



ACE Youth

Arts and Creative Entrepreneurship

101 ACE Youth Учебна програма за предприемачество в творчески сектор

Обучение по предприемачество

2020-3-TR01-KA205-097137



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Резюме

Поне до 2020 г. секторите на културата и творчеството се характеризират с растеж и генерират работни места във всички сфери, най-вече за младите хора, като същевременно укрепват социалното приобщаване и сближаването на общностите. Творческият сектор стимулира иновациите, като действа като катализатор на промените и стимулира изобретенията и напредъка в разнообразния културен и икономически пейзаж. Творческите сектори не само са основен двигател на културното многообразие в Европа, но и включват изключително иновативни компании и се считат за един от най-динамичните сектори в Европа.

Въпреки това, заедно с туризма, именно културните и творческите сектори бяха найсилно засегнати от кризата в Ковид-19. Творческите професии и занаяти, свързани с местата за провеждане на концерти (като сценични изкуства, музика на живо, фестивали, кино и т.н.), бяха най-тежко засегнати от мерките за социално отдалечаване. Рязкото намаляване на приходите изложи на риск финансовата им устойчивост и доведе до съкращения с отражение върху цялата система за създаване на пазарна стойност на техните доставчици, както от творческия, така и от нетворческия сектор.

Проектът Ace Youth ще подпомогне този сектор, който е най-изложен на риск, като изгради и сподели мерки и материали за предлагане на предприемачески компетенции и обучение за устойчивост за най-засегнатите амбициозни млади хора.

Наставничеството може да изиграе своята роля в подкрепа на начинаещите млади предприемачи и ние предлагаме в материалите на проекта да бъде включено наставничество между поколенията. Широко разпространено е и мнението, че в цяла Европа липсват съгласувани инициативи за обучение по предприемачество, насочени към конкретна целева група, и сега е идеалният момент да се съчетае обучението по предприемачество с обучението по устойчивост за младите хора в културния и творческия сектор.

Проектът е разделен на три основни части:

IO1 ACE Youth - учебна програма за предприемачество в творческия сектор

IO2 ACE Youth - Насоки за ментори в творческия и креативен сектор

ЮЗ ACE Youth - МООС платформа

Освен видимите резултати, основен резултат ще бъде нов модел на сътрудничество между заинтересованите страни във всички страни партньори и света на бизнеса. Друга основна цел на проекта ACE Youth е да премахне пречките пред предприемачеството и започването на бизнес в културния и творческия сектор. Подкрепяйки предприемчивите млади хора от всякакво ниво да проучат достатъчно рано възможностите да станат предприемачи, можем да се стремим да гарантираме, че тази конкретна възможност има същата тежест като работата за изграждане на професионална кариера, която може дори да не съществува в близко бъдеще.

Младите хора ще бъдат крайните бенефициенти на проекта, които ще се възползват от наставничеството и обучителните материали, както и от взаимодействието с други хора, изправени пред същите предизвикателства, свързани с превръщането на "това, което обичаш да правиш" в значимо предприемаческо начинание. Потребностите на младежките лидери също са задоволени и те ще имат достъп до нови методи за подпомагане на младите хора да разгърнат пълния си творчески потенциал.

Стремим се също така да насърчим по-благоприятно отношение към творческото предприемачество от гледна точка на обществеността. Ключът към това е да се намали стигмата на неуспеха сред предприемачите и да се популяризират предприемаческите умения като ценни житейски умения. Изследванията и иновациите са в основата на концепцията на проекта и ние сме наясно, че тенденциите се променят, а това, което се е смятало за вярно само преди няколко години, вече не е валидно. За да бъдем наистина иновативни, трябва да уловим актуалните тенденции, особено в сегашния климат на Covid-19, и да гарантираме, че младите бенефициенти на проекта ще получат смислено обучение, полезни съвети и насоки за творчество.

ACE Youth Учебна програма по предприемачество в творческия сектор

ENT 1 - Обучение в областта по предприемачество - Развитие на идеи

Раздел 1 - Въведение в темата

Случвало ли ви се е да имате гениална идея, която скоро се е провалила, само защото не сте имали представа откъде да започнете? Е, вече не! Ето ръководство стъпка по стъпка как да превърнете простата си идея в печелившо предложение за стартиране на бизнес. Така че следващия път, когато вдъхновението ви обземе, ще бъдете готови да действате.



- 1 - Запишете го!** Може да изглежда просто, но това е ценно упражнение. Започнете, като му дадете име; само този акт може да направи процеса по-реален, като винаги можете да го промените по-късно. След това запишете няколко точки, които очертават идеята. Завършете с резюме от два реда, което лесно и бързо да обясни идеята на някого. Така ще ви бъде много по-лесно да говорите с хората за идеята си.
- 2 - Помислете.** Преди да продължите напред, реалистична ли е тази идея? Бъдете честни със себе си. Имате ли необходимите умения? Ако за нея са необходими милиони евро, много земя или много хора. Може би помислете за започване в по-малък мащаб. Не забравяйте, че общото правило е, че колкото по-голям е проектът; толкова повече подготовка е необходима.
- 3 - Намерете доказателството.** След като сте установили, че идеята ви е реалистична, е време да разберете дали има нужда или търсене. Проучете избрания отрасъл и се позовавайте на доклади и статистически данни. Това ще ви помогне да увеличите увереността си в идеята и ще бъде полезно и по-нататък при търсенето на финансиране.
- 4 - План стъпка по стъпка.** Съставете списък на първоначалните стъпки, необходими за осъществяване на идеята ви. Можете да го превърнете в диаграма или карта. Напишете толкова стъпки, колкото можете да измислите. Определете дали ще ви е необходимо финансиране и ако да, на кой етап? Подчертайте всички пропуски, които имате, и

продължете с проучването си.

Сега вашата идея е документирана и конкретизирана. Въпреки това, преди да представите идеята си на други, трябва да се запитате дали моята идея е достатъчно изчерпателна? Възможно е на този етап тя все още да се нуждае от доразвиване и разширяване. Какво още можете да кажете по темата? Възможно е все още да се

нуждаете от допълнително проучване и вероятно трябва да доразвиете точките, които вече сте направили. Потенциалните бизнес партньори или финансиращи организации ще искат да видят, че предоставяте задълбочен и аналитичен материал за вашата тема. По-долу са посочени някои стратегии за по-нататъшно развитие и обогатяване на вашите идеи:

Подробности: Задайте си въпросите "Петте W" и "Как": Кой? Къде? Какво? Кога? Защо? и Как? Бъдете конкретни и задълбочени.

Усилване: В основни линии определението за усилване е процесът на правене на нещо по-силно, по-голямо, по-шумно или по-важно. Разширете предишната идея, като я включите в следващите изречения.

Привличане на емоции: Какви образи, идеи, събития и спомени искате да предизвикате в съзнанието на хората?

Анализ: За да развиете аргументацията в подкрепа на идеята си, обмислете значението на цитати, факти, идеи и по-широки твърдения, които излагате. Запитайте се: "Какво всъщност означава този цитат, идея или статистика? Защо го включих или го смятам за важен за моята гледна точка?"

Сега вече сте развили идеята си в подробна концепция! Браво!

