



AKADEMIA BIZNESU

Mentoring biznesowy

Podręcznik dla Mentorki/Mentora i Mentee

Mój|biznes
za granicą

Projekt „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Czego dowiesz się z podręcznika?

CZĘŚĆ I – PODSTAWOWA WIEDZA O MENTORINGU

- Co to jest mentoring biznesowy?
- Filary mentoringu biznesowego
- Korzyści z mentoringu biznesowego
- Jakie są rodzaje mentoringu biznesowego?
- Czym mentoring różni się od coachingu?
- Czego można oczekiwać od Mentorki/Mentora?
- Co powinien wiedzieć/przygotować Mentee?
- Narzędzia wspierające mentoring biznesowy



CZĘŚĆ II – MENTORING W PROGRAMIE MÓJ BIZNES ZA GRANICĄ

- Plan dnia (czwartek i piątek) - omówić założenia
- Mentoring grupowy (korzyści, jak się przygotować, różnice, wiele głosów eksperckich)
- Mentoring indywidualny (korzyści i jak się przygotować, 1na1/PtP, poufność)
- Kontrakt/Zasady mentoringu projektu "Mój biznes za granicą"
- Narzędzie do pracy podczas speed mentoringu
- Informacje o Mentorkach/Mentorach projektu "Mój biznes za granicą"
- Profil uczestników/informacje o uczestnikach projektu "Mój biznes za granicą"
- Case study – do przygotowania w zespole Mentees
- Angażujące ćwiczenia - propozycje dla moderatorów



If you are successful, it is because somewhere, sometime, someone gave you a life or an idea that started you in the right direction. Remember also that you are indebted to life until you help some less fortunate person, just as you were helped.

Melinda Gates



Mój | biznes za granicą

CZĘŚĆ PIERWSZA

Mentoring biznesowy - wiedza podstawowa

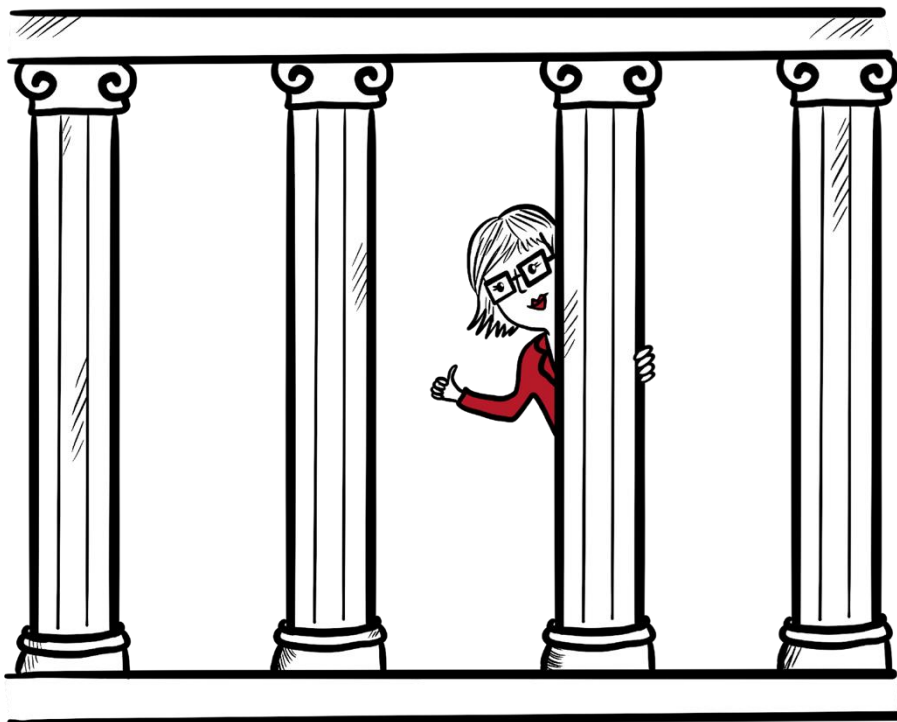
Mentoring biznesowy - co to jest?

Mentoring to wsparcie jakie
Mentorka/Mentor daje Mentee.

Celem mentoringu jest realizacja
wyznaczonych przez Mentee celów
i rozwój kompetencji
w wybranym obszarze.



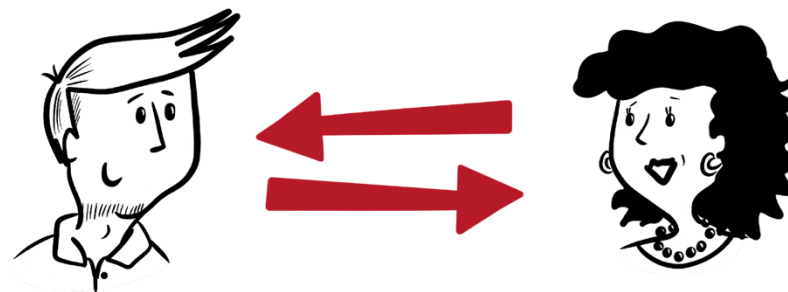
Filary mentoringu biznesowego



- **Otwartość** - na perspektywę drugiej osoby i jej doświadczenia
- **Zaufanie** - do intencji drugiej osoby, wiedzy, jaką przekazuje i doświadczenia, jakim się dzieli
- **Poufność** - w relacji, podczas spotkania obie strony zgadzają się na granice poufności, jaka je obowiązuje
- **Współpraca i Szacunek** - w rozmowie i gotowości do przyjmowania rekomendacji i propozycji rozwiązań

