



**Fikri Çıktı 1:**  
**Dörtlü Sarmal Birlikte Yaratma**  
**Bağlamında Dijital Girişimcilik Eğitimi**  
**İhtiyaç Analizi**

## Table of Contents

YÖNETİCİ ÖZETİ	3
1. GİRİŞ	4
2. AVRUPA GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ BAĞLAMININ ARAŞTIRILMASI	5
2.1. Girişimci eğitim ve öğretim: tanımlar ve bağlamlar	5
2.2. Girişimcilik Eğitiminin Amaçları	6
2.3. Europe: state of play in Entrepreneurship Education and current challenges	9
2.4. Avrupa girişimciliğine yatırım yapmak	14
2.5. Bölüm özeti	15
3. METODOLOJİ VE ÖRNEK	16
3.1. Masa başı araştırma	16
3.2. Anket Araştırması	17
3.3. Yuvarlak Masa Tartışmaları	18
4. Sonuçlar	20
4.1. Masa başı araştırma	20
4.2. Anket Araştırması (Öğrenciler)	20
4.3. Özet	22
4.4. Yuvarlak Masa Tartışması (Paydaşlar)	23
5. i-Start Akademilerinin Değer Önerileri	25
6. i-Start Akademileri: dörtlü sarmal yaklaşımı kapsamında modüler ve tekrarlanabilir süreç	27
7. Sonuç Tespitleri	28
8. İyi Uygulamalar	29
8.1. İletişim	29
8.2. Olanaklar	29
8.3. Gündem ve Eğitim Formatı	29
8.4. Motivasyon ve Destek	30

## YÖNETİCİ ÖZETİ

Belge, Liñán'ı (2004) takiben girişimcilik eğitimi tanımıyla başlar “Katılımcılara girişimci davranışlarda bulunma niyetini veya girişimcilik bilgisi, girişimcilik faaliyetinin arzu edilebilirliği veya katılımcılara uygulanabilirliği gibi bu amacı etkileyen unsurların bazıları gibi — eğitim sistemi içinde olsun veya olmasın- eğitim ve öğretim faaliyetlerinin tamamı”(s. 17). Farklı girişimcilik eğitimi türlerinin hedeflerini araştırmaktadır: Girişimcilik bilinci eğitimi, Yeni başlayanlar için eğitim, Mevcut girişimciler için sürekli eğitim ve, Girişimcilik dinamizmi eğitimi ve Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa'daki Girişimcilik Eğitimi arasındaki farklar.

Daha sonra, dörtlü sarmal bağlamı göz önüne alarak Akademi'nin gelecekteki katılımcılarının Eğitim İhtiyaç Analizi'ni (TNA) araştırmıştır: benzer girişimcilik eğitim girişimleri, genç Üniversite öğrencileri, startup mentörleri, yerel kamu otoriteleri ve dört farklı şehirdeki STK'lar (örneğin Selanik) (GR), İzmir (TR), Como (IT) ve Coimbra (PT). Bu amaçla karma bir yöntem yaklaşımı (örneğin ilgili eğitim programları için masa başı araştırması, öğrenciler için çevrimiçi anket ve dört bölgedeki paydaşların geri kalanı için yarı yapılandırılmış görüşmeler) seçildi. Bulgular, öğrencilerin fırsat tanıma ve problem çözmeye yüksek değer verdiğini, Yaratıcı Düşünce, Ekip Oluşturma ve Ekip Çalışmasının da çok önemli olduğunu düşünürken, aşinalık seviyelerinin düşük olduğunu düşündürmektedir. Girişimcilik için hangi becerilerin gerekli olduğu ile öğrencilerin gerçekte ne kazandıkları arasında bir boşluk olduğu açıktır. Bu sonuçlar, aynı zamanda Akademi'ye ev sahipliği yapan dört ülkede (Selanik, İzmir, Como, Coimbra) gerçekleştirilen paydaşlarla yapılan yuvarlak masa tartışmalarının sonuçlarıyla da tutarlıdır. Paydaşlara göre, gelecekteki girişimciler fırsat tanıma becerileri, piyasa doğrulama becerileri, takım çalışması ve takım oluşturma, takım bağlamında beceri tamamlama, esneklik ve esneklik konularında eğitilmelidir. Gelecekteki girişimcileri daha iyi eğitmek için paydaşlar, akademi ve iş dünyasının benzersiz rollerini koruyarak ağ oluşturma uygulamalarını geliştirmeleri gerektiğini önermişlerdir.

Yukarıdaki ihtiyaç ve boşluklara dayanarak, i-Start'ın Benzersiz Satış Noktası (USP) tanımlanmıştır:

Girişimci eğitime ihtiyaç duyan gelecekteki BİT girişimcileri olan üniversite öğrencileri için, i-Start, karakteristiklerin benzersiz bir karışımını sunan bir Üniversite-İş Hayatı işbirliğidir. Yukarıdakiler gibi diğer eğitim faaliyetlerinden farklı olarak, i-Start aşağıdakileri sağlayarak farklılaşır: 1) gerçek dünyadaki zorlukları ve fırsatları sağlayan kısa vadeli, yoğun ve yenilikçi bir yalın eğitim metodolojisi, 2) tematik odaklı bir yaklaşım, 3) gömülü bir ekip oluşturma süreci ve 4) ölçeklenebilir ve yeniden kullanılabilir bir format.

i-Start'ın USP'sinin ardından, belge, projenin modüler ve tekrarlanabilir karakterini dörtlü bir sarmal bağlamına dönüştüren bir süreç, bir yol sunar. Süreç, ortakların yeteneklerinin yanı sıra, dış ortamı ve sürece dahil olan genel paydaş grubunu da dikkate almaktadır.

Prosedür aşağıdaki aşamalarda açıklanmaktadır: 1. Akademi için kalıcı bir Sekreteryaya oluşturmak. 2. Akademi'nin marka ve imajını oluşturmak, 3. Sponsorluk çekmek ve mezunlar dahil olmak üzere Akademi'nin “destekçileri” için bir ağ oluşturmak, 4. Akademi etkinliklerini daha fazla şehir ve ülkeye yaymak, 5. Akademi etkinliklerini diğer büyüklerle birlikte düzenlemek, 6. Akademilerin Temalarını genişletmek ve düzenli olarak yenilemek.

## 1. GİRİŞ

Bu teslim edilebilir (Entelektüel Çıktı), projenin ilk İş Paketi sırasında yapılan işi sunar. Genel hedefler şunlardır:

- Dörtlü sarmal paydaşları (akademi, iş inkübatörleri, startup dernekleri, yatırımcılar, toplum, politika yapımcılar vb.) arasında açık bir inovasyon ve ortak yaratma mekanizmasının temel ilkelerini oluşturmak.
- Dört sarmallı etkileşimler bağlamında bir Eğitim İhtiyaç Analizi (TNA) gerçekleştirmek.
- Akademi programlarının geliştirilmesine yönelik bilgi aktarım mekanizması oluşturmak.

Görev 1.1 (Ülke düzeyindeki Gelecekteki Girişimcilerin Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi) kapsamında, belge, dört farklı şehirden [Thessaloniki (GR), İzmir (TR), Como (IT), Coimbra (PT)] girişimcilik ile ilgilenen genç üniversite öğrencileri, startup mentörleri, yerel kamu otoriteleri ve STK'ların görüşlerini incelemektedir. Karma bir yöntem yaklaşımıyla (ilgili eğitim programları için masa başı araştırması, öğrenciler için çevrimiçi anket ve dört bölgedeki paydaşların yuvarlak masa tartışmaları), katılımcıların belirli bir beceri setine ilişkin görüşlerinin ve paydaşların stratejik isteklerinin araştırıldığı girişimcilik uygulamaları için eksiksiz bir eğitim ihtiyaçları analizi yapılmaktadır.

Görev 1.2 ve 1.4'e göre (T1.2: İlgili Akademileri en iyi uygulamalar olarak küresel düzeyde tanımlayın (dörtlü sarmal birlikte yaratmanın T1.4'ün bir parçası olduğu yerlerde)), belge aynı zamanda işbirlikçi çabaların tanımlandığı AB ve ötesindeki yüksek teknoloji başlangıç alanındaki mevcut vaziyeti de incelemektedir. İşbirliği çabalarının tanımlandığı AB ve ötesinde başlangıç alanı (detaylı veriler için Ek III'e bakınız). Veriler, genç Üniversite öğrencilerine bağlamsal sosyo-ekonomik bölgesel bilgi ile birlikte uygun genel girişimcilik becerilerini kazandırmanın sadece dile kolay olduğunu ortaya koymaktadır. Parçalı bir Avrupa başlangıç ekosistemi manzarası, bir dizi yüksek teknoloji işletme alanı tuhafıkları, değişen bireysel eğitim ihtiyaçları ve çeşitli sosyo-ekonomik coğrafi bağlamlar bu görevi zorlaştırmaktadır. Mevcut çıktı, eğitim ihtiyacı özelliklerini ve dijital girişimciliği teşvik etmeyi amaçlayan bir girişimcilik eğitim programı tasarlama ile ilgili zorluklara odaklanmaktadır. Bu amaçla ve Görev 1.3 (İlgili dört ülkede ilgili (dörtlü sarmal) paydaşları tanımlayın) kapsamında, çıktılar her Akademi'ye ev sahipliği yapan ülkede ilgili paydaşların tam bir listesini sunmaktadır (detaylı veriler için Ek IV'e bakınız).

Kurumsal eğitimin önemi, Avrupa Komisyonu tarafından başlatılan girişimlerle açıkça görülmektedir. Girişimciliğin teşviki, hem akademik kurumların girişimciliği nasıl teşvik ettiği, hem de girişimci mezunların nasıl ilerlediği ile ilgili olarak birçok politika çağrısına odaklanmaktadır. Karakteristik bir örnek, Avrupa Komisyonu'nun Girişimcilik Eğitiminin Avrupa'nın geri dönüş yatırımları üzerindeki önemini vurgulayan Girişimcilik 2020 Eylem Planı'dır (Smith vd., 2014). Ancak, girişimcilik eğitiminin başarılı girişimcilik projelerinin geliştirilmesindeki katkısı, bu çıktının bir diğer önemli yönünü oluşturan bir tartışma konusudur. Girişimcilik eğitimi şemsiyesi altında, öğrenciler / potansiyel girişimciler üzerindeki etkilerinin ölçülmesinin zor olduğu, farklı bağlam ve içeriğe sahip çok çeşitli kurslar verilmektedir (Piperopoulos ve Dimov, 2015). Bununla birlikte, girişimcilik eğitiminin en azından girişimcilik niyetleriyle pozitif bir ilişkisi olduğunu gösteren iki teorik yaklaşım vardır. İlk yaklaşım, girişimcilikle ilgili bilgiler ve girişimcilik ve niyetlerin olumlu algılanması gibi insan sermayesi sonuçlarının girişimcilik eğitimi ile güçlü bir pozitif ilişki gösterdiği gibi insan sermayesi teorisi (Becker, 1975) ile ilgilidir. (Martin et al, 2013). İkinci yaklaşım, girişimcilik öz yeterliği yaklaşımını ifade eder (Chen ve diğerleri, 1998); Bu yaklaşım girişimcilik eğitiminin girişimcilik öz-yeterliliklerini geliştirdiğini (yani girişimcilikle ilgili görevleri yerine getirme konusunda güvende olma) ve bunun da girişimcilik niyetlerini artırdığını göstermektedir. Daha spesifik olarak, girişimcilik eğitimi alan

öğrenciler, başarı stratejilerini açıklayan girişimcilerin başarı öyküleriyle tanışırlar. Böylelikle öz yeterlikleri artar ve başarı beklentileri arttıkça girişimciliğe daha motive olur ve ilgi duyarlar. (Bae et al, 2012).

Bu bakımdan, bir girişimcilik eğitimi programının tasarımındaki iki adet ana hedef mevcuttur: bir yandan girişimcilik niyetlerini arttırmak, Öte yandan, stajyerlerin girişimcilikteki öz yeterlilikleri konusunda güven inşa etmeleri sağlamaktır. Bunu başarmak için, potansiyel girişimcilerin ve ilgili tüm paydaşların gerçek ihtiyaçlarının analizine dayanarak, dikkatli bir müfredat tasarımı süreci gerçekleştirilmelidir. Bu nedenle ve Görev 1.5 kapsamında (iStart'ı modüler ve tekrarlanabilir bir süreç haline getirecek bir süreci tanımlayın ve tasvir edin), belge iStart Akademileri'nin Benzersiz Satış Noktasının kolayca anlaşılması ve yayılması için somut ve özlü bir şekilde ve iStart Akademileri'ni dörtlü bir sarmal bağlamında modüler ve tekrarlanabilir bir süreç haline getiren bir süreci tanımlar. Süreç, ortakların yeteneklerinin yanı sıra dış ortamı ve sürece dahil olan genel paydaş grubunu da dikkate alır.

