

Projekt LT-PL-4R-289 „*Mosty biznesowe: odważ się zrobić pierwszy krok*”, finansowany przez Program Współpracy INTERREG V-A Litwa-Polska.



Interreg V-A Lietuva-Lenkija bendradarbiavimo programa

# **PROGRAM EDUKACJI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

**DLA UCZESTNIKÓW PROJEKTU W WIEKU 16-19 LAT**

**KSIĄŻKA WYKŁADOWCY**

**VARĖNA**

**2021**

Projekt LT-PL-4R-289 „*Mosty biznesowe: odważ się zrobić pierwszy krok*”, finansowany przez Program Współpracy INTERREG V-A Litwa-Polska.



**Szczegóły projektu:** *projekt LT-PL-4R-289 finansowany przez Unię Europejską w ramach Programu Współpracy INTERREG V-A Litwa-Polska*

**Nazwa projektu:** *„Mosty Biznesu - odważ się zrobić pierwszy krok”*

**Realizatorzy projektu** – *Samorząd Varėna (Litwa) i Gmina Elk (Polska)*

**Program został przygotowany przez** *VšĮ „Lietuvos Junior Achievement”*

## **ADNOTACJA DO PROGRAMU**

Przedsiębiorczość jest postrzegana jako zdolność do aktywnego i odważnego tworzenia innowacji gospodarczej lub społecznej oraz kreatywnego wprowadzania jej na rynek przy wykorzystaniu charakterystycznego dla danej osoby sposobu myślenia. Program Edukacji Przedsiębiorczości ma na celu umożliwienie uczestnikom nauki rozwiązywania problemów społecznych, kulturowych i ekonomicznych, a także zachęcenie ich do rozwijania i wdrażania innowacyjnych pomysłów biznesowych i/lub społecznych. Program integruje treści teoretyczne i praktyczne, z uczeniem się opartym na projektach i doświadczeniu. Program jest wielowarstwowy - zajęcia są tak skonstruowane, że uczestnicy nie tylko zdobędą wiedzę teoretyczną i umiejętności praktyczne, ale także poprzez zajęcia praktyczne rozwiną kompetencje z wykorzystaniem metod edukacji włączającej. Udział w projekcie i w programie szkoleniowym rozwinie kompetencje w zakresie przedsiębiorczości, inicjatywy, kreatywności, przywództwa, komunikacji i inne. Uczestnicy będą rozwijać ogólne umiejętności i wartości. Wiedza i umiejętności nabyte w celu zrozumienia otoczenia społecznego, skutecznego działania w nim i poruszania się po rynku umożliwią im w przyszłości wejście w świat biznesu, a tym samym zmniejszą wykluczenie regionalne, zwiększą zatrudnienie i zmniejszą bezrobocie.

Program Edukacji Przedsiębiorczości został opracowany przez zespół VšĮ Lietuvos Junior Achievement - liderów w edukacji przedsiębiorczości na Litwie.

## WSTĘP

Projekt „Mosty biznesu - odważ się zrobić pierwszy krok” ma dokonać znaczącego przełomu na terenach gmin wiejskich po obu stronach granicy, szczególnie w Samorządzie Varėna i Gminie Ełk, poprzez stworzenie warunków dla trwałego i wysokiej jakości wzrostu zatrudnienia, zmniejszenie bezrobocia i zaangażowanie społeczności lokalnych we wspólne działania na rzecz wzmocnienia zdolności przedsiębiorczych członków społeczności.

Celem tego programu przedsiębiorczości jest rozwijanie postawy przedsiębiorczej, zdolnej do innowacyjnego i niezależnego działania, do rozwijania pomysłów biznesowych i proponowania rozwiązań w celu ich realizacji. Programy kształcenia w zakresie przedsiębiorczości powinny służyć jako „mosty” do istniejących programów kształcenia w zakresie przedsiębiorczości na Litwie i w Polsce, dostarczać społecznościom lokalnym wstępnej wiedzy na temat rozpoczynania działalności gospodarczej, zachęcać je do odważenia się na zrobienie pierwszego kroku w kierunku własnej firmy oraz umożliwiać im korzystanie z istniejących instrumentów biznesowych. Młodzież w wieku od 16 do 19 lat, do której skierowany jest ten program nauczania przedsiębiorczości, już teraz rozważa swoje realne możliwości na przyszłość, a ci młodzi ludzie, którzy nie wiążą swojej przyszłości ze studiami uniwersyteckimi, mogą stworzyć sobie miejsce pracy, zakładając własną firmę po zdobyciu wiedzy i umiejętności w zakresie przedsiębiorczości w powszechnej instytucji edukacyjnej. Młodzi ludzie są wskazywani jako szczególnie potencjalna grupa członków społeczności, więc młodzi ludzie z umiejętnościami przedsiębiorczymi powinni być identyfikowani jeszcze w szkole i wzmacniani poprzez programy edukacji nieformalnej. Ten program edukacji w zakresie przedsiębiorczości zapewni wystarczającą wiedzę teoretyczną i umiejętności praktyczne do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Celem jest umożliwienie grupom docelowym projektu, a w przyszłości wszystkim lokalnym mieszkańcom, tworzenia wspólnot biznesowych, współpracy, komunikacji, wymiany doświadczeń i rozwoju przedsiębiorczości na poziomie lokalnym i międzynarodowym.