Mentoring to relacja

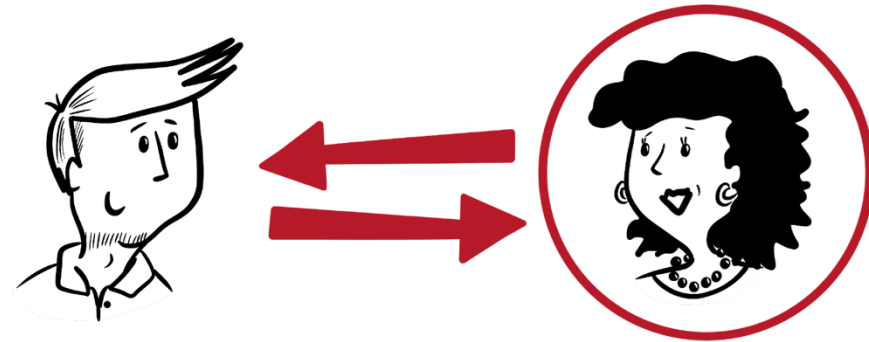
Mentoring jest **dwustronną relacją**,
z której korzyści wynoszą obie strony.



Korzyści mentoringu biznesowego dla Mentora/Mentorki

Mentorka/Mentor ma szansę na:

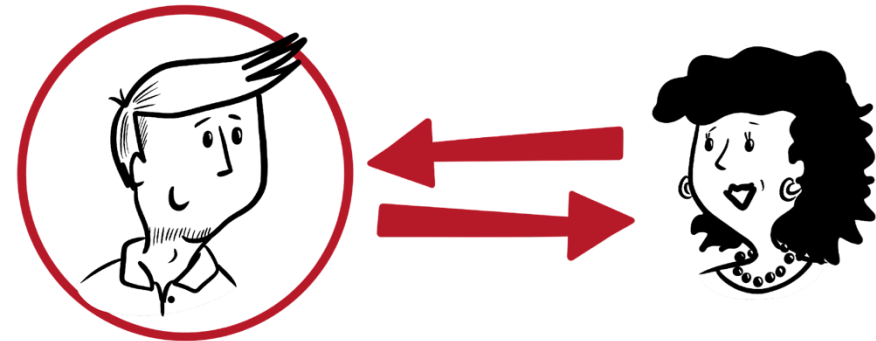
- Zdobyć nową wiedzę
- Rozwój cech przywódczych
- Czerpanie satysfakcji z udanej relacji mentoringowej



Korzyści mentoringu biznesowego dla Mentee

Mentee ma możliwość:

- Rozwoju
- Otrzymania wsparcia i zwiększenia pewności siebie
- Poznania nowej perspektywy na swoją sytuację biznesową
- Czerpania z doświadczenia Mentorki/Mentora



Mentoring biznesowy w internacjonalizacji firmy

Spotkania z Mentorką/Mentorem:

- Wpływają na zwiększenie **potencjału** firmy, na przykład do wchodzenia na rynki zagraniczne
- Pozwalają zbudować świadomość z **korzyści** wynikających z działalności międzynarodowej
- W szybki sposób pozwalają zweryfikować swój **plan wyjścia** na rynki zagraniczne



Rodzaje i formy mentoringu biznesowego

- **Mentoring indywidualny** - trwający od kilku do kilkunastu spotkań z wybraną Mentorką/wybranyym Mentorem
- **Mentoring grupowy** - spotkanie z Mentorkami/Mentorami w kilka osób
- **Speed mentoring** - seria krótkich rozmów z różnymi Mentorkami/Mentorami
- **Peer mentoring** - mentoring koleżeński, z osobą mającą podobne doświadczenia lub wiedzę



Mentoring a coaching



Mentor

WSPIERA

DZIELI SIĘ DOŚWIADCZENIEM

JEST EKSPERTEM

POMAGA ZREALIZOWAĆ CEL

Coach

ZADAJE PYTANIA

DZIELI SIĘ UMIEJĘTNOŚCIAMI

TOWARZYSZY W ODKRYWANIU SIEBIE

POMAGA ODKRYĆ TALENT



Oczekiwania wobec Mentorki/Mentora

- Mentorka/Mentor nie odpowiada za całościowe wyniki pracy Mentee, rezultaty biznesowe i osiągnięcie celów, jakie sobie postawił
- Mentorka/Mentor dzieli się swoim doświadczeniem biznesowym, ale nie jest ekspertem w każdej dziedzinie
- Mentorka/Mentor nie podaje gotowych rozwiązań



Warto być Mentorką/Mentorem



Wiem, na czym polega praca w procesie mentoringowym oraz w jaki sposób budować i podtrzymywać motywację Mentee

