



Interreg

Latvija-Lietuva

European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION



BIZNESA MENTORU TĪKLA ROKASGRĀMATA MENTORIEM UN PIEREDZES PĀRŅĒMĒJIEM

Mentoru tīkla nosaukums – Biznesa Mentoru tīkls

Biznesa Mentoru tīkls tiek veidots Interreg V-A Latvija – Lietuva pārrobežu sadarbības programmas 2014-2020 projekta LLI – 131 “Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā” (BUSINESS SUPPORT) ietvaros (turpmāk – Projekts).

Mentoring daudzās pasaules valstīs ir atzīts kā progresīvs biznesa izaugsmes instruments. Tā unikālā vērtība ir veiksmīgas pieredzes pārnese uzņēmumu vidū, aktīva dalīšanās zināšanās, pieredzē un kontaktos, kā arī atvērtas biznesa sadarbības kultūras veidošana. Galvenokārt to izmanto jaunu un mazāk pieredzējušu uzņēmumu attīstības sekmēšanai.

Mentoringu īsteno kā konsultatīvu un dialoga veida sadarbību starp mentoru un uzņēmumu. Tā ietvaros mentors dalās praktiskās biznesa zināšanās, pieredzē, kontaktos un sniedz padomus uzņēmumam, kurš savukārt ir ieinteresēts un motivēts attīstīt savu biznesa darbību un konkurētspēju.

Biznesa Mentoru tīkla mērķis:

Sniegt atbalstu uzņēmumiem Latvijā un Lietuvā, veicinot uzņēmumu attīstību un stiprinot to konkurētspēju, piedāvājot kvalitatīvas mentoru konsultācijas bez maksas.

Mentors – uzņēmējdarbībā pieredzējis, zināšanas uzkrājis uzņēmējs vai vadītājs, vai nozares speciālists, kas bez atlīdzības un no labas gribas velta savu laiku, pieredzi un ieteikumus, lai palīdzētu jaunajam uzņēmējam orientēties biznesa vidē un attīstīt savu darbību, palīdzot sasniegt viņa nospraustos mērķus. Mentors klausās, jautā, izaicina pieredzes pārņēmēja mērķus, pēta, dod padomus, dalās savā pieredzē un kontaktos.

Pieredzes pārņēmējs – topošais vai esošais uzņēmējs, kurš ar mentora atbalstu vēlas sākt vai attīstīt savu uzņēmumu, un kurš:

- Nodefīnējis attīstības jautājumus, problēmjautājumus, kuros nepieciešams biznesa mentora atbalsts;
- Ir aktīvs un ieinteresēts mentoringa programmas darbībā;
- Ir motivēts mācīties no biznesa mentora pieredzes, zināšanām, kā arī kļūdām un labās prakses.
- Ir gatavs ne tikai mācīties, bet veikt konkrētas darbības uzņēmuma izveidei vai attīstībai.

Mentora pieredze uzņēmējdarbībā vai uzņēmuma vadībā vai attiecīgajā nozarē:

- Ja pieredzes pārņēmējs vēlas uzsākt uzņēmējdarbību – mentora pieredze – vismaz 2 gadi
- Ja pieredzes pārņēmējs vēlas attīstīt uzņēmējdarbību – mentora pieredze - vismaz 5 gadi

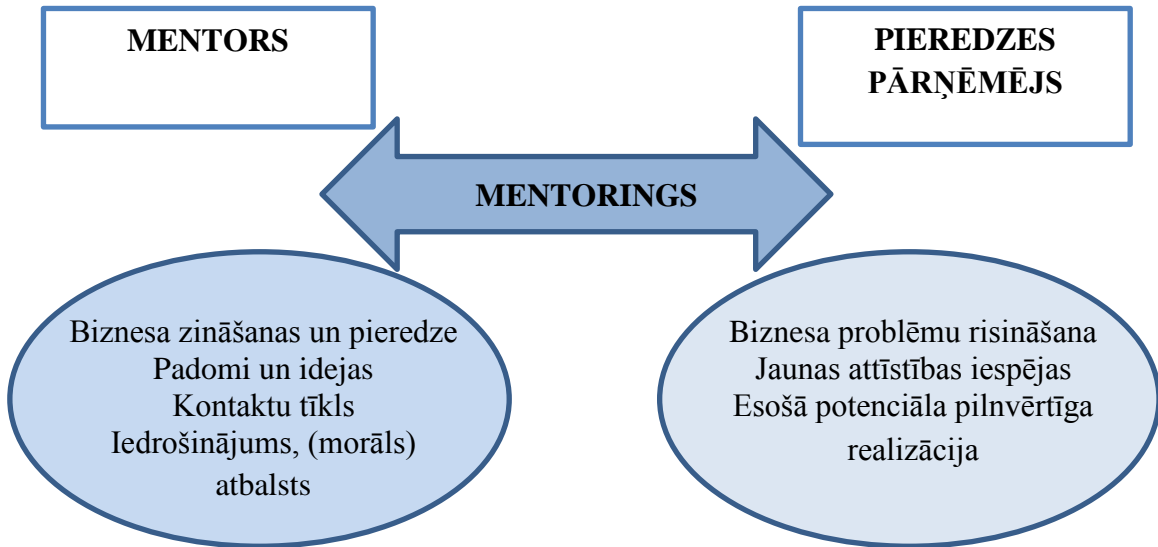
Mentoring/mentor konsultācijas:

Mentoru konsultācijas, galvenokārt, nozīmē domu apmaiņu un dialogu ar uzņēmumu (pieredzes pārņēmēju), daloties ar to zināšanās un pieredzē,

Mentoring NAV konsultanta darbs. Tas ir dialogs un domu apmaiņa. Mentors palīdz pieredzes pārņēmējam iegūt plašāku un vispusīgāku skatījumu uz biznesa darbību un tās attīstības iespējām, un iedrošina uz rīcību.

palīdzot kritiski izanalizēt biznesam aktuālus jautājumus, piedāvājot izskatīt tos no cita skatu punkta un ar citiem apsvērumiem. Mentors, balstoties uz savu pieredzi un zināšanām, palīdz uzņēmumam iegūt plašāku un vispusīgāku skatījumu uz biznesa darbību un palīdz meklēt risinājumus, kas atbilst uzņēmuma interesēm ilgākā laika periodā.

