

WARSZTAT Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI DLA MŁODZIEŻY WKRACZAJĄCEJ NA ŚCIEŻKĘ SAMODZIELNOŚCI I MYŚLĄCEJ O PROWADZENIU WŁASNEGO BIZNESU

Program 48 godzinnego szkolenia skierowany jest do młodzieży w celu zainspirowania ich do budowania i rozwijania pomysłu na swój biznes. Forma i zakres kształcenia zastosowany w szkoleniu jest ukierunkowane na zdobywanie przez uczniów kompetencji i umiejętności praktycznych.

Celem warsztatów jest:

- + Ukształtowanie i rozwinięcie kluczowych dla przedsiębiorcy umiejętności.
- + Pogłębienie wiedzy ekonomicznej oraz reguł rynkowych i połączenie ich z codziennymi działaniami i decyzjami uczniów.
- + Przekazanie uczniom pakietu skutecznych narzędzi do budowania praktycznego modelu biznesowego przedsiębiorstwa.

Cele kształcenia:

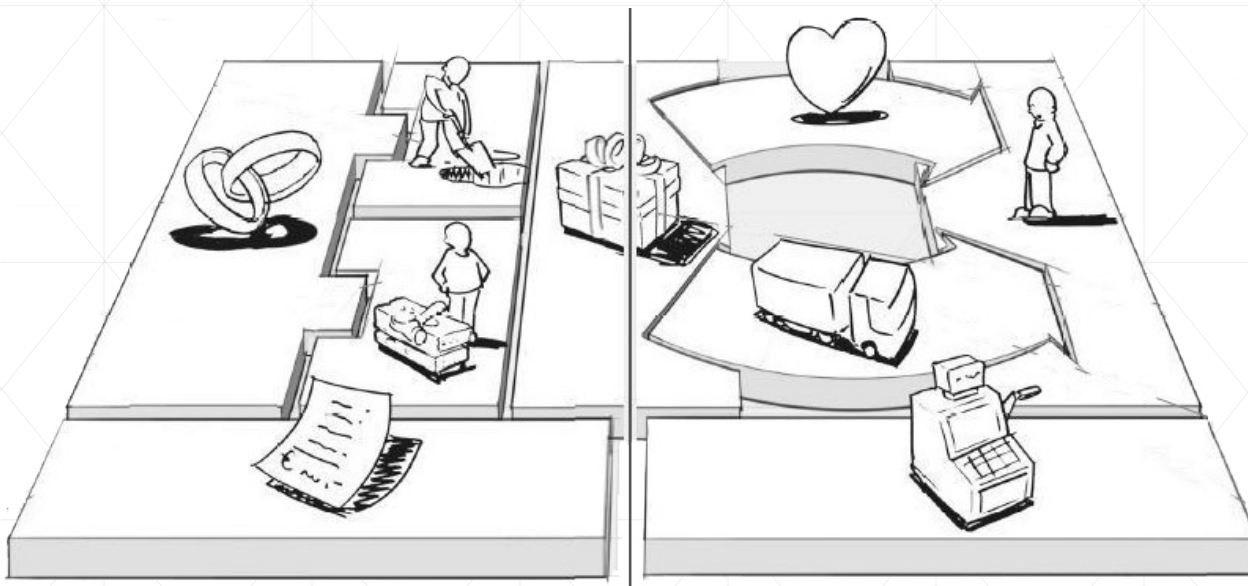
- + Rynek, przedsiębiorstwo i ekonomia
- + Samoświadomość swojej osobowości w budowaniu relacji biznesowych
- + Model biznesowy i Biznesplan tworzonego przedsiębiorstwa
- + Kreatywność i innowacyjność w biznesie
- + Negocjacje oraz skuteczna komunikacja w biznesie
- + Uruchomienie oraz prowadzenie małej firmy

Warsztaty są prowadzone w interaktywny i praktyczny sposób.