Çıktı, bu kısa tanıtımdan sonra aşağıdaki yapıya sahiptir:

2. Bölüm, girişimcilik eğitimi ve projenin çizildiği eğitim ile ilgili tanım ve bağlamların temelini oluşturur. Bu bölümde, girişimcilik eğitiminin hedefleri, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa'daki girişimcilik eğitimi arasındaki temel farklar, girişimcilik eğitiminde Avrupa'nın mevcut zorlukları ve Avrupa girişimciliğine yatırım yapma olanakları açıklanmaktadır.

Bölüm 3, masa başı araştırma, anket araştırması ve yuvarlak masa tartışmaları dahil olmak üzere çeşitli metodolojik adımların ayrıntılı olarak yapıldığı, gerçekleştirilen araştırmanın metodolojisini açıklamaktadır.

4. Bölüm, araştırma yöntemi başına bulguları (yani masa başı araştırma, anket araştırması ve yuvarlak masa tartışmaları) sunar ve ortaya çıkan bulguları buna göre sınıflandırır. Sonuçlar, girişimcilik için hangi becerilerin gerekli olduğu ile öğrencilerin halihazırda edindikleri dersler arasında bir boşluk olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, paydaşlarla yapılan yuvarlak masa tartışmalarının sonuçlarıyla da tutarlıdır.

5. Bölüm, iStart Akademileri'nin Benzersiz Satış Noktaları'nı, kolayca anlaşılması ve yayılması için somut ve özlü bir şekilde göstermektedir.

Bölüm 6, iStart Akademileri'ni dört sarmal bağlamda modüler ve tekrarlanabilir bir işlem yapan bir süreci tanımlar. Süreç, ortakların yeteneklerinin yanı sıra dış ortamı ve sürece dahil olan genel paydaş grubunu da dikkate almaktadır.

Bölüm 7, belgenin sonuç bildirimlerini sunmaktadır.

## 2. AVRUPA GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ BAĞLAMININ ARAŞTIRILMASI

### 2.1. Girişimci eğitim ve öğretim: tanımlar ve bağlamlar

Girişimcilik dönüşü, rekabetin artması, devletin rolünün değiştirilmesi, rekabet gücünün artırılması, vs. gibi mevcut küresel zorlukların ele alınması için bir önlem olarak önerilmektedir. Girişimcilik faaliyeti ve girişimciler, özellikle zayıf bir üretken yapıya sahip olanlar için, ülkeler ve bölgeler için ciddi tehditlerle mücadelede önemli bir rol oynayabilir. (Avrupa Komisyonu, 1999; 2002; 2003). Girişimci gelişme, mevcut ekonomik büyüme teorilerinin çoğunun önemli bir unsuru olmaya devam etmektedir (Guzán ve Lián, 2005). Girişimcilik faaliyeti sadece birçok yeni iş yaratmaz, aynı zamanda toplum ve ekonomi üzerinde önemli bir dönüşümsel ve sınır ötesi etkiye sahiptir.

Girişimciliği teşvik etmeye yönelik geniş kapsamlı tedbirler boyunca girişimcilik eğitimi, belki de en önemlilerinden biridir (OECD, 2014) ve girişimcilik bilimsel bir disiplin olarak ortaya çıkmasıyla birlikte daha da artmıştır. Bununla birlikte, “girişimcilik eğitimi” kavramı, farklı insanlar için farklı anlamlara gelebilir. Tanım, 'firma yaratma eğitimi' (McIntyre ve Roche, 1999) gibi çok basit ve yorumların şeklini alabildiği yaşam boyu öğrenme modeli gibi daha geniş ve karmaşık da olabilir (Ashmore, 1990; Avrupa Komisyon, 2002; 2003). Daha kapsamlı bir tanım şu şekilde olacaktır: (Liñán, 2004): Katılımcılara girişimci davranışlarda bulunma niyetini veya girişimcilik bilgisi, girişimcilik faaliyetinin arzu edilebilirliği veya katılımcılara uygulanabilirliği gibi bu amacı etkileyen unsurların bazıları gibi -- eğitim sistemi içinde olsun veya olmasın- eğitim ve öğretim faaliyetlerinin tamamı”(s. 17).

Girişimcilik eğitiminin böyle bir tanımı girişimcilikle belirlenen bilgi, kapasite, tutum ve kişisel niteliklerin gelişimini içerecek kadar açıktır. Ayrıca, girişimcilik eğitiminin etkili bir şekilde iş yaratma ve büyümesini sağlama kapasitelerinin ve arzularının yaratılmasını kapsayacağı özel odağa yer bırakmaktadır (Guzán ve Lián, 2005). Bu anlamda girişimcilik, bir bireyin fikirleri eyleme dönüştürme kabiliyetidir. Hedeflere ulaşmak için projeleri planlama ve yönetme yeteneğinin yanı sıra yaratıcılık, yenilikçilik, inisiyatif gösterme ve risk almayı içerir. Girişimcilik kilit yeterliliği, bunun bir sonucu olarak Avrupa 2020'de hayati bir rol oynamaktadır (Avrupa Komisyonu, 2013).

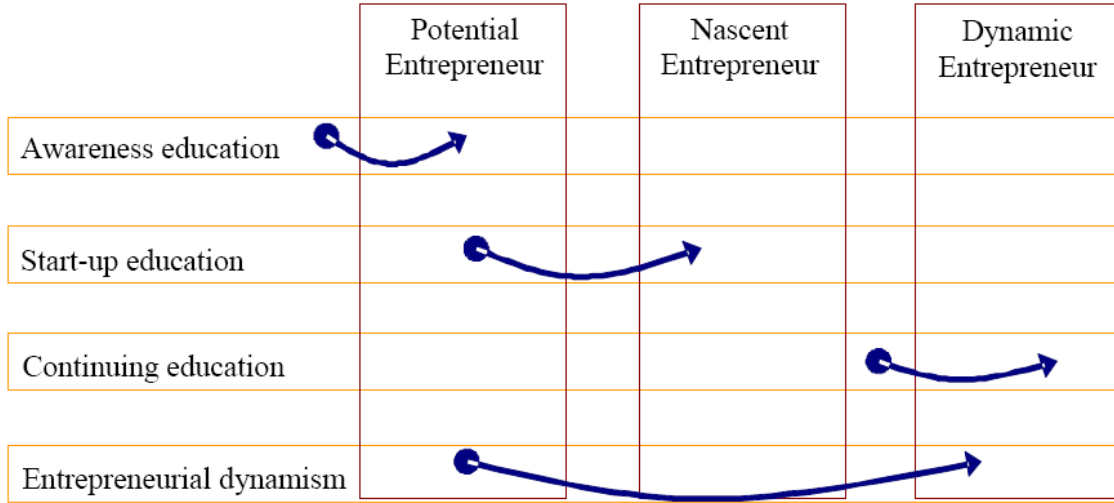
i-Start Akademileri ile uyumlu olan bu tanım, projenin yaklaşımını yansıtmaktadır: temel girişimcilik kavramlarını yoğun ve uygulamalı uygulamalarla birleştiren beş günlük eğitim. Böyle bir tanım, örgün eğitim sisteminin içindeki ve dışındaki eğitim faaliyetlerini de içerir: üniversiteler, şirketler, politika yapıcılar ve daha geniş sivil toplum için konumlandırılması ve sürece değer katması için verimli bir zemin bırakır. Örgün ve işle ilgili eğitim arasında köprü kurmanın yanı sıra, bu tanım girişimci kültür yaratma ve firma yaratma eğitimi arasındaki gerilimlerin ötesine geçmektedir: vurgu, hem yeni / gelecekteki girişimcilik aktivitesinde hem de mevcut firmalardaki çalışmalarda dinamizmi arttırmaktır.



Şekil 1 - Kabul edilen girişimcilik eğitimi tanımı ve etkileri

## 2.2. Girişimcilik Eğitiminin Amaçları

Önceki tanım, çeşitli girişimler için kapsayıcı ve uygundur. Guzán ve Liánán (2005) bazında, girişimcilik sürecinin aşamalarına ilişkin dört eğitim kategorisi vardır.



Şekil 2 Girişimcilik Eğitimi Amaçları

- Girişimci farkındalık eğitimi. Bu girişimler, gençler (örneğin lise) gençler arasında küçük işletmelerin yaratılması ve / veya kendi işinde çalışılması konusunda kariyer oluşturma seçeneğini göz önünde bulundurma konusunda farkındalık yaratmayı amaçlamaktadır. Çoğunlukla lise düzeyindeki eğitimlerle ilgilenmekle beraber üniversite düzeyindeki eğitimler ile daha az ilgilenmektedirler. Vurgu doğrudan girişimci ruhu beslemek değil, daha geniş bir kariyer seçimi perspektifini sunmaktır.
- Startup eğitimi. Bu tür programlar küçük ve yeni kurulan işletmelerin nasıl yönetileceği konusunda eğitime odaklanmaktadır. Bir girişimin günlük zorluklarının pratik yönlerine vurgu yaparlar (örneğin finansman, yasal düzenlemeler, vergiler, vb.)
- Mevcut girişimciler için sürekli eğitim. Bu inisiyatifler, girişimcilerin mevcut zorluklarla başa çıkma kapasitelerinin nasıl geliştirileceğine odaklanan bir yetişkin eğitimi çeşididir. Bu tür programlar, her işletme sahibinin özel ihtiyaçları ve bağlamları için geneldir.
- Girişimci dinamizmi eğitimi. Bu girişimlerin amacı, bir girişim kurmadan önce ve sonra dinamik bir girişimcilik davranışı yaratmaya odaklanmıştır. Bu eğitim kategorisi, başlangıçtaki başarısızlık yüzdesinin yüksek olması ve erken aşamadaki girişimcilere ihtiyaç duyulan destek verildiğinde özellikle önemlidir.

Yukarıdaki taksonomiye dayanarak, ABD ve Avrupa'daki Girişimcilik Eğitimi arasındaki farklar daha sonra incelenecektir. Bu tür bir karşılaştırma, projenin akademilerinin anlamlı konumlandırılması için zemin hazırlayabileceğinden yararlıdır.

## Amerika Birleşik Devletleri'nde ve Avrupa'da Girişimcilik Eğitimi Arasındaki Farklılıklar

Girişimcilik eğitiminin tanımı ve yorumlanması konusunda genel bir fikir birliği olmamasına rağmen, uygulamada farklı amaç ve eğitim öncelikleri gözetilerek iki farklı düşünce okulu tanımlayabiliriz (Guzán ve Lián, 2005). Amerika Birleşik Devletleri'ndeki girişimlerle daha fazla ilgili olan ilki, kursiyerlerin firma oluşturma süreciyle ilgili becerilerle

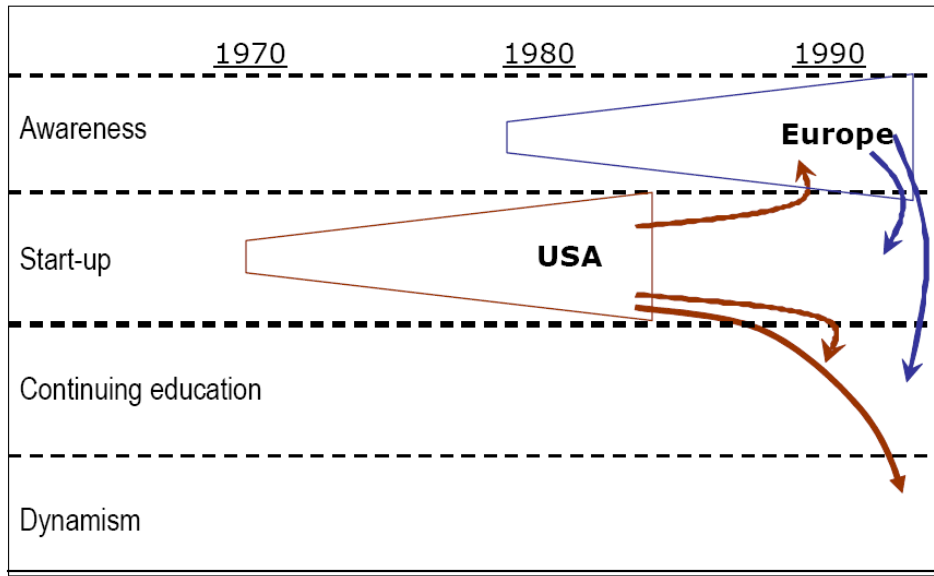
donatılmalarına odaklanmaktadır. Avrupa çabaları ile bağlantılı olan ikincisi daha geneldir ve girişimci kişiliği geliştirmek için eğitim içerir. Daha da önemlisi, ABD merkezli girişimcilik eğitimi girişimleri, işletme yaratma ve bağımsız işletme sahipliğine yol açan pratik davranış uygulamalarını geliştirme eğilimindedir. Guzán ve Lián (2005, s. 9)'a göre, "Firma oluşturma konusundaki bu vurgu, ABD'deki başlangıç aşamasından itibaren girişimcilik eğitiminin bir özelliği olmuştur. 1947'de Myles Mace, Harvard Business School'da İşletme Yüksek Lisans programında Yeni İşletmelerin Yönetimi" konulu isteğe bağlı bir kurs kurdu."