Mam świadomość swoich mocnych stron i ograniczeń

Znam osoby, które podobnie do mnie chcą się rozwijać i dzielić swoim doświadczeniem

Wiem, czym jest i czemu służy mentoring, znam różnorodne techniki pracy z Mentee

Wiem, jak wygląda struktura sesji i procesu mentoringowego

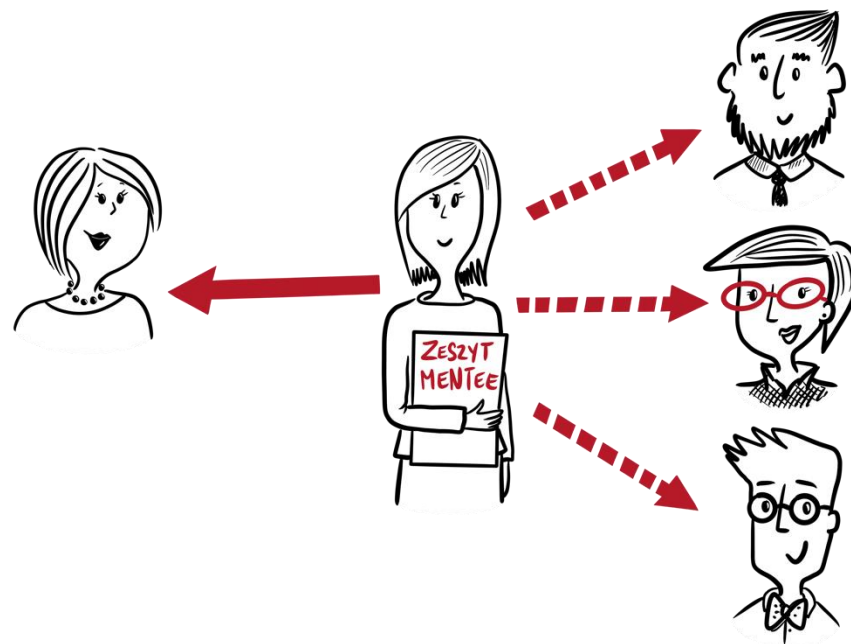
Co może zrobić Mentee, żeby spotkanie było udane?

- Przygotować się do sesji mentoringowej (przygotować case, konkretne pytania, nurtujące zagadnienia)
- Ustalić i nazwać cel bądź cele, z jakimi przychodzi na sesję z Mentorką/Mentorem
- Być otwartym na perspektywę Mentorki/Mentora
- Być zaangażowanym podczas spotkania, okazać szacunek dla doświadczenia Mentorki/Mentora



Zasady łączenia w pary mentoringowe

W procesie **kojarzenia Mentee z Mentorką lub Mentorem** obowiązuje zasada dobrowolności i wzajemnego dopasowania według kompetencji Mentorki/Mentora i potrzeb Mentee.



W procesie **speed mentoringu** Mentee korzysta z doświadczenia wielu Mentorek i Mentorów podczas procesu. Nie jest połączony w relację z wybraną Mentorką lub Mentorem.

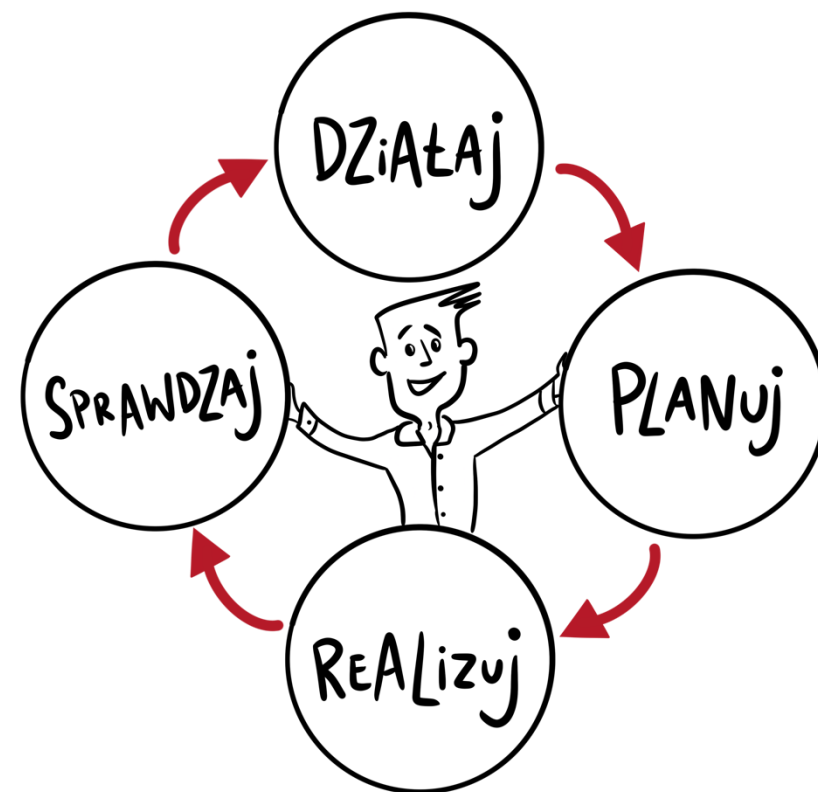
Co cechuje efektywną relację mentoringową?