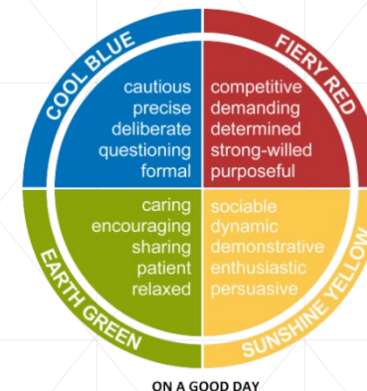
Wykorzystywane są następujące formy kształcenia:

- + Mini wykłady
- + Prezentacje na forum grupy
- + Dyskusje kierowane
- + Kwestionariusze badające profile osobowości oraz style negocjacji
- + Praca w podgrupach na zadany temat i prezentacja wniosków i ustaleń
- + Praca indywidualna na zadany temat i prezentacja w podgrupach lub na forum
- + Ćwiczenia z podziałem na podgrupy, role
- + Ćwiczenia grupowe
- + Case study – szczegółowy opis, rzeczywistego, przypadku, pozwalający wyciągnąć wnioski co do przyczyn i rezultatów jego przebiegu oraz szerzej danego modelu biznesowego, cech rynku
- + Gry planszowe
- + Gry ze scenariuszem i rolami oraz rekwizytami
- + Prace grupowe w formie Action Learning
- + Krótkie filmy podlegające analizie i wnioskowaniu w ramach pracy grupowej
- + Praca grupowa w formie Burzy Mózgów
- + Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami (zebranie, pozyskiwanie informacji, wykorzystywanie umiejętności doskonalonych podczas zajęć)

Uczniowie uczestnicząc w zajęciach jednocześnie opracowują model biznesu swojej przyszłości.



Projekt współfinansowany w ramach programu Unii Europejskiej „Erasmus+”



WARSZTAT Z PRZEDSIĘBIORCZOŚCI DLA MŁODZIEŻY WKRACZAJĄCEJ NA ŚCIEŻKĘ SAMODZIELNOŚCI I MYŚLĄCEJ O PROWADZENIU WŁASNEGO BIZNESU

SZKOLENIE SKŁADA SIĘ Z SZEŚCIU JEDNODNIOWYCH MODUŁÓW, KTÓREGO TEMATY OBEJMUJĄ:



1. Ekonomia i przedsiębiorczość:

1.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Podstawowe reguły funkcjonowania rynku (popyt, podaż)
- + Podstawowe pojęcia ekonomiczne (przychody, koszty, inwestycje, kredyty itp.)
- + Umiejętności poruszania się w otoczeniu gospodarczym w celu osiągnięcia zysku.
- + Podstawowe reguły ekonomiczne
- + Umiejętność tworzenia i zarządzania budżetem własnym oraz małej firmy.
- + Kluczowe kompetencje jakie musi posiadać przedsiębiorca
- + Inspiracja do dalszego rozwoju kompetencji budujących postawę przedsiębiorczości

1.2 Formy kształcenia

Mini wykłady, Ćwiczenia grupowe, Gry ze scenariuszem i rolami oraz rekwizytami, Krótkie filmy podlegające analizie i wnioskowaniu w ramach pracy grupowej, Praca w podgrupach na zadany temat i prezentacja wniosków i ustaleń, Case study, Praca indywidualna na zadany temat i prezentacja w podgrupach lub na forum, Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami



2. Osobowość i filary autorytetu przedsiębiorcy:

2.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Style zachowań opisujących typy osobowości w ujęciu par preferencji Carla Junga
- + Samoświadomość własnego stylu zachowań, sposobu komunikacji, podejmowania decyzji oraz przewodzenia innym ludziom.
- + Świadomość różnic osobowościowych innych osób
- + Umiejętność dopasowania własnego stylu komunikacji, argumentacji do stylu innej osoby w celu uzyskania skuteczności i efektywności w relacjach z różnymi osobami
- + Czynniki wpływające na budowany autorytet biznesmena w oczach inwestorów i partnerów biznesowych
- + Umiejętność publicznego przedstawienia siebie i swojego biznesu