Раздел 2 - Упражнения

Упражнение 1 Асансьорна презентация	Ресурси
<p>Ще възложите на всеки обучаем задачата да разработи свой личен асансьор.</p> <p>Започнете с обяснение на концепцията и значението на асансьорната стъпка;</p> <p><i>"Асансьорната презентация е кратко и убедително представяне на себе си или на своята идея, обикновено с продължителност около 60 секунди.</i></p> <p><i>Когато става въпрос за възможности за работа в мрежа и интервюта, изготвянето на асансьор е от решаващо значение, за да направите добро впечатление. Независимо от професията, работодателите и инвеститорите търсят отлични комуникатори."</i></p> <p>Помолете обучаемите да се разпръснат и да намерят индивидуално работно място и ги поканете да започнат да работят върху своята асансьорна презентация.</p> <p>Ако те имат потенциална бизнес идея, която да включат в</p>	<p>Отделни работни зони</p> <p>Лист хартия за участник</p> <p>Молив/химикал за участник</p>

<p>своята презентация, поканете ги да го направят. Ако не, могат да се съсредоточат върху представянето си като потенциален актив за вече съществуваща компания.</p> <p>След като приключат, поканете учениците да представят своята презентация пред групата. Насърчете ги да се придържат към стандартния срок от 60 секунди. Насърчете обучаемите да продължат да упражняват представянето си у дома;</p> <p><i>“Не забравяйте да се упражнявате! Вашият асансьор трябва да бъде естествен, информативен и кратък. Разкажете история, за да се запомните.”</i></p>	
<p>Съвети за учителя</p>	
<p>По-долу е представено ръководство с инструкции за обучаемите, което ще им даде възможност да изготвят ефективен асансьор за интервю,</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Започнете с представяне и образователен опит. Включете името си и квалификацията си. Тази част от представянето не трябва да надхвърля 10 секунди - дръжте се „кратко и сладко.“ 2. Избройте три характеристики за себе си. Изключително важно е да обвържете тези характеристики и умения с предишния си опит. Примерът ви може да е от училище, клуб или предишна работа. Това трябва да е в рамките на 2 - 3 изречения. Възползвайте се от тази възможност, за да нарисувате картина на себе си, използвайки избраните от вас умения. Уверете се, че разказвате история. 	<p>5 мин.</p> <p>15 minutes</p>

<p>3.Разширете информацията за вашата стойност. Този раздел е отличен преход от характеристиките ви, защото можете да го свържете конкретно с вашата идея или предпочитана роля. Какво ви прави подходящ човек за това пътуване, какво ви прави вие. Бъдете конкретни!</p> <p>4.Завършете представянето си с въпрос или изявление. Това може да бъде въпрос за насрочване на допълнителна среща или истински въпрос към професионалиста.</p> <p>5.Поканете всеки ученик да представи своята презентация пред групата.</p>	<p>20 мин.</p> <p>5 мин.</p> <p>1 минута на участник</p>
---	--

<p>Упражнение 2 - Информативно писане, от терен до план!</p>	<p>Ресурси</p>
<p>Това упражнение ще помогне на учащите да подобрят уменията си за писане на нехудожествена литература, като същевременно включат и умения за четене на нехудожествена литература. Две жизненоважни умения за развиване на идея в цялостна концепция. Тези умения ще позволят на учащите да обсъждат компетентно идеите си и ще повишат способността им да изготвят полезен бизнес план.</p> <p>Приложената брошура (Приложение № 1) ще помогне на учащите да се упражняват:</p> <ul style="list-style-type: none"> • разработване на тематично изречение • преминаване между идеите • определяне на подкрепящи детайли и елиминиране на ненужната информация <p>То ще даде на обучаемите ноу-хау за самостоятелно разработване на идеята им за асансьор и модифицирането ѝ в напълно развита концепция.</p> <p>Тази брошура може да се използва като част от урок за малки групи или за целия клас, за да се преподадат тези умения, или като самостоятелна практика след преподаването на уменията.</p>	<p>Отделни работни зони</p> <p>Принтиран хендаут за всеки</p> <p>Молив/химикал за всеки</p>
<p style="text-align: center;">Съвети за учителя</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Този хендаут може да бъде попълнен индивидуално от учащите се или в малки групи, или по двойки. Също така може да се използва като групово упражнение и да се попълни като групова дейност. • Съобразете времето, необходимо за попълване на листовката, със способностите на обучаващите се. • Опитайте се да направите някои упражнения за загряване като група, за да дадете на учащите се практическа представа за поставената задача. 	

Раздел 3 - Казус

KeyCafe

KeyCafe променя начина, по който хората управляват своите Airbnb. Идеята позволява на местните кафенета да се регистрират, за да съхраняват сигурно ключовете. Това осигурява на домакина на Airbnb безпроблемна размяна на ключове за имота. Гостите могат да получават и връщат ключове по всяко време, когато кафенето е отворено, а домакинът може да контролира кой има достъп до хранилището за ключове чрез мобилно приложение.



Идеята за KeyCafe започва, когато съоснователят Клейтън активно се опитва да измисли бизнес идеи. Той започва, като разглежда собствените си неудобства и тези на приятелите си. Работил върху концепции, с които можел да се идентифицира. Като домакин на Airbnb в началото на 2012 г. Клейтън винаги е имал проблеми с предаването на ключовете на гостите във Ванкувър - град, в който не живее. Не е имало налична услуга, която да отговори на нуждите му по подходящ начин. В резултат на това той плащал на службите за почистване да донесат ключа, които понякога забравяли. Или пък наемал служба за доставка, която да чака гостите, което било скъпо. Клейтън поканил приятеля си Джейсън да се включи в идеята, тъй като той бил домакин в Airbnb, който се сблъсквал със същите проблеми и бил професионалист в областта на маркетинга.



През следващите три месеца двамата проучват, за да установят дали само те са се сблъскали с този проблем, или това е нещо голямо, от което могат да се възползват. Те наели студенти, които да анкетират хората, и използвали други техники, за да съберат стотици данни. Скоро става ясно, че идеята има почва и хората ще се възползват от услугата.

Ето няколко съвета за разработването на идеи директно от Клейтън: "Ако имате идея, не се впускайте в нея, само защото я смятате за страхотна или защото е първата ви идея. Тя трябва да решава реална нужда. Започването в индустрия, която разбирате, защото може би сте по-запознати с проблемите там."

Може да прочетете повече за това [how companies created their successful business ideas here.](#)

Приложение 1.

Информативно писане, хендаут Раздел – Подкрепящи детайли

1.1 В Европа има 58 семейства бръмбари с близо 29 000 вида, като много от тях са полезни.

Изберете подкрепящ детайл

Бръмбарите имат два комплекта крила.	
Бръмбарите не виждат много добре.	
Някои видове бръмбари опрашват цветята или премахват боклука.	

1.2 Пчелите са социални насекоми и могат да бъдат открити по цял свят.

Изберете подкрепящ детайл:

Медоносните пчели опрашват човешките култури.	
Тяхната колония оцелява дълги години, защото се сгушват заедно, за да останат живи през зимните месеци.	
Те могат да ужилят само веднъж, защото жилото им се откъсва след ужилването и отлита.	

Раздел 2 – Изречение по тема

2.1 Напишете изречение по темата за следните данни:

- Вкаменелостите предоставят на учените информация за това как са еволюирали прилепите.
- Учените са открили доказателства за съществуването на прилепи отпреди 50 милиона години.
- Вкаменелостите на скелети на прилепи показват, че те са били много подобни на това, което представляват днес.

Вашето изречение по темата

2.3 Напишете изречение по темата за следните данни::

- Пингвините имат много неприятели на сушата, включително лисици, котки и змии.
- Много птици ловуват пингвини.
- Пингвините са плячка за бозайници като леопардови тюлени и морски лъвове.

Вашето изречение по темата

Раздел 3 – Преходи

3.1 Нобеловата награда за литература е едно от най-високите отличия в областта на литературата. _____, силно независимият френски писател Жан-Пол Сартр отказва наградата през 1964 г.

Изберете един от предоставените преходи, за да попълните изречението.

Въпреки това	По-конкретно
--------------	--------------

3.2 Исак Нютон е възпитан като фермер. Вместо това той започва да учи математика и физика в колежа "Тринити".

Изберете един от предоставените преходи, за да попълните изречението.

Например	Вместо това
----------	-------------

3.3 Божите кравички са вид бръмбари. _____, много учени предпочитат да ги наричат бръмбари божии птици, защото те не са "бръмбари". Тези насекоми са полезни, защото се хранят с градински вредители. _____ Някои видове имат нежелани ефекти; _____ изяждат листата на различни култури.

Изберете един от предоставените преходи, за да довършите абзаца.

В противен случай	също	по същия начин
Въпреки това	например	допълнително

Раздел 4 – Останете на темата

4.1 Кое изречение не пасва? Зачеркнете го с химикал.

Научният метод е начин, по който учените се учат, като изучават света около тях. Светът е голямо място. Учените започват със задаването на въпрос и след това следват процес за откриване на отговора. Много ученици използват научния метод, когато участват в научно изложение в училище

4.2 Кое изречение не пасва? Зачеркнете го с химикал..