- Jasne role i oczekiwania obu stron relacji
- Dobra dwukierunkowa komunikacja
- Wysoki poziom zaufania, zwłaszcza związany z poufnością danych firmowych
- Jasne zasady przebiegu spotkań i planowania działań, wynikających z potrzeb Mentee i możliwości Mentorki/Mentora
- Zaangażowanie obu stron, Mentorek/Mentorów i Mentee

Narzędzia wspierające proces mentoringowy

- **PLANOWANIE** - ustalanie wspólnych celów, strategii ich wdrożenia i ogólnych ram spotkań pozwala budować relację oraz wzmacniać zaufanie
- **REALIZACJA** - na tym etapie cele i strategie stają się realnym planem działania
- **SPRAWDZANIE** - monitorowanie postępów i realna ocena postępu procesu: Czy cele zostały osiągnięte, częściowo osiągnięte, nie zostały osiągnięte?
- **DZIAŁANIE** - jeśli cele zostały osiągnięte, należy zastanowić się nad możliwością przeniesienia rezultatów i wniosków na inne obszary



Narzędzia wspierające mentoring - wybrane propozycje



- GROW
- CELE SMART
- KOŁO ŻYCIA
- MATRYCA EISENHOWERA

Przygotuj się do rozmowy: GROW

Nadawanie kierunku zmianom

Wyobraź sobie wizję siebie/swojej firmy za dwa lata.

Pytania pomocnicze: *Jakie procesy i zachowania pozwoliły Ci zrealizować tę wizję?*

Szukanie zasobów i motywacji

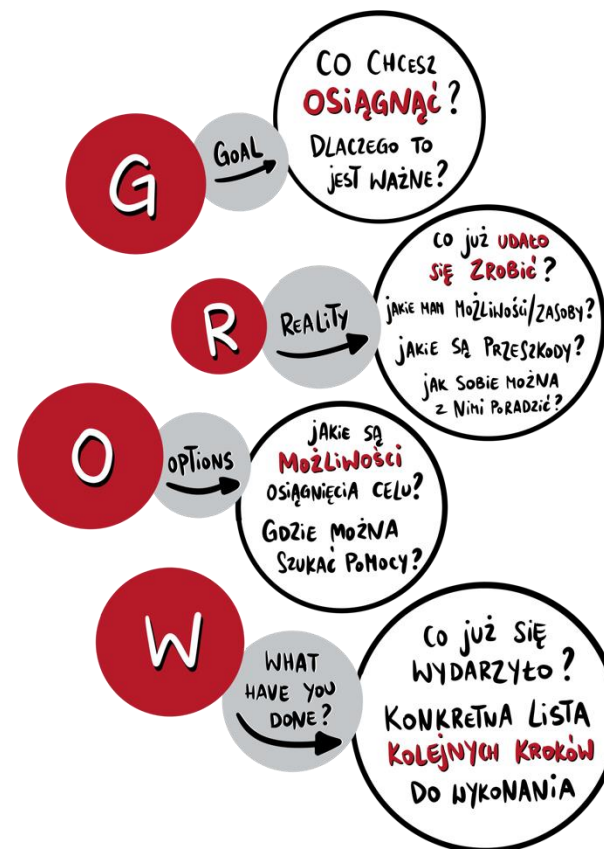
Określ mocne strony, wartości i przeanalizuj osiągnięcia, które mogą być motywatorami.

Pytania pomocnicze: *Jakie cechy cenisz w sobie najbardziej, z czego jesteś dumna? Czy mogą one być pomocne w realizacji Twoich planów? Dlaczego osiągnięcie tego celu jest dla Ciebie ważne? Czy znasz przypadki realizacji wizji podobnej do Twojej?*

Analiza przeszkód w realizacji wizji

Zastanów się, jakie przeszkody mogą się pojawić na drodze do realizacji celu.

Pytania pomocnicze: *Jakie widzisz przeszkody w realizacji swojej wizji? Czy i jakie widzisz rozwiązania?*








SMART

Dzięki metodzie SMART Twoje cele staną się: konkretne (**specific**), łatwe do zmierzenia (**measurable**), osiągalne (**achievable**), istotne i ważne (**relevant**) oraz określone w czasie (**time bound**).

Aby lepiej formułować cele SMART, postaraj się odpowiedzieć na pytania pomocnicze umieszczone w tabeli. Możesz w ten sposób rozplanować kilka celów.

