò của nam và nữ, và những nơi mà phong tục ngăn cản nam giới tập huấn phụ nữ hoặc ngược lại, hãy chọn tập huấn viên nữ để tập huấn phụ nữ tham gia kinh doanh.
 - Hãy đảm bảo rằng có những đại diện điển hình người phụ nữ và nam giới thành đạt tham dự trong khóa tập huấn.
- **Đào tạo phụ nữ trong doanh nghiệp**
 - Nếu theo luật định cũng như thực tiễn, vị thế của phụ nữ trong xã hội thấp so với các nhóm đối tượng học viên khác, ta nên bắt đầu với những khóa tập huấn dành riêng cho phụ nữ. Phụ nữ dễ dàng hơn trong việc liên hệ với nhau việc chia sẻ những kinh nghiệm sống một cách cởi mở với những phụ nữ khác có thể làm mở mang nhiều điều cho phụ nữ. Khi biết rằng khó khăn mình đang gặp không phải là vấn đề của riêng mình mà những người phụ nữ khác cũng gặp phải có thể tăng cường tính đoàn kết trong nhóm và rất có hiệu quả trong việc nâng cao sự tự tin và rất tốt cho việc đẩy mạnh mạng lưới của phụ nữ.
 - Bất lợi của một khóa học chỉ dành riêng cho phụ nữ là chỉ có những thay đổi trong suy nghĩ của phụ nữ. Rất nhiều học viên nữ thấy rằng rất khó để họ có thể thay đổi những quan điểm và lối sống đã ăn sâu trong phạm vi gia đình và cộng đồng nơi sinh sống. Ở nhiều nơi, chính nam giới là người cần chia sẻ hơn nữa gánh nặng công việc và việc ra quyết định với vợ hơn là việc phụ nữ phải tổ có trách nhiệm hơn bằng cách khởi dựng hoặc tăng cường kinh doanh của riêng mình. Cuối cùng thì nam giới thuộc các nhóm dân cư nghèo có thể sẽ phản kháng nếu những hỗ trợ từ bên ngoài như các khóa tập huấn có vẻ như chỉ dành cho phụ nữ. Do vậy, trước khi tổ chức các khóa cho phụ nữ, người tổ chức cần phải có được sự ủng hộ của nam giới và lãnh đạo địa phương. Các hoạt động sau tập huấn nên có sự tham gia của chồng học viên và/hoặc lãnh đạo địa phương, hoặc có thể tổ chức một số khóa tiếp theo cho cả doanh nhân nam và nữ tiềm năng.

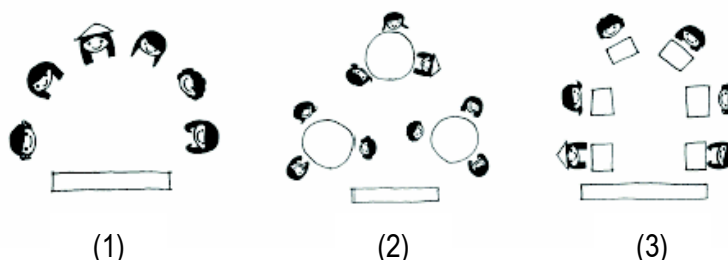
Lập kế hoạch bài giảng và các hoạt động hậu cần

Nội dung cơ bản của chương trình tập huấn được chia thành 10 học phần bao gồm 32 bài tập. Các bài tập chiếm khoảng thời gian là 40 giờ. Tùy theo thời gian biểu và loại học viên mà tất cả hay chỉ một số các bài tập sẽ được sử dụng. Hai chương trình mẫu 5 ngày và 2 bảng câu hỏi điều tra học viên cho các khóa tập huấn tập huấn viên và một chương trình tập huấn doanh nhân được đưa ra như những công cụ hỗ trợ tập huấn ở cuối Phần 1. Những chương trình tập huấn mẫu này bao gồm những thông điệp quan trọng và những bài tập cơ bản. Một khóa tập huấn 5 ngày hoặc một loạt các hoạt động tập huấn với những bài tập này tạo nên một chương trình tập huấn tối thiểu cho những người khởi sự kinh doanh. Tất cả các khóa tập huấn của chương trình hoặc hoạt động tập huấn doanh nhân cần phải được tiếp tục với các hoạt động hỗ trợ sau tập huấn và các dịch vụ khác cho những học viên đã bắt đầu được công việc kinh doanh.