Program Edukacji Przedsiębiorczości jest realizowany poprzez zajęcia grupowe i indywidualne. W programie wykorzystywane są symulacje (imitacja prawdziwego biznesu), elementy improwizacji, analizy i badania, wymiana doświadczeń, gry i konkursy. Szczególną uwagę zwraca się na informacje zwrotne, które pozwolą na udoskonalenie programu.

Działania wykorzystują technologie informacyjne i komunikacyjne: środowiska wirtualne, publiczne zasoby cyfrowe, sieci społeczne itp.

## SPIS TREŚCI

ADNOTACJA DO PROGRAMU .....	<b>Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.</b>
WSTĘP .....	<b>Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.</b>
Temat: WARTOŚCI W BIZNESIE I KARIERZE .....	5
Temat: BIZNES SPOŁECZNY I ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA .....	7
Temat: ZRÓWNOWAŻONY BIZNES .....	10
Temat: KOMPETENCJA W PRZEDSIĘBIORCZOŚCI .....	13
Temat: CZY JESTEM PRZEDSIĘBIORCZY? .....	18
Temat: MOTYWACJA I SAMOMOTYWACJA .....	21
Temat: KREATYWNOŚĆ .....	26
Temat: PRACA ZESPOŁOWA .....	33
Temat: PRZYWÓDZTWO .....	41
Temat: PLANOWANIE CZASU .....	49
Temat: METODOLOGIA MYŚLENIA PROJEKTOWEGO .....	56
Temat: GENEROWANIE POMYSŁU NA BIZNES .....	61
Temat: BIZNESPLAN I ZARZĄDZANIE FINANSAMI .....	68
Temat: MODEL BIZNESU CANVAS .....	82
Temat: KOMUNIKACJA I MARKETING .....	89
SŁOWO NA ZAKOŃCZENIE .....	<b>Błąd! Nie zdefiniowano zakładki.</b>

## **Temat: WARTOŚCI W BIZNESIE I KARIERZE**

- Zadania:**
1. Wprowadzenie pojęcia wartości i przypomnienie znaczenia wartości we współczesnym świecie.
  2. Pomóc ludziom w zrozumieniu znaczenia znajomości wartości w procesie podejmowania decyzji.
  3. Omówienie działań i zachęcenie do wyrażenia opinii.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca indywidualna, negocjacje, informacja zwrotna.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), konspekty.

**Czas:** 1 godzina akademicka (45 min.)

<b>Treść</b>	<b>Metoda</b>	<b>Środek</b>	<b>czas</b>
1. Zapoznanie się. Prezentacja projektu i działań.	Prezentacja.		10 min.
2. Wartości.	Wykład.	Slajdy.	10 min.
3. Wartości w biznesie i karierze.	Negocjacje.	Karteczki, długopisy.	15 min.
4. Dyskusja i refleksja	Dyskusja.		10 min.

### **1. Wprowadzenie i prezentacja projektu i działań.**

Po zebraniu się, wszyscy uczestnicy proszeni są o przedstawienie się poprzez wypowiedzenie słów:

Jak się nazywają i czego spodziewają się biorąc udział w tym projekcie (zaleca się, aby wykładowca zapisał oczekiwania uczestników).

Kiedy wszyscy się przedstawiają i określają swoje oczekiwania, wykładowca przedstawia jaki to jest projekt, co ma osiągnąć i jakich rezultatów się oczekuje (można wykorzystać informacje podane we wstępie). Wykładowca przedstawia również krótki przegląd ogólnego planu programu - jakie tematy zostaną poruszone, ile czasu zostanie przeznaczony na każdy temat i jakich zadań oczekuje się od uczestników.

Jeśli uczestnicy mają jakieś pytania, otrzymują na nie odpowiedzi.

### **2. Czym są wartości i dlaczego są podstawą wszystkiego?**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

### **3. Zadanie „Wartości w biznesie i karierze“**

- Uczestnikom projektu rozdaje się po 3 karteczki.
- Na każdej z nich piszą wielkimi literami jedną wartość, która jest dla nich ważna w biznesie lub dla ich kariery.
- Kiedy już wszyscy zapiszą swoje wartości, prowadzący zbiera karteczki wszystkich uczestników, tasuje je i rozdaje po 3 losowo wybranym osobom.
- Po otrzymaniu karteczek uczestnicy czytają, co jest na nich napisane. Te wartości, które są dla nich ważne i istotne, zachowują dla siebie, inne starają się wymienić z tymi, którzy ich potrzebują, poprzez negocjacje.
- Zadanie trwa 10 minut. Wtedy wykładowca mówi STOP.

### **4. Po wykonaniu zadania uczestnicy proszeni są o podzielenie się swoimi uwagami poprzez zadawanie pytań:**

1. Jakie to było uczucie otrzymać zestaw obcych wartości zawodowych?
2. Których wartości zawodowych brakowało najbardziej? Czy udało Ci się je zdobyć?
3. Co się dzieje, gdy osoba podejmuje decyzje zawodowe ignorując swoje własne wartości zawodowe?
4. Jakie znasz przykłady biznesu lub życia osobistego opartego na wartościach w Twoim otoczeniu lub na świecie? Jak wartości przejawiają się w biznesie lub życiu codziennym?

