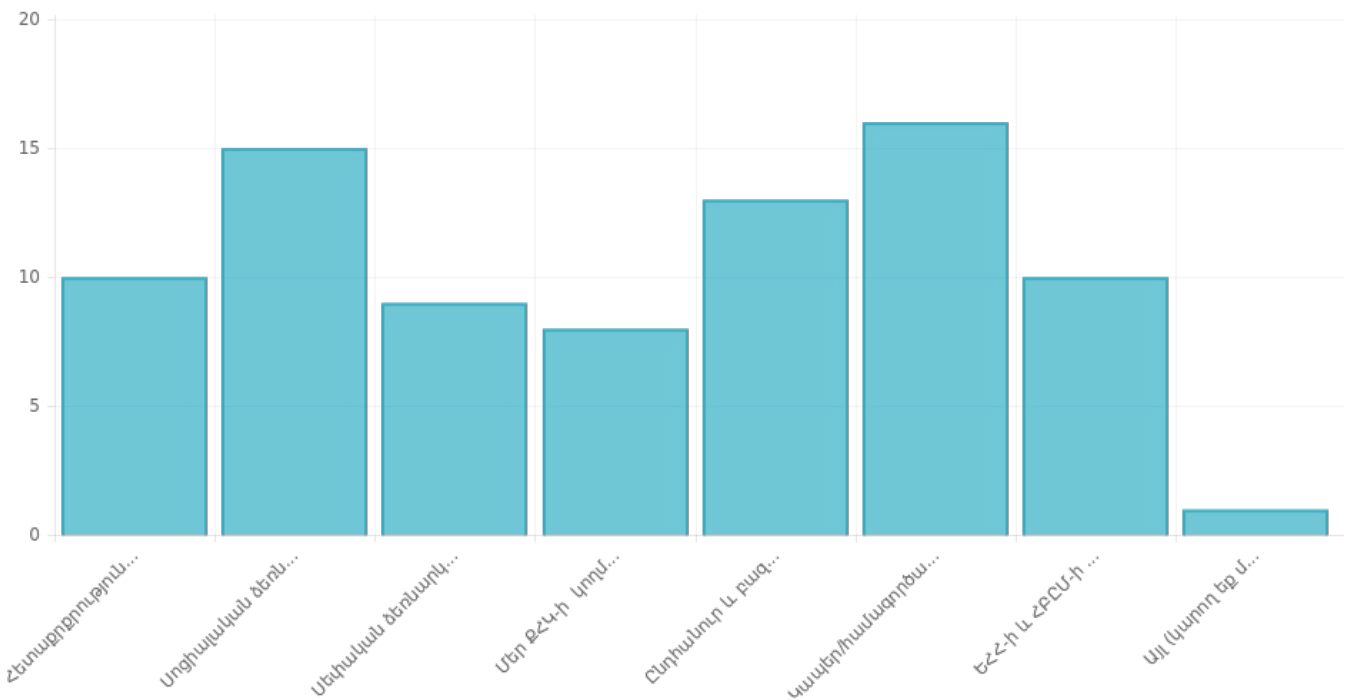


Quick Report

Դասընթացին դիմելու Ձեր շարժառիթ(ներ)ը (կարող եք նշել 1-ից ավելի տարբերակներ)

	Հետաքրքրությունը ՔՀ Կամուրջ ծրագրի հետագա գործողությունների նկատմամբ	Սոցիալական ձեռնարկության հեռանկարի գրավչությունը մեր կազմակերպության համար	Սեփական ձեռնարկությունը զարգացնելու ցանկությունը	Մեր ՔՀԿ-ի կողմից իրականացվող սոց. ձեռնարկության ծրագիրը/ ծրագրերը ավելի արդյունավետ դարձնելու համար	Ընդհանուր և բազմակողմանի զարգացումը	Կապեր/ համագործակցություն ձեռք բերելը	ԵՀՀ-ի և ՀԲԸՄ-ի ծրագրերի նկատմամբ հետաքրքրություն
All Data	10 (45%)	15 (68%)	9 (41%)	8 (36%)	13 (59%)	16 (73%)	10 (45%)

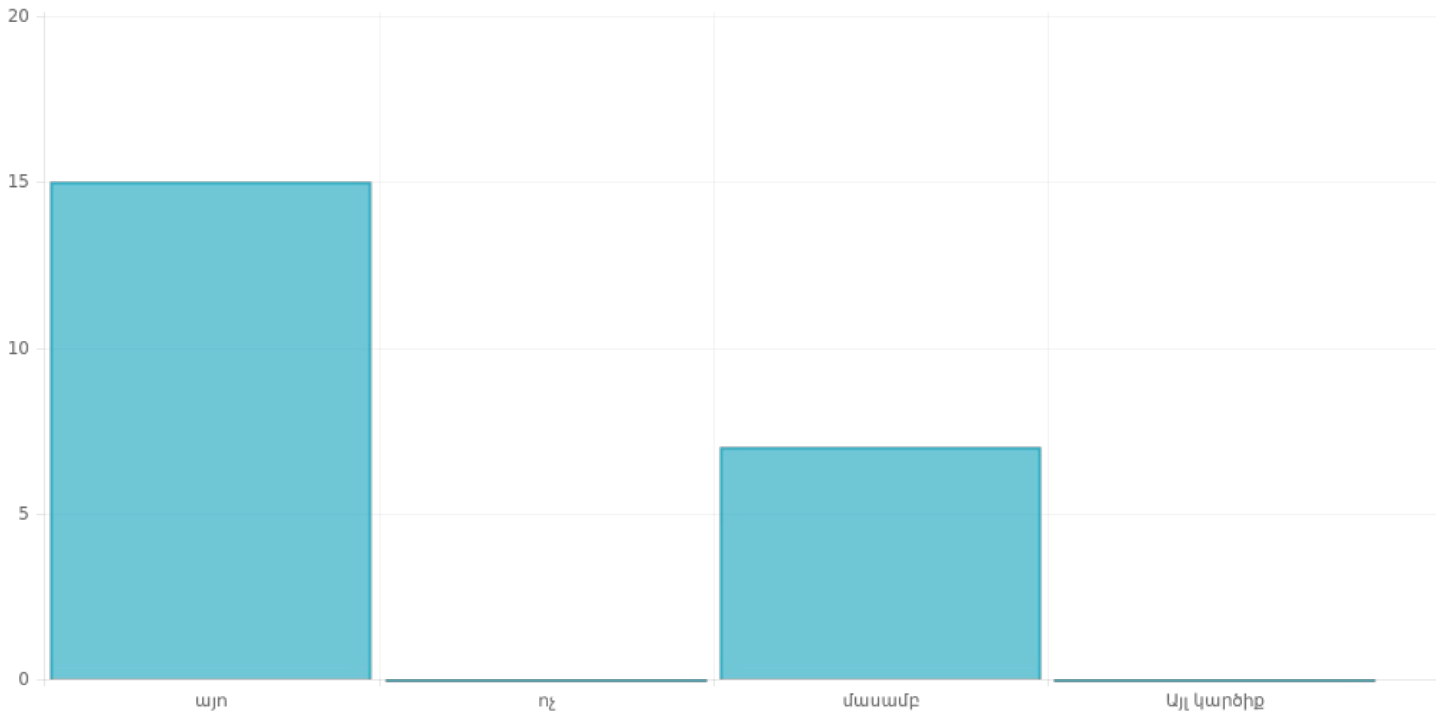


Text Responses

Ինձ անհրաժեշ էին բիզնես գաղափարներ, գործարար մտածողության արմատավորում:

Համընկա՞ն արդյոք դասընթացից ձեր սպասելիքները արդյունքների հետ:

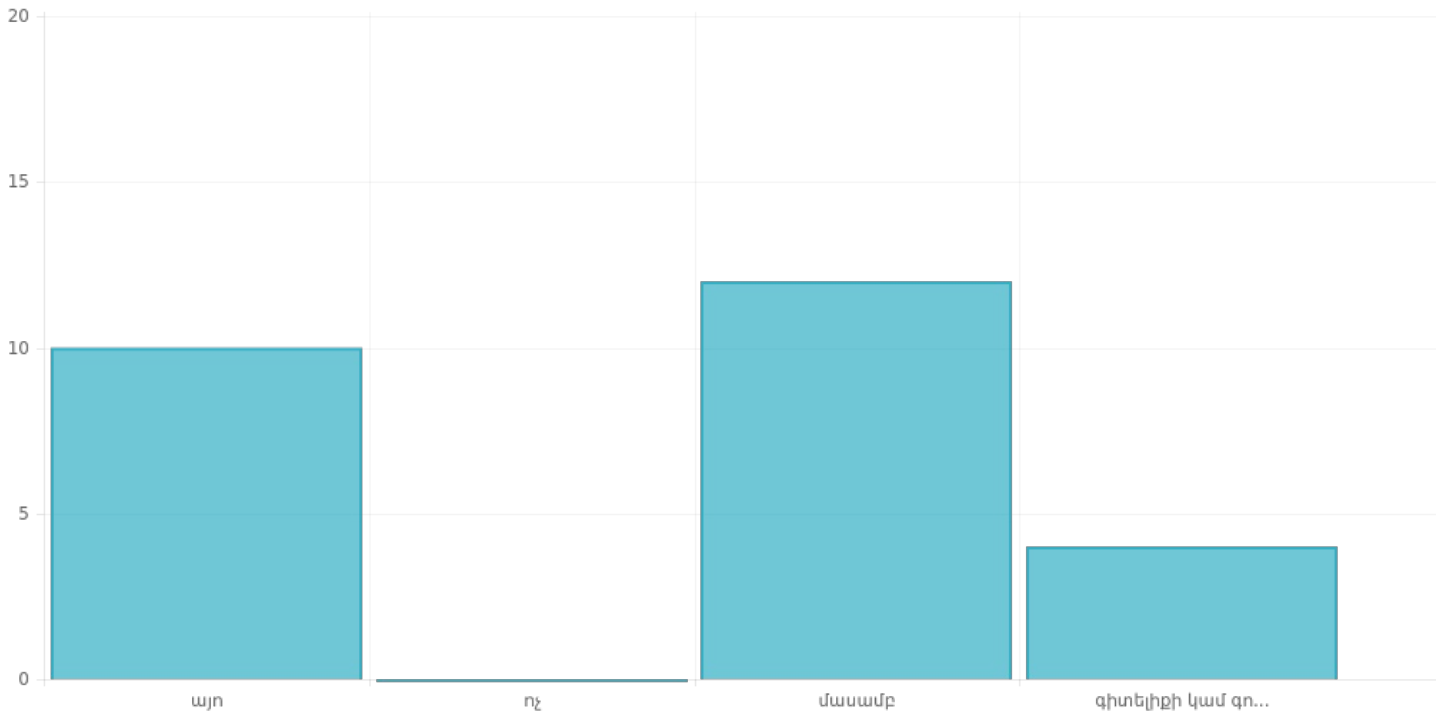
	այո	ոչ	մասամբ	Այլ կարծիք	Responses
All Data	15 (68%)	0 (0%)	7 (32%)	0 (0%)	22



Text Responses

Ստացաք արդյո՞ք բավարար գիտելիքներ կամ գործիքներ, որոնք կօգնեն լուծել ձեր կազմակերպության խնդիրները:

	այո	ոչ	մասամբ	գիտելիքի կամ գործիքի օրինակ, որը հիշվեց, կամ ինչ կուզենայիք ստանալ ու չստացաք	Responses
All Data	10 (45%)	0 (0%)	12 (55%)	4 (18%)	22



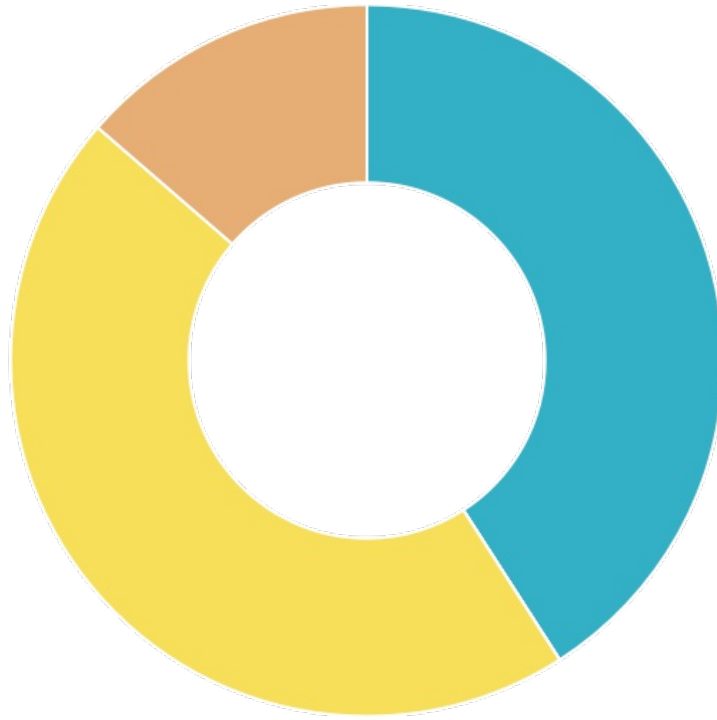
Text Responses

Ավելի արակտիկ գիտելիքներ, որոնք կօգնեն սոցիալական ձեռնարկատիրությունը զարգացնել Կուզենայի ստանալ գիտելիքներ՝ ՀԿ-ների նոր օրենքով նախատեսվող տնտեսական գործունեության կարգավորման մասին: Ինչպես նաև բրենդինգի և մարքեթինգի մասին ոչ թե ներածություն , այլ կոնկրետ գործիքներ:

Գտա կազմակերպություններ որոնց հետ կարող եմ համագործակցել մեր խնդիրների լուծման գործում Ինձ դուր եկավ Իլիկ սրճարանի օրինակը, որ երկու գործընկերներ ունեին տարբեր հմտություններ և դրանց միավորումով ստեղծեցին Իլիկ սրճարանը:

Ստացաք արդյո՞ք բավարար գիտելիքներ կամ գործիքներ, որոնք կօգնեն զարգացնել ձրագրեր:

	այո	ոչ	մասամբ	գիտելիքի կամ գործիքի օրինակ, որը հիշվեց, կամ ինչ կուզենայիք ստանալ ու չստացաք	Standard Deviation	Responses
All Data	9 (41%)	0 (0%)	10 (45%)	3 (14%)	4.15	22