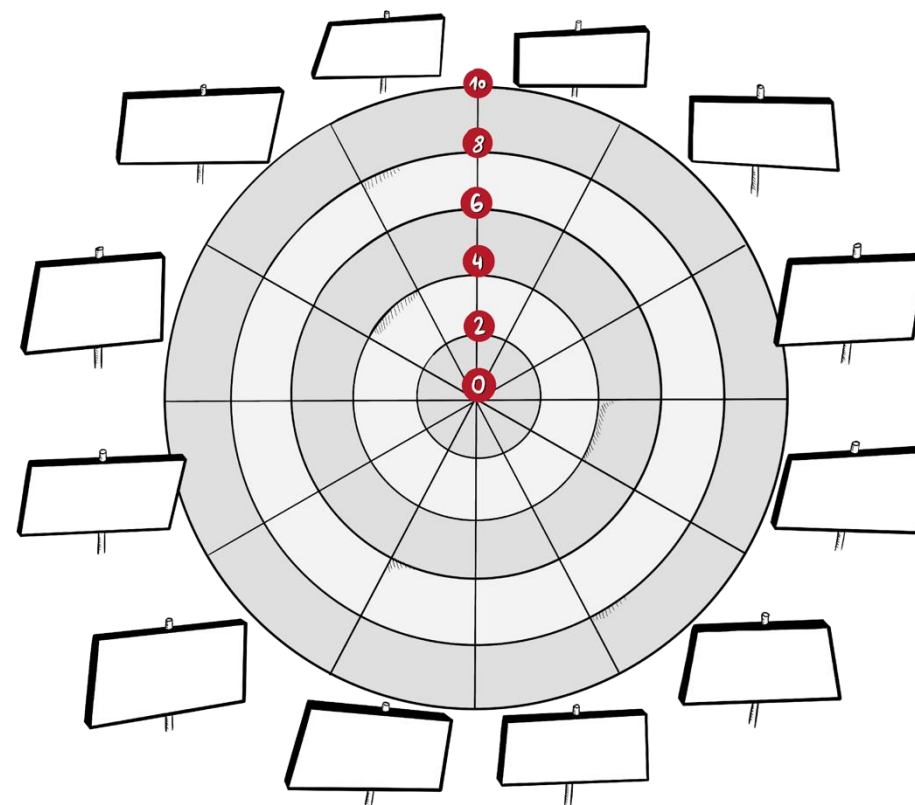
Na koniec zapisz je jednym zdaniem, np. Czytam 10 stron książki w każdy poniedziałek wieczorem.

	SPECIFIC PRECYZYJNY, KONKRETNY, ZROZUMIAŁY DLA OSOBY, KTÓRA PRZECZYTA GO PO RAZ PIERWSZY	
	MEASURABLE MIERZALNY, DAJĄCY SIĘ ŁATWO SPRAWDZIĆ – CZY I KIEDY ZOSTAŁ OSIĄGNIĘTY	
	ACHIEVABLE MOŻLIWY DO OSIĄGNIĘCIA	
	RELEVANT ISTOTNY	
	TIME DEFINED OKREŚLONY W CZASIE	

Koło życia

Spróbuj nazwać **kawałki tortu** zagadnieniami związanymi z prowadzeniem swojego biznesu (marketing, sprzedaż, prawo, podatki, księgowość, branding, produkt) i szczerze określ swoją wiedzę w tych tematach w skali **od 0 do 10**.

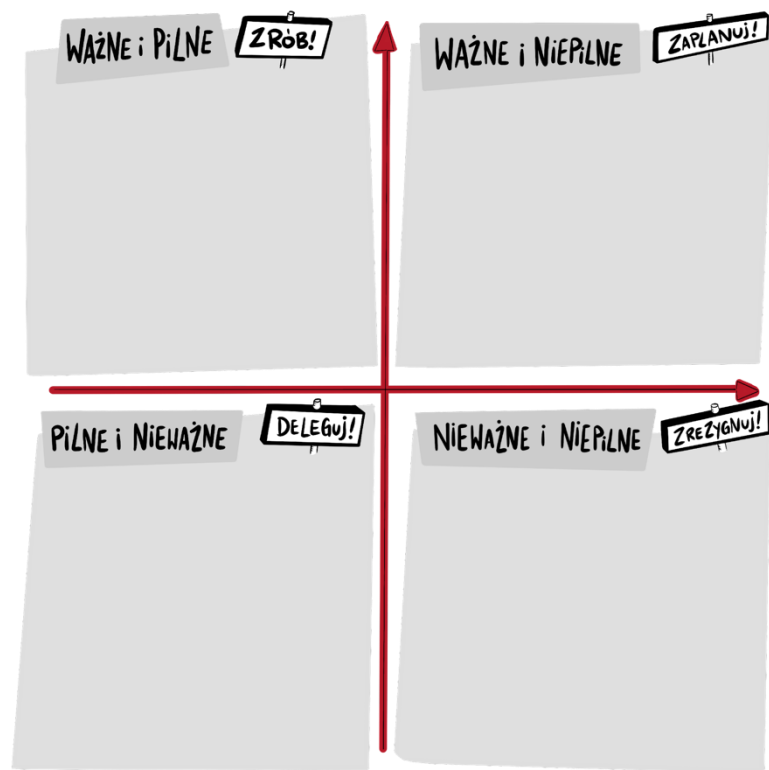
Taka autodiagnoza ułatwi Ci planowanie i pomoże w delegowaniu zadań.