**Temat:** BIZNES SPOŁECZNY I ODPOWIEDZIALNOŚĆ SPOŁECZNA

- ZADANIA:**
1. Wprowadzenie koncepcji biznesu społecznego i społecznej odpowiedzialności.
  2. Omówienie wpływu biznesu społecznego i odpowiedzialności społecznej.
  3. Promowanie zrozumienia specyfiki rozwoju biznesu społecznego poprzez działania praktyczne.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca indywidualna, negocjacje, informacja zwrotna.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), konspekty.

**Czas:** 1 godzina akademicka (45 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Odpowiedzialność społeczna. Biznes społeczny.	Wykład.	Slajdy .	15 min.
2. Zadanie kreatywne „Tworzymy biznes społeczny“.	Praca w grupach.	Plansze konferencyjne, markery, czasopisma, nożyczki, klej.	20 min.
3. Podsumowanie. Wnioski.	Przedstawienie pomysłu - pitch.		10 min.

### 1. Odpowiedzialność społeczna i biznes społeczny

Porównanie społecznej odpowiedzialności i społecznego biznesu. Znaczenie wymiaru społecznego w biznesie. Specyfika budowania biznesu społecznego. Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

### 2. Zadanie kreatywne „Tworzymy biznes społeczny“

- Uczestnicy są podzieleni na grupy 3-4 osobowe. Metoda podziału na grupy jest następująca: wszyscy uczestnicy proszeni są o ustawienie się w jednym rzędzie według daty urodzenia (od najstarszego do najmłodszego). Wykładowca nie pomaga dzieciom - same ustalają swoje daty urodzenia, komunikując się między sobą i ustawiając się w szeregu. Później wykładowca może poprosić o podanie dat urodzenia i sprawdzić, czy młodzi ludzie ustawili się prawidłowo. Po wykonaniu zadania uczestnicy liczą od pierwszego do trzeciego (lub czwartego) i tworzą grupy.

- Wykładowca pokazuje uczestnikom na tablicy lub slajdzie wytyczne *do kolejnego zadania*:
  - ✓ Jaki problem rozwiążesz?
  - ✓ Kto jest twoją grupą docelową - „klientami”?
  - ✓ Kto będzie twoimi pracownikami?
  - ✓ Jaki będzie twój produkt lub usługa?
  - ✓ Jakiego rodzaju zmian oczekujesz?
- Każda grupa ma 15 minut na wymyślenie pomysłu na biznes społeczny.
- Zespoły mogą skorzystać z tabeli w załącznikach.

### **3. Prezentacja pomysłów na biznes społeczny**

Uczestnicy projektu prezentują swój pomysł na biznes społeczny. Każdy zespół ma 2 minuty na prezentację.



ZAŁĄCZNIKI

ZESPÓŁ:		
Problem, który rozwiązujesz.	Opisz problem społeczny, którym zajmiesz się tworząc firmę społeczną.	
Grupa zadaniowa - klienci	Grupy klientów, do których chcesz dotrzeć. Dla jakiej osoby lub grupy osób tworzysz wartość? Którzy klienci są najważniejsi? Cechy charakterystyczne: produkt masowy; produkt niszowy; specjalne potrzeby itp.	
Produkt/usługa, która ma zostać opracowana	Jest to oferta usług lub produktów, która tworzy wartość dla klienta. Oferta vette jest powodem, dla którego klient wybiera tę firmę, a nie inną. Jaką wartość wnoszę dla mojego klienta? Jaki problem lub dylemat klienta rozwiązuję? Cechy: innowacyjność; indywidualność; design; redukcja kosztów; redukcja ryzyka; dostępność; wygoda, itp.	
Pracownicy	Kto będzie Twoimi pracownikami? Jakie cechy posiadają? Jakie wynagrodzenie będą otrzymywać?	
Dochody	Pieniądze, które klient zapłaci za produkt/usługę. Ile będę zarabiał i na czym? W jaki sposób dochód z tej działalności przyczyni się do całkowitego dochodu (jeśli dochód pochodzi z różnych źródeł)? Rodzaje płatności za otrzymaną wartość: sprzedaż produktu/usługi; opłata za użytkowanie/roczne/usługi; reklama itp.	
Zmiana, do której dążysz	Zidentyfikuj wymierny rezultat, który osiągniesz dzięki biznesowi społecznemu. W jaki sposób zmieni się sytuacja, którą chcesz rozwiązać poprzez rozpoczęcie działalności?	

**Temat:** ZRÓWNOWAŻONY BIZNES

- Zadania:**
1. Omówienie koncepcji zrównoważonego rozwoju i jej znaczenia w życiu codziennym i biznesie.
  2. Zachęcanie do krytycznej oceny informacji przedstawionych w domenie publicznej i do poszukiwania dowodów potwierdzających.
  3. Analiza idei zrównoważonego rozwoju wybranego produktu lub wyrobu (lub firmy) i przedstawienie. Zalecenia dotyczące dalszej poprawy zrównoważonego rozwoju przyrody, zasobów ludzkich, innowacji itp.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca zespołowa, poszukiwanie informacji, przedstawienie.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze

**Czas:** 1 godzina akademicka (45 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Zrównoważony rozwój i jego znaczenie w życiu codziennym i biznesie.	Wykład.	Slajdy.	10 min.
2. Zalecenia dla biznesu.	Zadanie praktyczne w grupach.	Plansze konferencyjne, markery, komputery.	25 min.
3. Podsumowanie.	Prezentacje.		10 min.