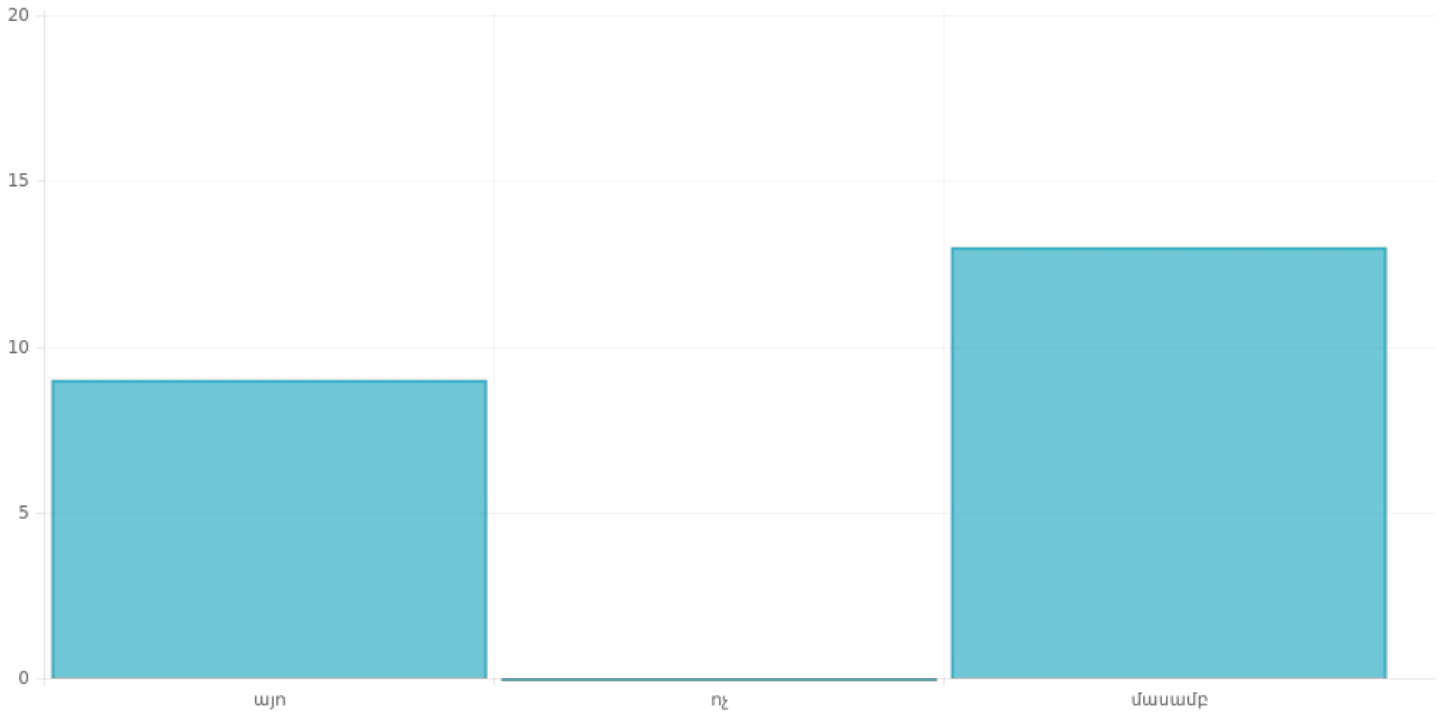
- այո
- ոչ
- մասամբ
- գիտելիքի կամ գործիքի օրինակ, որը հիշվեց, կամ ինչ կուզենայիք ստանալ ու չստացաք

Text Responses

Բիզնես պլանի հմտությունն օգտակար էր:
 փորձագետների աջակցության պատրաստակամություն
 Ինձ դուր եկավ մտազրոհը: Ես հիմա տարբեր մարդկանց հանդիպելիս փորձում եմ հասկանալ, թե ինչ բիզնես գաղափարներ ունեն նրանք, որոնք կարելի է զարգացնել: Ու հետաքրքիր գաղափարներ ունեցող մարդկանց եմ հանդիպել այս ընթացքում:

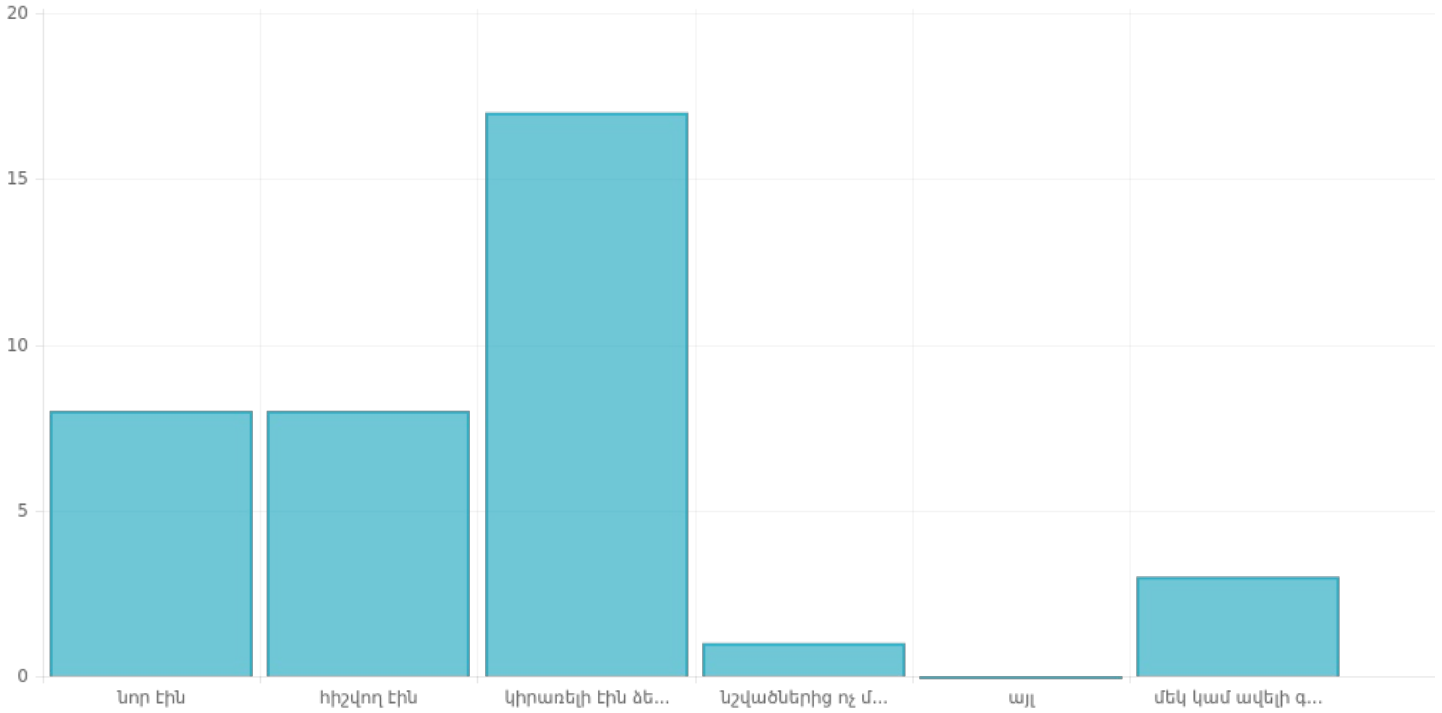
Ստացա՞ք արդյոք բավարար գիտելիքներ և/կամ գործիքներ, որոնք կօգնեն ձեր աշխատանքային պարտականությունները ավելի արդյունավետ կատարել:

	այո	ոչ	մասամբ	Responses
All Data	9 (41%)	0 (0%)	13 (59%)	22



Արդյո՞ք դասընթացին ներկայացված թեմաները՝

	Նոր էին	հիշվող էին	կիրառելի էին ձեր աշխատանքում	Նշվածներից ոչ մեկը	այլ	մեկ կամ ավելի գաղափար, որ նոր էր, հիշվող կամ կիրառելի	Responses
All Data	8 (36%)	8 (36%)	17 (77%)	1 (5%)	0 (0%)	3 (14%)	22



Text Responses

Շատ հետաքրքիր էր մասնակիցներից Տաթևի կողմից ներկայացված ապիթերապիայի գաղափարը:

Բիզնես պլանի կազմում, սոցիալական ձեռնարկատիրություն

Բիզնես գաղափարների մասին պետք է երկար մտածել, սկսել սեփական խնայողություններով՝ հնարավորինս առանց վարձու աշխատողների ներգրավման: Պետք չէ սպասել, որ բիզնեսը միանգամից պետք է շահութաբեր լինի, երբեմն հարկ կլինի տևական ժամանակ ներդրումներ կատարել: Բիզնեսը օրը քսանչորս ժամ աշխատանք է: Վաճառքի ձագար: Բիզնեսը եթե չի վերցնում նորարարության ուղին՝ դատապարտված է:

Նորարարությունը անում են թիմով, ոչ թե միայնակ: Վաճառում ենք ոչ թե սու՛ճ, այլ շփման միջոց : Եթե ուզում եք բռնել ձուկը, պետք է մտածել ինչպես ձուկը: Փորձեք ապրանքի հետ պատմություն վաճառել:

Հետևյալ թեմաներից որո՞նք են եղել առավել շատ օգտակար (նշել 1-5 սանդղակում, որտեղ 1-ն՝ ամենաքիչ օգտակարն է, իսկ 5-ն՝ ամենաշատ)

	1	2	3	4	5	Standard Deviation	Responses	Weighted Average
● Բիզնես և սոցիալական բիզնես	0 (0%)	0 (0%)	2 (9%)	8 (36%)	12 (55%)	4.8	22	4.45 / 5
● Ներածություն մարքեթինգին	0 (0%)	1 (5%)	8 (36%)	6 (27%)	7 (32%)	3.26	22	3.86 / 5
● Բիզնես պլանի կառուցվածք	0 (0%)	2 (9%)	4 (18%)	8 (36%)	8 (36%)	3.2	22	4 / 5
● Շփում բիզնես ներկայացուցիչների՝ հյուրերի հետ	0 (0%)	0 (0%)	5 (23%)	6 (27%)	11 (50%)	4.13	22	4.27 / 5
								4.15 / 5

Բիզնես և սոցիալական բիզնես



Ներածություն մարքեթինգին



Բիզնես պլանի կառուցվածք



Շփում բիզնես ներկայացուցիչների՝ հյուրերի հետ



Ի՞նչ հավելյալ նկատառումներ ունեք շփումների հետ կապված, ինչ դասեր քաղեցիք:

Text Responses

Շատ օգտակար էին շփումները, այժմ ցանկացած հարցով փորձագետները օգնում են

Սոցիալական բիզնեսը սկսելուց առաջ անհրաժեշտ է մանրամասն ուսումնասիրել ոլորտը, խորհրդակցել և՛ բիզնես ոլորտի մասնագետների, և՛ ՀԿ-ների փորձառու ներկայացուցիչների հետ, որովհետև ծրագրի երկու կողմն էլ խիստ մտածված և պատրաստված պետք է լինի՝ պատրաստ առերեսվել բոլոր հնարավոր ռիսկերի հետ: Եվ սոցիալական բիզնեսը սկսելիս և ընթացքում միշտ տալ այն հարցը, թե արդյոք այն իր սոցիալական առաքելությունը կատարում է, թե վերածվել է գումար վաստակելու միջոցի:

Մասնակիցների թվում կային տարբեր փորձառությամբ մարդիկ. դա համ լավ էր, համ ոչ: Նկատվեց նաև մասնակիցների մոտիվացիայի խիստ տարբեր մակարդակներ:

Որ բիզնեսը մեծ ջանքեր և նվիրում է պահանջում

շատ հետաքրքիր ու կարևոր էր ամեն մեկի հետ խոսալը, լիքը հետաքրքիր ինֆորմացիա ստացա, ոլորտի "ակտիվիստ"ների հետ ծանոթացա...

ԱՎելի շատ մասնագետների ներգրավում

Կարելի էր տրամադրել հատված, որի ընթացքում մասնակիցները կներկայացնեին իրենց արդեն իսկ գործող պրոյեկտները և կլիներ networking-ի հնարավորություն:

Շատ տպավորիչ էր Արմեն Մարտիրոսյանի հետ հանդիպումը: Եվս մեկ անգամ համոզվեցի, որ բիզնեսում ռիսկը եւ ոգեւորությունը մեծապես նպաստում են բիզնեսի բարգավաճմանը:

Ժամանակը չափազանց քիչ էր բավարար շփում ապահովելու համար:

Խորհրդատվության հնարավորությունը փորձառու մասնագետներից, քայլերի մշակում

Սեփական փորձառությունը ներկայացնող հյուրերի հետ շփումն ու նրանց գործնական օրինակները առավել իրատեսականություն էին հաղորդում մատուցվող տեսական նյութերին

Ամեն ինչ շատ հետաքրքիր էր:

բարելավեցի գիտելիքներս և ծրագրի պլանավորվող գործողություններում փոփոխություններ մտցրեցի.

Շատ լավ մտածված հատված էր և կարծում եմ, որ այն դասընթացի ամենօգտակար մասն էր: Ցանկացած բիզնես գաղափար իր հիմքում պետք է ունենա սոցիալական բաղադրիչ, որը բիզնեսը էլ ավելի շահութաբեր կդարձնի: Պետք է հավատալ և գործել հանուն գաղափարի:

հավելյալ նկատառումներ չունեմ ամեն ինչ շատ լավ էր և տեղում ասել եմ,

չկան

Առանձնացնել բիզնես ծրագրերը սոցիալական ծրագրերից

Չունեմ:

Ժամանակը քիչ էր տրամադրված հյուրերի հետ շփման՝ հարց ու պատասխանի:

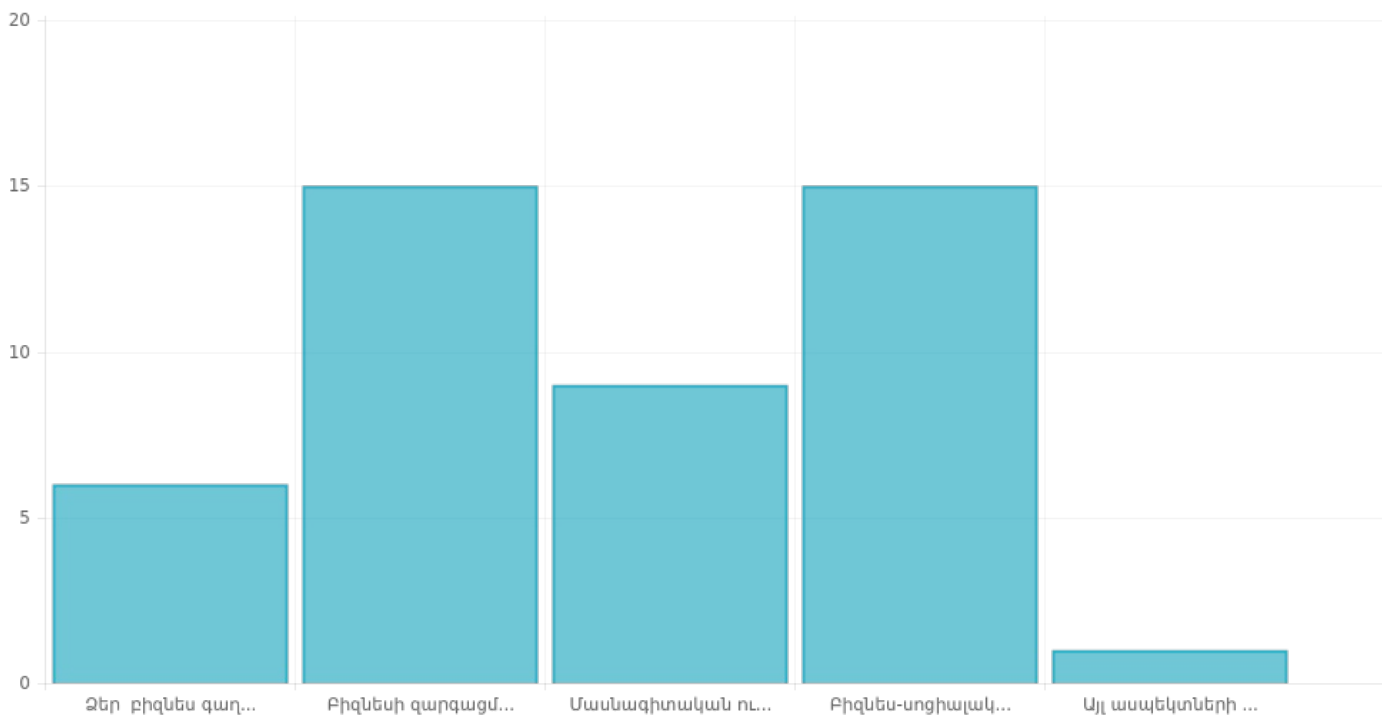
Շատ օգտակար էր թիմային աշխատանքը, երբ տարբեր փորձառություն, ոլորտային գիտելիքներ ու հետաքրքրություններ ունեցող մարդիկ խմբով աշխատելիս մեկը-մյուսին լրացնում էին ու քննադատաբար վերաբերվում առաջարկություններին՝ նվազագույնի հասցնելով բիզնեսի ռիսկերը: Հասկացա, որ բիզնես նախաձեռնելու, զարգացնելու ու դժվարությունների հաղթահարման ամենլավ ուղին լավ թիմ ունենալն է:

մասնակիցներս շատ էինք, ընդմիջումները կարճ

Նկատառումներ չունեմ, իսկ շփումները նպաստեցին նոր ծանոթություններին ինչը կնպաստի մեր հիմնադրամի հետագա գործունեությանը

Դասընթացի արդյունքում փոխվե՞ց արդյոք ձեր որևէ որոշում կամ կարծիք կապված.

	Ձեր բիզնես գաղափարի հետ	Բիզնեսի զարգացման գործողությունների	Մասնագիտական ուղղորդման անհրաժեշտության	Բիզնես-սոցիալական հարաբերակցության	Այլ ասպեկտների (կարող եք մանրամասնել)	Responses
All Data	6 (27%)	15 (68%)	9 (41%)	15 (68%)	1 (5%)	22

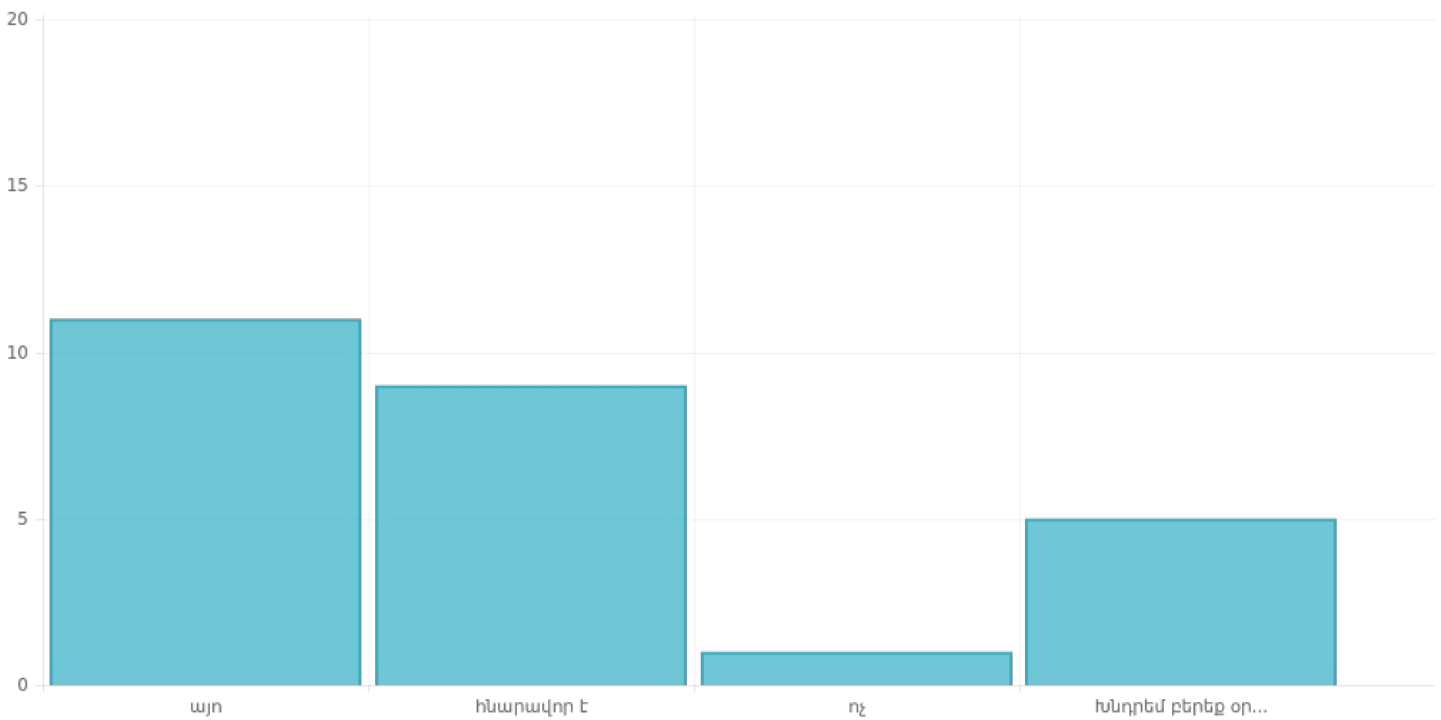


Text Responses

շատ ավելի հստակ դարձավ թե ինչի վրա պետքա ուշադրություն դարձնել, ու ոնց փոխել դա

Ձևավորվեցի՞ն արդյոք կապեր, որոնք կարող եք օգտագործել հետագայում՝ ձեռնարկության զարգացման, նոր ծրագրերի մշակման, բիզնես գաղափարների իրականացման նպատակով և այլն:

	այո	հնարավոր է	ոչ	Խնդրեմ բերեք օրինակ	Responses
All Data	11 (50%)	9 (41%)	1 (5%)	5 (23%)	22



Text Responses

Այո, ոմանց հետ կապի մեջ եմ, իսկ Արթուր Ղազարյանի հետ նախնական պայմանավորվածություն կա հետագայում համագործակցելու (երբ որ Հարթակ 8-ը կսկսի պաշտոնական աշխատանքները)

Մարտոնու Իդ ՍՁի հետ կա հետագա համագործակցության հնարավորություն: Կարևոր էր նաև դասընթացավարներ Արամի և Արմենի հետ հաստատված կապերը:

դասընթացավարներ և դասընթացի մասնակիցների հետ

ՀԿ ԴԵՊՈ, ՀԿ -ներ, հաջողված փորձի ծանոթացում, նոր գործելակերպերի ծանոթացում

Օրինակ, մասնակիցներից մեկը ասաց, որ ՄՊԱՅԿԱ ընկերությունը ուզում է գնել օրգանական լոբի, բայց իրենց քանակները չեն բավարարում: Հիմա մտածում եմ, որ նման դեպքերում մենք կկարողանանք ցանց ստեղծել Հայաստանում, որպեսզի կարողանանք քանակ ապահովել: Միաժամանակ կային բիզնեսի տեսակներ, որոնց արտադրության և վաճառքի մասնաճյուղերը կարող ենք ստեղծել մեզ մոտ՝ համագործակցելով դասընթացի մասնակիցների հետ: Դրանք կարող են լինել կարի արտադրամաս, բերքի արտադրություն, պահածոյացում և վաճառք:

Ինչպիսի՞ն է կիրառված մեթոդների օգտակարությունը (նշել 1-5 սանդղակում, որտեղ 1-ն՝ ամենաքիչ օգտակարն է, իսկ 5-ն՝ ամենաշատ)