Вулканичните изригвания се дължат на тектониката на плочите. Угаснал вулкан никога повече няма да изригне. Земната кора е съставена от огромни плочи, наречени плочи, и когато тези плочи се движат и се сблъскват, това води до земетресения и вулканични изригвания.

Раздел 5. Подкрепящи детайли

5.1 Напишете три подкрепящи детайли, които са в темата на изречението.

Има много начини да се подготвиш за интервю за работа.

1.	
2.	
3.	

5.2 Напишете три подкрепящи детайли, които са в темата на изречението.

Да се грижиш за домашен любимец е голяма отговорност.

1.	
2.	
3.	

5.3 Напишете три подкрепящи детайли, които са в темата на изречението.

Има много начини да отпразнуваш рожден ден.

1.	
2.	
3.	

Какво означава Откриване на възможности?

Набелязването на възможности е актът на идентифициране, оценяване и последващо действие по дадена възможност. Забелязването на възможности като умение е свързано с въображението и способността да се идентифицират възможностите за създаване на стойност чрез изследване на социалния, културния и икономическия пейзаж. Успехът изисква да идентифицираме нуждите и предизвикателствата, които трябва да бъдат посрещнати, и да установим нови връзки, за да генерираме възможности за създаване на стойност.



“Да използвате* въображението и способностите си, за да идентифицирате възможности за създаване на стойност.”

(EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework, 2016 p. 12)

Разпознаването на възможностите, известно още като търсене на възможности, е важно умение за предприемача. Избирането на всяка или първата идея, която му дойде на ум, няма да доведе предприемача до успех, тъй като може да няма търсене или интерес към нея. Успешните предприемачи ще се опитат да намерят "празнина на пазара", където се очаква интересна идея! Те могат например да идентифицират проблем и да се опитат да измислят иновативно решение.

Как вие, като предприемач, бихте могли да разпознаете една възможност?

- Определете какво е важно за вас като предприемач: Какво ви интересува? Кои местни проблеми ви тревожат?
- Разберете какво вече се прави във вашия район. Вижте какво липсва и разработете идея на тази основа.
- Комуникацията е от ключово значение! Разговаряйте с местни предприятия, училища и членове на семейството за техните интереси, тъй като това може да породи идея. Изразете любопитство и добронамереност към работата и идеите на други хора.
- Социалните медии са дар за намиране на възможности: Има ли местна група за младежко предприемачество във Facebook, към която бихте могли да се присъедините?
- Надяваме се, че преминаването през тези стъпки ще ви помогне да попаднете на възможност, която ви мотивира и вълнува! А ако все още не сте намерили тази възможност, просто продължете да търсите. Да останете позитивни и любопитни е ключът към това да бъдете добър предприемач. Намирането на добра възможност често се състои в това да успеете да откриете празнина на пазара

"Пропускът на пазара е възможност да се направи и продаде нещо, което все още не е налично." (Marketbusinessnews.com, 2020)

Анализът на възможностите,

който може да се нарече проверка на възможностите, е следващият етап.

Фокусът на този етап е по нататъшното проучване на възможността. Този етап е важен

тъй като позволява на предприемачите да оценят внимателно дадена възможност и да помислят за нейната реална осъществимост. Оттук нататък предприемачът може да определи дали възможността си заслужава да бъде реализирана или не

Последната стъпка е да се действа по

отношение на възможността, което може да се нарече "използване на възможността". Тази стъпка е свързана с окончателното ангажиране с идеята и нейното преследване!

Перспективата за предприемане на дадена възможност може да бъде обезкуражаваща, но работата, извършена по време на етапа на проучване на възможностите, трябва да

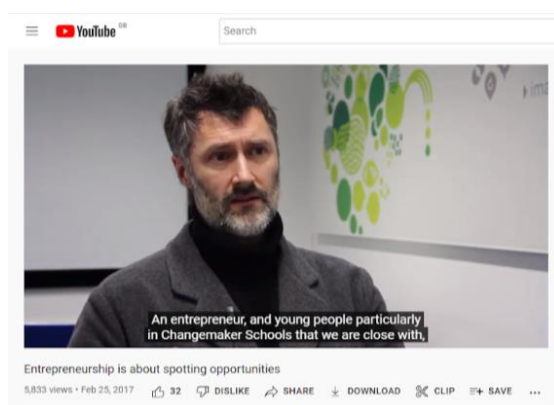
подготви и да разсее част от страха. Единственият начин да се възползвате от възможността е като я реализирате!

Рефлектирайте и отговорете на следния въпрос:

Защо предприемачът трябва да открива възможностите?

Вижте отговорите по долу

- За да мислите за идеи
- За да намерите решения на проблеми
- За да бъдете иновативни



<https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w>

Раздел 2

Упражнение 1 – Остров на оцеляването	Ресурси
<p>Това упражнение може да бъде използвано малки групи или индивидуално.</p> <p>Всяка група ще се нуждае от отделно място за работа. Те ще се нуждаят от пространство, за да седнат заедно и ще участват в групова дискусия.</p> <p>Представете следния сценарий на цялата група:</p> <p><i>"Вашият самолет претърпява катастрофа и вие попадате на самотен остров. Групата ви трябва да избере 10те най-полезни предмета, които според вас ще са ви необходими, за да оцелеете и да ги подреди по важност".</i></p> <p>Обучителят ще предостави на всяка група списък с 20 потенциално полезни предмета. <i>Списъкът трябва да включва следните елементи (ако предпочитате, добавете и други)</i></p> <ul style="list-style-type: none">● Огледало за бръснене● Кутия с бензин● Контейнер за вода● Пакетчета със суха храна● Пластмасов лист● Шоколадови блокчета● Рибарска въдица● Въже● Твърд картон● Бутилка ром● Препарат за отблъскване на акули● Мрежа против комари● Лосион за слънце● Запалка● Мултифункционален инструмент	<p>Определете място за работа на всяка група.</p> <p>Флипчарт</p> <p>Бележник и химикал/молив</p> <p>Списък с предметите, от които трябва да избират</p> <p>Снимки на предметите от списъка</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● Радио ● Морска карта ● Бинокъл ● Термометър ● Превръзки 	
<p>Сега всяка група трябва да отдели време, за да обсъди и определи 10-те елемента, които смята за най-полезни, и да отхвърли останалите 10 елемента. Опитайте се да подканите групите да обсъдят задълбочено и да обмислят логиката/аргументацията на своите решения.</p> <p>Би било хубаво да предложите на участниците детайлно описание на острова. Пример: Отдалечено от прясна вода място, без опасни животни и разнообразна храна и буболечки.</p> <p>Всеки човек в групата трябва да има думата в дискусиата. Групата трябва също така да напише кратко описание на това как изглежда техният пустинен остров.</p>	
<p>Съвети за учителя</p>	
<p>Започнете с дейността "снежна топка "</p> <p>Разделете участниците по двойки, за да разгледат списъка.</p> <p>Насърчете двойките да подредят елементите по важност и да представят мотивите за избора си. Важно: Не позволявайте на участниците да виждат отговорите на другите.</p> <p>Запишете 10-те най-полезни предмета за всяка двойка на флипчарт и ги поканете да аргументират избора си.</p> <p>Свържете две двойки, за да образуват група от четирима души, и</p>	<p>5 мин</p> <p>30 минути</p> <p>5 минути на двойка</p> <p>20 мин</p>

<p>комбинируйте избора, за да го прецизирате и изберете между двойките, като посочите причините за това.</p> <p>Групите от четирима представят и обясняват пред по-голямата група.</p>	<p>5-10 минути на група</p>
--	-----------------------------