**1. Zrównoważony rozwój i jego znaczenie w życiu codziennym i biznesie.**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

**2. Zadanie „Zalecenia dla biznesu“.**

- Uczestnicy są podzieleni na grupy 4-5 osobowe. Podział na grupy może być dokonany z własnej inicjatywy uczestników - wystarczy, że sami utworzą grupy. Lektor powinien upewnić się, że nie ma uczestników, którzy nie dostają się do żadnej z grup.

- Często używane produkty są rozdawane uczestnikom. Na przykład jednorazowe maseczki medyczne, szczoteczki do zębów, szampon, woda mineralna. Uczestnicy mogą wybrać produkty lub przedmioty, których często używają w swoim gospodarstwie domowym.

- Uczestnicy mają za zadanie wykorzystać informacje dostępne w domenie publicznej, aby określić, czy wybrana przez nich firma jest przykładem zrównoważonego biznesu i przedstawić dowody. W tej części ćwiczenia uczestnicy nie powinni skupiać się na konkretnym produkcie, ale na komunikacji firmy - na tym, co firma deklaruje i czy jest to realizowane. Przykłady - UAB Mantinga: „To początek naszej tradycyjnej aukcji bożonarodzeniowej, podczas której sprzedajemy naszym kolegom niepotrzebne nam już przedmioty, a uzyskane w ten sposób środki przeznaczamy na wsparcie potrzebujących rodzin”, „W 2007 r. K. Agentas założył fundusz charytatywny i pomocowy Mantinga”. Ochrona środowiska, dobro pracowników i ich rodzin, edukacja, społeczność - to szerokie kategorie, na które można podzielić cele społecznej odpowiedzialności biznesu Mantinga”.

- Druga część zadania polega na sformułowaniu rekomendacji dla firmy (co najmniej 5), na podstawie analizy opakowania i składu produktu wytwarzanego przez daną firmę (uczestnicy mogą wybrać własne kryteria), w jaki sposób firma mogłaby dalej promować i wdrażać idee zrównoważonego rozwoju w swojej działalności. Uczestnicy mogą również wybrać lokalnych producentów - tj. z własnego kraju, miasta itp.

### **3. Po wykonaniu zadania uczestnicy prezentują wyniki swojej pracy:**

1. Którą firmę wybrałeś i dlaczego?
2. Jakie wartości i idee zrównoważonego rozwoju deklaruje publicznie firma?
3. Jaki produkt lub towar produkuje wybrana przez Ciebie firma?
4. Jakie zalecenia skierowałbyś do firmy w celu dalszego promowania i wdrażania idei zrównoważonego rozwoju w biznesie?

## ZAŁĄCZNIKI

ZESPÓŁ:		
Wybrany biznes:		
	Jak przejawia się odpowiedzialność społeczna	Źródło
Dowody na społeczną odpowiedzialność biznesu, deklarowaną w sferze publicznej		
Wybrany produkt firmy		
	Opisać atrybuty odpowiedzialności społecznej	Co można by poprawić w produkcie?
Analiza produktu	Na przykład opakowania są wolne od tworzyw sztucznych; nie stosuje się dodatków do żywności itp.	Na przykład, w jednym opakowaniu mogą znajdować się 3 produkty; olej palmowy może być zastąpiony olejem słonecznikowym, itd.
WNIOSKI		

**Temat:** KOMPETENCJA W PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

- Zadania:**
1. Przedstawienie koncepcji biznesu i przedsiębiorczości.
  2. Rozwijanie zrozumienia przedsiębiorczości i biznesu.
  3. Zidentyfikowanie okoliczności, cechy i atrybuty, które decydują o sukcesie firmy lub przedsiębiorcy.

**Metody:** przedstawienie tematu, praca indywidualna, wyszukiwanie informacji, prezentacje.

**Potrzebne środki:** telefony, komputery, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), szablony przygotowane i wydrukowane dla uczestników projektu.

**Czas:** 1 godz. (45 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Temat „Przedsiębiorczość=biznes?”	Wykład.	Slajdy	10 min.
2. Zadanie „Przedsiębiorczość- przedsiębiorca-biznes“.	Praca indywidualna .	Arkusze z szablonem, długopisy, telefony (komputery).	20 min.
3. Omówienie i refleksje.	Prezentacje.		15 min.

**1.** „Przedsiębiorczość=biznes?” (10 min.).

Wykładowca przedstawia część teoretyczną wykładu na slajdach.