Daha yakın tarihli bir çalışmada Torrance (2013, s. 1) "Girişimcilik [...] 'in günümüzün lisans müfredatındaki en hızlı büyüyen konulardan biri olduğunu bildirmektedir. 1975'te Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kolejler ve üniversiteler girişimcilik alanında yüzlerce resmi program (ana dal, küçükler ve sertifikalar) sunmuşlardır. Bu sayı 2006 yılında dört kattan fazla artmış, 500'den fazla olmuştur. Sunulan girişimcilik kurslarının sayısı da benzer bir yörüngely izler; yapılan araştırmalar Amerika Birleşik Devletleri'ndeki üniversite kampüslerinin 1985 yılında yaklaşık 250 girişimcilik kursu sunduğunu göstermektedir. 2008 yılına kadar, iki ve dört yıllık kurumlarda 5.000'den fazla girişimcilik kursu sunulmuştur. Bugün, yılda 400.000'den fazla öğrenci, konuyla ilgili dersler almaktadır ve yaklaşık 9.000 öğretim üyesi bunu öğretmektedir. Bu arada, üniversiteler daha önceki profesyonellerin eğitiminde olduğu gibi yeni girişimci kuşaklarının eğitiminde merkezi olan ülkenin başlangıç altyapısı için de önemli hale gelmiştir. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki 1.250 civarında iş inkübatörünün 2006'da üniversitelerde yaklaşık beşte bir olan oranı yaklaşık üçte bire çıkmıştır. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki girişimcilik eğitimi olgun bir yörüngely gösterebilir, çünkü şimdi açıkça yüksek öğrenim marjlarından ana akıma daha yakınlaşmıştır.

Aksine, Avrupa'da girişimcilik eğitiminin gelişimi, daha yavaş olmuş ve Amerika Birleşik Devletleri'nden daha sonra başlamıştır. Guzán ve Lián (2005, s. 14), ilk girişimlerin 1970'lerde yapıldığını bildirmiştir. Örneğin, Birleşik Krallık'ta, İngiltere Küçük İşletmeler Yönetimi Eğitim Derneği'nin ilk toplantısı, 1975 yılında küçük işletmeleri teşvik etmekle ilgilenen gayri resmi bir akademisyen grubu olarak yapılmıştır (Birley ve Gibb, 1984). Fransa'da, "Hautes Etudes Commerciales" okulları 1978'de firma yaratma üzerine kurslar vermişlerdir (Fayolle, 1999). " Bu nedenle, Avrupa'nın odağı işletmeler yönetimi eğitimi üzerine kurulurken, yeni firmaların yaratılmasına önem verilmemektedir. (Dana, 1992; Hisrich ve O'Conneide, 1996).

Amerikan ve Avrupa'nın girişimcilik eğitimine bakış açısı arasındaki farklar, aşağıdaki şekilde gösterilip özetlenebilir (Guzán ve Lián, 2005).





Şekil 3 ABD ve Avrupa'da girişimcilik eğitiminin gelişimi

İki taraf arasındaki farklı sosyal ve kültürel özellikler böyle bir odağın varyansını üretir. Daha bireysel ve daha esnek bir işgücü piyasasına yönelme, risk almayı teşvik etme, ABD'de girişimci eğilimleri olan daha fazla birey üretir. Bu eğilim, çabayı sağlamak için pratik adımlara odaklanan eğitimlerle (yeniden) yaratılır. Sosyal korumaya yaslanmış, bireyden ziyade yapılar vurgu (ör. Devlet, sendikalar, dernekler, vb.), Avrupa'da mesleki seçeneklerin sınırları içerisine girişimcilik faaliyetlerinin dahil olmasını sağlamıştır. Bu özellikler, farkındalık ve girişimciliğin önemini destekleyen girişimcilik eğitimi seçimlerinde yansıtılmaktadır (Guzman ve Lián, 2005).

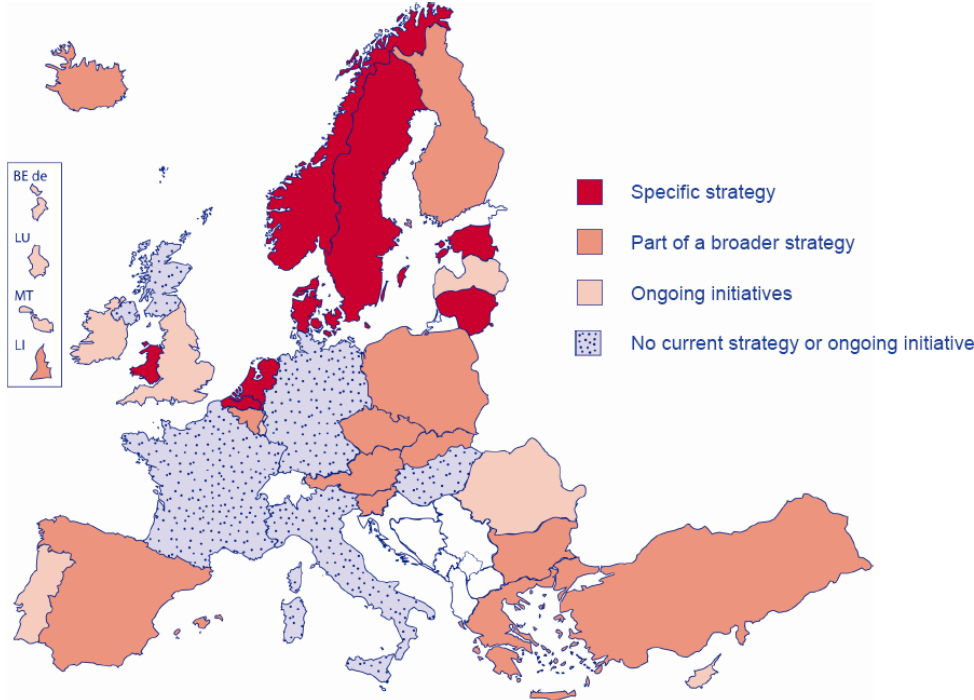
### 2.3. Europe: state of play in Entrepreneurship Education and current challenges

Avrupa Komisyonu (2013), yeni şirketlerin, özellikle KOBİ'lerin, yeni istihdamın en önemli kaynağını temsil ettiğini belirtmektedir: Avrupa'da her yıl 4 milyondan fazla yeni iş yaratılmaktadır. Yine de, bu toparlanmanın motoru tutukluk yapmaktadır: 2004'ten bu yana, serbest meslek sahibi olmayı bir işveren olarak tercih edenlerin oranı, 27 AB Üye Devletinin 23'ünde düşmüştür. Üç yıl önce Avrupalıların% 45'i serbest meslek için ilk tercihi olsa da bu oran% 37'ye kadar düşmüştür. ABD ve Çin'de ise sırasıyla% 51 ve% 56 olan bu oran çok daha yüksektir. Dahası, yeni şirketler kurulduğunda, AB'de, ABD veya gelişmekte olan ülkelere göre daha yavaş büyümekte ve bunlardan daha azı dünyanın en büyük firmalarının saflarına katılmaktadır.

Girişimcilik Eylem Planı ile Avrupa Komisyonu 2020 (2013) daha fazla girişimci yaratarak Avrupa'yı büyümeye geri getirmeyi ve daha yüksek istihdam seviyelerine ulaşmayı hedeflemektedir. Eylem Planı yenilenmiş bir vizyon ve Avrupa'daki girişimciliği desteklemek için hem AB hem de Üye Devletler düzeyinde gerçekleştirilecek bir takım eylemler ortaya koymuştur. Üç ayağa dayanmaktadır: 1) girişimci eğitim ve öğretimini geliştirmek, 2) doğru iş ortamını oluşturmak ve 3) rol modelleri ve belirli gruplara ulaşmak. Girişimcilik, Avrupa Çerçevesinde kilit bir yeterlilik ve hem yeni düşünen Eğitim Komisyonu Haberleşmesinde bir eylemdir (Avrupa Komisyonu, 2012a). Girişimciliğin istihdam edilebilirlik seviyelerini artırmanın bir aracı olarak rolü de 2013 Yıllık Büyüme Anketinde vurgulanmıştır (Avrupa Komisyonu, 2012b).

Avrupa Komisyonunun Eğitim, Görsel İşitsel ve Kültür Yürütme Ajansı birliğine (2012) göre, bir dizi Üye Devlet girişimcilik eğitimi için başarılı bir şekilde ulusal stratejiler getirmiştir veya girişimcilik öğrenimini müfredatın zorunlu bir parçası haline getirmiştir. Girişimcilik eğitimi şu anda çoğu Avrupa ülkesinde desteklenmektedir. Birkaç farklı yaklaşım benimsenmiştir (bakınız Şekil 4):

- Sadece girişimcilik eğitiminin entegrasyonuna odaklanmış spesifik stratejiler / eylem planları.
- Girişimcilik eğitimi için hedefleri içeren daha geniş eğitim veya ekonomik stratejiler.
- Girişimcilik eğitimi ile ilgili bireysel veya çoklu girişimler

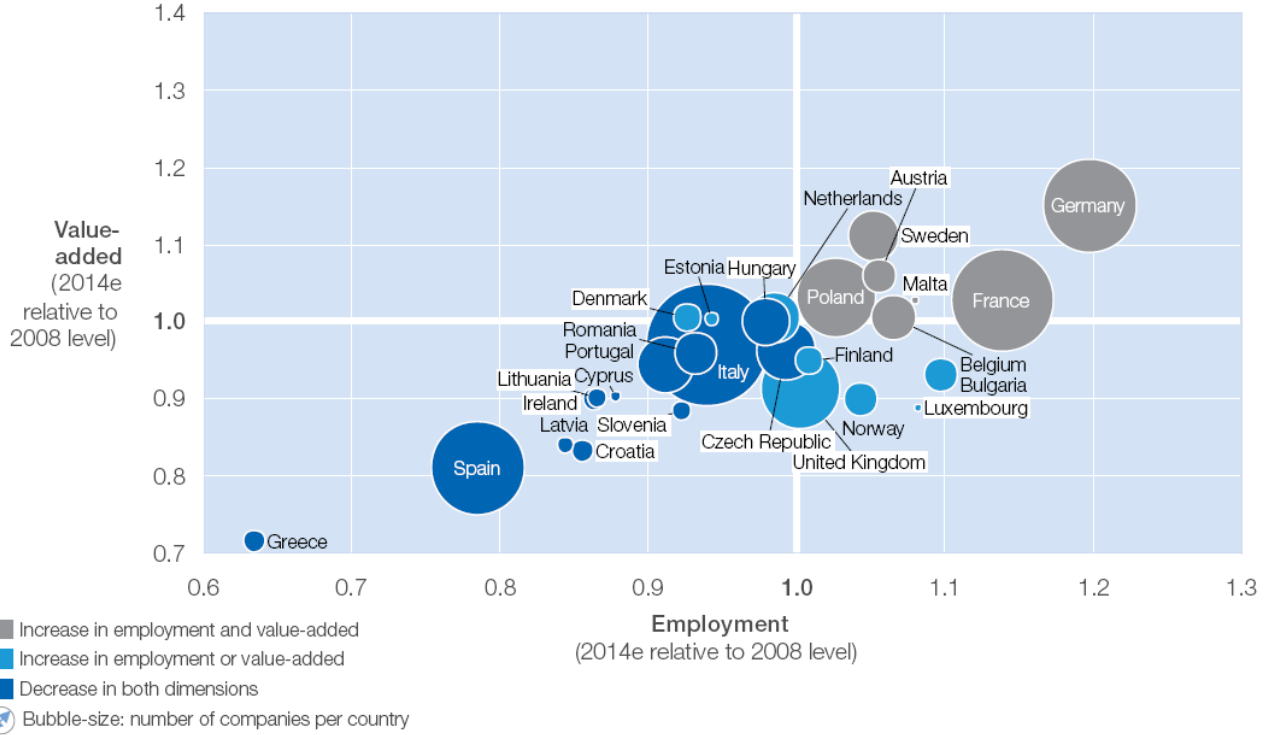


Şekil 4 Girişimcilik eğitiminin uygulanmasına yönelik ulusal / bölgesel stratejiler ve girişimler

Girişimcilik eğitiminin öneminin şu anda geniş bir kabul görmesine rağmen, girişimcilik eğitimi girişimleri iki büyük engelle karakterize edilmektedir.