Địa điểm tập huấn

Hoạt động tập huấn dựa trên kinh nghiệm và hành động đòi hỏi một không gian nhất định để di chuyển và dành cho các hoạt động thực hành. Không gian phải đủ rộng để học viên di chuyển, dễ dàng sắp xếp lại bàn ghế. Nên sử dụng cả không gian bên trong và bên ngoài phòng học.

Kiểu sắp xếp lớp học truyền thống (bàn ghế thành hàng) không còn phù hợp nữa đối với loại hình tập huấn này. Thay vào đó, nên xếp vòng tròn (kiểu 1), xếp từng khối bàn nhỏ (kiểu 2) hoặc xếp hình chữ U (kiểu 3) để tạo điều kiện cho mọi người giao tiếp với nhau tốt hơn.



Điều quan trọng là phải chuẩn bị và kiểm tra phòng học trước khi bắt đầu khóa học.

Phần 1
Chương 4

Những lời khuyên cho người tổ chức

Giáo cụ

Những tài liệu và thiết bị cần cho hoạt động tập huấn là:

- Máy photocopy để gán đó, và/hoặc tất cả những tài liệu phát cho học viên được photocopy trước khi bắt đầu khóa học
- Dập lỗ để đóng tài liệu cho học viên
- 1 – 5 bảng giấy kẹp cùng 100 tờ giấy A0 và các bức tường bằng phẳng
- Máy đèn chiếu sử dụng giấy bóng kính; bút dạ viết lên giấy bóng kính
- Những biểu tượng và tranh ảnh được chuẩn bị trước và trong khi học trên những tờ giấy to và giấy bóng kính để chiếu lên màn hình (hoặc sử dụng Power Point)
- 100 tờ bìa hình chữ nhật các màu khác nhau được sử dụng trong khi làm các bài tập (giấy màu khổ A4 cắt thành 3 hoặc 4).
- Có đủ cặp tài liệu, vở viết, bút dạ, bút bi cho tất cả học viên
- Bút dạ 4 màu khác nhau cho tập huấn viên và học viên để viết lên bảng trắng, giấy và/hoặc giấy bóng kính.
- Những đồ vật khác như đã liệt kê trong mỗi bài (ví dụ, các viên bi nhỏ, kẹo, hộp giấy, các loại rau...)

Mặc dù có thể rất nhiều doanh nhân nữ chưa bao giờ nhìn thấy máy tính, đặc biệt là chị em từ các vùng nông thôn, một số tập huấn viên vẫn có thể muốn sử dụng các công cụ liên quan đến máy tính để minh họa một số khái niệm và ý tưởng, ví dụ như trong các khóa tập huấn tập huấn viên hoặc các khóa học cho các bạn trẻ mới đến thành phố kinh doanh. Để phục vụ cho mục đích này, một đĩa CD với những hình ảnh, thông điệp và biểu tượng sẽ là một hỗ trợ tốt cho việc học tập. Để sử dụng được cần có một máy đèn chiếu trong khi giảng dạy.

Trước khi bắt đầu khóa tập huấn, cần chuẩn bị cho học viên một tập tài liệu của chương trình “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh”. Tập tài liệu này có tên của khóa học ở ngoài bìa và thông tin giới thiệu về chương trình, chương trình tập huấn cũng như danh sách học viên để phát cho học viên khi bắt đầu khóa học.