Mentoringa galvenās iezīmes



- Jautāšanas tehniku izmantošana, lai veicinātu domāšanas procesu, kas palīdz saskatīt risinājumus un rīcības, nevis norādoša (direktīva) pieeja;
- Cilvēka kompetences attīstīšana, nevis atkarības radīšana no mentora;
- Vajadzību, motivācijas, vēlmju, prasmju un domāšanas procesu izzināšana, lai atbalstītu patiesu un ilgtspējīgu pārmaiņu sekmēšanu;
- Cilvēka atbalstīšana atbilstošu mērķu izvirzīšanai un metožu noteikšanai, ar kurām novērtēt attīstību;
- Novērošana, klausīšanās un jautājumu uzdošana;
- Radošu paņēmieni un tehnikas pielietošana, piemēram, trenēšana, procesa virzīšana, konsultēšana un tīklošanās;
- Nepārtraukta atbalstīšana; nevērtēt cilvēku un viņa uzskatus vai dzīvesveidu;
- Pieredzes pārņēmēja iedrošināšana turpināt savu izaugsmi un kompetenču pilnveidi;
- Pieredzes pārņēmējs iet pa pieredzējušāka un gudrāka kolēģa pēdām, kurš dalās ar savu gudrību, pieredzi, kā arī atver durvis uz citādi nerasniedzamām iespējām.

Mentora uzdevumi:

Mentoringa paredz, ka mentors, saglabājot dialoga komunikācijas formu ar pieredzes pārņēmēju, veic sekojošo:

- izvērtēt procesus un palīdz meklēt uzlabojumus;
- dod padomu un dalās ar idejām, palīdzot pieredzes pārņēmējam nonākt pie rīcības plāna;
- dalās zināšanās un pieredzē;
- jautā, kritizē, norāda uz faktoriem, kam ir nepieciešama papildu izvērtēšana;

- meklē un izaicina mērķus;
- meklē veidus, kā novērst problēmas;
- darbojas kā biznesa gids;
- ļauj pieredzes pārņēmējam pašam pieņemt lēmumu par risinājumu vai turpmāko darbību.

Sekmīga mentoringa procesa pamatā ir gan biznesa zināšanas un pieredze un mentora komunikācijas prasmes, gan arī cilvēciska un pozitīva pieredzes pārņēmēja iedrošināšana.

Mentoru īpašības un prasmes	Pieredzes pārņēmēja īpašības un prasmes
<ul style="list-style-type: none"> • atvērtība • vēlme sniegt nepieciešamo atbalstu • gatavība dalīties pieredzē • gatavība veltīt savu laiku • atsaucība • pozitīva attieksme pret pieredzes pārņēmēju • spēja ieklausīties • pacietība • iekšējs miers • jāizjūt prieks, ka citam veicas • spēja analizēt cita uzņēmēja situāciju • uzņēmība • pārlicība par sevi • Jāprot prasīt atbildību par to, ko pieredzes pārņēmējs ir solījis izpildīt un paveikt • atklātība • jāprot glabāt noslēpumus • ļoti labas komunikācijas prasmes • spēja izprast cilvēka uzvedības psiholoģiskos aspektus 	<ul style="list-style-type: none"> • jābūt atvērtam • jābūt godīgam • jāamāk klausīties mentorā • jāzina, ko tieši viņš grib sagaidīt, uzzināt • jāgatavojas tikšanās reizēm, lai velti nešķiestu laiku • jābūt vēlmei mācīties • nebaidīties kļūdīties • jābūt patstāvīgam • jāprot uzņemties atbildību par savu rīcību un lēmumiem

Mentoringa tēmas

Mentors un pieredzes pārņēmējs vienojas par mentoringa tēmām. Tās var būt vispārīgas diskusijas, specifisku jautājumu risināšana (piem., finanšu modeļa izstrāde, marketinga plāna izstrāde, jauna produkta izstrādes plānošana, stratēģiskā vadība, u.tml.), esošās darbības un turpmāko darbības plānu izvērtēšana un uzlabojumu meklēšana, jaunu iniciatīvu, esošo projektu izvērtēšana u. tml.

Mentora uzdevumi NAV atrisināt visas pieredzes pārņēmēja problēmas, pateikt, kas jādara, un piedāvāt gatavus risinājumus.

Darbības virzieni, kurās mentori sniedz atbalstu Biznesa Mentoru tīkla ietvaros:

- | | |
|--|-------------------------------|
| - Uzņēmējdarbības uzsākšana un attīstība | - Lauksaimniecība |
| - Mārketings | - Bioloģiskā saimniekošana |
| - IT | - Pārtikas produktu pārstrāde |
| - Pārdošana | - Uzņēmuma finanses |
| - Zivsaimniecība | - Juridiskie jautājumi |
| - Mežsaimniecība | - Kooperācija, u.c. |
| - Finansējuma piesaiste | |

Komunikācijas veids:

Mentoringa aktivitātes ietver dažāda veida komunikāciju: tikšanās klātienē; saraksti pa e-pastiem, telefonisku komunikāciju, skype, u.c.

Pieredzes pārņēmēju ieguvumi	Mentoru ieguvumi
<ul style="list-style-type: none">• Pilnveidojusies biznesa pieredze uz zināšanas• Mentors palīdz saskatīt biznesa stiprās un vājās puses, palīdz izstrādāt iespējas un risinājumus;• Mentors palīdz ieņemt apzinātākus lēmumus jautājumos, par kuriem pieredzes pārņēmējs ir šaubījies;• Iespēja pārrunāt ar pieredzējušu cilvēku gan biznesa ikdienas, gan stratēģiskus jautājumus;• Var iegūt pieredzējuša uzņēmēja vai vadītāja padomu;• Plašāks kontaktu tīkls• Radušās jaunas idejas, zināšanas• Augusi pašpārliecinātība un drosmes• Mentora morālais atbalsts un iedrošinājums• Arī pēc programmas beigām turpinās sadarbība ar mentoru• Ārēju ekspertu novērtējums uzņēmuma darbībai• Cita perspektīva un skatījums uz uzņēmuma darbību	<ul style="list-style-type: none">• Profesionālo iemaņu, pieredzes pārbaude• Gandarījums• Jaunas zināšanas• Jauna pieredze, jauns ieskats citā biznesā• Attīstās līderības iemaņas• Pašpiepildījums un pašattīstība• Jauni kontakti, plašāks biznesa sakaru tīkls• Stimuls jaunu ideju ieviešanai• Dalība programmā neļauj ieslīgt ikdienas rutīnā• Iespēja pasargāt jauno uzņēmēju no paša pieļautajām kļūdām• Lietderīgas tikšanās ar mentoringa grupas biedriem• Jauna iedvesma• Paaugstinās pašapziņa• Cits skatījums uz lietām

Kāpēc pieredzes pārņēmēji meklē mentoru?