2.2 Formy kształcenia

Mini wykłady, Kwestionariusze badające profile osobowości, Dyskusje kierowane, Ćwiczenia grupowe, Prezentacje na forum grupy, Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami

3. Model Biznesowy i Biznesplan:

3.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Model Biznesowego Canvas do opisywania planowanego i rozwijanego biznesu
- + Umiejętności opisanego swojego planowanego biznesu według obszarów Modelu Biznesowego Canvas.
- + Główne elementy Biznesplanu
- + Umiejętność sporządzenia Biznesplanu dla swojego planowanego przedsiębiorstwa w obszarach analizy rynku, działań marketingowych oraz rachunku wyników

3.2 Formy kształcenia

Prezentacje na forum grupy, Dyskusje kierowane, Prezentacje na forum grupy, Praca grupowa w formie Burzy Mózgów, Mini wykłady, Ćwiczenia grupowe, Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami



4. Kreatywność i innowacyjność w biznesie:

4.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Kreatywne myślenie i działanie w trzech procesach twórczych: eksploracyjnym, kombinacyjnym i transformacyjnym
- + Umiejętność kreatywnego myślenia w ramach trzech procesów twórczych
- + Umiejętność wykorzystania twórczego myślenia w celu wprowadzania innowacji do swoich działań oraz swojego planowanego w przyszłości biznesu.
- + Wybrane techniki i narzędzia kreatywnego myślenia
- + Umiejętność zastosowania w pracy zespołowej wybranych technik i narzędzi kreatywnego myślenia w tym metody Action Learning.

4.2 Formy kształcenia

Mini wykłady, Dyskusje kierowane, Prezentacje na forum grupy, Praca grupowa w formie Burzy Mózgów, Ćwiczenia grupowe, Ćwiczenia z podziałem na podgrupy, role, Prace grupowe w formie Action Learning, Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami



5 Negocjacje w biznesie:

5.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Efektywna komunikacja, aktywne słuchanie, argumentowanie do faktów i do emocji, mowa ciała, odkrywanie i nazywanie intencji, interesów uczestników negocjacji
- + Umiejętność aktywnego słuchania, argumentowania, rozumienia mowy ciała i odkrywania intencji, interesów uczestników negocjacji
- + Proces negocjacji, kluczowe elementy negocjacji (pozycja otwarcia, BATNA, ustępstwa itp.)
- + Umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji
- + Identyfikowanie własnego preferowanego stylu negocjacji
- + Rozwój pozostałych stylów w celu uzyskania elastyczności i skuteczności w negocjacjach.
- + Rodzaje manipulacji
- + Umiejętność rozpoznawania manipulacji oraz radzenia sobie z nimi w procesie negocjacji.
- + Techniki negocjacji
- + Umiejętność ich zastosowania technik negocjacji w procesie negocjacyjnym

5.2 Formy kształcenia

Mini wykłady, Dyskusje kierowane, Case study, Gry ze scenariuszem i rolami oraz rekwizytami, Krótkie filmy podlegające analizie i wnioskowaniu w ramach pracy grupowej, Ćwiczenia grupowe, Kwestionariusze badające style negocjacji, Prezentacje na forum grupy, Praca grupowa w formie Burzy Mózgów, Zadania do samodzielnej realizacji pomiędzy zajęciami

6. Uruchomienie i prowadzenie własnej firmy:

6.1 Rozwijana wiedza i umiejętności

- + Zgłaszanie, uzyskiwanie pozwoleń i rejestracja działalności gospodarczej
- + Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa
- + Umiejętność określenia potrzeb finansowych prowadzonego biznesu
- + Umiejętność analizowania rynku i konkurencji dla swojego biznesu oraz sporządzania rachunku wyników.
- + Umiejętność kompleksowej prezentacji swojego planowanego biznesu z wykorzystaniem Modelu Biznesowego Canvas i Biznesplanu

6.2 Formy kształcenia

Mini wykłady, Krótkie filmy podlegające analizie i wnioskowaniu w ramach pracy grupowej, Case study, Gry planszowe, Prezentacje na forum grupy