**2. Zadanie „Przedsiębiorczość- przedsiębiorca-biznes“**

- Uczestnicy otrzymują kartkę A4 z wydrukowanym szablonem ćwiczenia.
- Uczestnicy mogą skorzystać z Internetu w celu znalezienia dodatkowych informacji.
- Po wykonaniu zadania uczestnicy zaznaczają ZIELONYM markerem cechy przedsiębiorczości, które posiadają, a NIEBIESKIM markerem cechy, które muszą nabyć lub udoskonalić.
- Celem ćwiczenia jest identyfikacja kryteriów sukcesu przedsiębiorczego, identyfikacja cech osobistych przedsiębiorcy, które są identyfikowane jako ludzka przedsiębiorczość, oraz identyfikacja kryteriów, które prowadzą do sukcesu przedsiębiorczego. Zadanie to pomoże uczestnikom rozróżnić pojęcia biznesu i przedsiębiorczości oraz zrozumieć, że przedsiębiorczość jest możliwa do rozwinięcia i można się jej nauczyć.



Po tym jak wszyscy zaprezentowali swoje prace, następuje krótka dyskusja: odpowiadamy na następujące pytania: jakie okoliczności sprzyjają zakładaniu działalności gospodarczej, jakie są cechy osoby, która chce zostać przedsiębiorcą (co decyduje o duchu przedsiębiorczości) i jakie są oznaki, że firma odnosi sukces.





Jeśli uczestnicy projektu mają trudności z wypełnieniem tabeli, można dostarczyć listę cech przedsiębiorcy:

- kreatywność,
- niezależność,
- determinacja
- określenie,
- pewność siebie,
- wiara w swoje możliwości,
- innowacja,
- gotowość do podejmowania ryzyka,
- dążenie do celu,
- inicjatywa,
- nie poddawanie się,
- gotowość do osiągnięcia pozytywnych rezultatów,
- zdolność do motywowania,
- zdolność do kierowania i przewodzenia innym,
- gotowość do pomocy,
- umiejętność otwartej komunikacji,
- umiejętność wpływania na innych,
- wizja,
- umiejętność uczenia się na podstawie doświadczeń i porażek,
- gotowość do ostrej rywalizacji,
- pragnienie bycia lepszym i bardziej efektywnym niż konkurencja,
- gotowość i zdolność do ciągłego uczenia się,
- umiejętność korzystania z doświadczeń innych osób,
- umiejętności organizacyjne,
- zdolność do współpracy,
- zrozumienie, że sukces innych przynosi sukces Tobie.

**Temat:** CZY JESTEM PRZEDSIĘBIORCZY?

- Zadania:**
1. Zachęcanie młodych ludzi do lepszego poznania siebie.
  2. Pomoc młodym ludziom w określeniu cech, które są ważne w biznesie.
  3. Zachęcanie do dyskusji na temat cech, które powinien posiadać przedsiębiorca odnoszący sukcesy.

**Metody:** test samooceny, praca w grupach, dyskusja, prezentacja.

**Potrzebne środki:** komputery lub telefony do testu, komputer dla wykładowcy, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (flamastry, markery, flamastry), karteczki samoprzylepne, długopisy.

**Czas:** 1 godzina akademicka (45 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Test „Rekin biznesu”. Omówienie wyników.	Wykonanie testu indywidualnie.	Komputery, telefony, karteczki samoprzylepne, długopisy.	20 min.
2. Identyfikowanie cech przedsiębiorcy.	Praca w grupach.	Karteczki samoprzylepne, duży arkusz tablicy konferencyjnej z gotowym szablonem.	15 min.
3. Idealny portret przedsiębiorcy.	Prezentacja i omówienie pracy w grupach.		10 min.

**1. Test „Rekin biznesu”.**

<http://www.euroguidance.lt/karjeros-planavimas/renkuosi-karjeros-kelia/testai/testas-verslo-ryklis>

<http://www.euroguidance.lt/en/career-guidance/career-management-tools/tests>

**2. Omówienie wyników testu**


- Uczestnicy wykonują test i odczytują jego wyniki.
- Na karteczkach samoprzylepnych wypisują cechy, które posiadają, a które są niezbędne dla przedsiębiorców.
- Każda osoba czyta swoje karteczki na głos bez dalszych komentarzy.

**3. Zestawienie cech idealnego przedsiębiorcy**

- Uczestnicy zostają podzieleni na 4-5 grup (losujących 4-5 rodzajów kolorowych kartek).
- Do pracy w grupach zabierają swoje arkusze testowe, na których wypisali wszystkie swoje cechy jako przedsiębiorcy.
- Każdy członek grupy przykleja swoje arkusze na dużym arkuszu tablicy konferencyjnej grupy, grupując je w kategorie: cechy osobiste, wartości, cechy pracy zespołowej, cechy przywódcze. Arkusz konferencyjny może być przygotowany zgodnie z podanym przykładem.
- Członkowie grupy podejmują decyzję w drodze dyskusji między sobą i pozostawiają tylko 3 najważniejsze cechy w każdej kategorii.