- vēlas darboties uzņēmējdarbībā, bet nav pietiekamu zināšanu, kā to darīt;
- jaunajam uzņēmējam ir skaidrs, kā veidot savu biznesu, taču vajadzīgs plecs drošībai;
- uzņēmējs ir veiksmīgs, bet viņam ir vēlme attīstīties ātrāk, nepieciešams ģenerēt jaunas idejas;
- uzņēmums meklē jaunus tirgus;
- uzņēmums strauji attīstās, tāpēc nepieciešams sakārtot procesus, procedūras, attīstīt personālu;

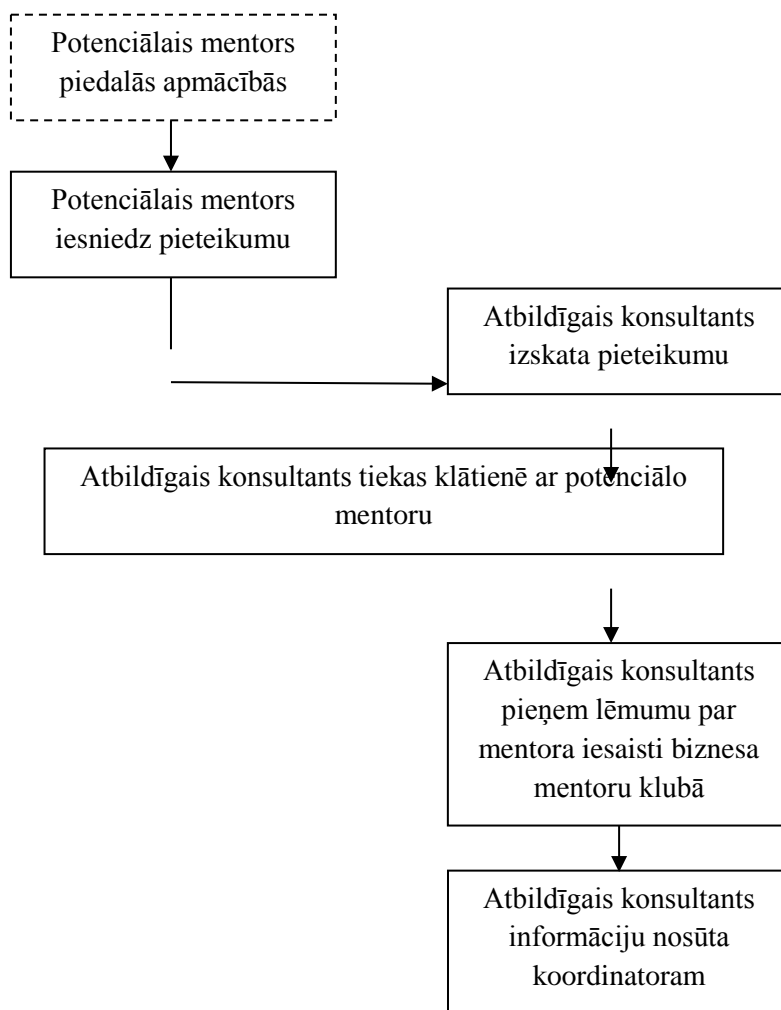
Iesaistīšanās Biznesa mentoru tīklā

Mentoriem

Mentori piedalās atbildīgo konsultantu mācībās par mentoringa būtību un savstarpējo komunikāciju, un pēc tām aizpilda veidlapu *Informācija par mentoru* (1.pielikums), norādot informāciju par savu pieredzi, zināšanām un prasmēm.

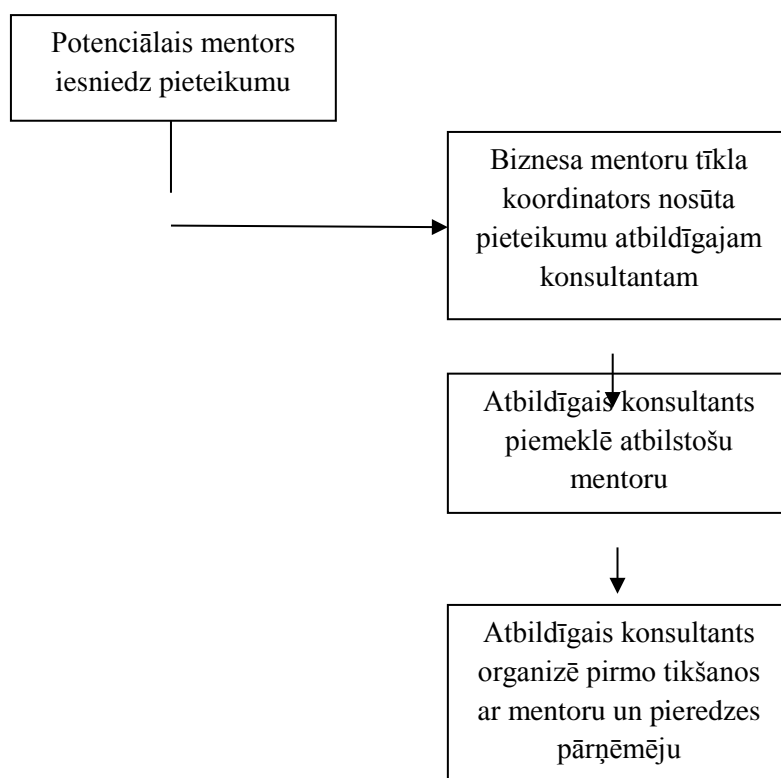
Tāpat arī veidlapu *Informācija par mentoru* var atrast katra Projekta partnera mājaslapā un aizpildīt to. Pēc veidlapas saņemšanas atbildīgajam konsultantam 1 nedēļas laikā jāsazinās ar mentoru, un jāvienojas par tikšanos.