	1	2	3	4	5	Standard Deviation	Responses	Weighted Average
● Առանձին թեմաների ներկայացում (բանավոր խոսք)	0 (0%)	0 (0%)	2 (9%)	8 (36%)	12 (55%)	4.8	22	4.45 / 5
● Գործնական աշխատանք խմբերում	0 (0%)	1 (5%)	2 (9%)	5 (23%)	14 (64%)	5.08	22	4.45 / 5
● Ազատ քննարկումներ/ մտազրոհներ	0 (0%)	0 (0%)	2 (9%)	7 (32%)	13 (59%)	5	22	4.5 / 5
● Ռեֆլեքսիաներ	0 (0%)	1 (5%)	5 (23%)	8 (36%)	8 (36%)	3.38	22	4.05 / 5
								4.36 / 5

Առանձին թեմաների ներկայացում (բանավոր խոսք)



Գործնական աշխատանք խմբերում



Ազատ քննարկումներ/ մտազրոհներ

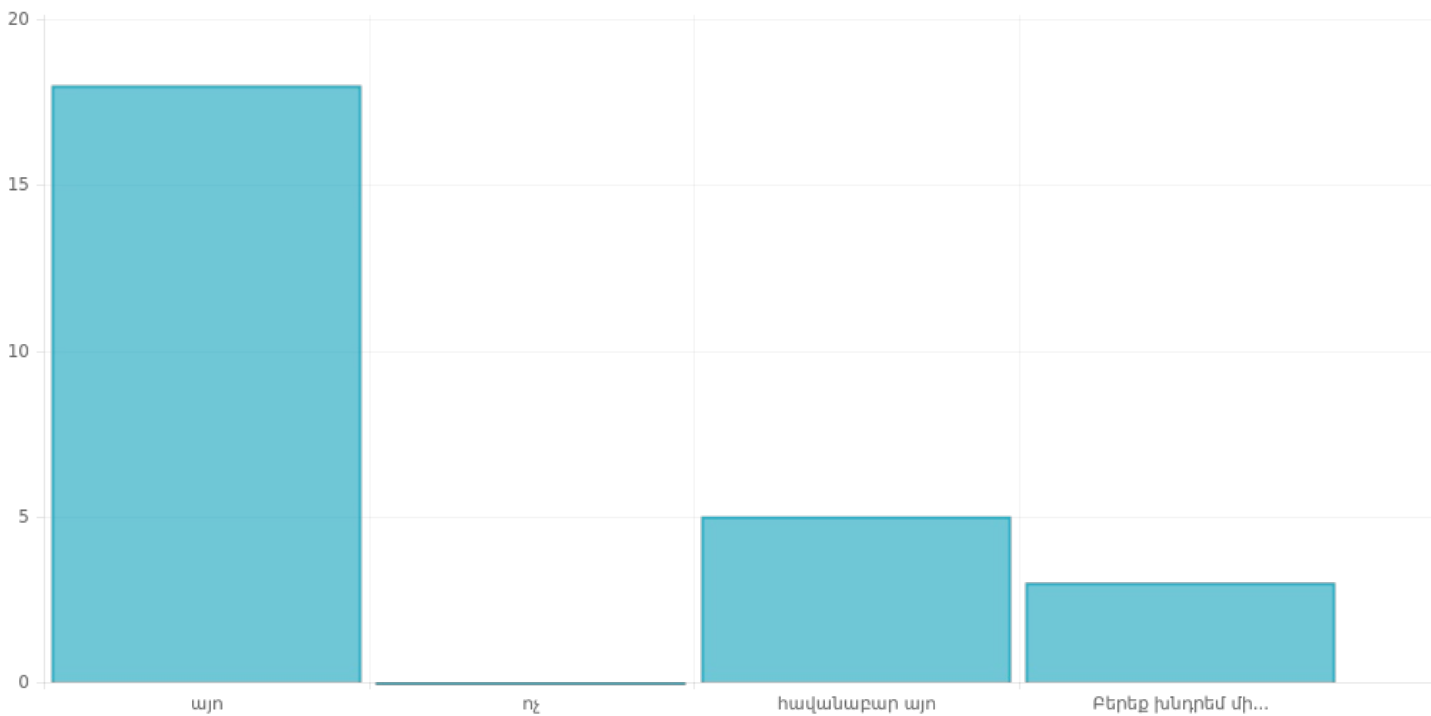


Ռեֆլեքսիաներ



Կցանկանա՞ք արդյոք մասնակցել ԵՀՀ-ի կողմից կազմակերպված նման այլ միջոցառման:

	այո	ոչ	հավանաբար այո	Բերեք խնդրեմ մի օրինակ թեմայի, որի վերաբերյալ կուզեիք զարգացնել ձեր գիտելիքը կամ հմտությունը:	Responses
All Data	18 (82%)	0 (0%)	5 (23%)	3 (14%)	22



Text Responses

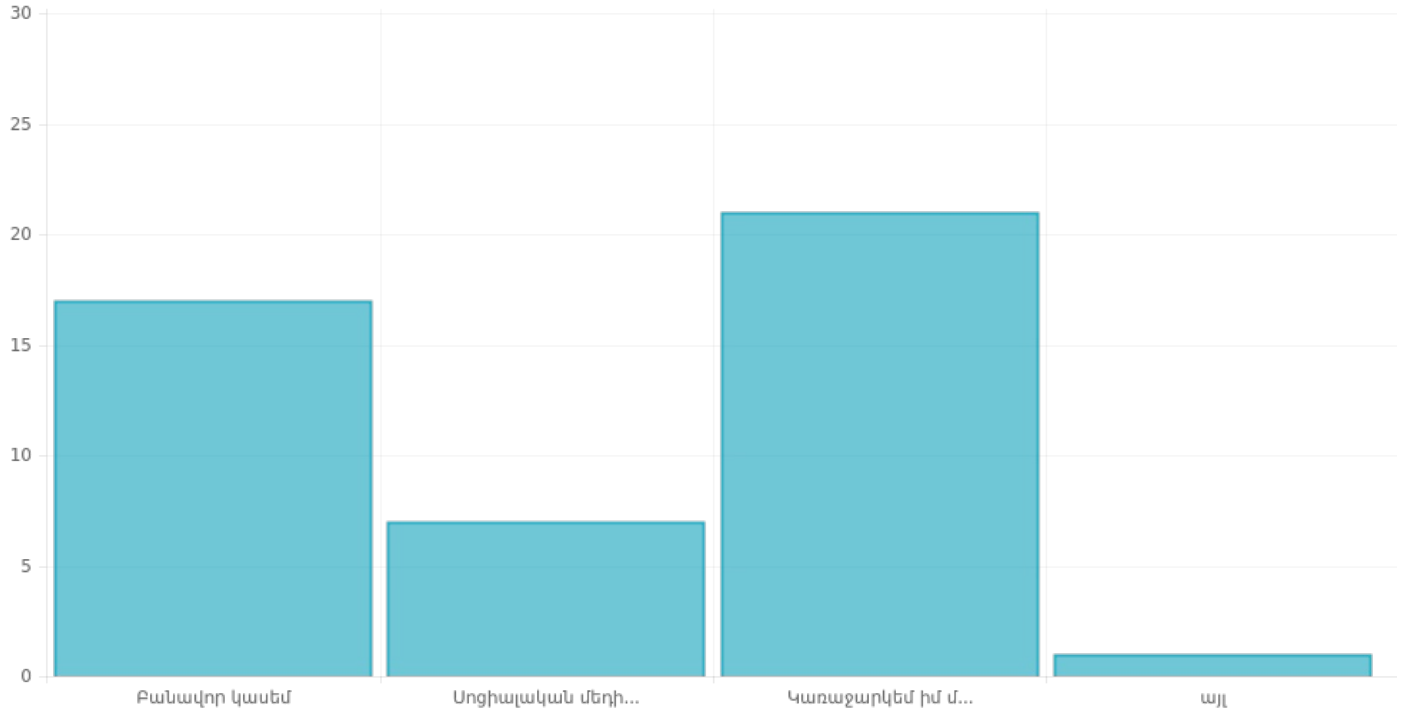
Մարքեթինգ

Օնլայն հարթակում վաճառքների կազմակերպման առանձնահատկությունները: Բիզնես պլանի մշակման գործնական աշխատանք:

Շուկայի հետազոտություն

Ինչպե՞ս եք պատրաստվում տարածել ինֆորմացիան այս միջոցառման մասին ձեր մասնագիտական շրջանակում:

	Բանավոր կասեմ	Սոցիալական մեդիայում կատմեմ, լուսանկար կդնեմ	Կառաջարկեմ իմ մասնագիտական շրջանների անդամներին հետևել ԵՀՀ-ի և ՀԲԸՄ-ի միջոցառումներին, մասնակցել	այլ	Responses
All Data	17 (77%)	7 (32%)	21 (95%)	1 (5%)	22

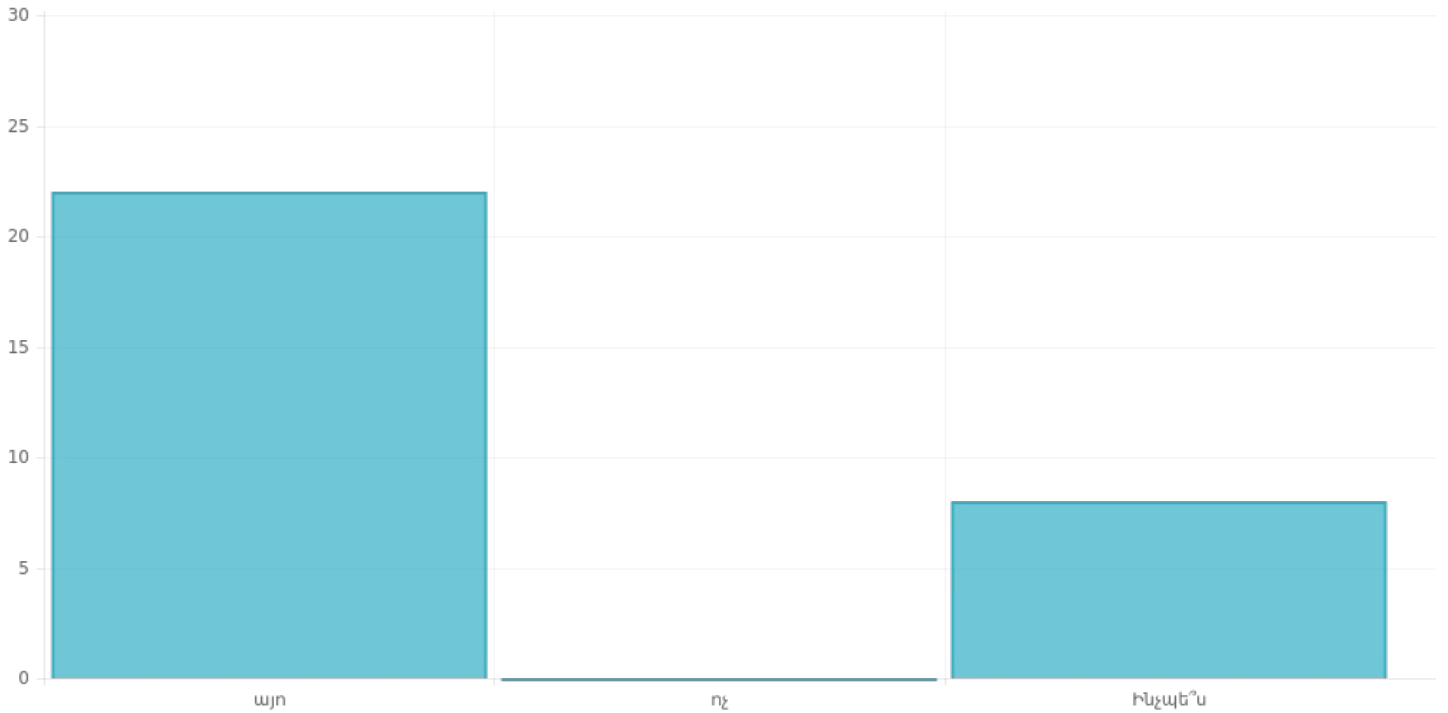


Text Responses

ՀԿ-ի գործընկերներին համար տեղեկատվական սեմինար կկազմակերպեմ:

Պատրաստվում է՞ք արդյոք կիսվել ստացված գիտելիքներով/գործիքներով ձեր գործընկերների հետ:

	այո	ոչ	Ինչպե՞ս	Responses
All Data	22 (100%)	0 (0%)	8 (36%)	22



Text Responses

Այն գիտելիքները, որ ստացա անմիջապես քննարկեցի գործընկերներիս հետ և շատ նախնական պլաններ փոխեցինք

Ծրագիր մշակելով

Պրեզենտացիան ուղարկել եմ գործընկերներից, նաև բիզնես առարկայի դասախոսներիս, ովքեր բավական հետաքրքրված էին:

դարձնեցի կազմակերպում

պատմելով և անհրաժեշտության դեպքում մասնավոր օրինակներ մեջբերելով

հանդիպումների ժամանակ, անհրաժեշտության դեպքում տրամադրելով նաև դասընթացի նյութերը

Ես արդեն իմ բազմաիթվ ընկերների պատճառով եմ դասընթաց ընթացքում ստացած գիտելիքների մասին, քննարկել նրանց հետ որոշ գաղափարներ, նրանք խանդավառվել են և սկսել մտածել:

Պատմել եմ արդեն մեր աշխատակազմին

Միջոցառման ո՞ր պահն էր, որ առանձնակի հիշվեց:

Text Responses

Փորձագետների հետ զրույցների հնարավորությունը

Ծրագրերի ներկայացումն առանձին թիմերի կողմից, որի ընթացքում քննադատական մոտեցման շնորհիվ վեր հանվեցին ծրագրերի բոլոր խոցելի կողմերը, և իրականում տրված հարցերի ու քննադատությունների օգնությամբ մասնակիցներն ավելի ամրացրին և բազմակողմանի մոտեցմամբ դիտարկեցին իրենց ծրագրերը:

Գաղափարների հավաքումը

Ընտրված բիզնես գաղափարների շուրջ աշխատանքը և ներկայացումը

Գործնական աշխատանքը խմբում

Հաջողության պատմություններ

Անտարեսի Արմեն Մարտիրոսյանի ելույթը:

Կենդանի շփումը սոցիալական ձեռներեցների հետ, ուղեղների գրոհը և խմբային աշխատանքները: Բայց բոլոր պահերն էլ հիշարժան էին:

Սոցիալական բիզնեսների մտագրոհ:

մտագրոհ

Բավականին տպավորիչ էր սեփական բիզնես գործունեությունը ծավալող գործարարների կողմից իրենց իսկ փորձի կենդանի ներկայացումը

խմբային աշխատանք

գաղափարների առաջադրում, քննարկումներ

Ինձ համար առավել օգտակար էր բիզնես պլանի առանձին բաժինների ներկայացումը, ինչպես նաև հյուրերի հետ հանդիպումները:

ձեռնակատիրական բիզնեսի և սոց. ձեռնարկատիրության թեմայի ներկայացում, տարբերությունները...