Khi tổ chức các hoạt động tập huấn về giới và kinh doanh cho doanh nhân nữ, tập huấn viên cần quyết định xem mình sẽ phát những tài liệu tập huấn nào (tài liệu minh họa, hỗ trợ học tập và công cụ lập kế hoạch) cho học viên trên cơ sở những nhu cầu, mối quan tâm và trình độ văn hóa của họ. Thậm chí nếu họ bị hạn chế về kỹ năng đọc viết thì cần có người đọc những tài liệu đó lên để họ nắm được những thông tin chính, và hướng dẫn họ sử dụng những công cụ quản lý và lập kế hoạch chính. Thông thường tự học viên sẽ yêu cầu tài liệu phát nếu họ thấy cần. Khi tổ chức các khóa tập huấn tập huấn viên, cần phát cho mỗi học viên một bộ tài liệu đầy đủ của chương trình.

Chương trình mẫu cho một khóa tập huấn tập huấn viên “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” 5 ngày

Thời gian	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3	Ngày 4	Ngày 5
08:00 – 09:30	Khai mạc 1.1 Giới thiệu chương trình tập huấn và học viên Bài tập 1 và 2. Trò chơi	2.2 Môi trường kinh doanh: Cô ấy không cô đơn Bài tập 7: Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ	Chọn 1 trong các bài tập 15 hoặc 16	(Tiếp theo) Bài tập 23: Ghi chép sổ sách	4.1 Quản lý... hoặc 4.2 Hỗ trợ và hợp tác Chọn 1 trong các bài tập 25, 26 hoặc 30
Giải lao 09:15 – 09:45					
09:45 – 11:30	1.2 Thúc đẩy bình đẳng giới: Vòng đời của người và doanh nghiệp Bài tập 3, 4: Vẽ hình tiếp sức và làm việc nhóm	Bài tập 8: Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh	3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ Bài tập 19: Quản lý sản xuất và dịch vụ	4.1 Quản lý bản thân và người khác Bài tập 24: Quản lý bản thân và nhóm làm việc	4.3 Lập kế hoạch hành động... Bài tập 31: Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ
Nghỉ trưa 11:30 – 13:30					
13:30 – 15:00	2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin Bài tập 5: 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh	Bài tập 10: Mạng lưới 3.1 Ý tưởng kinh doanh Bài tập 11: Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh	3.4 Tài chính Bài tập 21: Quản lý tiền Bài tập 22: Tính giá thành và định giá bán	3.3 Bài tập 20: SCAMPER 4.2 Hỗ trợ và mạng lưới kinh doanh. Bài tập 28: Mạng lưới kinh doanh	(Tiếp theo)
Giải lao 15:00 – 15:30					
15:30 – 16:30	(Tiếp theo) Bài tập 6: Đánh giá bản thân theo S-M-A-R-T	Bài tập 12: Lựa chọn ý tưởng kinh doanh 3.2 Marketing Bài tập 17: Cách thức bán hàng có hiệu quả	3.2 Bài tập 18: Bản nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ (đi thực tế)	Bài tập 29: Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ	Bài tập 32: Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo... Bế mạc.

Phần 1
Chương 4
Giáo cụ 2

Những lời khuyên cho người tổ chức

Mẫu chương trình tập huấn doanh nhân 5 ngày

Thời gian	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3	Ngày 4	Ngày 5
08:00 – 09:15	Khai mạc 1.1 Giới thiệu chương trình tập huấn và học viên Bài tập 1 và 2. Trò chơi	2.2 Môi trường kinh doanh: Cô ấy không cô đơn Bài tập 7: Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ	Chọn 1 trong các bài tập 15 hoặc 16	3.4 Tài chính Bài tập 22: Tính giá thành và định giá bán	4.1 Quản lý... hoặc 4.2 Hỗ trợ và hợp tác Chọn 1 trong các bài tập 25, 26 hoặc 30
Giải lao 09:15 – 09:45					
09:45 – 11:30	1.2 Thúc đẩy bình đẳng giới: Vòng đời của người và doanh nghiệp Bài tập 3, 4: Vẽ hình tiếp sức và làm việc nhóm	Bài tập 8: Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh	3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ Bài tập 19: Quản lý sản xuất và dịch vụ	4.1 Quản lý bản thân và người khác Bài tập 24: Quản lý bản thân và nhóm làm việc	4.3 Lập kế hoạch hành động... Bài tập 31: Lập kế hoạch kinh doanh đối với doanh nhân nữ
Nghỉ trưa 11.30 – 13.30					
13:30 – 15:00	2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin Bài tập 5: 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh	Bài tập 10: Mạng lưới 3.1 Ý tưởng kinh doanh Bài tập 11: Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh	(Tiếp theo.) Bài tập 21: Quản lý tiền	4.2 Hỗ trợ và mạng lưới kinh doanh. Bài tập 28: Mạng lưới kinh doanh	Tiếp theo
Giải lao 15:00 – 15:30					
15:30 – 16:30	(Tiếp theo)	Bài tập 12: Lựa chọn ý tưởng kinh doanh 3.2 Marketing Bài tập 17: Cách thức bán hàng có hiệu quả	3.2 Bài tập 18: Bản nghiên cứu thị trường quy mô nhỏ (đi thực tế)	Bài tập 29: Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ	Bài tập 32: Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo... Bế mạc.