Atbildīgais konsultants izskata iesniegto informāciju, izvērtējot, vai mentoram ir nepieciešamā pieredze, zināšanas un prasmes, lai kļūtu par mentoru. Pēc veidlapas izskatīšanas atbildīgais konsultants tiekas ar potenciālo mentoru, iepazīstas ar viņu, noskaidro potenciālā mentora motivāciju iesaistīties Biznesa mentoru tīklā, laika resursus un gatavību strādāt ar jaunajiem uzņēmējiem un pieņem lēmumu par potenciālā mentora iesaisti Biznesa mentoru tīklā. Pēc lēmuma pieņemšanas Mentors paraksta Apliecinājumu par dalību Biznesa Mentoru tīklā (2. pielikums) un gatavību sadarboties ar Biznesa Mentoru tīklu.



Pieredzes pārņēmējiem

Pieredzes pārņēmēji var pieteikties dalībai Biznesa mentoru tīklā, aizpildot Uzņēmēja pieteikuma anketu mentora piesaistei (3.pielikums) (*elektroniski atrodama šeit: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd_qTTH0rosDSPiH79WRxnebcXe4A0z3dDrCxVOvHcVCHRkhg/viewform?c=0&w=1*) Projekta partnera mājas lapā. Pieteikums nonāk pie Biznesa mentoru tīkla koordinātoram, kurš to ievada datu bāzē un nosūta pieredzes pārņēmēja pieteikumu Atbildīgajam konsultantam pēc pieredzes pārņēmēja uzņēmējdarbības veikšanas vietas. Atbildīgais konsultants izskata pieteikumu un no mentoru datu bāzes izvēlas atbilstošos mentorus, kuriem piedāvāt darbu ar attiecīgo pieredzes pārņēmēju. Atbildīgais konsultants informē par to pieredzes pārņēmēju un norunā pirmo tikšanos ar pieredzes pārņēmēju un mentoru, kurš ir piekritis darbam ar pieredzes pārņēmēju.



|Pieredzes pārņēmēja piešķiršanas process

Pieredzes pārņēmēja un mentora pirmā tikšanās un mentoringa process

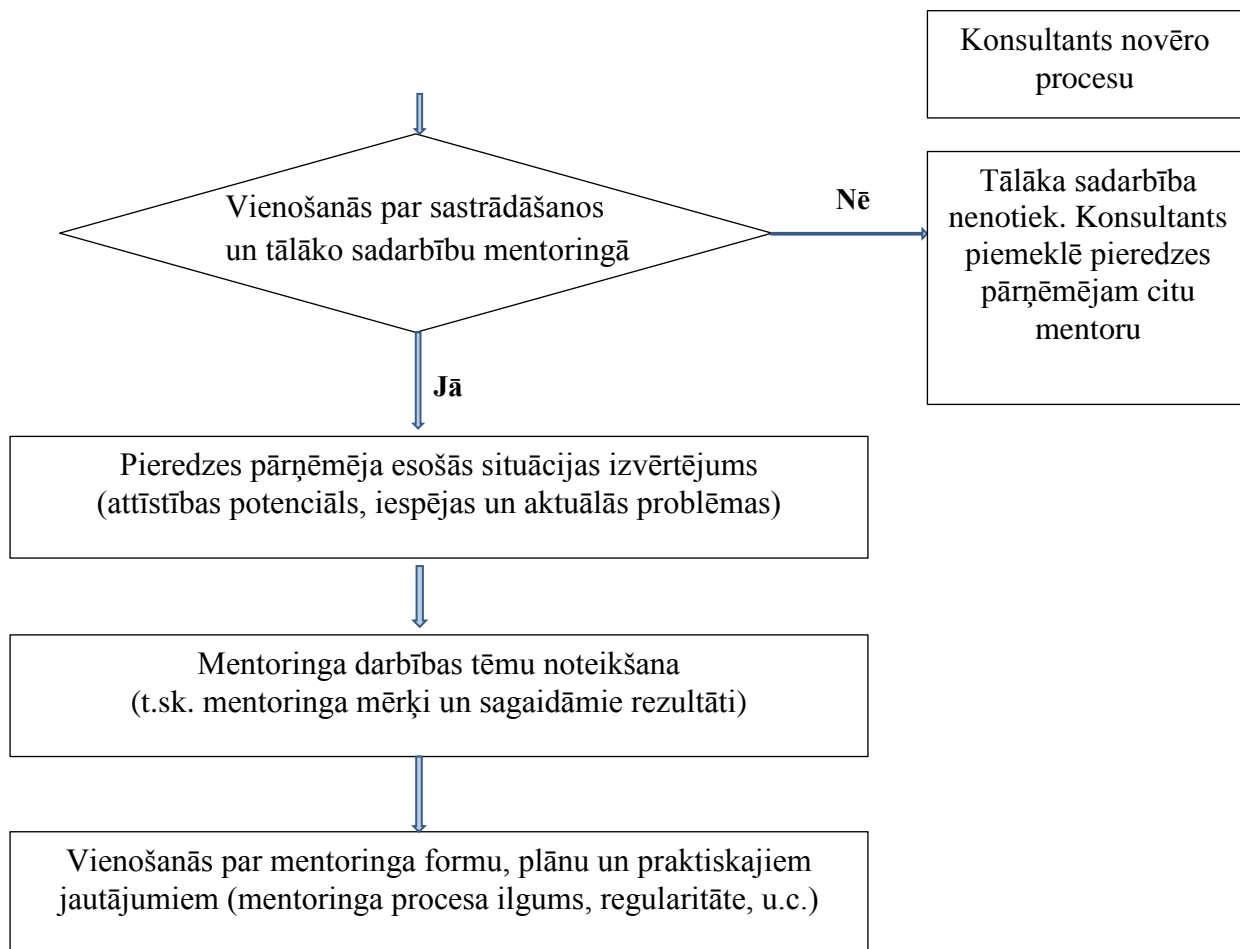
Kad tiek uzsākta individuāla mentora un uzņēmuma sadarbība, lai atvieglotu vienošanās procesu par mentorēšanas gaitu, pieredzes pārņēmējs, mentors un atbildīgais konsultants paraksta Vienošanos par mentora un klienta sadarbības principiem (4. pielikums), kā arī, kopīgi pārrunājot un aizpildot vienošanās pielikumu, puses vienojas par mentorēšanas procesa mērķiem, formu un sadarbības principiem. Vienošanās dokuments, no vienas puses, ir ētikas kodekss, kas paredz savstarpēju vienošanos par konfidencialitāti un labprātību mentorēšanas projekta realizēšanas laikā, no otras puses, tas paredz arī atbildību un sadarbības principus, ko uzņemas pieredzes pārņēmējs un mentors attiecībā viens pret otru.