Упражнение 2 – Решения и стратегии	
<p>Участниците трябва да определят един "проблем", с който се сблъскват ежедневно. Това може да бъде физическа бариера, лош навик или нещо, което ги прави дълбоко нещастни и което виждат всеки ден.</p> <p>След това в малки групи (2-4) участниците ще работят заедно, като също ще мислят за своето ежедневие и за света около тях.</p> <p>След това малките групи ще запишат своя проблем и ще го обсъдят в малките си групи. Всеки участник ще изслуша и ще съпреживее с останалите в групите и ще сподели собствения си проблем с останалите.</p> <p>Вземайки хартия за флипчарт, проблемът трябва да се запише под формата на таблица, а членовете на групата трябва да предложат решения и стратегии от обективна гледна точка. Нито една идея не трябва да бъде отхвърлена и участниците трябва да получат равностойно време.</p> <p>След това групата трябва да представи записаните от нея проблеми заедно със споделените идеи, решения и стратегии за решаването им под формата на таблица.</p>	<p>Моливи и хартия за всяка група</p> <p>Флипчарт хартия</p> <p>Предварително подготвена таблица, на която да бъдат записвани отговорите</p>
Съвети за учителя	

<p>Разделете голямата група на по-малки групи от по 2 или 4 участници.</p> <p>Времето за насочване на групите може да бъде гъвкаво, стига групите да са ангажирани.</p> <p>Напътствайте групите, ако не могат да идентифицират проблем (напр. екологични отпадъци, липса на местен транспорт, лош Wi-Fi, липса на телефонен сигнал, липса на жилища)</p> <p>Насърчаването на груповата дискусия ще даде възможност на всички участници да разберат напълно дейността и да разсъждават върху "проблемите" и "решенията" на всяка група. Надяваме се, че упражнението ще насърчи по-широкото предприемаческо умение за идентифициране на възможностите в заобикалящия свят.</p> <p>Надяваме се, че упражнението ще насърчи формирането на повече предприемачески умения за идентифициране на възможностите в заобикалящия ви свят, а кулминацията на сесията е обсъждане и вземане на решение за най-добрата потенциална възможност за бизнес.</p>	<p>5 мин</p> <p>5 мин за идентифициране и обяснение на проблема и по-дълго за дискусия</p> <p>30 мин. за дискусия в групата, относно решения</p> <p>Дискусията в голяма група може да бъде до 1 час</p>
--	---

Раздел 3 - Казус (дейност)

Помолете всяка група/двойка да прекара известно време в проучване на **местни предприемачи**. Могат да използват вестници, социални медии или да обсъдят със семейството си и т.н.



Всяка група/двойка трябва да се опита да намери предприемач, на когото се възхищава или когото намира за вдъхновяващ (това може да са членове на семейството, местни социални предприемачи или просто успешни местни хора).

Сега всяка група/двойка ще бъде помолена да създаде задълбочено проучване на изборния от нея предприемач, включително процеса, който лицето е предприело, за да стане предприемач. Това трябва да включва всички успехи и неуспехи по пътя, как са развили идеите си, с кого са работили, за да постигнат целите си, как са планирали идеята си за предприятие.

Ако е възможно, те могат да интервюират местния предприемач, като му обяснят темата и как е стигнал до тази позиция, как е забелязал възможностите в професионалния си живот и др.

Всяка група ще представи презентация за местния предприемач, когото е избрала, като тя трябва да включва причините, поради които са избрали лицето, защо му се възхищават и съвети, които предприемачът предлага на младите хора, които започват своя професионален път.

Мотивацията е състояние на духа, изпълнено с енергия и ентузиазъм, което помага на хората да работят или да постигат целите си. Изключително важно е да разберете какво ви подтиква да работите за постигането на определена цел. Това е важно в ежедневието, но е още по-необходимо в бизнеса и управлението.



Има много разклонения на това как хората могат да бъдат мотивирани, но има две найважни: външни фактори и вътрешни фактори. При външните фактори хората се мотивират чрез бонуси за упорита работа или санкции, ако работата не е свършена.

При вътрешните фактори хората са мотивирани от желанието да задоволят човешките си потребности, като например желанието да угодиш на шефа си или да постигнеш лични цели. По-голямата част от хората са мотивирани от комбинация от външни и вътрешни фактори.

Най-добрите инструменти за подобряване на мотивацията са възнагражденията, доверието, признанието, кариерното развитие и целта.

Раздел 2

Упражнение 1	Ресурси							
<p data-bbox="151 296 1235 359">Помолете участниците да помислят за нещата, които обичат да правят или им носят най-много радост и да ги запишат.</p> <table border="1" data-bbox="154 394 1247 1060"><tbody><tr><td data-bbox="154 394 1247 491">1.</td></tr><tr><td data-bbox="154 491 1247 588">2.</td></tr><tr><td data-bbox="154 588 1247 684">3.</td></tr><tr><td data-bbox="154 684 1247 781">4.</td></tr><tr><td data-bbox="154 781 1247 877">5.</td></tr><tr><td data-bbox="154 877 1247 974">6.</td></tr><tr><td data-bbox="154 974 1247 1060">7.</td></tr></tbody></table>	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Хартия, моливи
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
<p data-bbox="118 1062 1101 1094">Сега ги помолете да помислят за своите жизнени цели и да ги запишат.</p> <table border="1" data-bbox="154 1094 1247 1751"><tbody><tr><td data-bbox="154 1094 1247 1190">1.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1190 1247 1287">2.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1287 1247 1383">3.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1383 1247 1480">4.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1480 1247 1577">5.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1577 1247 1673">6.</td></tr><tr><td data-bbox="154 1673 1247 1751">7.</td></tr></tbody></table>	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								

Вашите цели	Вашите любими дейности	Как дейностите могат да ви мотивират

Тази таблица ще ви помогне, когато се нуждаете от екстра мотивация, за да постигнете своите задачи и цели.

Съвети за учителя

Сега помолете обучаемите да комбинират двете предишни таблици. Да напишат своите цели и след това дейностите, които харесват и да помислят как тези дейности могат да им помогнат да постигнат целите си и да ги мотивират.

Упражнение 2	Ресурси
<p>Бъдеще и цели</p> <p>Кажете на учениците да си зададат всички тези въпроси.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Каква стойност има тази цел за вас? • Как ще отпразнувате победата си? • С какво това ще допринесе за света? • Кое в тази цел демонстрира това, за което се борите? • Какво ви кара да продължавате? • Какво ви вълнува в тази посока? • Какво от тази цел се вписва във вашите основания? • Коя част от тази цел е свързана с мечтите ви? • Какво бихте направили, ако разполагате с цялото време, енергия и пари, за да постигнете целите си? • Защо това е важно за вас? • Какво искате да преживеете? • Какво работи добре? • Какъв е другият начин да погледнете на това? • Как можете да преосмислите това, за да ви помогне да продължите напред? • Как ще демонстрирате мотивация и постоянство? <p>Мотивация и медитация</p> <p>Практикуването на медитация може да ви помогне да увеличите и поддържате мотивацията за постигане на целта си. Медитацията помага за концентрацията и ни позволява да се съсредоточим за по-дълго време. Опитайте да медитирате всеки ден поне 10 минути.</p> <p>Можете да намерите много медитации с ръководство в интернет или да си съставите лично размишление, което ви подхожда най-добре. Най-важното е да изчистите ума си и да се съсредоточите върху целта си.</p>	

Съвети за учителя

Това ще помогне не само участниците да подобрят своята мотивация, но също да постигнат целите си и да подобрят своите умения. Нека опитат да медитират за 10-15 минути.

Тази дейност е с продължителност до 1 час

Раздел 3 - Казус

Прочетете текста и отговорете на въпросите. Мотивиращо място за работа: Случаят със Zappos

През 2010 г. в класацията на списание Fortune "100-те най-добри компании за работа" Zappos е включена на 15-то място. Те предлагат на новите служители петседмичен курс на обучение и възможност да получат 2000 долара във всеки един момент от тези пет седмици, ако почувстват, че не се вписват в компанията. Но само 1% от стажантите се възползват от това предложение. Това е така, защото Zappos създава среда, която насърчава мотивацията и изгражда приобщаване. Компанията отговаря на потребността от самореализация, която служителите желаят да получат от своя професионален опит. Работата също така е структурирана по различен начин в Zappos. Например няма ограничение за времето, което представителите на отдела за обслужване на клиенти прекарват в телефонно обаждане. Те са насърчавани да установяват лични контакти с лицата от другата страна, вместо да се опитват да се отърват от тях. Въпреки че Zappos има над 1300 служители, тя се стреми да отговори на техните нужди, като например цели за постижения, принадлежност или просто да се наслаждават на работната си среда.