Matryca Eisenhowera

Podziel kartkę na ćwiartki, w każdej wpisz cele i zadania według kategorii:

- **ważne i pilne** – wszystkie zadania wymagające natychmiastowego działania, tzw. gaszenie pożarów
- **ważne i niepilne** – zadania istotne i strategiczne, które przybliżą Cię do Twoich celów, ale nie mają naglącego terminu realizacji
- **nieważne i pilne** – sprawy wymagające natychmiastowej reakcji, zazwyczaj nieodnoszące się bezpośrednio do Ciebie i mogące wynikać z braku asertywności
- **nieważne i niepilne** – tzw. pożeracze czasu, które w żaden sposób nie przybliżają Cię do realizacji Twoich celów





Mój | biznes za granicą

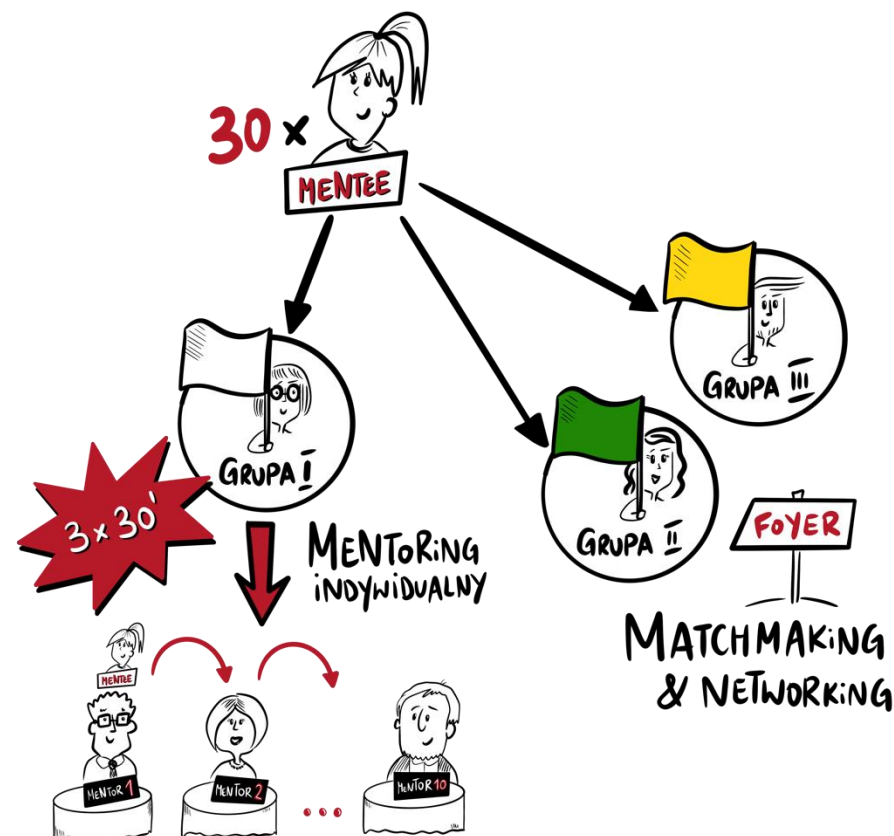
CZĘŚĆ DRUGA

Mentoring biznesowy w programie „Mój biznes za granicą”

Przykładowa agenda

Dzień I: Mentoring, matchmaking & networking

Od 8:30	Rejestracja uczestników
09:00 – 10:30	Mentoring grupowy – case study – Grupa I, II, III
10.30 – 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	Mentoring indywidualny - Grupa I Matchmaking & networking - Grupa II i III
12:15 – 13:00	Lunch
13:00 – 14:30	Mentoring indywidualny - Grupa II Matchmaking & networking – I i III
14.30 – 14.45	Przerwa
14:45 – 16.15	Mentoring indywidualny - Grupa III Matchmaking & networking - Grupa I i II



Przykładowa agenda

Dzień II: Mentoring, matchmaking & networking

Od 8:30	Rejestracja uczestników
09:00 – 10:30	Mentoring grupowy – case study – Grupa I, II, III
10:30 – 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	Mentoring indywidualny - Grupa III Matchmaking & networking - Grupa I i II
12:15 – 13:00	Lunch
13:00 – 14:30	Mentoring indywidualny - Grupa II Matchmaking & networking – I i III
14.30 – 14.45	Przerwa
14:45 – 16.15	Mentoring indywidualny - Grupa I Matchmaking & networking - Grupa II i III