Vienošanās dokuments tiek aizsūtīts mentoram un pieredzes pārņēmējam elektroniski pirms pirmās tikšanās. Vienošanās kopija glabājas pie Biznesa Mentoru tīkla koordinatora.

Pirmās tikšanās jautājumi:

Pirmajā tikšanās reizē kopīgi jāizvērtē pieredzes pārņēmēja esošā situācija, identificējot galvenās problēmas un attīstības iespējas. Tas palīdzēs vienoties par mentoringa laikā apskatāmajiem jautājumiem (tēmām), mentorēšanas mērķi un sagaidāmajiem rezultātiem.

Mentors un pieredzes pārņēmēja savstarpēja iepazīšanās



Mentoringa novērtēšana

Mentorēšanas procesa novērtēšanu veic Atbildīgais konsultants, aptaujājot gan pieredzes pārņēmēju, gan mentoru. Novērtēšana tiek veikta 2 reizes – pēc ~ 3 mentorēšanas mēnešiem un beigās. Mentorēšanas procesa vidū Atbildīgais konsultants veic pārrunas ar pieredzes pārņēmēju un mentoru mutiski (klātienēs sarunā vai telefoniski), bet mentorēšanas beigās gan mentors, gan pieredzes pārņēmējs aizpilda novērtēšanas anketas. (5.un 6.pielikums). Papildus tam, gan mentors, gan pieredzes pārņēmējs katras klātienēs tikšanās beigās aizpilda veidlapu *Atgriezeniskā saite* (7.pielikums). Atgriezeniskās saites vērtējumus mentors un pieredzes pārņēmējs izrunā attiecīgās tikšanās beigās vai nākamās tikšanās sākumā. Mentoringa procesa beigās atgriezeniskās saites veidlapas tiek nodotas Atbildīgajam konsultantam sadarbības izvērtēšanai.

Mentoringa novērtēšanas jautājumi perioda vidū:

- Vai mentoringa ir virzīts uz jautājumiem, kas pieredzes pārņēmējam šobrīd ir aktuāli?
- Kādu praktisko vērtību mentoringa līdz šim ir sniedzis?
- Vai komunikācija un mentorēšana ir pietiekama un atbilst sākotnēji cerētajam?
- Vai pieredzes pārņēmēja aktivitāte un darbība ir bijusi pietiekama mentorēšanas realizācijai?
- Kādas būtu iespējas uzlabot turpmāko darbību?

Mentoringa novērtēšanas jautājumi sadarbības perioda beigās – 5. un 6.pielikumā.

Biznesa mentoru tīkla piedāvājums mentoriem un pieredzes pārņēmējiem

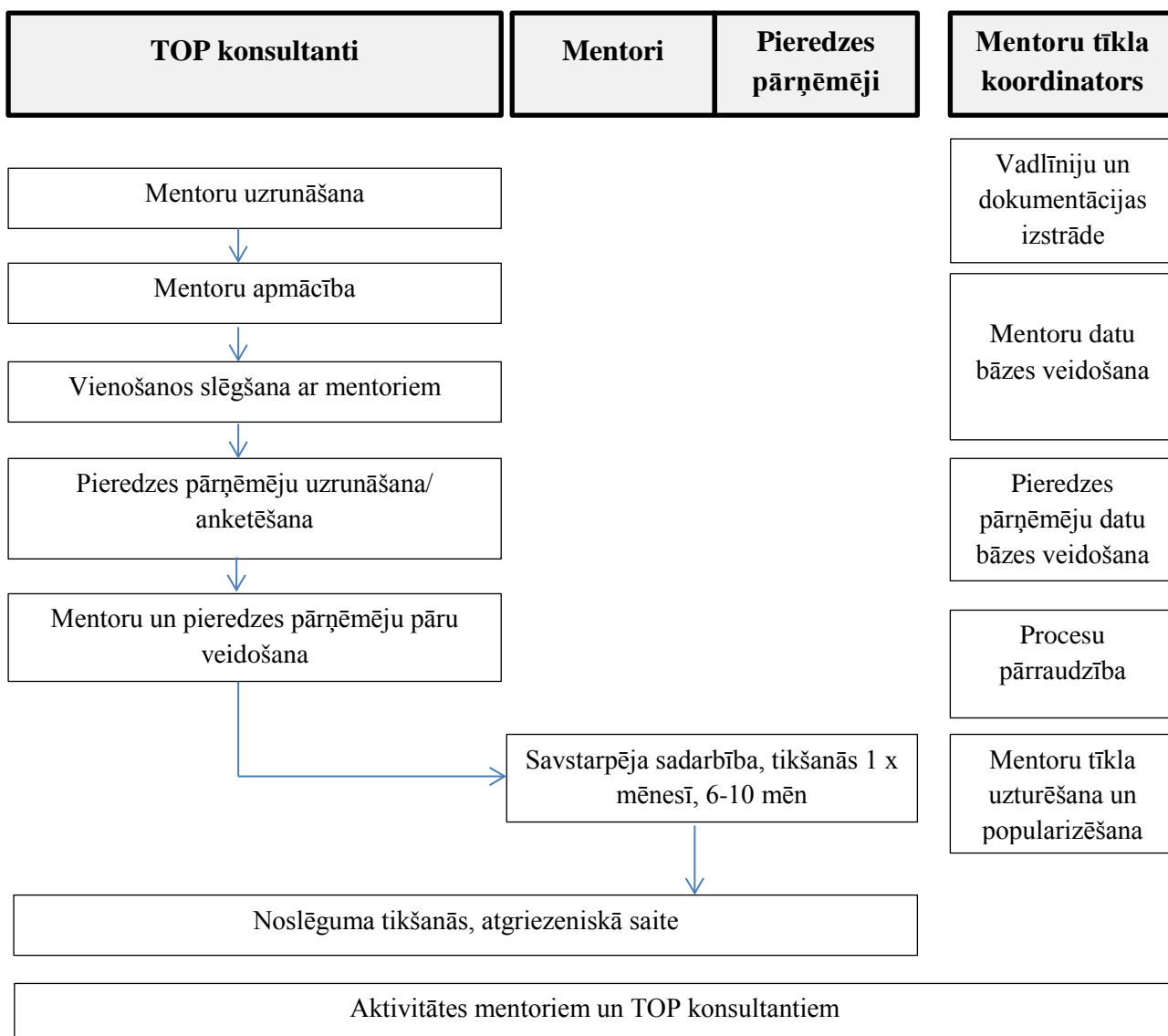
Biznesa mentoru tīkls rīkos kopīgus pasākumus Biznesa mentoru tīklā iesaistītajiem uzņēmējiem, lai veicinātu tīklošanos, jaunu kontaktu veidošanos un savstarpēju pieredzes apmaiņu.