Какво би ви мотивирало на вашето работно място?

Как бихте се опитали да създадете положителен микроклимат в офиса си?

За допълнително четене:

<https://positivepsychology.com/motivation-tools-worksheets-activities/>

<https://positivepsychology.com/motivation-theories-psychology/>

<https://www.breathehr.com/en-gb/blog/topic/employee-engagement/what-are-motivationtheories>

https://saylordotorg.github.io/text_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html

Разработени от Люк Хоман, игрите за иновации първоначално са предназначени за първично проучване на пазара. Клиентите са напълно ангажирани в творческия процес, което позволява да се събират данни директно от клиенти, потенциални клиенти и др.



Основани на когнитивните науки и неврологията, иновационните игри ангажират хората по начин, който освобождава мозъка им от мисловните карти и асоциации, позволявайки им свободно да асоциират и създават нови идеи по непознати и ценни начини.



Мозъкът е настроен да мисли по определен начин, но игрите могат да преодолеят тези ограничения.

Раздел 2 - 4 Упражнения

Упражнение 1

Обект на играта

Когато нещата не вървят по план, има два начина да променим гледната си точка. Единият е да игнорираме това, което не е наред, и да се съсредоточим само върху положителното. Въпреки, че може да подобри нагласата ви, когато обстоятелствата надхвърлят ниските ви очаквания, тази техника все още ви оставя с негативите, които предизвикват вашия когнитивен дисонанс. Промяната на нагласата ви е полезна само, ако е невъзможно обстоятелството да се подобри, което често не е така. При това найполезният начин наистина да променим хода на живота си е да променим ситуацията.

Брой играчи: 5 – 8

Продължителност на играта: 1 час

Как да играете;

1. Преди срещата нарисуйте звезда в средата на голям плакат или бяла дъска. В центъра на звездата напишете темата, върху която ще се съсредоточите (напр. Проект X, Конференция, Дневен график). Около звездата напишете различни аспекти на темата, които искате да обсъдите с екипа си (напр. реклами, графики, комуникация, функции).

2. В началото на срещата раздайте на участниците си много химикалки и самозалепващи се листчета (2 различни цвята).

3. В продължение на 5 - 10 минути накарайте играчите да напишат какво им харесва в аспектите, които сте написали около звездата. Кажете им да напишат идеите си само на един цвят лепящо листче.

4. Помолете играчите да запишат какво не им харесва във всеки аспект за следващите 5 - 10 минути, като пишат само върху другия цвят самозалепващо се листче.

5. Когато всички приключат с писането на идеите си, помолете всеки участник да представи бележките си и да ги постави под съответните аспекти в таблицата. Групирайте всички "харесвания" и "нехаресвания" заедно, за да направите резултатите по-лесни за разбиране.

6. Когато всички бележки бъдат залепени, обсъдете как идеите могат да подобрят проекта. Какво може да се промени? Бихте ли могли да подобрите проекта си, като просто елиминирате някои от "нехаресванията"? Насърчете участниците да предложат решения на представените от тях проблеми.

Стратегия

Тази игра може да доведе до големи промени, затова се уверете, че всички са наясно какви промени ще бъдат направени, за да се премахнат всички "нехаресвания".

Помислете за възлагане на конкретни задачи на хората, за да предотвратите социалното разтакаване и да гарантирате, че промените наистина ще бъдат направени

Можете да играете тази игра с всеки, който е свързан с вашия проект. Попитайте клиентите какво харесват/не харесват в различни аспекти на вашия продукт или услуга. Или говорете с ключови партньори, за да определите дали отношенията ви вървят по план. Тази дейност може да се адаптира към вашите нужди и може да бъде пригодена за всяка аудитория

на клиентите, като използва настоящи или потенциални изобретения в статията си "Продуктови мениджъри и иновации". Стратегията на Скот е вдъхновила играта "Генератор на иновации", която помага на екипите да идентифицират и решават нуждите на клиентите. Комбинацията от стойност и изобретение осигурява необходимото гориво за иновации.

Брой играчи: 5 – 8

Продължителност на играта: 1 час **Как да**

играете:

1. Започнете, като дадете на играчите листчета и маркери. Начертайте три колони на голяма бяла дъска или плакат и ги обозначете по следния начин:

A. Проблеми на клиентите/потенциалните клиенти

B. Изобретение/стойност

C. Иновация

2. Помолете играчите да помислят за проблеми, които клиентите на вашия пазар могат да имат. След като запишат всичките си идеи на лепящи се листчета и ги поставят в първата колона, обсъдете какво означават проблемите за вашата компания.

3. Работете в група, за да изберете пет изобретения, които вашата компания е създала или би могла да създаде. Напишете ги на листчета с различен цвят и ги поставете във втората колона. Помолете играчите си да проучат ценността на тези изобретения - различните от сегашното им предназначение и да публикуват идеите си около листчетата с изобретения във втората колона. Помислете как тези ценности могат да разрешат проблемите, отбелязани в първия раздел. По този начин гарантирате, че иновациите на вашия екип се фокусират върху задоволяването на нуждите на заинтересованите страни.

4. Работете заедно в групата, за да създадете иновации, като комбинирате изобретенията с тяхната стойност/ценност от втората колона.

Стратегия:

Съсредоточете се върху иновации, които отговарят на бележките от първа колона. Това ще гарантира, че упражнението ще ви даде полезна информация, която отговаря на нуждите на клиентите.

Упражнение 3

Цел на играта:

Скот Селхорст, президент на Tyner Blain LLC, е разработил гениален начин да направлявате развитието на вашия продукт, като идентифицирате заинтересованите страни. Преди да изложите рамка от изисквания, на които трябва да отговаря вашият продукт, е необходимо да познавате най-важните си потребители. Това ви позволява да приоритизирате промените въз основа на това, което хората действително ще използват, и ви предоставя възможност да изградите лоялни клиенти, като отговорите на техните нужди. Това обаче е по-лесно да се каже, отколкото да се направи, тъй като много неидентифицирани потребители се включват косвено във вашата сфера на заинтересованите страни чрез връзки с най-близките до системата (продукта). С помощта на Customer-Centric - въз основа на диаграмата на лука на Скот в статията му "Как да визуализираме анализа на заинтересованите страни" - можете да отлепите пластове на екосистемата, в която работят вашите клиенти, и да откриете тези, които се възползват от резултатите на системата. Изиграйте тази игра, за да идентифицирате заинтересованите страни, които могат да ви дадат изискванията, необходими за успеха на вашия продукт.

Брой играчи: 5 – 8

Продължителност: 1 час **Как**

да играете:

1. Започнете, като дадете на играчите лепящи се листчета и химикалки. На голям плакат или бяла дъска нарисуйте четири концентрични кръга и ги обозначете по следния начин:

- Най-вътрешният: Продуктът (напр. Софтуер за борба с вредителите).
- Втори: Система - преки заинтересовани страни (например мениджър)
- 3-ти: Съдържаща система - заинтересовани страни от системата, дори и да не взаимодействат пряко с нея (напр. сервизен техник)

- 4: По-широка среда - заинтересовани страни извън средата (напр. доставчици, клиенти)

2. Работете в екип, за да определите хората, които принадлежат към всяка област.

Това изисква да мислите „извън кутията“ (или да кажем кръга?), тъй като всяка личност на потребител ще бъде свързана с много други в рамките на екосистемата.

Стратегия:

За допълнителна организация можете да начертаете стрелки между лицата, за да определите кой с кого общува; по този начин ще разкриете плетеницата от взаимоотношения, произтичащи от системата, и ще обърнете внимание на отдалечените клиенти, които използват резултатите от продукта.