բիզնես գաղափարների մտագրոհ, խմբային աշխատանք օր 1,2 և այլն

Դասընթացը շատ լավ էր կազմակերպված, բայց հատկապես տպավորեց կազմակերպիչների ուշադիր վերաբերմունքը մասնակիցների հանդեպ

Գործնական աշխատանք խմբերում

Թիմային աշխատանքներն հրաշալի էին:

խմբային աշխատանքները

Գաղափարների մտագրոհը, դրանց գտումը, խմբային աշխատանքը, հաջողված բիզնեսների ներկայացումը:

մտագրոհի արդյունավետությունը

Ամբողջությամբ

Նշեք 1-2 ուսուցման կարիքներ, բացեր, որ դուք կամ ձեր կազմակերպությունը ունի:

Text Responses

- Ձեռնարկատիրության մարքեթինգային ռազմավարության մշակում
- Մարքեթինգային, շուկայի ուսումնասիրության ավելի խորը գիտելիքներ, փորձի փոխանակում
- Ես ակնկալում էի ավելի խորքային ուսումնասիրել բիզնեսի/ սոցիալական ձեռնարկատիրության եությունը և կենտրոնանալ մարքեթինգային ռազմավարության մշակման վրա:
- Մարքեթինգ, ֆինասական պլանավորում
- Իրավական-հարկային-հաշվապահական հմտություններ:
- Անձնակազմի վերապատրաստում, բիզնես գիտելիքների փոխանցում:
- Սոցիալական բիզնեսի արդյունավետության գնահատում, շուկայի հետազոտություն:
- Ֆոնդահայթայթում, Բիզնես պլանի մշակում
- Բիզնես պլանի ավելի մանրամասն մշակում
- Ինչպես կարելի է սոցիալական ծրագիրը դարձնել բիզնես, որպեսզի համամասնությունը պահպանվի և շահառուները չտուժեն դրանից:
- բիզնես սկսելու և այն հաջողությամբ կառավարելու համար մի դասընթացը բավարար չէր
- Բիզնես պլանի կազմում
- Fundraising-ների թեմայով:
- Հարաբերությունները հարկային ներկայացուցիչների հետ...Օրենքի ուսումնասիրություն:
- Շատ-շատ գաղափարների կարիք կա: Միգուցե կան բիզնեսի այնպիսի տեսակներ, որոնք այս պահին մեզ տեսանելի չեն, բայց ուրիշ վայրերում դրանք արդյունավետ գործում են: Կարելի է վեր հանել այդպիսի գաղափարներ, ցույց տալ և դրանք տեղայնացնել: Դրանք կարող են լինել Հայաստանում, Վրաստանում և այլուր:
- Բիզնես պլանի մշակում, շուկայի ուսումնասիրություն
- Բիզնես պլանի կազմում, ֆոնդահայթայթում

Խնդրում ենք նշել ցանկացած նկատառում կամ կարծիք այս դասընթացի մասին, որը վերը չի քննարկվել և կօգնի դասընթացը հետագայում է՛լ ավելի արդյունավետ դարձնել:

Text Responses

Ամեն ինչ շատ լավ էր, կառաջարկեի պահպանել ձևաչափը: Ինձ շատ դուր եկավ այն, որ գործնական աշխատանքները դասընթացի երկրորդ մասում էին պլանավորված և ի տարբերություն այլ դասընթացների հոգնածություն չզգացի:

Ինձ համար դասընթացը խիստ օգտակար էր և արդյունավետ, միակ ոչ այնքան ընկալելի հատվածը խիստ մասնագիտական բիզնես պլանավորման ներկայացումն էր, որը տևեց շատ երկար ու շատ տեղիներով հագեցած: Կարծում եմ դժվար ընկալելի էր այդ հատվածն ու հոգնեցնող:

Շնորհակալություն

Դասընթացը հետաքրքիր էր, արդյունավետ, շատ լավ կազմակերպված: Վերադարձել եմ տպավորված, նոր գիտելիքներով, համագործակցություններով ու ընկերներով զինված: Շնորհակալ եմ:

Վստահորեն կարող եմ ասել, որ այս ֆորմատով դասընթացը բավականին արդյունավետ անցավ: Միայն մեկ առաջարկ ունեմ - հետագայում, եթե հնարավոր լինի, խնդրում եմ կազմակերպեք նման դասընթաց, բայց մեկ թեմայի շուրջ՝ ավելի խորացված տեսական և գործնական աշխատանքներով:

Պրակտիկ գործիքների ներկայացում, ազատ ռեսուրսների տրամադրում և տեղեկատվություն համացանցում, եթե առկա են

Ցանկալի կլիներ, որ բիզնես գաղափարների ստեղծումը լիներ լրիվ 0-ից և հիմնված չլիներ արդեն իսկ գործող նախագծերի վրա և դառնար դրանց «գովազդման» միջոց, ինչպես, օրինակ Շալեի դեպքում: Ցանկալի կլիներ նաև, որ ֆասիլիտատորները, հատկապես Մառան, անդադար չընդհատեին մասնակիցներին և թույլ տային ավարտել պրեզենտացիան, ապա միայն ներկայացնեին իրենց կարծիքն ու մեկնաբանությունները և դրանք լինեին to the point: Շատ կուզեմ կազմակերպվի ավելի խորը ևս մեկ դասընթաց, ավել մասնագիտական, և մասնակիցներն են ունենան քիչ թե շատ համանման backgroundեր, քանի որ հասկանալի է, որ բանասերին և տնտեսագետին հնարավոր չէ տալ նույն խորության ինֆորմացիա ՍՁների մենեջմենթի մասին:

Դասընթացի թեմաները շատ էին, ծավալը մեծ էր, որը թույլ չտվեց ավելի մանրամասն անդրադառնալ ինդիվիդուալ ել ավելի հանգամանալից քննարկել նյութը:

Սույն դասընթացն առավել արդյունավետ անցկացնելու և մասնակիցների հետագա համագործակցությանը խթանելու նպատակով՝ ցանկալի էր այն կազմակերպել որպես արտագնա դասընթաց՝ 5-7 օր տևողությամբ:

Դասընթացը հագեցած էր, բայց ժամանակային առումով սեղմ

Նպատակահարմար կլիներ ընտրել կոնկրետ բիզնես գաղափար և սահմանված ձևաչափի հիման վրա կազմել ամբողջական բիզնես պլան, որպեսզի առավել հստակ ու տպավորիչ լիներ գործընթացը: Վերջում ունենալ գոնե մեկ գաղափար՝ արդեն մշակված բիզնես պլանի տեսքով

Թեմաների ավելի խորը վերլուծություն

չկա

Կարծում եմ, որ դասընթացի ժամանակահատվածը կարճ էր այս մեծ թեման ուսումնասիրելու և իրական ու գործնական գիտելիքներ ու հմտություններ ստանալու համար: Շնորհակալություն:

բիզնեսպլանի մշակման ավելի ծավալուն անրադարձ,

չկան

Նեղ մասնագետների հետ խորհրդակցություն

Շատ կցանկանայի ընդգծվել նաև ՀԿ-ի դերը, որոհետև սոց. ձեռնարկատիրության մասին խոսվեց, սակայն ՀԿ-ն ինչպես մտնի այս ամեն մեջ, այդքան էլ ամբողջական չէր պատկերացումը:

Մասնագետներ ովքեր ունեն փորձ ՀԿ սոցիալական ձեռներերության և այդ անձը ինքը ունենա մի քանի որ մասնակցելու, որպես դասընթացավար:

Եռօրյա դասընթացը թույլ տվեց, որ բիզնես մտածողությունը, գաղափարների որոնումը և դրանց որոշների գուճադրումը դառնա բնավորություն: Բայց այն վերջնականապես կայուն բնավորություն դարձնելու համար պետք է բիզնեսի նախաձեռնման և վարման յուրաքանչյուր փուլի վերաբերյալ դասընթացներ կազմակերպել:

Ցանկալի են նաև ոլորտային դասընթացներ այն բիզնեսների կտրվածքով, որոնք ավելի հավանական ենք համարում Հայաստանում: Օրինակ՝ սրճարանի վարման տարբեր օրինակներ, որոնք հաջողությամբ աշխատում են, կամ հատապտուղների արտադրության և պահածոյացման տեխնոլոգիաներ և այլն:

մեծ ծավալով նյութ էր, որը բիզնես նպատակներ ունեող մասնակիցների համար դժվար էր միանգամից լիարժեք ընկալել

Թեմաները ավելի խորը դասավանդել ավելի երկար ժամանակով