Birincisi, Avrupa girişimcilik eğitim ve öğretim programlarının genel bir parçalanmasına dayanmaktadır. Bu parçalanma, tesislere asimetrik erişim, ihmal edilmiş dikey uzmanlaşma ve kültürel / yasal bağlamlar gibi çeşitli boyutlara sahiptir. Daha da önemlisi, girişimcilik eğitimi hemen hemen tüm ülkelerde ya gelişmekte olan ya da halihazırda bir biçimde ifade edilmiş durumdadır. Ancak, girişimcilik eğitiminin ulusal strateji düzeyinde nasıl ele alındığına göre değiştiği ve ulusal düzeyde yaygın stratejilere yol açtığı açıktır. Avrupa Komisyonu Eğitim, Görsel İşitsel ve Kültür İcra Ajansı birimi (2012), Üye Devletlerin üçte birinin belirli ve ayrı bir ulusal girişimcilik eğitim stratejisi belgesi hazırladığını ve ulusal stratejilerin (gelişme veya planlanan) Sekiz ülke daha farklı olduğunu belirtmiştir. Söylenmesi gereken bir diğer boyut ise, eğitimden sorumlu bakanlıklar ile AB ülkeleri içindeki ve ekonomi ve işletme alanlarından sorumlu bakanlıklar arasındaki işbirliğinin, ihtiyaçlar gereği daha düzenli ve

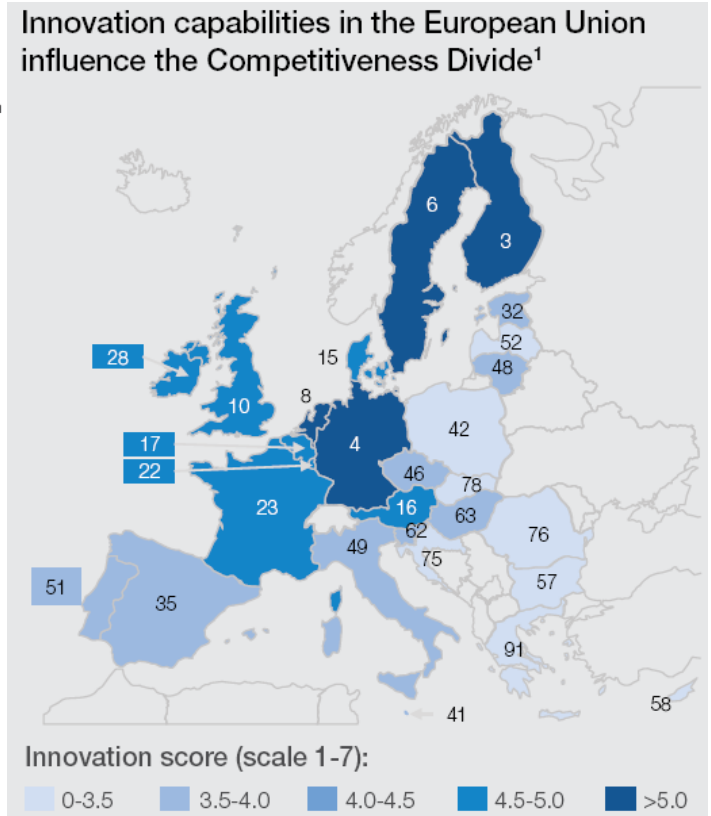
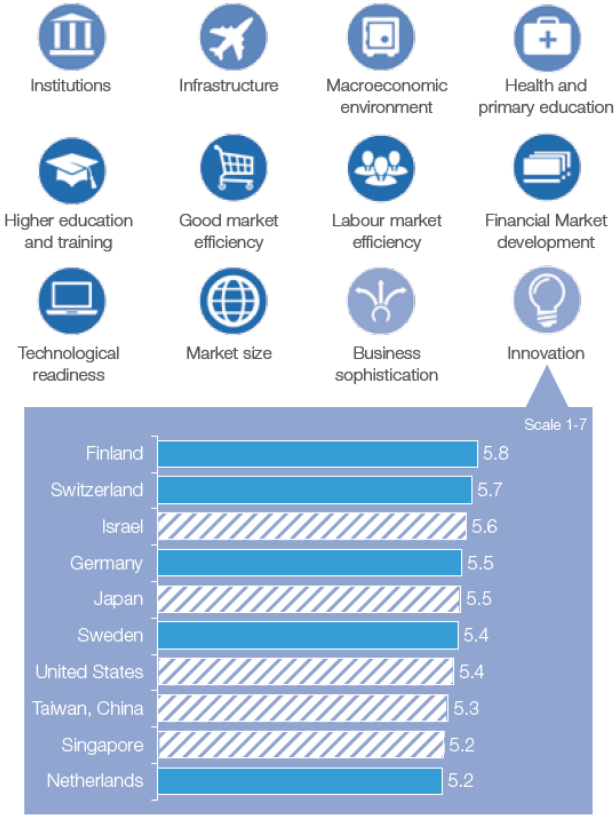
yapılandırılmış bir temelde değil geçici olarak gerçekleşmesidir. Bu, talihsiz bir durumdur; çünkü Avrupa Komisyonu tarafından belirtildiği gibi, bakanlıklar arasındaki geçici toplantılardan ziyade düzenli işbirliğinden önemli faydalar sağlanmıştır. Sosyal ortaklara ise çoğu durumda ya düzenli olarak danışılmaktadır ya da bu ortaklar düzenli olarak toplanan kilit organlarda yer alan strateji geliştirmenin ayrılmaz bir parçası haline gelmişlerdir. Bununla birlikte, önemli bir azınlıktaki durumlarda sosyal ortaklar ya henüz dahil değildir ya da sadece geçici olarak istişarede bulunmaktadır (Eğitim, Görsel İşitsel ve Kültür İcra Ajansı, 2012).



Şekil 5 AB KOBİ'lerinde istihdamın ve katma değer dağılımı

AB'deki Girişimcilik Eğitiminin düzeyi ve olgunluğu, AB ülkelerinin ulusal ekonomik performanslarından ayrılmaz. Avrupa KOBİ'lerinin, start-uplar da dahil olmak üzere ekonomik performansındaki farklı AB ülkeleri arasındaki farklılıkları, bu heterojen yapıyı yansıtmaktadır. Dünya Ekonomik Forumu (2014), Avrupa KOBİ'lerinin oldukça heterojen bir performans sergilediğini bildirmektedir; bu durum, güçlü performanslıları geliştirmek ve son yıllarda güçlük çeken ülkelerin yetişmelerine izin vermek için spesifik yaklaşımlara ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Bu nedenle, pek çok AB ülkesindeki KOBİ'ler, 2008 yılı istihdam ve katma-değer seviyesine ulaşmak ya da hatta onu aşmak için çaba sarfetmektedirler.

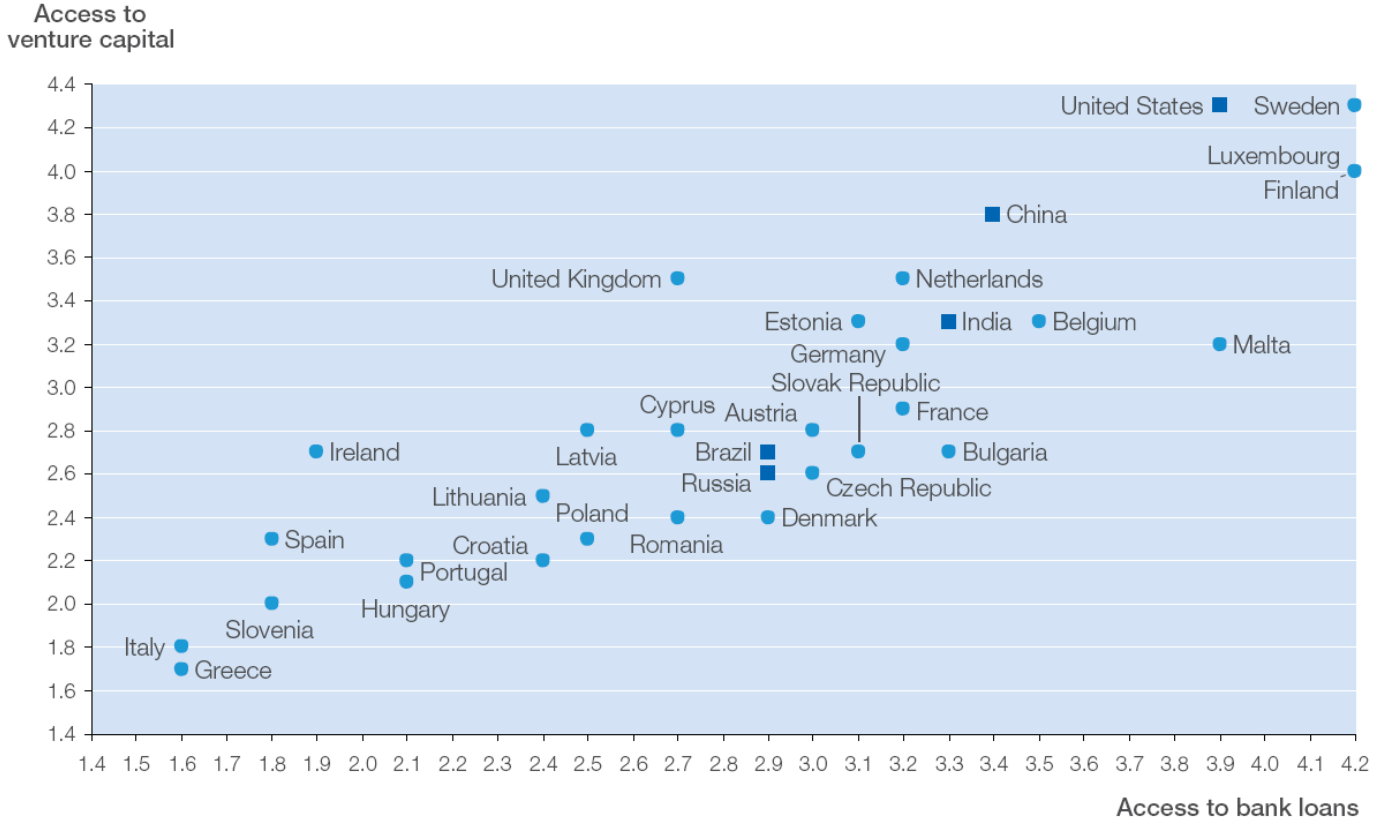
Aynı analiz (Dünya Ekonomik Forumu, 2014), Avrupa'nın rekabetçiliğinin, hatta Güney ve Orta Doğu Avrupa'dan daha yüksek bir rekabet gücüne sahip olan Kuzey Avrupa'nın keskin bir rekabet gücü ile eşit olmadığını göstermektedir. Bu bölünme, Avrupa için rekabetçiliğin ve girişimciliğin en önemli itici güçlerinden biri olan ve özellikle ekonomik gelişme aşamasına ve üretimine katma değeri yüksek, inovasyon yönünden zengin ürün ve hizmetlere odaklanma zorunluluğundaki inovasyon performansında özellikle güçlüdür. Bu bakımdan, dünyanın en yenilikçi 10 ülkesinden beşi Avrupalı olmakla beraber diğer birçok Avrupa ekonomisi geride kalmaya devam etmektedir.



Şekil 6 AB yenilikçilik ve rekabet edebilirlik seviyelerinin çeşitlendirmeleri

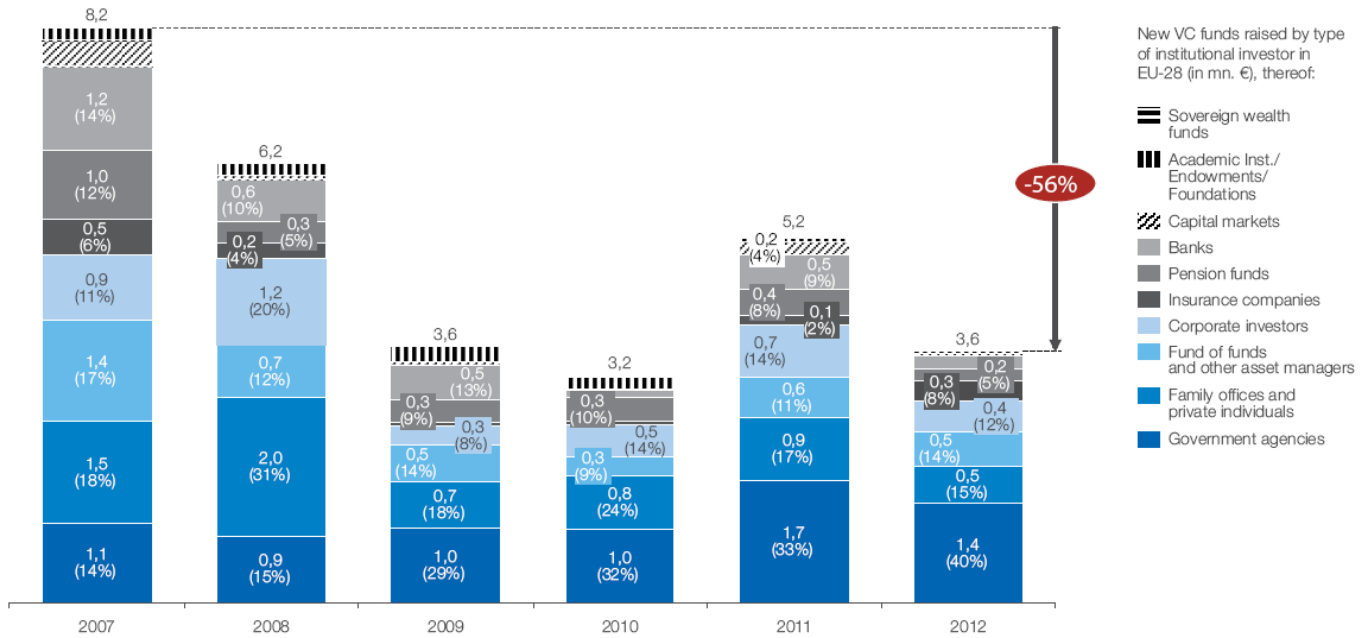
Daha da önemlisi, eğitim programları, sayıca artmasına rağmen, Avrupa genelinde BİT girişimcileri için dengesiz bir tesis ve kaynak dağılımı sunulmaktadır. Örneğin, hızlandırıcılar, hub'lar ve finansman sağlayıcılar (örneğin, VC'ler, melekler, vb.) Avrupa'daki bir kaç ülkede yoğunlaşmıştır. Sonuç olarak, Avrupa Komisyonu'ndaki (2013) başlangıç ve girişimcilik performansı ve eğitiminde dengesiz bir performans görülmektedir.