Упражнение 4

Можете да играете Merrill Covey Matrix незабавно онлайн! Кликвайки върху снимката вдясно, ще започнете "незабавна игра" в innovationgames.com. Тук това изображение ще бъде използвано като "игрално поле". Тази таблица е организирана по същия начин, а втората колона е подчертана в жълто, за да ви напомни за нейната важност. Вместо бележки обаче има две различни икони, които играчите могат да плъзгат върху диаграмата и да описват, за да представят задачите:

- Зелени квадратчета - приоритетни задачи, които изискват внимание
- Червени квадратчета - задачи, които трябва да се сведат до минимум/елиминират
- Всички ходове могат да се виждат в реално време от всеки участник, така че всеки да

може да редактира позициите и описанията на иконите. Също така интегрираното средство за чат позволява на вас и вашите играчи да си сътрудничите, за да формирате най-ефективния списък със задачи.

Продължителност: 1 час

Стратегия:

Делегирането е неразделна част от управлението на времето. Вместо да предполагате, че всички ще работят заедно по всеки въпрос, трябва да разпределяте задачите, за да предотвратите социалното разтакаване. По този начин хората ще се чувстват поотговорни за определени задачи и ще ги изпълняват по-ефективно.

Като се има предвид колко лесно е да се пренебрегнат елементите във втората колона, се препоръчва да се подчертае или обгради с различен цвят, за да се види неговата значимост, както на изображенията по-горе. Отделяйте време за работа по тези необходими задачи в началото на всяка седмица.

Избягвайте да създавате дълги, плашещи списъци със задачи, като ги разделите на помалки списъци. Например помислете за създаване на лист със задачи за всеки човек или на групов списък за всеки ден или седмица.

Ключови моменти:

Въпреки че всички сме заети със списъците си със задачи, може би не го правим толкова ефективно, колкото си мислим. Разиграйте Матрицата на Мерил Кови, за да определите целта и стойността на задачите си и да сведете до минимум или да премахнете губещите време. Планирайте предварително, за да избегнете непродуктивната натоварена работа и продуктивно да постигнете целта си.

Ппрепратки: <https://gamestorming.com/tag/innovation-games>

Раздел 3 - Казус

Sea Hero Quest е игра за виртуална реалност, която е разработена по начин, който позволява да се открият признаци на болестта на Алцхаймер при играчите. Играта кара играчите да навигират и управляват лодка през поредица от контролни точки, за да достигнат до крайната си дестинация. Тук обаче паметта се намесва, тъй като контролните точки са показани на карта, която се разкрива на играча само в началото на пътуването. След като наблюдават точките, те трябва да разчитат на паметта си за това къде се намират контролните точки. Играта е разработена от съвместен екип от Geria и и няколко университета в Европа. Тя позволява да се идентифицират ранни симптоми на деменция и/или Алцхаймер, които конвенционалните медицински тестове не са в състояние да открият.



Препратки:

<https://blog.prototypr.io/gaming-innovation-that-has-real-world-consequences-1b43733792dd>

Обект на играта: Когато нещата не вървят по план, има два начина да променим гледната си точка. Единият е да игнорираме това, което не е наред, и да се съсредоточим само върху положителното. Въпреки че може да доведе до по-добро отношение, когато обстоятелствата надхвърлят ниските ви очаквания, тази техника все още ви оставя с негативите, които предизвикват вашия когнитивен дисонанс. Промяната на настроението ви е полезна само ако е невъзможно обстоятелството да се подобри, което често не е така. При това най-полезният начин наистина да променим хода на живота си е да променим ситуацията.

Вътрешното предприемачество се определя като предприемачество в рамките на съществуваща компания.



Терминът е използван за първи път, за да се говори за "мечтателите, които правят", тези, които имат практически подход да следват визията си и да развиват идеите си в иновации в рамките на съществуваща корпорация.

Интрапредприемачеството е практика на разработване на ново предприятие в рамките на съществуваща организация, за да се използва нова възможност и да се създаде икономическа стойност. Интрапредприемачеството помага на мениджърите да обновяват и съживяват бизнеса си, да въвеждат иновации и да подобряват цялостното си бизнес представяне.

Инопредприемачът поема управлението и рисковете на даден бизнес модел. В днешно време инопредприемачът се интересува от научноизследователска и развойна дейност и се характеризира като ловец на иновации, който агресивно търси възможности; трансформира тези възможности в конкретни продаваеми идеи; създава добавена стойност; полага максимални усилия, оценява и поема съответните рискове, за да приложи

тези идеи; и събира реколтата по време на жътва.

Последиците от рисковете, свързани със знанието, може да са незабележими в началото, но в крайна сметка опустошителните им ефекти се отразяват на финансовите резултати. Рискът, свързан със знанието, се определя като вероятност за всяка загуба от събитие, свързано с идентифицирането, съхранението или защитата на знанието, което може да намали оперативната или стратегическата полза на всяка страна, участваща в мрежата. Рискът, свързан със знанието, може да бъде причинен от загубата, неуспешния планиран или непреднамерен трансфер на активи на знанието, които водят до загуба или липса на изключителност на тези активи. За да се насърчи вътрешното предприемачество, рисковете, свързани със знанието, следва да се разглеждат като стратегически рискове. Обобщавайки различните определения на рисковете, свързани със знанието, те са рискове, произтичащи от липсата на знания. Това може да се случи по редица причини, включително загуба на документи, пропуски в съществуващите знания и недостатъчни познания на участващите или свързаните с проекта лица.

Раздел 2

Упражнение 1 - Успешни примери за млади предприемачи	Ресурси
<p>Създайте малки групи от 3-4 души. Разгледайте 2 от историите за успех на млади предприемачи. Водете си бележки в отговор на въпросите под връзката. Обсъдете мненията си с останалите членове на групата. Изберете говорител на групата, който да сподели възгледите на групата с всички.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Групите си обясняват една на друга каква е историята за успеха на младата жена.2. Какви умения и способности според вас са били необходими на този млад човек, за да успее?3. Каква е била "голямата предприемаческа идея"?4. Как този млад човек е успял да бъде конкурентоспособен със своята идея и бизнес?5. Поемал ли е този човек рискове? (Ако "да", какви рискове? Ако "не", обяснете защо смятате така?)	<p>Група 1: story 1 story 2</p> <p>Група 2: story 1 story 2</p> <p>Група 3: story 1 story 2</p> <p>Група 4: story 1 story 2</p>
Съвети за обучители	
<p>В края на обсъжданите истории накарайте всички да помислят за себе си и да отговорят самостоятелно на следните въпроси (не е задължително отговорите да се споделят с групата, но всеки трябва да бъде честен).</p> <ol style="list-style-type: none">1. Когато съм изправен пред сериозно изпитание, аз...2. Най-големият ми страх е...3. Най-смелото нещо, което някога съм правил, е...4. Ако можех да се върна назад към по-ранните си години за професионална ориентация, щях да кажа ...5. Вярвам, че...6. Най-големият ми урок, който съм научил досега за живота, е...7. Любимият ми девиз е...	<p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>10 min</p>

Упражнение 2 – Ролева игра	Ресурси
<p>Вие сте амбициозен директор, който търси нови служители. Има няколко кандидати, които трябва да бъдат интервюирани, и вие ги преглеждате. Имате само снимки на кандидатите и си създавате първо впечатление. Прегледайте снимките на кандидатите и запишете мнението си в таблицата за всеки кандидат, който виждате.</p>	<p>Бяла дъска с колони Снимки на млади хора</p>
<p>Съвети за обучители</p>	
<p>Направете таблица и я разделете на 5 колони и няколко реда (в зависимост от това колко кандидати сте решили да им представите).</p> <p>Дайте им време да разгледат внимателно снимките на кандидатите и да помислят как биха постъпили.</p> <p>Всяка колона трябва да съдържа по един въпрос:</p> <p>Колона 1: Кандидат</p> <p>Колона 2: Бихте ли го/я наели?</p> <p>Колона 3: Защо да/ защо не?</p> <p>Колона 4: На каква позиция го/я виждате?</p> <p>Колона 5: Бихте ли го посъветвали да промени нещо, ако го наеме?</p>	<p>10 min</p> <p>10 min</p> <p>15 min</p> <p>15 min</p> <p>15 min</p> <p>20 min</p>

Раздел 3 - Проучване на добри практики

СОЦИАЛНИ ИНОВАЦИИ, СВЪРЗАНИ СЪС СОЦИАЛНОТО ПРИОБЩАВАНЕ.