## Aš- verslus!

<p style="color: #0070C0;">Asmeninės savybės</p> <p>S</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFC000;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFC000;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFC000;"></div></div> <p style="text-align: center;">NAME &amp; SKETCH</p>	<p style="color: #E67E22;">Lyderio savybės</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFD700;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFD700;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #FFD700;"></div></div> <p style="text-align: center;">BEHAVIORS &amp; ACTIONS</p>
<p style="text-align: center; font-size: small;">DEMOGRAPHIC &amp; PSYCHOGRAPHIC DETAILS</p> <p style="color: #27AE60;">Darbuvi komandoje reikalingos savybės</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #00B0F0;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #00B0F0;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #00B0F0;"></div></div>	<p style="text-align: center; font-size: small;">NEEDS &amp; PAIN POINTS</p> <p style="color: #E91E63;">Vertybės</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #9B59B6;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #9B59B6;"></div><div style="width: 30px; height: 30px; background-color: #9B59B6;"></div></div>



Jestem przedsiębiorczy

Cechy osobowe

Cechy niezbędne do pracy w zespole

- 4. Podczas prezentacji pracy grupowej, uczestnicy są proszeni o wypowiedzenie się na temat najważniejszych cech, które pozostawili po sobie i dlaczego.**

# Aš- verslus!

<p>Asmeninės savybės</p> <p>S</p> <p>■ ■ ■</p>	<p>Lyderio savybės</p> <p>■ ■ ■</p>
<p>NAME &amp; SKETCH</p>	<p>BEHAVIORS &amp; ACTIONS</p>
<p>DEMOGRAPHIC &amp; PSYCHOGRAPHIC DETAILS</p> <p>Darbui komandoje reikalingos savybės</p> <p>■ ■ ■</p>	<p>NEEDS &amp; PAIN POINTS</p> <p>♥ Vertybės</p> <p>■ ■ ■</p>

FEEDBACK

The Templates team loves receiving feedback on all things business! We're always looking for ways to improve our templates, and your input is essential. Please let us know what you think. Click here to leave feedback. Thank you!

Jestem przedsiębiorczy

Cechy osobowe

Cechy niezbędne do pracy w zespole

**Temat:** MOTYWACJA I SAMOMOTYWACJA

- Zadania:**
1. Omówienie znaczenia motywacji i samomotywacji.
  2. Rozwijanie motywacji i samomotywacji.
  3. Rozwijanie świadomości własnej osobowości i jej potencjału rozwojowego.
  4. Omówienie działań i zachęcenie do przekazywania informacji zwrotnych.

**Metody:** praca indywidualna, wykład, refleksja, zadania analityczne.

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Ćwiczenie samoświadomości „Motywacja-Demotywacja”.	Praca indywidualna.	Kartki A4 z gotowym szablonem, długopisy.	10 min.
2. Motywacja. Samomotywacja.	Wykładanie.	Slajdy.	10 min.
3. Zalecenia dla kolegi.	Zadanie analityczne.	Kompletne szablony, długopisy, karteczki samoprzylepne.	15 min.
4. Omówienie zaleceń.	Omówienie.		10 min.
5. „Mapa celów”.	Indywidualne twórcze zadanie analityczne.	Flamastry, Flomasteriai, pieštukai, A3 formato popierius.	35 min.
6. Omówienie wykonanych zadań.	Refleksja.		10 min.

**1. Ćwiczenie samoświadomości „Motywacja-Demotywacja”.**

Uczestnicy otrzymują przygotowane szablony na kartkach A4 i proszeni są o zastanowienie się i wypisanie czynników motywujących i demotywujących w codziennym życiu ludzi.

Co motywuje człowieka?	Co zmniejsza motywację u ludzi?

**2. Wykład lektora.**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

### 3. Zadanie kreatywne „Zalecenia“

- Lektor zbiera wszystkie kartki, na których uczestnicy zapisali czynniki motywujące i demotywujące.
- Arkusze są mieszane i dzielone w taki sposób, że każdy uczestnik otrzymuje pracę wykonaną przez inną osobę.
- Po otrzymaniu arkuszy uczniowie wcielają się w rolę analityków: po przeczytaniu czynników motywujących i demotywujących, wykorzystują dolną część arkusza do sformułowania zaleceń dla danej osoby, jak powinna zachowywać się w życiu codziennym, aby zwiększyć jej motywację lub promować samomotywację.
- Przykłady:

Co motywuje człowieka?	Co zmniejsza motywację u ludzi?
Sluchanie dobrej muzyki	Odkładanie

*Polecam słuchanie ulubionej muzyki przez co najmniej 10 minut przed robieniem nieprzyjemnych rzeczy.*

*Rób najpierw najbardziej nieprzyjemne rzeczy, itp.*

### 4. Omówienie zaleceń

Po wykonaniu zaleceń arkusze są zwracane właścicielom. Każdy uczestnik zastanawia się nad zaleceniami na swoim arkuszu. Dzieli się swoimi spostrzeżeniami.

### 5. Kreatywne ćwiczenie analityczne „Mapa celów“.

- Każdy z uczestników wymyśla i rysuje na środku arkusza logo odzwierciedlające jego osobowość.
- Każdy uczestnik pokazuje swoje logo całej grupie i wyjaśnia, co zrobił i dlaczego.
- Na podstawie logo uczestnicy są proszeni o narysowanie „promieni” odzwierciedlających obszary życia, które są ważne dla każdego uczestnika, takie jak rodzina, zdrowie, edukacja, praca, rekreacja, hobby itp. Każdy może narysować tyle promieni, ile chce. Wykładowca zachęca do zrobienia tego szybko, bez zbyt długiego

zastanawiania się. Na narysowanych promieniach wielkimi literami wypisane są dziedziny życia.