Dünya Ekonomik Forumu (2014), banka kredilerine ve risk sermayesine sınırlı erişimin, Avrupa'nın rekabet gücü dağılımını yansıttığını belirtirken, Kuzey Avrupa ülkeleri risk sermayesine erişim ve kredilere erişim konusunda küresel liderler arasında yer almaktadır.



Şekil 7 AB ülkelerinde erişim seviyelerinin VC'ye ve kredi fonlarına dağılımı

Belki de daha endişe verici olan, Avrupa'daki risk sermayesi arzının son yıllarda keskin bir düşüş göstermesidir. Bu düşüşün bir kısmı finansal krizi izleyen yüksek riskten kaçınma düzeyleri ile bağlantılıdır. Yatırımcıların, yatırımın cesaretini kırdığı finansal krizden sonra artan bir düzenleyici yük yaşadığını gösteren bazı kanıtlar söz konusudur. Özel yatırımlardaki bu düşüş, kamu kurumlarının kurumsal yatırımcılardan yükselen risk sermayesindeki rolünün 2007 yılında% 14'lük kriz öncesi faaliyetlerden% 2012'ye yükseldiğini görmüştür. Bu şekilde kamu fonlarına güvenmek, risk piyasasının sağlığının iyi bir işareti değildir (Dünya Ekonomik Forumu, 2014).



Şekil 8 Avrupa'da toplanan VC fonları

Daha mikro düzeyde yapılan bir araştırmada, Avrupa girişimcilik eğitiminin hala evini bulmaya çalıştığı (Wilson, 2008 girişimcilikten ziyade girişimcilikle ilgili içeriğe dengesiz bir vurgu yapılmasıyla karakterize olduğu belirtilmektedir (Kirby, 2004). Avrupa'da, girişimcilik sorunu kısmen eğitim programları tarafından benimsenen eğitim stratejilerinden kaynaklanmaktadır. Yukarıda da belirtildiği gibi, ABD'de yürütülen girişimcilik programlarının ticari uygulamalarla oldukça bağlantılı olduğu belirtilmiştir ve kurslar genellikle geniş bir eğitim stratejisi yelpazesine dayanan deneyimsel öğrenmeye yönelik tasarlanmıştır. Benzer şekilde, “yaparak öğrenme” eğitim yaklaşımının genel bir yokluğu, gelecekteki girişimcilerin ihtiyaç duydukları bilgiyi ve yetenekleri edinmeleri için doğrusal bir eğitim sürecine yol açmaktadır. Bununla birlikte, bu didaktik eğitim modu, potansiyel girişimcinin daha “uygulamalı” ve pratik bir deneyime dahil edilmesine asıl dikkat edilmesini çok az sağlamaktadır. Adayların hızlı prototipleme, iş modellemesi ve adım atma (yani finansmana erişim) yoluyla gerçek iş dünyası gelişimi ve rekabetine katılımı, eğitim deneyimiyle büyük ölçüde bağlantılı değildir. Dahası, bireysel bir eğitim tarzı gerekli grup dinamiklerini ve küçük bir işbirliği yapan ekibin ilk fikrin geliştirilmesini ve ticarileştirilmesini büyük ölçüde artırabileceği birçok yolu göz ardı etmektedir. Son olarak, pan-Avrupa girişimcilik programlarına gelince, “herkese uyan tek bir model” modeli uymamaktadır. Kaçınılmaz olarak, uzmanlık alanlarının önemli yönleri, genel eğitim ve öğretim programlarında gözden kaçırılacaktır. Son olarak, kültürel ve yasal bağlamlar genellikle BİT girişimciliği ile ilgili genel bir eğitim planının kurbanı olmaktadır. Avrupa'daki farklı alanlar, belirli makroekonomik koşullar, özel ve kamu hukuku özellikleri, güvenlik ve gizlilik mevzuatı, yerel / bölgesel alışkanlıklar vb. Temel alınarak BİT hizmetlerinin oluşturulması ve benimsenmesine yönelik farklı eğilimlerle karakterize edilir.

## 2.4. Avrupa girişimciliğine yatırım yapmak

Girişimcilik Eylem Planına (Avrupa Komisyonu, 2013) göre, girişimcilik eğitime yatırım yapmak, Avrupa'nın yapabileceği en yüksek getiri yatırımlarından biridir. Anketler, ortaokulda bir mini şirketler programına katılan öğrencilerin% 15 ila% 20'sinin, daha sonra genel nüfusa göre yaklaşık üç ila beş kat daha fazla bir rakam olacak

şekilde kendi şirketlerini kuracaklarını göstermektedir. Böyle bir eğitim, gerçekten bir işletme veya sosyal bir işletme bulup bulmadıklarına bakılmaksızın önemlidir Girişimci öğrenme yoluyla, öğrenciler yaratıcılık, inisiyatif, azim, takım çalışması, risk anlayışı ve sorumluluk duygusu dahil olmak üzere işletme bilgisi ve temel beceriler ve tutumlar geliştirirler. Bu, girişimcilerin fikirleri eyleme dönüştürmelerine yardımcı olan ve ayrıca istihdam edilebilirliği önemli ölçüde artıran girişimci zihin setidir.

Girişimcilik eğitiminin karşılığını alabilmek için, pratik deneysel öğrenme modelleri ve gerçek dünya girişimcilerinin deneyimleri, tanımlanmış girişimcilik öğrenim çıktıları, etkili girişimci öğrenim metodolojilerinin tanıtımı, örgün dışında pratik girişimcilik deneyimleri alanlarında ilgili tüm paydaşların güçlü taahhüdüne ihtiyaç vardır. (Avrupa Komisyonu, 2013). Ek IV, potansiyel olarak projede yer alacak olan Akademi barındıran dört ülkedeki paydaşların ayrıntılı bir tanımını verirken, Ek III, girişimcilik eğitimi ve başlangıç oluşturma konusunda çeşitli ilgili paydaşlar arasında küresel işbirliği örnekleri listelemektedir.

## 2.5. Bölüm özeti

2. Bölüm, girişimcilik eğitimi ve projenin çizildiği eğitim ile ilgili tanım ve bağlamları sağlamıştır. Proje aşağıdaki tanımlarla uyumludur (Liñán, 2004): “Katılımcılara girişimci davranışlarda bulunma niyetini veya girişimcilik bilgisi, girişimcilik faaliyetinin arzu edilebilirliği veya katılımcılara uygulanabilirliği gibi bu amacı etkileyen unsurların bazıları gibi — eğitim sistemi içinde olsun veya olmasın- eğitim ve öğretim faaliyetlerinin tamamı” (s. 17).

Bu bölümde farklı girişimcilik eğitiminin amaçları açıklanmıştır: Girişimcilik bilinci eğitimi, Başlangıç eğitimi, Mevcut girişimciler için sürekli eğitim ve, Girişimcilik dinamizmi eğitimi. Yukarıdaki taksonomiye dayanarak, ABD ve Avrupa'daki Girişimcilik Eğitimi arasındaki farklar araştırılmaktadır. ABD merkezli girişimler, stajyerlerin firma oluşturma süreciyle ilgili becerilerle donatılma biçimlerine odaklanırken, Avrupa merkezli girişimler daha genel olanlarla bağlantılı ve girişimci kişiliği geliştirmek için eğitimler içermektedir. Daha sonra, dörtlü sarmal bağlamı göz önüne alarak Akademi'nin gelecek katılımcılarının Eğitim İhtiyaç Analizi'ni (TNA) araştırılmıştır: benzer girişimcilik eğitim girişimleri, genç Üniversite öğrencileri, başlangıç danışmanları, yerel kamu otoriteleri ve dört farklı şehirdeki STK'lar (örneğin Selanik (GR), İzmir (TR), Como (IT) ve Coimbra (PT)).

### 3. METODOLOJİ VE ÖRNEK

Görevler 1.2 ve 1.4'ün bir kısmı (T1.2: En iyi uygulamalar olarak küresel düzeydeki ilgili Akademileri belirleyin (dörtlü sarmal birlikte yaratmanın T1.4'ün bir parçası olduğu yerlerde), dört sarmal bağlamında ilgili girişimcilik eğitimi vakalarını araştırmaktır (ayrıntılar için Ek III'e bakınız). Bu nedenle, belge bu çabanın metodolojisini ve bulgularını açıklar.

Ayrıca, Görev 1.1'in (Ülke düzeyinde gelecekteki Girişimcilerin Eğitim İhtiyaçlarını Belirleyin) bir parçası olarak ve detaylı bir Eğitim İhtiyaç Analizi (TNA) yapmak için, belge dört farklı şehirdeki (örneğin Selanik (GR), İzmir (TR), Como (BT) ve Coimbra (PT)) girişimciliği, girişimcilik ile ilgilenen genç Üniversite öğrencilerinin, startup danışmanlarının, yerel kamu otoritelerinin ve STK'ların görüşlerini araştırmaktadır (bkz. Ek I).

Genel olarak, karma bir yöntem yaklaşımı (örneğin ilgili eğitim programları için masa başı araştırması, öğrenciler için çevrimiçi anket ve dört bölgedeki paydaşların geri kalanı için yarı yapılandırılmış görüşme), mevcut girişimcilik eğitimi uygulaması, katılımcıların görüşleri belli bir beceri seti ve paydaşların stratejik isteklerinin bir kısmı karşılaştırılmış ve karşılaştırılmıştır.

#### 3.1. Masa başı araştırma

TNA için çalışmanın ilk bölümü masa başı tabanlı bir araştırmayı içermektedir (Görev 1.2 ve 1.4 (T1.2: İlgili Akademileri küresel düzeyde en iyi uygulamalar olarak tanımlayın (T1.4'ün bir parçası olarak dörtlü sarmal birlikte oluşturma). Masaüstü tabanlı araştırmanın amacı, dünyadaki en iyi uygulama startup inkübatörleri ve hızlandırıcıları belirlemek ve sundukları hizmet türlerini ve eğitim desteğini incelemektir. Bu nedenle, söz konusu vakaların her biri için toplanan bilgiler :

İlgili Paydaşlara(örneğin, sanayi / özel inkübatör, üniversite / araştırma enstitüsü, yerel / ulusal hükümet / AB kamu finansmanı, sosyal kuruluşlar / STK'lar) bilgi şunları içermektedir:

- Coğrafi faaliyet bölgesi
- Destek hizmeti türü (örneğin, Eğitim, altyapı, yönetim danışmanlığı, işletme uzmanlığı, BT desteği, yasal tavsiye vb.)
- İş sektörünün hizmet odağı ve
- Yararlı gerçeklerin kısa açıklaması (örneğin, sayılardaki başarılar, eğitim süreçleri, başarı öyküleri, vb.)

Masa başı araştırmasının son örneği 18 ülkeden 55 vakayı içermektedir. Tablo 1, kaydedilmiş tüm vakaları menşei ülkeye göre içermektedir (ayrıntılı veriler için Ek III'e bakınız).