Ice Open Ltd. е социално предприятие, регистрирано в България, с основна дейност производство на шоколад и управление на спортни събития. От самото си създаване компанията подкрепя и наема на работа хора с различни видове увреждания и провежда благотворителни кампании.



Шоколадова къща Станимира е марка шоколад, добре позната в България.

Маратонът на приятелството в Плевен и 1000 Balkan Charity Challenge са благотворителни спортни събития, които Ice Open Ltd организира през последните 7 години.

Мисията на социалното предприятие е да осигури устойчива заетост на хора от уязвими групи в сферата на социалната икономика



През 2021 г. Министерството на труда и социалната политика награди 11 социални предприятия в конкурса за Годишната национална награда за социална иновация, който се проведе за седми път на 17 декември 2021 г. Ice - Open Ltd със социалното предприятие шоколадова къща "Станимира" е победител в категорията "Социална иновация, свързана със социалното включване".

Препратка: <https://eyesopen-bg.com/>

ACE Youth Учебна програма по предприемачество в творческия сектор

ENT 6 - Обучение в областта по предприемачество - Финансова грамотност, планиране и управление

Раздел 1 - Въведение в темата

Управлението на финансите е важна дейност за доброто функциониране на всеки бизнес.

Това включва не само планиране и управление на парите и паричните потоци, но найвече планиране и нуждата от ресурси и активи на предприятието и осигуряване на ефективното им използване.



В този модул ще ви научим как да оценявате и планирате ресурсите за управление на реалния и на бъдещия ви бизнес.

Тази дейност понякога се подценява, особено в по-малките предприятия, чиито мениджъри са твърде фокусирани върху перспективата "тук и сега", като по този начин губят голямата картина.

Добрият финансов мениджмънт ще позволи на вашето предприятие да избегне и предотврати всякакъв недостиг на ресурси и да ви позволи да управлявате бизнеса си безпроблемно.

Ще ви представим не само теория, но и реални случаи, които биха могли да ви дадат представа за тази основна дейност.

Методът PDCA ще бъде основният инструмент за нашия модул:

- П - План: изготвянето на добър план е първата стъпка на доброто правление.
- D - Do: изпълнение на плана и спазване на основните етапи
- C - проверка: проследяване на постигнатото и анализ на всяко несъответствие
- A - Действие: предприемане на подходящи контрамерки, за да върнете плана си в правилната посока

Раздел 2 - Упражнения

Упражнение 1 – PDCA	Ресурси
<p>Групата се разделя на отбори от по 5 души.</p> <p>Всеки отбор има един "даващ" + четирима "получатели", по един за всеки цвят карта:</p> <ul style="list-style-type: none">- всяка карта има "стойност" - асото е 1, двойката е 2, ... по пътя е 10- картите са обърнати с обратната страна (никой не може да види коя е следващата карта)- даващият решава на кой получател ще даде следващата карта, преди да я покаже- Целта е след края на раздаването всички получатели да имат еднакво количество "стойност". <p>Това упражнение се състои от четири стъпки:</p> <p>а) всеки отбор решава как да организира разпределението и кои правила трябва да спазва неговият „даващ“ б) първо разпределение в) размисъл върху резултатите - равномерно/неравномерно разпределение и как да се подобри то г) второ разпределение</p> <p>Накрая всички групи споделят своя опит и впечатления, направлявани от учителя</p>	<p>Тесте покер карти (44 карти)</p>
Съвети за учителя	

Разделете участниците на малки групи от по 5 души: един даващ + четирима получаващи	10 мин
Всеки екип трябва да обсъди как да организира раздаването на картите	10 мин
Когато учителят каже "заповядайте", всеки даващ започва да разпределя цялото тесте карти на всеки получател	5 мин
Когато разпределението приключи, всеки екип трябва да провери колко равномерно/неравномерно е било разпределението му и да реши как да го подобри	20 мин
Когато всеки отбор е завършил своя анализ и набелязал мерки, всяко тесте се разбърква и започва ново разпределение	5 мин
В края учителите провеждат обобщаване между всички отбори	10 мин
Упражнение 2 – Преустройство на офиса	Ресурси
<p>КАЗУС 1</p> <p>Всеки екип трябва да разработи свой план за обновяване на стар офис, като вземе предвид следните дейности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обновяване/ремонт на таван и под, 1 000 EUR, 2 седмици - електрическа инсталация, 1 000 EUR, 2 седмици - монтаж на отоплителна система, 3 000 евро, 2 седмици - монтаж на нови мебели, 5 000 EUR, 2 седмици - изхвърляне на стари мебели, 500 евро, 1 седмица - боядисване на стени, 1 000 EUR, 2 седмици - обновяване/ремонт на стени, 1 000 EUR, 2 седмици - монтаж на водопровод, 2 000 евро, 1 месец <p>Всеки екип трябва да разработи план за дейност и да направи оценка:</p>	Хартия, моливи в различен цвят

<p>а) колко време ще отнеме цялата дейност</p> <p>б) финансов план - колко, до кога</p> <p>След приключване на упражнението трябва да се проведе дискусия между всички екипи, за да се анализират плюсовете и минусите на всеки план.</p> <p>КАЗУС 2</p> <p>Какво ще се случи, ако се наложи водопроводът да бъде ремонтиран след монтирането му?</p>	
<p>Съвети за учителя</p>	
<p>Разделете голяма група на по-малки групи от 3 или 4 участници</p>	<p>5 мин</p>
<p>Обяснете съдържанието и целите на това упражнение</p>	<p>5 мин</p>
<p>Когато учителят каже "заповядайте", всеки екип разработва свой собствен план за дейността и финансов план</p>	<p>20 мин</p>
<p>Приключване - всеки екип обяснява своите резултати, а всички останали дават мнения и съвети.</p>	<p>20 мин</p>
<p>Повторете дейността всички заедно (без делене на групи) за КАЗУС 2 и коментирайте необходимите стъпки.</p>	<p>10 мин</p>

Раздел 3 - Казус

Дружество в областта на алтернативната енергетика управлява производство по договори за инженеринг, доставка и строителство (EPC) в Русия. Финансовото управление на дружеството е било централизирано, докато в Русия е имало само оперативен персонал. Липсата на развити функции за финансов контрол създаваше пречки пред централата по отношение на получаването на оперативни финансови данни и надеждни прогнози за дейностите в Русия.



Дружеството работеше със значителни бюджети и фиксирани приходи, докато процесите трябваше да се извършват динамично и следователно изискваха гъвкавост и бързи реакции. Съответно бюджетите изискваха непрекъснато наблюдение и трябваше периодично да се коригират по време на проекта. Приходите от бизнес операциите в Русия бяха в чуждестранна валута, но се плащаха в рубли, както и повечето договори с доставчици. Поради това потенциално високите разлики във валутните курсове можеха да окажат влияние върху печалбите. Значителният оборот и салдата по банковите сметки по време на проектите изискваха ефективно управление на паричните средства. Накратко, компанията се нуждаеше от добре организирано финансово управление и контролинг на проектите, включително намаляване на потенциалните загуби, причинени от валутните курсове.

SCHNEIDER GROUP предложи комплексно решение за финансово управление, включващо контролинг на проекти, управление на паричните средства (седмичен паричен поток), естествено хеджиране на валутни рискове и аутсорсинг на текущото счетоводство. Те извършваха редовно местно финансово управление с необходимия финансов анализ, управление на паричните средства и мониторинг на текущата позиция, включително съвети за по-нататъшни решения. РЕЗУЛТАТ



Необходимата финансова информация и редовното актуализиране на състоянието на финансовите проекти, включително оперативните отчети, които бяха на разположение при

необходимост, осигуриха добра основа за по-нататъшно вземане на решения и позволиха на клиента да предприеме ефективни мерки и да реагира по подходящ начин.

Внимателното и професионално планиране, финансовите консултации и прогнозите за ДДС, данък печалба и други задължителни плащания позволиха да се планират всички бизнес процеси и финансови резултати. Ефективното управление на паричните средства гарантираха постигането на финансовите цели.