Pasākumi tiks veidoti vismaz 2 x gadā, piesaistot lektorus par aktuālajām tēmām uzņēmējdarbībā un personības izaugsmē.

Katra gada noslēgumā tiks noteikts Gada mentors, kuru godinās kopīgajā pasākumā.

2019.gadā tiks izveidota kopīga platforma, kurā tiks popularizēti Biznesa mentoru tīklā iesaistītie uzņēmēji, publicēti labie piemēri un cita, uzņēmējiem noderīga un interesanta informācija.

Mentoru programmas norise



INFORMĀCIJA PAR MENTORU

Vārds Uzvārds _____

Pārstāvētais uzņēmums _____

Kontaktinformācija (tāl., epasts) _____

Darbības joma _____

Darbības vieta _____

Pieredze uzņēmējdarbībā _____ gadi

Pašreizējā nodarbošanās un galvenie pienākumi	
Lūdzu, aprakstiet savu pieredzi uzņēmējdarbībā (<i>uzņēmējdarbības jomas, galvenie pienākumi, u.c.</i>)	
Kādi ir jūsu lielākie sasniegumi uzņēmējdarbībā, ar kuriem lepojaties?	
Kādi ir lielākie izaicinājumi, ko esat pārvarējis/ -usi?	
Vai Jums ir iepieredze mentoringā, kāda	
Kāpēc vēlaties būt mentors?	
Kādos jautājumos/ jomās jūs būtu gatavs sniegt mentoringa atbalstu?	
Lūdzu, aprakstiet Jūsu prasmes, kas varētu klientam palīdzēt attīstīt uzņēmējdarbību	
Lūdzu raksturojiet sevi un norādiet īpašības, kas var palīdzēt vai traucēt mentora darbā	
Ar kādiem pieredzes pārņēmējiem labprātāk sadarbotos mentoringa procesā (<i>piemēram, uzņēmējdarbības nozare, personīgās īpašības, u.c.</i>)	
Cik daudz laika Jūs varētu veltīt mentoringa aktivitātēm (<i>dienas mēnesī vai stundas nedēļā</i>)?	
Kāda veida apmācības jums vēl būtu nepieciešamas?	

Apliecinājums par dalību Biznesa Mentoru tīklā

Es, _____ (Mentora vārds, uzvārds) apliecinu, ka piekrītu piedalīties Interreg V-A Latvija – Lietuva pārrobežu sadarbības programmas 2014-2020 projekta LLI – 131 “Uzņēmējdarbības atbalsta sistēmas izveide un pieejamība Zemgalē, Kurzemē un Ziemeļlietuvā” (BUSINESS SUPPORT) Biznesa Mentoru tīklā.

Apņemos dalības Biznesa mentoru tīklā laikā:

- 1) apzināties savu atbildību pieredzes pārņēmēju un sabiedrības priekšā;
- 2) informēt pieredzes pārņēmējus par profesionāli aktuāliem jautājumiem un dalīties pieredzē, kas varētu būt noderīga;
- 3) izvairīties no darbībām, kas varētu mazināt pieredzes pārņēmēju respektu un cieņu pret citiem mentoriem;
- 4) respektēt pieredzes pārņēmēju individualitāti, sekmēt personības izaugsmi, talantu un spēju atraisīšanos un attīstību;
- 5) vairīties no neauglīgiem un nevajadzīgiem strīdiem, būt iecietīgam un laipnam; domstarpības un konfliktus risināt konstruktīvi, bez personīgiem apvainojumiem; censties panākt visu iesaistīto pušu interešu saskaņošanu, ievērojot vienlīdzības principu un neielaižoties morālos kompromisos;
- 6) neizturēties augstprātīgi un valdonīgi, kā arī aizbildnieciski pret pieredzes pārņēmējiem;
- 7) būt koleģiālam un lietišķam, nenoniecīnot ne sevi, ne citus;
- 8) nepieprasīt un nepieņemt nelikumīgu samaksu no pieredzes pārņēmējiem par konsultācijām;
- 9) būt taisnīgam, vērtējot pieredzes pārņēmēja mērķus un nodomus, izmantotos līdzekļus un sasniegtos rezultātus;
- 10) bez paviršības un tendenciozitātes, atbildīgi un objektīvi vērtēt pieredzes pārņēmēja zināšanas un darbus.

Apliecinājums sagatavots uz 1 lappuses 2 eksemplāros, no kuriem viens glabājas pie mentora, otrs pie Biznesa mentora tīkla koordinatora.