Ülke	Vakalar
Avusturya	2
Brezilya	1
Bulgaristan	2
Kanada	3
Şili	1



Finlandiya	5
Almanya	3
Hindistan	4
İsrail	7
Japonya	2
Sırbistan	2
Singapur	2
İspanya	3
İsviçre	5
Hollanda	4
Tunus	2
UK	3
Amerika Birleşik Devletleri	4
<b>Toplam</b>	<b>55</b>

**Tablo 1:** En İyi Uygulama Startup Kuluçka ve Hızlandırıcıları

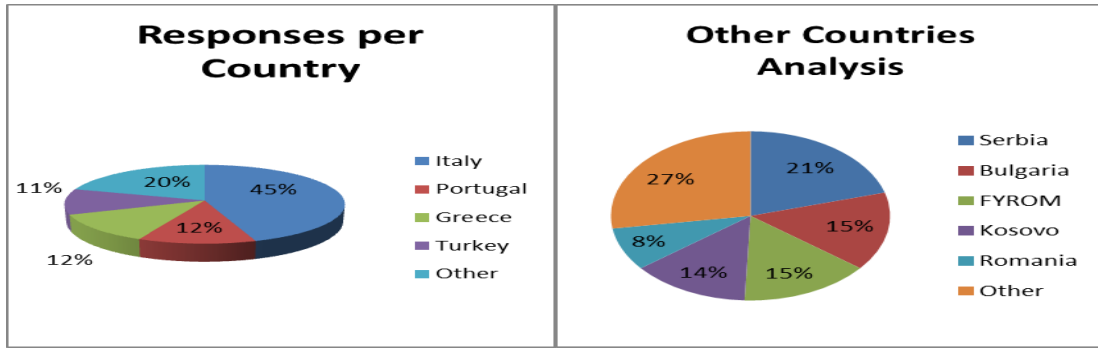
### 3.2. Anket Araştırması

TNA'nın ikinci kısmı, öğrencilere / potansiyel girişimcilere yönelik bir anket araştırmasını içermektedir (Görev 1.1 Ülke düzeyinde gelecekteki Girişimcilerin Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi). Google Formlar kullanılarak çevrimiçi bir anket hazırlanmış ve projeye katılan tüm ortaklar tarafından dağıtılmıştır (bkz. Ek I). Katılımcılara üç kategoriye ayrılan (yönetimsel / iletişim ve ilişkisel / kişisel beceriler) üç kategoriye ayrılan bir girişimcilik becerileri listesi verilmiş ve her beceriyi 1 ila 3 arası bir ölçekte derecelendirmeleri istenmiştir.

Üç beceri kategorisi aşağıdaki becerileri içermektedir:

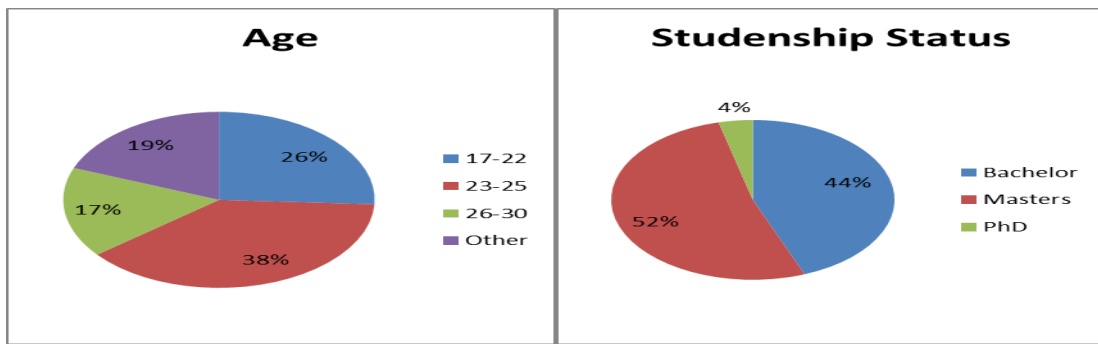
- Yönetimsel: fırsat tanıma, problem çözme, iş planlaması, pazarlama, finansal tahminler, pitching
- İletişim ve ilişkisel: İletişim ve Sunum teknikleri, Takım oluşturma ve takım çalışması, Ağ oluşturma teknikleri ve İşbirliği ve Empati
- Kişisel: Yaratıcı Düşünme, Fikir Üretimi, Esneklik ve Stres Yönetimi

Genel örneklem, farklı milletten, öğrenci statüsünden ve yaştan öğrencilerden 361 cevaptan oluşmuştur. Aşağıdaki grafikler örneklemin demografik verilerini göstermektedir. Beklendiği gibi, cevapların çoğunluğu ortakların menşe ülkelerindedir (İtalya: 161, Portekiz: 45, Yunanistan: 44, Türkiye: 38), ancak Sırbistan, Bulgaristan, FYROM, Kosova ve Romanya gibi Avrupa, özellikle Yunanistan'da bulunan Şehir Koleji'nin bu bölgelerden öğrencileri olan katılımı nedeniyle Güneydoğu'nun diğer ülkelerinden de oldukça fazla sayıda yanıt gelmiştir. Diğer rastgele cevaplar çeşitli ülkelerden gelmiştir.



Şekil 9: Ülke başına verilen cevaplar

Yaş açısından, ankete katılanların çoğunluğu 23 yaşın üzerindeki olgun öğrenciler iken ankete katılan genç öğrenciler (17-22), örneklemin sadece% 26'sını oluşturmuştur. Daha önce belirtildiği gibi yaş demografisinde belirtildiği gibi, ankete katılan öğrencilerin çoğunluğu olgun öğrencilerdir. Yani, lisans öğrencileri örneklemin% 44'ünü oluştururken, çoğunluğu yüksek lisans öğrencilerinden (% 52) oluşmaktadır. Ayrıca doktora öğrencilerinin küçük bir yüzdeyi oluşturmaktadır (% 4).



Şekil 10: Yaş başına cevap ve öğrenci statüsü

### 3.3. Yuvarlak Masa Tartışmaları

Dörtlü sarmal paydaşların dijital girişimcilik eğitimi ihtiyaçları konusundaki algılarını incelemek için her katılımcı ülkede (Türkiye, Yunanistan, İtalya, Portekiz) akademi, işletme, kamu ve toplum temsilcileriyle yuvarlak masa görüşmeleri yapılmıştır (Görev 1.1 Ülke düzeyinde gelecek Girişimcilerin Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi). Bu yuvarlak masa tartışmaları, yarı yapılandırılmış bir ankete dayanarak tartışmayı yönlendiren her bir ortaktan bir koordinatöre sahip olmalarına rağmen tartışma yuvarlak masa tartışmalarının kapsamı olduğu için, diğer ilgili konulara da yol açmıştır. Bu ankette yer alan ana sorular şöyledir:

- Girişimcilikte en önemli yönetim, iletişim ve ilişkisel ve kişisel becerilerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?
- Bu becerilerden, gelecekteki girişimcilerin çoğunlukla eksik olduğunu ne düşünüyorsunuz?
- İşletmeler, akademi, hükümet ve toplum arasında devam eden bir işbirliğinin bu boşlukları gidereceğini düşünüyor musunuz? Nasıl?

Tablo 2'nin belirttiği gibi, her ülkede bir adet yerel akademi, işletme, hükümet ve toplum temsilcileriyle dörtlü sarmal paydaşlarla dört yuvarlak masa tartışması yapılmıştır (detaylı veriler için Ek II'ye bakınız):

Ülke	Katılımcı
Türkiye	9
Yunanistan	14
İtalya	12
Portekiz	16
<b>Genel Toplam</b>	<b>51</b>

**Tablo 2** Ülke Başına Yuvarlak Masa Katılanları

## 4. Sonuçlar

TNA'nın sonuçları, farklı araştırma yöntemlerinin çeşitli konuları incelediğinden dolayı çeşitlidir. Ancak bu sonuçlar, girişimcilik eğitimi müfredatının tasarımına ilişkin önemli sonuçlar ortaya çıkarmak için sentezlenmiştir. Ana sonuçlar bu bölümde incelenmiş ve son sonuçlar bu yazının sonuç bölümünde formüle edilmiştir.

### 4.1. Masa başı araştırma

Örnek açıklamasında daha önce de belirtildiği gibi, masa başı araştırması, tüm dünyada en iyi uygulama inkübatörleri ve hızlandırıcılarını içeren 53 vakanın yoğunlaşmasına neden oldu. Bu kuruluşların dahil olduğu paydaşların incelenmesi ve sunulan hizmet desteğinin türü aracılığıyla, çalışma aşağıdakileri ortaya koymaktadır.

Her şeyden önce, bu kuruluşlar aktif Üniversite öğrencilerine sınırlı vurgu yapmaktadır. Bu kuruluşlarda başvuran kişilerin çoğunluğu Üniversite öğrencileri değil, genellikle mezun olan ve bir işe başlama konusunda eğitim almak isteyen insanlardır. Bu nedenle, Üniversite çalışmaları 'girişimciliği' öğretirken, Üniversite çalışmaları ve girişimcileri gerçek 'girişimleri' öğretirken, üniversite çalışmaları ile bir iş kurmaya yönelik eğitim arasında bir "gri" alanı olduğu görülmektedir.

İkincisi, inkübatörler ve hızlandırıcılar genellikle yatırıma hazır fikirlere ve sağlam ekiplere odaklanmaktadır. Bu uygulama, hazır formüle edilmiş bir fikri ya da ekibi olmayan insanları dışlamaktadır. Başka bir deyişle, "Yeni başlayanlar için başlangıç" eğitimi eksik bulunmaktadır.

Son olarak, bu kuruluşlar tarafından verilen eğitim, haftalar hatta aylarca süren eğitim gerektirdiğinden genellikle uzun sürelidir. Dolayısıyla, çok fazla zaman ayıramayan, ancak hala başlangıçların temellerini öğrenmek isteyen insanlar katılamazlar. Dolayısıyla, kısa ve yoğun bir eğitimin varlığı bu insanların ihtiyaçlarını karşılayabilmektedir.

### 4.2. Anket Araştırması (Öğrenciler)

Girişimci olma potansiyeli olan öğrencilere yönelik anket anketinin asıl amacı, öğrencilerin girişimcilik için hangi becerilerin önemli olduğu konusundaki algılarını ve bu becerilerden tanıdıklık seviyelerinin ne olduğunu incelemektir. Bu anketin genel sonucu, öğrencilerin önerilen becerilerin neredeyse tamamını girişimcilik için önemli ya da gerekli olarak tanımlamalarıydı. Bununla birlikte, bu tür becerilere düşük düzeyde bir aşinalık tespit edilmiştir.

Önerilen beceriler üç ana kategoriye ayrılmıştır: Yönetimsel, İletişimsel ve İlişkisel Beceriler ve Kişisel beceriler. Her bir beceri kategorisi için sonuçlar aşağıdaki gibidir:

#### Yönetimsel

Tablo 3, yönetim becerileri ile ilgili sonuçları özetlemektedir. İlk sütun, bu becerilerin girişimcilik için gerekli olduğunu söyleyen yanıtların yüzdesini sunarken, ikinci sütun bu becerilere sahip oldukları aşinalık düzeyinin yüzdesini göstermektedir.

Beceri	İçin gerekli Girişimcilik (%)	Yüksek Aşinalık (%)
Fırsat Tanıma	79,2	28,8

Problem çözme	78,9	50,4
İş planlaması	72,6	33,8
Pazarlama	56,8	32,7
Finansal projeler	59,3	25,2

**Tablo 3** Yönetim Becerileri

Yüzdelerin belirttiği gibi, öğrenciler Fırsat Tanıma ve Sorun Çözme'yi en önemli yönetsel beceriler olarak tanımlarken, Pazarlama ve Finansal Projeksiyonlar nispeten düşük sıralanmaktadır. Ancak gerekli gördükleri becerilerde bile, aşinalık seviyeleri düşüktür. En büyük boşluk, Katılımcıların% 79,2 'sinin gerektiği gibi sıralamasına rağmen, sadece% 28,8' i yüksek düzeyde bir tanıdıklık olduğunu öne sürdüğü Fırsat Tanıma'da tasvir edilmiştir. Benzer şekilde, İş Planlaması ankete katılanların% 72,6'sı tarafından gerekli görülmeyle birlikte, yüksek düzeyde aşinalık sahibi olanların oranı sadece% 32,7'dir.

#### İletişimsel ve ilişkisel beceriler

İletişimsel ve ilişkisel becerilerin sonuçlarında da benzer bir eğilim tespit edilmiştir. Cevaplar, tüm bu becerilerin girişimcilik için önemli veya gerekli olduğunu, bunun aksine, bu tür becerilere aşına bir seviye olduğunun tespit edildiğini göstermiştir. Aşağıdaki tablo tüm cevapları özetlemektedir:

Beceri	İçin gerekli Girişimcilik (%)	Yüksek Aşinalık (%)
Takım oluşturma ve takım çalışması	75,1	57,6
Ağ teknikleri	68,7	33,5
İletişim ve sunum teknikleri	68,1	44,6
İşbirliği ve Empati	65,1	57,9

**Tablo 4**

#### İletişimsel ve İlişkisel Beceriler

Genel olarak, anlamlılık düzeyi ile aşinalık düzeyi arasındaki yüzdelerin göreceli olarak yakın olduğu İşbirliği ve Empati becerileri dışında, katılımcıların önemli olduğunu düşündükleri ile elde ettikleri şeyler arasında bir boşluk vardır.

Diğer iletişimsel ve ilişkisel becerilere göre daha belirgin görünen beceriler, Ekip Oluşturma ve Ekip Çalışması becerileridir; Ankete katılanların% 75'i Ekip Çalışması ve Takım oluşturmanın girişimcilik için gerekli beceriler olduğunu belirtmiştir. Bununla birlikte, aşinalık seviyesine ilişkin olarak, katılımcıların sadece% 57,6'sı bu becerilere aşına olduklarını ileri sürmüştür.