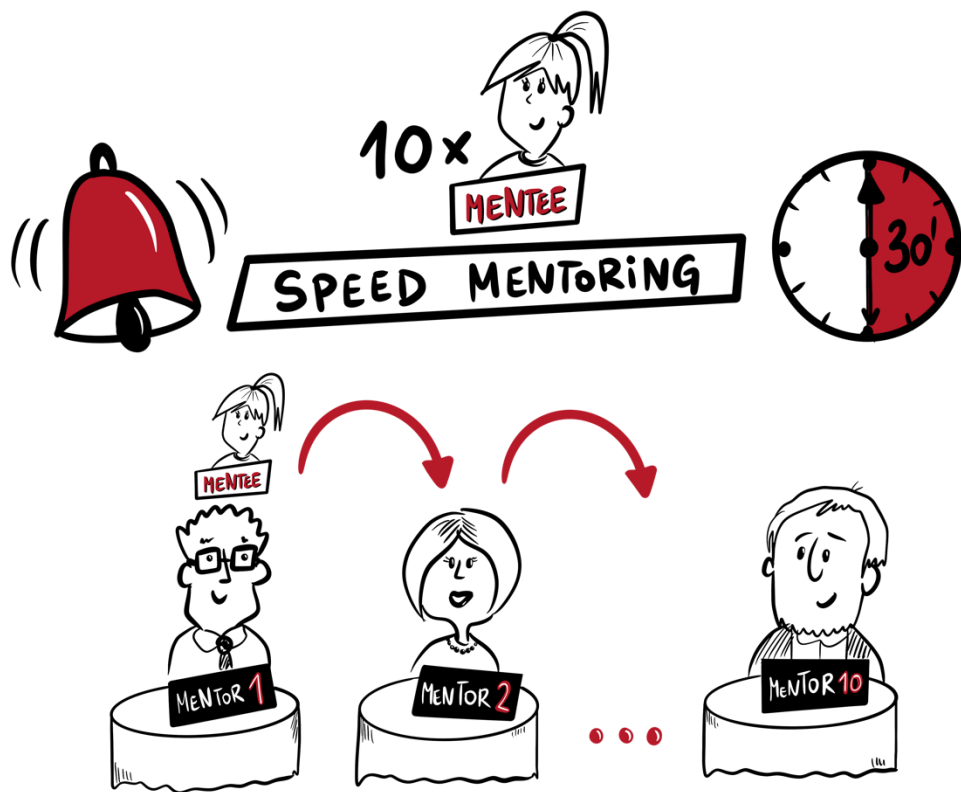


Mentoring grupowy

- **Mentoring grupowy** to możliwość jednoczesnego poznania przez Mentee perspektywy wielu Menterek/Mentorów
- Mentorki/Mentorzy zostaną zaproszeni do moderowanej rozmowy na temat podejmowania decyzji o wychodzeniu na rynki zagraniczne
- Pierwszego dnia Moderator zaprosi **5 wybranych Menterek/Mentorów** do podzielenia się swoim doświadczeniem, odpowiedzą na wcześniej przygotowane pytania
- Mentorki/Mentorzy będą również odpowiadali na pytania Uczestników programu
- Drugiego dnia kolejnych 5 Menterek/Mentorów zostanie zaproszonych do moderowanej rozmowy



Speed mentoring



- **Speed mentoring** to seria krótkich rozmów z Mentorkami/Mentorami
- 10 Menterek/Mentorów spotka się z przedstawicielami 10 firm z Grupy i podczas **max. 30-minutowej sesji**
- Na początku i na końcu każdej rundy speed mentoringu zadzwoni dzwonek
- Po sygnale Mentee przechodzi do następnego stołu

Narzędzie do pracy podczas speed mentoringu

Instrukcja dla przedsiębiorców:

1. Zastanów się jaki jest cel sesji mentoringowej?
Zapisz go w jednym krótkim zdaniu.
2. Przemyśl, jakie dotychczasowe działania zostały podjęte przez Twoją firmę,
aby wyjść na rynki zagraniczne?
3. Uzupełnij tabelkę - najlepiej przed sesją mentoringową. Wypisz po kilka przykładów:

START Co powinniśmy zacząć robić?

STOP Co zrobiliśmy, co nie poskutkowało? (Czego nie powinniśmy robić?)

CONTINUE Co zrobiliśmy dobrze? (Co powinniśmy kontynuować w przyszłości?)





4. Podczas każdej sesji notuj ważne spostrzeżenia i wskazówki Mentorki/Mentora.
5. Na koniec sesji wypisz, co możesz zmienić.

CHANGE Jakie działania i korzyści mogą wynikać ze zmiany? (Co powinniśmy zmienić?)