Mentors:

Uzņēmēja pieteikuma anketa mentora piesaistei

Uzņēmuma nosaukums (<i>ja tāds ir</i>)	
Vārds Uzvārds	
Tālrunis	
E-pasts	
Darbības vieta	
Uzņēmējdarbības virziens/ nozare	
Biznesa ideja un produkts/ pakalpojums <i>Īsumā aprakstīt biznesa ideju un piedāvāto produktu vai pakalpojumu.</i>	
Uzņēmuma attīstības vīzija <i>Īsumā aprakstīt uzņēmuma plānotās tālākas biznesa izaugsmes iespējas (piemēram, esošās darbības nostiprināšana vai paplašināšana, jauna virziena attīstīšana) un galvenos darbības plānus (piemēram, pārdošanas, mārketinga, ražošanas, darbinieku piesaistes vai citās jomās).</i>	
Galvenie jautājumi, ko nepieciešams risināt <i>Aprakstīt uzņēmuma galvenos problēmjautājumus biznesa tālākai attīstībai. Atbilstošiem tiem definēt jomu, kurā ir vajadzība pēc mentora.</i>	
Kāpēc nepieciešams mentors? <i>Definēt jomu un galvenos jautājumus, kāpēc ir vajadzība pēc mentora.</i>	
Kāds mentors būtu nepieciešams? <i>Aprakstīt, kāda būtu vēlamā mentora pieredze un prasmes, specializācijas jomas vislabākajai sadarbībai</i>	
Vai ir iepriekšēja pieredze mentoringā? Kāda?	
Ko tu sagaidi no mentora un mentoringa procesa kopumā?	
Lūdzu, aprakstiet savas stiprās un vājās puses	
Lūdzu raksturojiet sevi un norādiet īpašības, kas var palīdzēt vai traucēt sadarbībā ar mentoru	
Ar kādiem mentoriem labprātāk sadarbotos mentoringa procesā (<i>piemēram, uzņēmējdarbības nozare, personīgās īpašības, u.c.</i>)?	

VIENOŠANĀS PAR MENTORA UN KLIENTA SADARBĪBAS PRINCIPIEM

(__vieta__)

20__gada __._____

Biznesa mentoru tīkls, tās konsultanta _____(vārds, uzvārds) personā, turpmāk saukts MENTORU TĪKLS un mentors, _____(vārds, uzvārds), turpmāk saukts MENTORS no vienas puses un pieredzes pārņēmējs, _____(vārds, uzvārds), turpmāk saukts KLIENTS, no otras puses, noslēdz šo vienošanos par sadarbību mentoringa aktivitātes īstenošanai.

VIENOŠANĀS PRIEKŠMETS

1. MENTORU TĪKLS un MENTORS no vienas puses un KLIENTS no otras puses vienojas par par mentoringa projekta īstenošanu un mentoringa nodrošināšanu, kur MENTORS apņemas sniegt KLIENTAM bezmaksas mentora konsultācijas, lai KLIENTS gūtu eksperta atbalstu uzņēmējdarbības attīstības iespēju realizācijai.
2. Iesaistītās puses līdzdarbojas un realizē mentoringa projektu, kas atbilst MENTORU TĪKLA iniciatīvai atbalstīt ekonomikas zināšanu un pieredzes izplatību uzņēmējdarbības attīstības nodrošināšanai Latvijā un Lietuvā.
3. MENTORS, sniedzot atbalstu KLIENTAM, ievēro sadarbības principus, kas nav pretrunā ar MENTORU TĪKLA mērķi ieguldīt sabiedrības labklājības un ekonomikas izaugsmē, atbalstot uzņēmējdarbības potenciāla paaugstināšanu un atbilstošas vides attīstību Latvijā un Lietuvā.
4. Mentoringa konsultācijas tiek sniegtas 6-10 mēnešu laika periodā, nodrošinot, ka mentoringa aktivitātēm tiek veltītas vidēji 4 stundas mēnesī.
5. KLIENTA UN MENTORA sadarbības vispārējie principi tiek atrunāti 1.tikšanās reizē, aizpildot šīs Vienošanās 1.pielikumu, kas ir šīs Vienošanās neatņemama sastāvdaļa.

MENTORA PIENĀKUMI

6. Sistemātiski veidot attiecības ar KLIENTU, kas balstītas uz ilglaicīgu un brīvprātīgu atbalstu, dalīties zināšanās, pieredzē, idejās un citos ar mentoringu saistītos jautājumos.
7. Uzņemties atbildību strādāt ar KLIENTU pie nosacījuma, ka KLIENTA uzņēmējdarbība nav potenciālā interešu konfliktā ar paša darbību.
8. Mentoringu balstīt uz profesionālu, atbildīgu un godprātīgu rīcības izvēli.

KLIENTA PIENĀKUMI

9. Sniegt informāciju par savu uzņēmumu, lai MENTORS to varētu izmantot efektīvai mentoringa realizācijai.
10. Pieredzes pārņemšanu no MENTORA balstīt uz profesionālu, atbildīgu un godprātīgu rīcību.
11. Respektēt un izrādīt cieņu pret MENTORA ieguldīto laiku un darbu mentoringa projektā, aktīvi līdzdarbojoties un uzņemties rīcības atbildību par norunātajām saistībām mentoringa procesa tālākai virzīšanai.
12. Mentoringa projekta ietvaros realizēto vai atbalstīto KLIENTA aktivitāšu publicitātes gadījumos atsaukties uz MENTORU TĪKLA sniegto atbalstu.

MENTORU TĪKLA PIENĀKUMI

13. Sniegt atbalstu, organizēt kopīgus pasākumus un pārrobežu sadarbību savstarpējai pieredzes apmaiņai, atbalstam, izglītošanai un mentoringa idejas sapratnes veidošanai.
14. Popularizēt MENTORU TĪKLĀ iesaistītos uzņēmējus, veidot viņu pieredzes stāstus.
15. Sekot līdzi MENTORA un KLIENTA sadarbībai, veikt sadarbības izvērtēšanu un atgriezeniskās saites nodrošināšanu.

KONFIDENCIALITĀTE

16. MENTORS apņemas respektēt intelektuālā īpašuma aizsardzību un izrādīt cieņu pret KLIENTA radītām un piederošām idejām.
17. MENTORS apņemas neizmantot no KLIENA saņemto informāciju citiem mērķiem kā vienīgi mentoringa procesa realizācijai, kā arī saglabāt konfidencialitāti attiecībā uz KLIENTA finanšu un biznesa iekšējo informāciju un citiem saistītiem datiem.
18. Ja MENTORS saredz nepieciešamību mentoringa nodrošināšanai sniegt ar KLIENTU saistītu informāciju kādai trešajai personai, MENTORAM tas iepriekš ir jāsaskaņo ar KLIENTU.
19. KLIENTS ievēro konfidencialitāti attiecībā uz MENTORA sniegto informāciju, ko MENTORS iepriekš ir norādījis kā konfidenciālu.
20. Publicitātes un cita veida informācijas izplatīšanas gadījumos KLIENTS var atsaukties uz MENTORA atbalstu un padomu, ja MENTORS ir iepriekš piekritis sava vārda publicēšanai ar KLIENTU saistītos informatīvos vai cita veida materiālos.