Ağ kurma teknikleri katılımcılara göre önem sırasına göre ikinci sıradayken, aynı zamanda aşinalık açısından en düşük sırada yer almıştır. İletişim / sunum teknikleri, katılımcılar tarafından önem sırasına göre sıralanan, diğer yandan aşinalık açısından düşük sıralanan bir başka beceri örneğidir. Ankete katılanların sadece% 44,6'sı, girişimcilik için gerekli becerilere sahip olduğunu belirten% 68,1'in aksine tekniklere aşına olduğunu bildirmiştir.

### Kişisel yetenekler

Kişisel becerilerin sonuçları incelenirken de benzer bir eğilim tanımlanmaktadır. Kişisel beceriler, katılımcıların girişimcilik zorunluluğu açısından iletişimsel ve ilişkisel becerilerden nispeten daha yüksek görünmektedir, ancak yine de aşinalık düzeyindeki karşılaştırmalı puanlar düşüktür. Sonuçlar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Beceri	İçin gerekli Girişimcilik (%)	Yüksek Aşinalık (%)
Yaratıcı düşünce	75,3	46,3
Fikir üretimi	72,6	57,6
Esneklik	68,4	33,5
Stres Yönetimi ve Esneklik	63,7	57,9

Tablo 5 Kişisel Beceriler

Yaratıcı düşünce, girişimcilikteki en önemli kişisel beceri olarak öne çıkmıştır. Neredeyse tüm katılımcılar yaratıcı düşünmenin girişimcilik için ya gerekli (% 75,3) ya da ilgili (% 23,5) olduğunu belirtmiş, aynı zamanda katılımcıların yarısından azının (% 46) bunun bir aşına oldukları beceri olduğunu göstermiştir. Benzer şekilde, Fikir Üretimi de önem derecesine göre sıralanmış(% 72,6 gerekli,% 25,2 ilgili), ancak aşinalık açısından önemli ölçüde daha düşük puan almıştır (% 57,6). Anket araştırmasının çok ilginç bir bulgusu, esneklik açısından düşük aşinalık düzeyidir. Yani, ankete katılanların sadece% 33,5'i girişimcilikteki esnekliğin önemini kabul etmelerine rağmen yüksek esneklik becerilerine sahip olduklarını söylemiştir (% 68,4'ü gerekli olduğunu düşünmektedir).

### 4.3. Özet

Becerilerin sınıflandırılmasından bağımsız olarak tüm sonuçları özetleyerek, girişimcilik eğitimi ile ilgili ilginç bulgular, en azından öğrencilerin bakış açılarına dayanarak ortaya çıkmaktadır. Tablo 7 anket anketine dahil edilen tüm becerileri girişimcilik için gereklilikleri açısından sıralamaktadır. Karşılık gelen aşinalık seviyeleri de sağlanmıştır. Tabloda belirtildiği gibi, öğrenciler Fırsat Tanıma ve Problem Çözmeye son derece değer verirken, Yaratıcı Düşünme, Takım oluşturma ve Takım Çalışması da son derece önemlidir. Bununla birlikte, aşinalık seviyeleri düşüktür; bu nedenle girişimcilik için hangi becerilerin gerekli olduğu ile öğrencilerin gerçekte ne kazandıkları arasında bir boşluk olduğu açıktır. Bu sonuçlar, bir sonraki bölümde incelenen paydaşlarla yapılan yuvarlak masa tartışmalarının sonuçlarıyla da tutarlıdır.

Beceri	İçin gerekli Girişimcilik (%)	Yüksek Aşinalık (%)
--------	-------------------------------	---------------------

Fırsat Tanıma	79,2	28,8
Problem çözme	78,9	50,4
Yaratıcı düşünce	75,3	46,3
Takım oluşturma ve takım çalışması	75,1	57,6
İş planlaması	72,6	33,8
Fikir üretimi	72,6	57,6
Ağ Teknikleri	68,7	33,5
Esneklik	68,4	33,5
İletişim / Sunum Teknikleri	68,1	44,6
İşbirliği ve Empati	65,1	57,9
Stres Yönetimi ve Esneklik	63,7	57,9
Finansal projeler	59,3	25,2
Pazarlama	56,8	32,7

Tablo 6 Tüm Becerilerin Özeti

#### 4.4. Yuvarlak Masa Tartışması (Paydaşlar)

Dört şehirde (Selanik, İzmir, Como, Coimbra) gerçekleştirilen yuvarlak masa tartışmalarının sonuçları sentezlenmiş ve ana çıktılar şunları içermiştir: 1. Paydaşların becerilere ilişkin önerileri, 2. Paydaşların İşbirliğine ilişkin Önerileri ve 3 Paydaşların Teknolojik Eğilimler hakkındaki fikirleri (detaylı veriler için Ek II'ye bakınız). Bu uygulamanın bir parçası olarak ortaklar, ilgili dört ülkedeki ilgili dörtlü sarmal paydaşları da belirlemişlerdir (Görev 1.3) (detaylı veriler için Ek IV'e bakınız).

#### Eğitim İhtiyaçları

Her ne kadar çok sayıda beceri girişimciler için girişimcilik için temel olarak kabul edilmiş olsa da, asıl ilginç olan, genç girişimcilerin genellikle çeşitli paydaşların deneyimlerine dayanarak sahip olmadığı temel becerilerin tanımlanmasıdır. Bu nedenle, yuvarlak masa görüşmelerinin paydaşlarla yaptığı önemli sonuçlardan biri, potansiyel girişimcilerin eğitilmesi gereken becerilere ilişkin önerileridir.

İlk olarak, paydaşlara göre, ilginç bir fikir ile ticari başarı arasındaki uçurum nedeniyle, gelecekteki girişimciler fırsat tanıma becerileri (pazarın ihtiyaçlarını anlayın) ve pazar doğrulama becerileri (etkili bir şekilde bir fikri iletme konusunda iletişim) konusunda eğitilmelidir.

İkincisi, paydaşlar ekip çalışmasını ve ekip oluşturmayı, genellikle genç girişimcilerin sahip olmadığı temel beceriler olarak vurgulamışlardır. Potansiyel girişimcilerin bir takım bağlamında beceri tamamlayıcılığının önemini

anlamalarını, takım oluşturma sürecinde kendilerini tanımalarını (yani kişisel beceriler, güçlü yanlar, zayıflıklar vb.), açık olmalı, fikirlerini paylaşmalarını ve empati göstermeleri gerektiğini savunmuşlardır.

Son olarak, paydaşlar potansiyel girişimcilerin esnek ve esnek olması gerektiğini savunmuşlardır. Teknolojik ve pazar eğilimlerini hızla algılamaları ve bunları ticari çözümlere ve tekliflere uygun hale getirmeleri esastır. Alternatif senaryo geliştirme konusunda eğitilmeleri de şarttır.

### Devam Eden İşbirliği

İşletmeler, akademi, hükümet ve toplum arasında devam eden bir işbirliğinin bu boşlukları ele alıp alamayacağına ilişkin girdiyle ilgili olarak, paydaşların önerileri şöyle özetlenmiştir.

Önerilerinden biri, akademi ve iş dünyasının ağ uygulamalarını geliştirmesi gerektiğidir. Bu şekilde, tüm paydaşların girişimciler tarafından erişilebilirliğini artıracaklar. Diğer bir önemli öneri, iş dünyasının akademi'ye ticari geçerliliği sağlamaya çalışması gerektiğidir. Bunun gerçekleşmesinin bir yolu, akademi tarafından çözülecek sorunları ya da sorunları sunan iş kelimesine sahip olmaktır. Ancak bu durumda, her paydaşın kendine özgü rolü korunmalıdır. Son bir öneri, bir araştırma fikrinin ticari başarıya etkin bir şekilde dönüştürülmesi için araştırma fonunun bulunmasının, temel başarı faktörü olarak tanımlandığı, akademisyenler tarafından girişimcilik faaliyetlerinin teşvik edilmesini içermiştir.



## 5. i-Start Akademilerinin Değer Önerileri

Görev 1.5'in bir parçası olarak (iStart'ı modüler ve tekrarlanabilir bir süreç haline getirecek bir süreci tasvir edin ve tanımlayın), belgenin ilk önce iStart Academies'in Benzersiz Satış Noktasını somut ve özlü bir şekilde tanımlaması gerekir.

Önceki analiz, “girişimcilik bilinci eğitimi” ile “başlangıç eğitimi” arasında bir uçurum olduğunu doğrulamaktadır. Girişimler, Üniversite tabanlı öğrenme dersleri veya startup oluşturma ve hızlandırma eğitimi olarak düzenlenir. Bununla birlikte, aktif Üniversite öğrencilerinin girişimci olmaları, gerçek dünyadaki girişimcilik deneyimleri ile aşına olmaları ve uygulamalı girişimci yeterlilikler kazanmaları gereken kritik boşluk henüz bilinmemektedir. i-Start, genel girişimcilik becerilerinin yanı sıra “uygulamalı” fikir ve prototip geliştirmenin yütülmesine adanmış beş günlük bir eğitim yaklaşımı sunar. Bu bütünsel yaklaşım, girişimcilik becerileri ile ilgili genel eğitimin yanı sıra gerçek dünyadaki bir başlangıcı yürütme konusundaki pratik girişimci konuları etkili bir şekilde bütünleştirir. Katılımcılara mevcut bilgileri gerçek iş dünyası sorunları ile bağlamak ve bunları uygulamalı başlangıç uygulamaları için eğitmek (örneğin hızlı prototipleme, iş modellemesi ve sunum), yukarıda belirtilen boşluğu daraltmaya yardımcı olmak adına i-Start Akademileri'nin önemli bir boyutunu oluşturmaktadır.

Ayrıca, i-Start sadece genel girişimcilik eğitimini pratik başlangıç çalıştırma yönleriyle etkin bir şekilde birleştirmez, aynı zamanda katılımcıların yeteneklerini belirli alanlarda odaklanmış görevler tanımlayarak ortaya çıkarır. Yukarıdaki analizde incelenen girişimlerin çoğu ya bazı girişimcilik becerileri, bilgi ve tutumları üzerinde çok dar bir odaklanmaya sahiptir ya da alanlara özgü BİT ile bağlantıyı kaybederek geniş bir beceri eğitimi yelpazesi sunmaktadır. Özellikle i-Start, belirli BİT konularında uygun eğitimi sağlayan yenilikçi bir müfredat yapısı yaratarak bu ikilemi ele alıyor - 'herkese uyan tek bir bedene uygun' yaklaşımdan kaçınmaktadır, ancak aynı zamanda bir çekirdek set oluşturan ortak bir zemin oluşturmaktadır

i-Start'ın bir diğer ayırt edici faktörü de ekip oluşturmaya odaklanmaktır. i-Start, tasarım yoluyla Üniversite öğrencilerini Akademilere katılmaya, farklı deneyimler, beceri ve bilgiler getirmeye çağırır. Proje, ilk fikirlerin geliştirilmesine ve ticarileşmesine başarıyla yol açabilecek beceri, bilgi ve tutumlara dayanan grup oluşumunu teşvik ederek katılımcıların girişimci potansiyellerini doğrudan arttırmaktadır.

Yukarıdakilere dayanarak, i-Start'ın Eşsiz Satış Noktası, adım adım şöyle sıralanabilir:

Üniversite öğrencileri için, girişimci eğitime ihtiyaç duyan gelecekteki BİT girişimcileri için, i-Start, özelliklerin benzersiz bir karışımını sunan bir Üniversite-Sanayi işbirliğidir. Yukarıdakiler gibi diğer eğitim faaliyetlerinden farklı olarak, i-Start aşağıdakileri sağlayarak farklılaşır: 1) gerçek dünyadaki zorlukları ve fırsatları sağlayan kısa vadeli, yoğun ve yenilikçi bir yalın eğitim metodolojisi, 2) tematik odaklı bir yaklaşım, 3) içiçe geçmiş bir ekip oluşturma süreci ve 4) ölçeklenebilir ve yeniden kullanılabilir bir format.

Daha ayrıntılı olarak, i-Start'ın farklı kılan yöntem aşağıdaki boyutların birleşimine dayanır:

- Gerçek dünyadaki zorlukları ve fırsatları sağlayan yenilikçi yalın eğitim metodolojisi: i-Start eğitim metodolojisi yalın başlangıç felsefesinden ilham almıştır. Uluslararası uzmanların, tematik alanlarda tanımladığı, katılımcıların ilgilenmeleri için eşsiz fırsatlar sağlayan gerçek dünyadaki sorunlara ve zorluklara odaklanmaktadır. Metodoloji ayrıca yalın başlangıç taktiklerinin temel boyutlarından da yararlanır: i-Start Akademileri'ne katılanlar, ekibin müşteriler hakkında maksimum onaylanmış öğrenim elde etmesini sağlayan yeni bir ürün / hizmetin asgari bir versiyonunu oluşturmak için eğitilir. Ekipler, gerçek zamanlı potansiyel müşterilerle çeşitli yollarla (örneğin ilgili şirketlere e-posta göndermek, tesislerin dışındaki bireyler tarafından geri bildirim almak, belirli BİT temalarında

mentorlar / girişimciler tarafından rehberlik almak, vb.) ilgilenmektedirler. fikirleriyle ilgili hipotezler. Akademiler, girişimcilik farkındalığı modüllerini değer üreten uygulamalarla birleştiriyor: fikir üretmek, gerçek dünyadaki etkilerini ölçmek ve bu denemeyi gerçekleştiren ve entegre ve yinelemeli öğrenme döngüsünü öğrenmek için ekipler yönlendirilecek.

