

Test:

Ce fel de antreprenor e ti?

Dac vrei s porne ti pe calea antreprenoriatului, trebuie s î i cuno ti punctele forte i cum s profi i la maximum de ele.

Iat un chestionar care î i va da o idee despre cât de potrivit e ti pentru a fi antreprenor.

Încercuie te num rul cel mai apropiat de tr s tura care te caracterizeaz , din fiecare pereche. Dac ambii termeni te caracterizeaz în mod egal, încercuie te num rul 3. Adun cifrele rezultate i afl ce fel de antreprenor e ti.

- 1. Ner bd tor/ Calm**
- 2. Prefer s fiu lâng alte persoane**
- 3. Un vis tor / Realist**
- 4. Flexibil /Inflexibil-Rigid**
- 5. Ordonat**
- 6. Precaut**
- 7. Optimist /Pesimist**
- 8. Teoretic**
- 9. Generos**
- 10. Determinat**
- 11. Demobilizat /Încrez tor**
- 12. Exhibi ionist /Intim**
- 13. Bazat pe imagina ie /Bazat pe autoritate**
- 14. Apropiat de cei din jur /Rece**
- 15. Concentrat**
- 16. Jenat/Ru inat**
- 17. Prietenos**
- 18. Deschis spre tot ceea ce e nou**
- 19. Sus in echipa /Independent**
- 20. Adeptul ordinii i al disciplinei /Confortabil în haos**
- 21. U or de distras**
- 22. Vorb re /Gânditor**
- 23. Ambiguu**
- 24. Credul**
- 25. Punctual**

R spunsurile la test:

Consilierul (suma întreb rilor 1, 6, 11, 16, 21) =

Agentul de vânz ri (suma întreb rilor 2, 7, 12, 17, 22) =

Creatorul (suma întreb rilor 3, 8, 13, 18, 23) =

Diplomatul (suma întreb rilor 4, 9, 14, 19, 24) =

Liderul (suma întreb rilor 5, 10, 15, 20, 25) =

Consilierul: Dacă ai un scor mare la aceste întreb ri, poți gestiona situa iile de criză cu mult calm. În momente haotice, ești persoană lucidă, care poate lua o decizie rațională, fără a intra în panică. Acordă mai mult atenție odihnei, în ritmul acesta poți ajunge epuizat. Ești persoana care poate oferi cele mai bune sfaturi, în momentele dificile.

Agentul de vânz ri: Sociabil, îți faci simțită prezența în mulțime. Conversa iile lungi, chiar și în timpul unei petreceri, au devenit hobby-ul tău. Dacă ești lăsat să îți desfășori activitatea fără constrângeri, poți lega relații strânse cu partenerii de afaceri. Dacă ai obținut un scor scăzut la întrebările specifice agentului de vânz ri înseamnă că ești un antreprenor sceptic și singuratic.

Creatorul: În cadrul întâlnirilor de afaceri, ești cel care vine cu strategii sofisticate. Capitolul „finanțe” nu te interesează în mod special, tu ești un om al ideilor.

Diplomatul: Tolerant, agreabil și deschis, ești tipul de mediator care poate negocia aproape totul. Dacă ai obținut un scor ridicat la întrebările specifice acestui tip de antreprenor, înseamnă că ești inovativ și ai talente de om politic.

Liderul: Harnic, disciplinat și de încredere. Ești o persoană perseverentă și cu aptitudini organizatorice.