- Prowadzący proponuje, aby uczestnicy zastanowili się, co chcieliby osiągnąć w każdej z zaznaczonych dziedzin życia i zapisali to na brzegu papieru przy rzucie „promienia”. Lektor z góry uprzedza, że ta mapa celów nie będzie musiała być prezentowana publicznie i zachęca uczestników do otwartości na siebie.
- Dla każdego celu uczestnicy zapisują, co najbardziej zmotywowałoby ich do jego osiągnięcia. Jeśli jest więcej niż jeden czynnik motywujący, wykładowca zachęca do ponumerowania ich od najważniejszego do najmniej ważnego (1-najważniejszy, 5-najmniej ważny).

## **6. Omówienie wykonanych zadań**

1. Co było łatwe, a co trudne w dzisiejszych zadaniach?
2. W jednym zdaniu, co wyniosłeś z dzisiejszych zajęć?



## ZAŁĄCZNIKI

Twoje imię \_\_\_\_\_

Zadanie „Motywacja - demotywacja“

Zastanów się, zidentyfikuj i zapisz czynniki, które motywują i demotywują ludzi w ich codziennym życiu.

Na zadanie przeznaczono 10 min.

<b>CO MOTYWUJE LUDZI?</b>	<b>CO SPRAWIA, ŻE LUDZIE SĄ MNIEJ ZMOTYWOWANI?</b>

**Temat:** KREATYWNOŚĆ

- Zadania:**
1. Wprowadzenie pojęcia kreatywności.
  2. Rozwijanie kreatywności poprzez zachęcanie do twórczego podejścia do zadań.
  3. Omówienie działań i zachęcenie do wyrażenia opinii.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca zespołowa, prezentacje, improwizacja, praca twórcza, praca indywidualna.

**Potrzebne środki:** telefony, komputery, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), kolorowe kartki samoprzylepne, pojemnik na kartki (pojemnik/torba/kapsułka).

**Sposoby podziału na grupy:** wyciągnij kolorowe karteczki z przygotowanego pojemnika. Ten sam kolor - ta sama drużyna.

**Czas:** 3 godziny akademickie (135 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Czym jest kreatywność?	Wykład.	Slajdy.	10 min.
2. Zadanie kreatywne „Niewiarygodne historie”.	Improwizacja.	Karteczki samoprzylepne, pojemniki na nie, długopisy.	20 min.
1. Cechy osoby kreatywnej (szablon „Osoba kreatywna”).	Praca indywidualna. Dyskusja w grupie.	Tablica ścienna, tablica konferencyjna.	15 min.
2. Zadanie kreatywne.	Praca w grupach. Prezentacje. Konkurs. Dyskusja.	Telefony - aplikacja Caricature z Google Apps. Komputery (1 na drużynę).	45 min. 35 min.
3. Omówienie i refleksja.	Metoda „Cichej podłogi”.	4 arkusze tablicy konferencyjnej. Przybory do pisania.	10 min.

**1. Czym jest kreatywność?**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

**2. Zadanie kreatywne „Niewiarygodne historie”.**

- Uczestnicy otrzymują 3 karteczki samoprzylepne.
- Na każdej karteczce samoprzylepnej piszą 1 słowo wielkimi literami.
- Składają kartkę i wrzucają ją do przeznaczonego na nią pojemnika.
- Uczestnicy ustawiają się w kręgu i wyciągają po jednej kartce papieru.
- Wykładowca zaczyna opowieść: „Przedwczoraj wieczorem szedłem ulicą. I to, co zobaczyłem, zaskoczyło mnie. Czy możesz sobie wyobrazić???? Na środku ulicy zobaczyłem...
- Pierwszy uczestnik odczytuje, co jest napisane na jego kartce. NP. kota. I kontynuuje opowieść, dopisując początek własnego zdania, które następny uczestnik kończy, czytając to, co jest napisane na jego kartce. Historia toczy się do momentu, aż wszyscy przeczytają swoje karteczki. (Uczestnicy na zmianę czytają w kręgu).
- Następnie uczestnicy wyciągają po 2 kartki papieru. Od uczestnika, który skończył pierwszą historyjkę, zaczyna się ta sama historyjka, ale teraz każdy musi wstawić do swojego zdania 2 wylosowane słowa. „Szedłem przedwczoraj ulicą. I to, co zobaczyłem, zaskoczyło mnie. Czy możesz sobie wyobrazić???? Na środku ulicy zobaczyłem...”; „Samochód i książkę”.

Po zakończeniu zadania, uczestnicy proszeni są o podzielenie się swoimi uwagami poprzez zadawanie pytań:

1. Co było zaskakujące w tym zadaniu?
2. Co było łatwe, a co trudne?
3. Co zrobiło na Tobie największe wrażenie?
4. Czy spodziewałeś się takiego wyniku?