Narzędzie do speed mentoringu

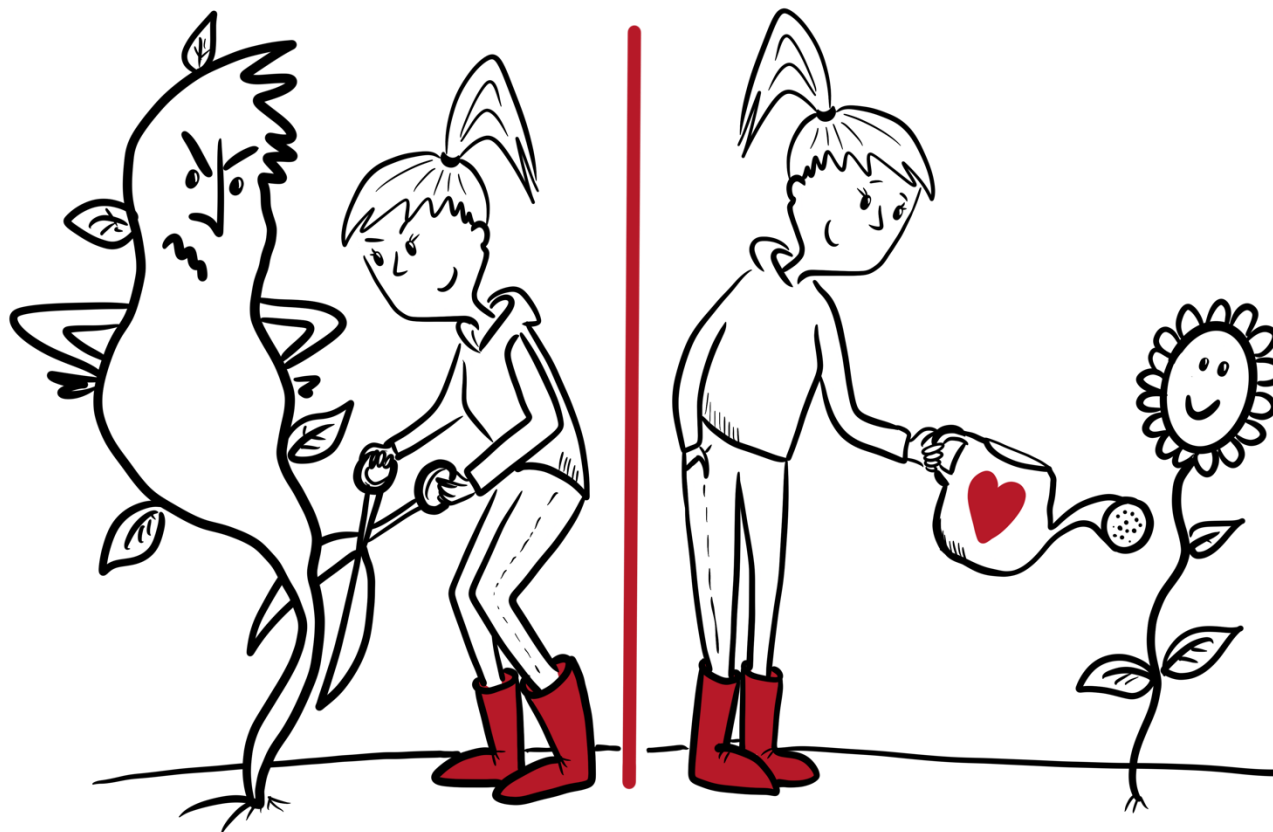
Cel sesji mentoringowej:

START Co powinniśmy zacząć robić?	
STOP Co zrobiliśmy, co nie poskutkowało? (Czego nie powinniśmy robić?)	
CONTINUE Co zrobiliśmy dobrze? (Co powinniśmy kontynuować w przyszłości?)	
CHANGE Jakie działania i korzyści mogą wynikać ze zmiany? (Co powinniśmy zmienić?)	

Praca z wewnętrznym krytykiem



Praca z wewnętrznym opiekunem





Lewa i prawa półkula

Mowa
Myślenie analityczne
Racjonalność
Liczenie
Porządek
Logika
Sekwencyjność
Czytanie
Emocje pozytywne
Dostrzeganie szczegółów



Kreatywność
Intuicja
Kolory
Przestrzeń
Praca globalnie
Wyobraźnia
Spontaniczność
Muzyka
Emocje negatywne
Dostrzeganie podobieństw

Dziękuję za uwagę!

Mój|biznes
za granicą

“Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020, IV Oś Priorytetowa Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa, Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

ZASTRZEŻENIE

Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH) udostępnia powyższy materiał nieodpłatnie jako efekty projektu „Mój biznes za granicą - model wsparcia instytucjonalnego MŚP w obszarze umiędzynarodowienia oferty firm i rozpoczęcia działalności na rynkach międzynarodowych” w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020; Oś priorytetowa: IV. Innowacje społeczne i współpraca ponadnarodowa; Działanie 4.3 Współpraca ponadnarodowa.

Niniejszy materiał jest elementem programu edukacyjnego skierowanego do przedsiębiorców planujących rozpocząć ekspansję zagraniczną, w tym tych niemających w pełni sprecyzowanego potencjału eksportowego.

Należy zauważyć, iż stanowi on jedynie ramy merytoryczne zagadnień uznanych za kluczowe w kontekście przygotowania do prowadzenia działalności eksportowej i korzystanie z niego, szczególnie w przypadku realizacji szkoleń, wymaga każdorazowej weryfikacji i aktualizacji treści przez eksperta prowadzącego poszczególne moduły szkoleniowe oraz ewentualnego dostosowania do branży/specyfiki firm stanowiących potencjalnych odbiorców szkolenia. Zgodnie z rekomendacją PAIH, ekspertem prowadzącym szkolenie powinien być praktyk specjalizujący się w danym zakresie tematycznym.

PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

Udostępnione w wersji elektronicznej publikacje dostępne na stronach internetowych PAIH (m.in. https://www.paih.gov.pl/moj_biznes_za_granica) mogą być wykorzystywane tylko w celach edukacyjnych. W przypadku korzystania z materiału w celu realizacji szkoleń, należy uwzględnić w informacji o szkoleniu, że jest ono efektem projektu „Mój biznes za granicą”.

Utrwalenie (sporządzenie egzemplarza, w celu jego publikacji), zwielokrotnienie, wprowadzenie do obrotu, wypożyczenie lub udostępnienie zwielokrotnionych egzemplarzy jest niedozwolone bez podpisania stosownej umowy udzielenia sublicencji przez PAIH.