Днес на Земята живеят почти осем милиарда души. Повече от половината от нас живеят и работят в градовете.

За да направи живота си по-удобен и по-богат, обществото е създадо подход, наречен устойчиво управление. Това ще доведе до положително бъдеще за климата, планетата, организациите и вашия живот.



Разбира се, всичко започва с устойчивост в мисленето, което е "способност за ефективно справяне със социалните, екологичните и икономическите промени и предизвикателства в съвременния свят. Те включват например: изменението на климата; продоволствената и водната сигурност; човешките и трудовите права".

Раздел 2

Упражнение 1 – Дърво на перспективата

Ресурси

Нарисувайте дърво на флипчарта.

Предоставете на всеки участник самозалепващи се листчета с три цвята и ги помолете да помислят върху бизнес идеята си за около (10 мин.).

Нека те сами да отговорят на следните въпроси :

Вашият продукт екологичен ли е? (Ако не - как може да стане такъв?)

- Как вашият продукт помага на други хора?
- Каква допълнителна стойност има той?
- Какво трябва спешно да се подобри?
- Каква е бъдещата цел на продукта?.

Чувствайте се свободни да добавяте и свои въпроси.

След това ги помолете да напишат на едно от цветните лепящи листчета и да посочат кои неща **трябва да се подобрят** в продукта, за да стане по-устойчив като цяло?

Поставете тези бележки върху корените на дървото.

Не ги наричаме недостатъци или заплахи; наричаме ги възможности! (10 мин.)

Вторият цвят означава реалност - Тук сме включили само факти. Защо смятате, че вашият продукт или бизнес управление вече са устойчиви?

Тези бележки могат да се поставят върху ствола на дървото (10 мин.).

Третият цвят - това е цветът на вашия идеален продукт. (10 мин.)

Чрез открита дискусия разсъждавайте всички заедно върху картината, която имате.

Флипчарт, цветни лепящи листчета, , моливи, др.

Съвети за учителя

Ако членовете на групата не се познават помежду си, препоръчваме да разчупите ледовете с кратко упражнение, преди да проведете тази дейност.

Улеснете процеса на размисъл, за да могат участниците да разберат, че целта на тази дейност е да подредят начина си на мислене по устойчив начин.

Това упражнение продължава 1 час.

Упражнение 2 – Системно картографиране

Ресурси

Системното картографиране е отличен метод за стимулиране на мисленето на екипа ви към **конкретност и приложимост**.

В рамките на това упражнение ще помолите и подкрепите обучаващите се да създадат своя собствена системна карта на продукт.

Проведете мозъчна атака за решения върху системната карта за по-задълбочени и радикални идеи в екипа.

Помолете всеки участник да избере печелившите идеи въз основа на своите предпочитания; да определи приоритети въз основа на оценката на жизнения цикъл (или друг количествен показател) и вашата бизнес стратегия.

Приятна музика, флипчарт хартия, за всеки участник, (група участници, ако представят един продукт), химикали, маркери и др.

Дайте на всеки участник/група участници (ако представляват един и същ продукт) хартия за флипчарт; включете музика в залата; кажете им, че имат 1 час да работят спокойно върху собствената си системна карта.

Един час по-късно участниците ще представят своите карти.

Съвети за учителя

Системното мислене може да направи вашия продукт поустойчив, като същевременно отговаря на нуждите на потребителите.

Видеоклипът за системното картографиране ще ви помогне да разберете идеята на този семинар:



<https://www.youtube.com/watch?v=7mC9xaJC2dQ&t=198s>

Мозъчната атака е неразделна част от работния процес. Ще се изненадате колко много обещаващи подходи се крият в главите на участниците. Насърчавайте участниците да изразяват идеите си.

Тази дейност отнема до 2 часа.

Упражнение 3 – Предизвикателство на играчките Tinker Toy	Ресурси
<p>Вашите колеги са разделени на групи от по 5 или 6 души. Задачата им е да планират и построят най-високата стояща конструкция с помощта на играчките.</p> <p>Първо, всяка група има 10 минути за обсъждане и планиране. Предметите могат да се разглеждат. През тази фаза обаче членовете на екипа не могат да започнат да строят или да записват стратегия.</p> <p>След това всяка група разполага с пет минути, за да построи конструкцията със своя екип, но не може да си дава вербални указания (позволен са жестове).</p> <p>Когато предизвикателството приключи, помолете участниците да направят дебрифинг: какво е работило за тяхната група, каква роля е поел всеки човек и как са се чувствали по време на различните фази.</p>	Играчки Tinker toys
Съвети за учителя	
<p>“Ако вие имате идея, а аз имам идея и обменим тези идеи, всеки от нас ще има по две идеи”, - учителят от Silicon Valley International School Филип Диц. says.</p> <p>Това ще ви помогне да разберете по-добре подхода към дейността.</p>	1 час

Раздел 3 - Казус

Лидери в областта на устойчивото развитие Levi's & Co.

Устойчивостта не е само нещо, което може да се докосне, тя е в мислите ни. Будистите казват: "Изчисти ума си". Това определено има връзка с устойчивостта.

Levi's като марка е идеален пример за бизнес успех. Има ли емблема на устойчивата дънкова мода, която да е по-разпознаваема от Levi's?

Резултатите на Levi Strauss & Co. в областта на устойчивостта показват, че приоритизирането на екологичните и социалните резултати подпомага дългосрочния финансов успех.

Компанията получава патент през 1873 г. Продажбите претърпяват значителен обрат по време на Калифорнийската златна треска. Търсенето на техните продукти става

твърде голямо за компанията, тъй като тя все още работи от една стая в малка фабрика, управлявана от Дейвис на улица "Фримонт". Ето защо след 4 години работа фабриката решава да се разшири. През 1886 г. те използват кожената лепенка "два коня", за да символизират силата на облеклото на Levi, като и до днес компанията продължава да увеличава значимостта си.

Вярвате или не, компанията се е грижила за устойчивото развитие, без дори да знае значението му. И двамата основателите на Levi's & Co са били представители на



еврейски бежански семейства и са правили дарения за религиозни, образователни инициативи, и социални цели.

През последните петнадесет години световното потребление на облекло се е удвоило. А Levi Strauss & Co. е значителна сила, която стои зад устойчивата мода - произвежда дрехи, които могат да издържат години наред. През последните четири финансови тримесечия Levi's продължава да увеличава продажбите си, като всеки път надминава очакванията на анализаторите. През последните две години тя започва да насърчава клиентите си чрез глобалната маркетингова кампания "Купувай



по-добро, носи подълго" да избират по-целенасочено дрехите си, като купуват по-малко, но поиздръжливи артикули.

Дънките Levi's символизират тази идея, доказвайки, че са едни от най-издръжливите дрехи, които могат да издържат продължително време. Компанията обаче не спира само с това; днес тя се грижи да направи денима устойчив, казва нейния вицепрезидент - Пол Дилинджър.

Те също така въвеждат стандарти за здраве, труд и безопасност за работниците.

Въведена е системата за по-кратка работна седмица и гарантират, че няма да съкратят нито един служител. Освен това осигуряват пълна медицинска подкрепа за вътрешните партньори и служителите. Докато други световни компании се разиват в контекста на бързата мода, Levi's са избрали друг път - и това ги прави различни!

Друго важно нещо за продуктите на Levi's е, че те имат "етикет за грижа", който напомня на потребителите да намалят въздействието си върху планетата, когато перат и сушат дрехите си. Наред с много други, това е първата марка, която прилага екологичното изискване в своята фабрика. Правят оценка на жизнения цикъл на своите продукти и откриват нови начини за намаляване на екологичния отпечатък на марката.

Някои марки са склонни да забравят как са започнали и какво им е донесло светлината на прожекторите. Някои от тях дори правят компромис с качеството, тъй като стават все по-големи, за да продават на повече хора при минимални производствени разходи. В случая с Levi's това не е така.



ŽINIŲ KODAS



ДРУЖЕСТВО

Знание

СОФИЯ



submeet
incontrarsi per crescere



POSTAL 3



VitaEducation



2020-3-TR01-KA205-097137

www.aceyouth.eu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union