VIENOŠANĀS TERMIŅŠ

21. Vienošanās pienākumus KLIENTS UN MENTORS uzņemas pildīt visa mentoringa projekta laikā – __ (laiks ar vārdiem) mēnešus no šīs vienošanās parakstīšanas brīža. Konfidencialitātes pienākumus MENTORS un KLIENTS ievēro arī pēc mentoringa projekta beigām.

NOBEIGUMA NOTEIKUMI

22. Puses apņemas visus no vienošanās izrietošos strīdus risināt sarunu ceļā. Ja sarunu ceļā strīdu nav iespējams atrisināt, strīdus risina atbilstoši Latvijas Republikas likumdošanai.
23. Vienošanās sastādīta trīs eksemplāros, no kuriem viens glabājas pie KLIENTA, viens - pie MENTORA, viens pie MENTORU TĪKLA.

MENTORS

KLIENTS

MENTORU TĪKLS

Vārds, Uzvārds, paraksts

Vārds, Uzvārds, paraksts

Vārds, Uzvārds, paraksts

NOVĒRTĒJUMA ANKETA MENTORAM

Vārds Uzvārds _____

Pieredzes pārņēmēja vārds, uzvārds _____

Mentoringa mērķis:

Tikšanās reižu skaits _____

Lūdzu novērtējiet sekojošos jautājumus no 1-5 (1 – ļoti slikts vērtējums, 5 – ļoti labs vērtējums)

	1	2	3	4	5	Komentāri
Kā jūs vērtējat mentoringa procesu kopumā?						
Cik lielā mērā mentors palīdzēja sasniegt pieredzes pārņēmēja nosprausto mērķi?						
Vai no dalības mentoringa procesā ieguvāt to, ko gaidījāt?						
Cik lielā mērā risināmie jautājumi bija jūsu kompetencē, un varējāt sniegt ieteikumus risināšanai?						
Cik lielā mērā pieredzes pārņēmējs sekoja dotajiem padomiem un ieteikumiem?						
Lūdzu novērtējiet savstarpējo komunikāciju ar pieredzes pārņēmēju						

Vai mentoringa procesa laikā bija kādi izaicinājumi un / vai šķēršļi ?

_____Kādi uzlabojumi būtu nepieciešami mentoringa procesā?

Vai plānojat sadarboties ar pieredzes pārņēmēju arī nākotnē?

 Jā Nē

Kāpēc?

Vai jūs vēlaties arī turpmāk būt mentors?

Jā

Nē

Kāpēc?

Ieteikumi turpmākai Biznesa mentoru tīkla darbībai

Vārds, uzvārds, paraksts

Datums

_____._____.____.

NOVĒRTĒJUMA ANKETA PIEREDZES PĀRŅĒMĒJAM

Vārds Uzvārds _____

Uzņēmuma nosaukums _____

Mentora vārds,uzvārds _____

Mentoringa mērķis:

Tikšanās reižu skaits _____

Lūdzu novērtējiet sekojošos jautājumus no 1-5 (1 – ļoti slikts vērtējums, 5 – ļoti labs vērtējums)

	1	2	3	4	5	Komentāri
Kā jūs vērtējat mentoringa procesu kopumā?						
Cik lielā mērā mentors palīdzēja sasniegt nosprausto mērķi?						
Vai no dalības mentoringa procesā ieguvāt to, ko gaidījāt?						
Vai esat apmierināts ar to, ko esat sasniedzis?						
Vai Mentora sniegtā informācija un padomi bija svarīgi un sniedza risinājumus jūsu jautājumiem?						
Lūdzu novērtējiet savstarpējo komunikāciju ar mentoru						
Vai mentors konsultēja, respektējot jūsu viedokli un netiesājot?						

Kā ir mainījusies jūsu uzņēmējdarbība mentoringa procesa laikā?

Kādi ir jūsu nākotnes plāni:

Vai mentoringa procesa laikā bija kādi izaicinājumi un / vai šķēršļi ?

Kādi uzlabojumi būtu nepieciešami mentoringa procesā?

Vai plānojat sadarboties ar savu mentoru arī nākotnē?

Jā

Nē

Kāpēc?

Vai jūs vēlētos pats kļūt par mentoru nākotnē?

Jā

Nē

Kāpēc?

Ieteikumi turpmākai Biznesa mentoru tīkla darbībai

Vārds, uzvārds, paraksts

Datums

_____._____.____.

ATGRIEZENISKĀ SAITE

Pieredzes pārņēmēja vārds, uzvārds _____

Uzņēmuma nosaukums _____

Mentors _____

Tikšanās datums _____

Tikšanās vieta _____

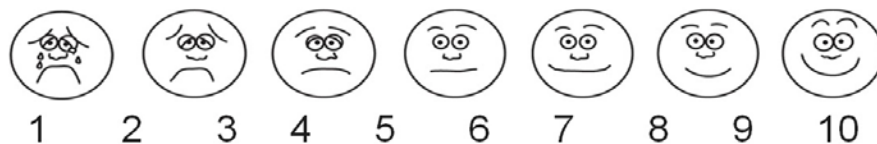
Vizītes ilgums _____

Tikšanās mērķis (*piemēram, pirmā tikšanās, progresu pārskatīšana pēc pēdējās tikšanās, konkrēta jautājums risināšana – norādīt konkrēti, u.c.*)

Tikšanās rezultāts (*piemēram, panākta vienošanās par nākamajiem soļiem, tika sniegti ieteikumi aktuālā jautājuma risināšanai, paaugstināta pieredzes pārņēmēja motivācija, sniegts iedrošinājums, u.c.*)

Nākamie soļi (*īsi norādīt, kādas darbības jāveic pieredzes pārņēmējam, un kādas mentoram turpmākās sadarbības ietvaros*)

Tikšanās lietderīgums (*novērtēt, cik lielā mērā tikšanās palīdzēja pieredzes pārņēmēja uzņēmējdarbības attīstības veicināšanā*)



Kāpēc? Ja tikšanās nav pietiekami lietderīga, kas būtu jāuzlabo?

Mentora/ Pieredzes pārņēmēja paraksts _____