Tematik odaklı yaklaşım: BİT girişimciliği “herkese uyan tek bir” faaliyet değildir ve gösterilen çabanın odaklılığına bağlıdır. Çok yönlü BİT iş alanlarının kendine özgü zorlukları olduğu için, i-Start Akademileri'ne katılanlar, girişimcilik odaklarının önemli yönlerini kaçırmamak için tematik odaklanmalarına dayanarak uygun eğitimi alacaklardır. Katılımcılar, gerçek dünyayla ilgili sorunları çözmek için profesyoneller tarafından yönlendirilecek, rehberlik edilecek ve yönetilecektir.

İç içe geçmiş ekip oluşturma süreci: i-Start, benzer ve tamamlayıcı yeterliklerin bir araya geldiği ve her bir bölümün toplamından daha büyük getiriler sağladığı gruplar ve ekipler tarafından yaratılan dinamizmi artırmaya çalışacaktır. Bunun olması için, proje farklı geçmişlere ve yetkinliğe sahip katılımcıların (örneğin işletme yönetimi, tasarım bilgisi, teknik kapasite vb.) Sistematik bir şekilde bir araya getirileceği bir süreç tasarlayacaktır. Bireyler arasındaki sinerjiler ve dikkate değer fikirler belirlenecek ve disiplinlerarası ekipler oluşturulacaktır.

Ölçeklenebilir ve yeniden kullanılabilir: i-Start Akademileri, diğer / daha fazla tematik alanları içerebilen ve farklı ortamlarda yeniden kullanılabilir bir formata dayanır (örneğin, Üniversiteler, kuluçka merkezleri, eğitim programları, mesleki ve mesleki eğitimler, vs.). Müfredatın modüler yapısı, sömürü yörüngelerini farklı ortamlarda ve çok çeşitli alanlarda eğitim sağlar.

## 6. i-Start Akademileri: dörtlü sarmal yaklaşımı kapsamında modüler ve tekrarlanabilir süreç

Bu bölüm, iStart Academies'i dörtlü sarmal bağlamında modüler ve tekrarlanabilir bir süreç haline getirecek bir süreci tanımlar ve tanımlar (Görev 1.5). Süreç, ortakların yeteneklerinin yanı sıra dış ortamı ve sürece dahil olan genel paydaş grubunu da dikkate almaktadır.

Prosedür aşağıdaki aşamalarda açıklanmaktadır:

1. Akademi etkinliklerinin organizasyonunu her yıl koordine edecek Akademi için kalıcı bir Sekreteryaya oluşturun. Konsorsiyum, i-Start için sürekli sekreteryaya desteği sağlama olasılığını araştırarak. Bu amaca yönelik olarak, tüm konsorsiyum üyeleri, her 3 ayda bir, daha fazla faaliyetler inşa etmek için gerekli fırsatları tartışacak olan bir i-Start yönlendirme grubunda görev yapacak bir personel üyesini atamak zorunda kalacaklardır.
2. Akademi'nin markasını ve imajını oluşturmak. Konsorsiyum, iletişimde olunan kişilerle ve çevrimiçi ortamda i-Start'ın markasını ve imajını geliştirmeye çalıştı. Konsorsiyum ortakları, ilgili tüm paydaşlara (örneğin akademisyenler, iş dünyası, STK'lar, politika belirleyiciler, vb.) tanıtılabilmek için i-Start ile ilgili her türlü iletişimde imaj ve markanın kullanılmasına kararlıdır.
3. Sponsorluk kazanmak ve mezunlar da dahil olmak üzere Akademi'nin "destekçileri" nin bir networkünü oluşturmak. Konsorsiyum, özellikle Akademilerde yer alacak olan işle ilgili paydaşlardan sponsorluk alma olasılığı üzerine çalışacaktır.
4. Konsorsiyumu genişleterek ve ilgili ülkelerde akademik kurumlar ve sanayi ile işbirliği yaparak Akademi etkinliklerini, materyallerini ve kaynaklarını daha fazla şehir ve ülkeye yaygınlaştırmayı hedeflemektedir.
5. Akademi etkinliklerini diğer büyük etkinliklerle birlikte düzenlemek. Konsorsiyum, üzerinde çalışılan diğer projeler ve etkinliklerle gelecekte bağlantı kurmak üzere kendine bir amaç edinecektir. Konsorsiyum, daha geniş bir paydaş grubuyla ortaklaşa i-Start Akademileri geliştirmenin değerini kabul eder. Gelecek kurulması beklenen ortaklıkların kalitenin korunmasını sağlamak için proje paydaşları tarafından belirlenmesi konusunda karar verilmiştir.
6. Akademilerin temalarını genişletmek ve düzenli aralıklarla yenilemek. Dijital sektördeki hızlı değişimin doğası göz önüne alındığında, gelecekteki Akademilerin tematik odakları kaçınılmaz olarak değişmek zorunda kalacak ve akademinin gerçekleştiği yere göre de değişecektir.

## 7. Sonuç Tespitleri

Genel girişimcilik eğitimi alanını inceledikten sonra, mevcut girişimcilik eğitiminin çoğunluğunun ya akademik ve organizasyonel kurslar, kuluçkada yüksek derecede odaklanmış başlangıç eğitimi ya da genel kamu sektörü girişimleri olarak verildiğini gördük. Yatırım yapmaya hazır fikirleri olmayan veya sağlam ekipler oluşturmayan potansiyel girişimci kitlesine hitap etmek için iStart projesi, benzersiz satış noktalarını kısa vadeli gerçek dünyaya giriş eğitimi programı olarak tanımladı.

Böyle bir eğitim programı için müfredatın tasarımına doğru ve tasarım sürecinde ilgili tüm paydaşların önemi hakkındaki literatür önerileri dikkate alındığında, mevcut eğitim ihtiyaç analizinin sonuçları bu yönde çok faydalı olabilecek niteliktedir. Girişimcilik eğitimindeki potansiyel boşluklarla ilgili öğrencilerin ve tüm ilgili paydaşların (akademi, işletme, devlet, toplum) algıları arasındaki karşılaştırma oldukça benzer sonuçlar vermiştir. Bir yandan da Üniversite öğrencileri hangi becerilerin önemli olduğunu düşürken kişisel beceri düzeyleri hakkında belirli boşluklar yaşamaktadırlar. Bunlar temel olarak fırsat tanıma, problem çözme, yaratıcı düşünme ve takım oluşturma / takım çalışması gibi becerileri içermektedir. Paydaşların görüşleri, öğrencilerin anketinin bulgularının çoğunluğuyla paraleldir. Partnerler, fırsat tanıma becerileri, takım çalışması becerileri ve esneklik ve esneklik gibi kişisel becerileri vurguladılar.

iStart Akademileri, dinamik ve genişletilebilir bir girişimcilik eğitimi müfredatı sunduğu için dörtlü sarmal yaklaşımı kapsamında modüler ve tekrarlanabilir bir eğitim süreci olarak değerlendirilebilir. Bu eğitim programı, tüm ilgili paydaşları (örneğin, akademi, işletme, STK'lar, yerel ve / veya uluslararası düzeyde politika yapıcılar dahil) dahil olmak üzere yerel ve kişiye özel başlangıç eğitimi hizmetleri için yer bırakacaktır. Böyle esnek bir eğitim yapısı, eğitim düzenlemelerinin yaratıcı pivotlarına izin vererek ve farklı paydaşların katılımını sağlayarak, herhangi bir girişimcilik uygulamasının gerekli bir unsuru olan, sadece kendi başına girişimcilik değildir; ekonomik koşullar ve sanayi ötesi iş yapma çağına geçiştir.

## 8. İyi Uygulamalar

Bu bölüm Eğitim İhtiyaç Analizi belgesini günceller ve iStart Academies'in organizatörlerinin tanımladığı en iyi uygulamaları açıklar. Aşağıda yer alan iyi uygulamalar dört kategori altında sınıflandırılmıştır: iletişim, olanaklar, gündem ve eğitim formatı ve motivasyon ve destek.

### 8.1. İletişim

Organizatörler, iletişim kampanyalarına, akademilerin başlamasından en az üç ay önce başlamanın ve birleşik bir kampanya stiline sahip olmanın önemli olduğunu saptadılar. Bu, iletişim kanallarında üst üste gelen mesajların ve gösterilen özverinin tekrarlanmasının önlenmesine yardımcı olacaktır.

iStart Akademilerinin organizatörleri, mevcut diğer öğrenci yapılarından (örn. Üniversite sınıfları, kuluçkalar, vb.) Mevcut öğrenci havuzlarını hedefleyerek katılımcıları çekmek için sistematik bir yaklaşıma yatırım yapmanın yararlı olduğunu da keşfetti.

Farklı iletişim ortamları biçimlerinin koordine edilmesi gerekiyordu. Organizatörler, toplulukların ve potansiyel katılımcıların ilgisini çekmek için sosyal medyadan e-postaya ve yüz yüze tartışmalara kadar çeşitli iletişim uygulamaları ve araçlarını kullanmalıydı.

### 8.2. Olanaklar

Akademilerin mekanı, büyük bir konferans salonunu içermeli, aynı zamanda akademilerin atölye çalışmaları ve etkinlikleri için açık alanlar içermelidir. Mentorlarla birebir koçluk seansları için toplantı salonlarının olması da yararlı olabilir.

### 8.3. Gündem ve Eğitim Formatı

iStart Akademi organizatörleri, gündemin farklı temaya bağlı olarak küçük farklılıklar içeren diğer tüm akademilere benzer olması gerektiğini keşfetti. Her bir akademinin teknik yönleri yerel programın çizelgesine adapte edilse de, iStart akademileri organizatörleri tutarlı bir yaklaşımın geliştirilmesini sağlamak için bağlantı kurmuştur.

Mümkün olan yerlerde, fikirlerin olgunlaştırılması ve prototipleştirilmesi ve fikir doğrulama aşamasının başlatılması için yeterli zaman ve kaynaklar ayrılmalı ve mümkün olan en erken değer, girişimcinin fikirlerin üretilmesi ve geliştirilmesinde faydalı olmuştur.

Potansiyel mentorlarla yeterince erken iletişim kurmanız ve onlarla genel proje hakkında konuşup, planlanmış olması tavsiye edilir.

iStart organizatörlerinin bulunduğu önemli bir husus, öğrencilerin fikirlerini geliştirmek için ekipleri içinde çalışmak için çok zamana ihtiyaç duymalarıydı. Derslerin günlük toplam saati, kendi başına çalışmak için harcanan saatten daha az olmalıdır (mentorların koçluğu ve mentorluğu dahil).

Öğle yemekleri ve sabah ve öğleden sonra kahve molaları katılımcıların aralarında ve mentorlarla ve uzmanlarla daha resmi olmayan bir yaklaşımla etkileşime girmesine yardımcı olur. Öğrencilere öğleden sonra seanslarından önce yeniden şarj olmaları için zaman vermek amacıyla en az bir saatlik öğle yemeği molası da önerilir. Daha etkileşimli öğleden sonra oturumları en başarılı olma eğilimindeydi.

iStart akademileri organizatörleri, mentorlar ve sunum yapanlar olarak gerçek girişimlerin yapılmasını önermektedir. Gerçek bir girişimcinin katılımı, ekiplerin son sunum sunumunu hazırlamalarına yardımcı olmaktadır.

#### 8.4. Motivasyon ve Destek

Akademi'nin başından itibaren, son sunum yarışmasının önemini, fikirlerini geliştirmek isteyen katılımcılara vurgulanması önerildi. Bu, akademi içinde rekabetçi bir ortam yaratacak ve eğitim deneyiminin değerli fırsatlarını vurgulayacaktı.

iStart organizatörleri, akademi başlangıcından itibaren organizatörlerin ve / veya katılımcı mentorların sunduğu devam eden destek fırsatlarını iletmenin önemini vurgulamaktadır. Bu, katılımcıların çabalarını pozitif olarak değerlendirecek yönlere odaklamalarına yardımcı olacak ve fikirleri üzerinde daha fazla çalışmaya zorlayacaktı.

Organizatörler ve / veya mentorlar tarafından sürekli destek sunarak, akademilerin sona ermesinden sonra en iyi takımların coşkusu korumak çok önemlidir. Ekiplerin çoğu coğrafi olarak dağıldığından, toplantıların gerçekleşmesi için Skype kullanımı yararlı olmuştur.