Mẫu chương trình tập huấn doanh nhân 3 ngày

Thời gian	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3
08:00 – 09:15	Khai mạc 1.1 Giới thiệu chương trình tập huấn và học viên Bài tập 1 và 2. Trò chơi	Bài tập 8: Doanh nhân nữ và bản đồ kinh doanh	3.3 Sản xuất, dịch vụ và công nghệ Bài tập 19: Quản lý sản xuất và dịch vụ
Giải lao 09:15 – 09:45			
09:45 – 11:30	1.2 Thúc đẩy bình đẳng giới: Vòng đời của người và doanh nghiệp Bài tập 3, 4: Vẽ hình tiếp sức và làm việc nhóm	3.1 Ý tưởng kinh doanh Bài tập 11: Bài tập động não về ý tưởng kinh doanh	(Tiếp theo.) 3.4 Tài chính Bài tập 21: Quản lý tiền
Nghỉ trưa 11:30 – 13:30			
13:30 – 15:00	2.1 Doanh nhân nữ và sự tự tin Bài tập 5: 10 đặc điểm để thành công trong kinh doanh	Bài tập 12: Lựa chọn ý tưởng kinh doanh 3.2 Marketing Bài tập 15: 5 P của Marketing	Bài tập 22: Tính giá thành và định giá bán
Giải lao 15:30 – 16:00			
15:30 – 16:30	2.2 Môi trường kinh doanh: Cô ấy không cô đơn Bài tập 7: Kinh doanh và môi trường của doanh nhân nữ	(Tiếp theo.)	4.3 Lập kế hoạch hành động... Bài tập 32: Đánh giá và hỗ trợ sau đào tạo... Bế mạc.

Phần 1
Chương 4
Giáo cụ 4

Những lời khuyên cho người tổ chức

Mẫu đăng ký học viên

Thông tin về học viên cho lớp tập huấn “Giới và kinh doanh dành cho phụ nữ làm kinh doanh”

- 1. Tên, địa chỉ và điện thoại liên hệ
.....
.....
- 2. Giới tính: Nam Nữ
- 3. Tuổi:.....
- 4. Anh/chị có kinh doanh không ? Có Không
- 5. Sắp tới anh/chị có định kinh doanh không ? Có Không
- 6. Hình thức kinh doanh của anh/chị là:
 Kinh doanh cá thể
 Hộ gia đình
 Kinh doanh theo nhóm
 Hình thức khác, hãy ghi rõ.....
- 7. Vị trí của anh/chị trong doanh nghiệp (sẽ) là gì ?
.....
- 8. Loại hình (ý tưởng) kinh doanh (ví dụ: sản xuất, dịch vụ, thương mại)
.....
- 9. Đối tượng khách hàng của anh/chị (trong tương lai) là ai ?
.....
- 10. Anh/chị cần hỗ trợ gì để cải thiện công việc kinh doanh của mình ?
.....
- 11. Doanh nghiệp của anh/chị đã hoạt động được bao lâu ?
 Chưa hoạt động
 Dưới 1 năm
 Từ 1 – 5 năm
 Hơn 5 năm
- 12. Mục đích của anh/chị là gì khi đến với chương trình tập huấn này ?
.....
- 13. Các ý kiến khác ?
.....