### **3. Człowiek kreatywny.**

- W pierwszej fazie zadanie realizowane jest indywidualnie.
- Po jego wypełnieniu uczestnicy dzieleni są na grupy 3-4 osobowe.
- Każda grupa dyskutuje i „maluje” obraz swojej kreatywnej osoby: wybiera po jednej kartce z każdej kategorii i przedstawia uzasadnienie swojej decyzji.
- W trakcie dyskusji prowadzący podsumowuje wyniki i dochodzi do wniosku, że portret osoby kreatywnej zależy tylko od naszych cech osobowych. Najczęściej kojarzymy pewne cechy i

wygląd zewnętrzny z osobą, którą znamy, lub wymarzoną bohaterem kreatywności, którym możemy być my sami.

## Kūrybingas žmogus

### Įsivaizduokite kūrybingą žmogų

Atlikdami užduotį visuomet galvokite tik apie TĄ žmogų :)

**IMIS:** Koks galėtų būti jo(s) vardas?  
■ ■ ■

**KURTIMAS:** Kuo išore išsiskiria šis kūrybingas žmogus?  
■ ■ ■

**AMŽIUS:** Koks yra šio žmogaus požūdis [ ] supantį pasaulį?  
■ ■ ■

**GENERALI SAVYBĖ:** Kokias savybes turi šis kūrybingas žmogus?  
■ ■ ■

**ORAI:** Koks šio žmogaus pagrindinis gyvenimo tikslas?  
■ ■ ■

*(A speech bubble points to the 'KURTIMAS' section with the text: 'Kokis mągstamumas šio žmogaus būna?' and three pink squares.)*

Człowiek kreatywny

Wyobraź sobie kreatywnego człowieka

Wykonując zadanie cały czas myśl o TEJ osobie

Jak może mieć na imię?

Jaką ulubioną tezę ma dana osoba?

Czym wyróżnia się z zewnątrz osoba kreatywna?

Jaki ma pogląd na otaczający go świat?

Jakie cechy osobowe posiada taka osoba?

Jaki główny cel w życiu ma ta osoba?

#### 4. Zadanie kreatywne „Produkcja reklamy“.

- Uczestnicy są podzieleni na grupy 4-5 osobowe.
- Zadanie jest ogłoszone: jesteście przedsiębiorcami, sprzedajecie długopisy. Przygotuj plakat reklamowy, w stylu komiksu, promujący Twoje długopisy.
- Członkowie zespołu pobierają aplikację CARICATURE z Google Apps na swoje telefony komórkowe, za pomocą której mogą robić sobie różne zabawne zdjęcia w stylu komiksowym.
- Zespoły wymyślają historię do komiksu: postacie (max. 3); historia, która się wydarzyła, jak ich produkt „odegrał” kluczową rolę w tej historii oraz morał z tej historii.
- Całą historię ujęli w jeden slajd:



- Historia jest przedstawiana publiczności.
- Można zrobić konkurs - każda osoba oddaje jeden głos na swoją ulubioną reklamę.
- Możemy przedyskutować i zastanowić się, co sprawiło, że ten komiks okazał się sukcesem - jakie są kryteria sukcesu (praca zespołowa, czynnik zaskoczenia, dobre poczucie humoru itp.)

Może być przedstawiony przykład:



## 5. Metoda cichej podłogi.

- 4 duże arkusze tablicy konferencyjnej są ułożone na podłodze.
- Cała grupa uczniów zostaje podzielona na 4 grupy.
- Każdy ma długopis (najlepiej marker).
- Jedna grupa (4-5 dzieci) jest ustawiona wokół każdego arkusza.
- Najważniejszą zasadą jest to, że podczas zajęć nie można wydawać żadnych dźwięków.
- Grupy zmieniają się miejscami (przechodzą zgodnie z ruchem wskazówek zegara do następnej planszy) po klaśnięciu w dłoń przez lektora (co 2 minuty).
- Uczestnicy mają za zadanie zapisać swoje odpowiedzi na każdej z kartek.

- Plansza pierwsza: „CO BYŁO TWOIM NAJLEPSZYM POMYSŁEM W CAŁYM ŻYCIU?”
- Plansza druga: „JAKIE SĄ TWOJE CECHY, KTÓRE DOWODZĄ, ŻE JESTEŚ OSOBĄ KREATYWNĄ?”.
- Plansza trzecia: „KREATYWNOŚĆ JEST DLA MNIE NAJWAŻNIEJSZĄ RZECZĄ, JEŚLI JESZCZE JEST”.
- Plansza czwarta: „NAUKA. SER. ŚMIECH - O CZYM TO JEST?”

Po wykonaniu zadania w ciszy, kartki zostają zawieszane na tablicy, a odpowiedzi odczytane na głos. Ogólne wnioski są takie, że wszyscy mamy dobre pomysły, że wszyscy mamy cechy, które należą do ludzi kreatywnych, i że wszyscy możemy znaleźć miejsce, w którym kreatywność „uderza w nas” ....

Ostatnie ćwiczenie ma na celu pokazanie, jak różnie wszyscy rozumiemy tę samą kombinację trzech słów i jak wielki potencjał drzemie w każdym z nas. A jakie piękne pomysły zrodziłyby się z dalszego rozwijania i drążenia odpowiedzi na ostatnie ćwiczenie: gdybyś zapytał - i dlaczego tak myślisz?

Możesz poprosić uczestników o refleksję, podzielenie się wrażeniami na temat znaczenia i przydatności tematu, czego się nauczyli, które zadanie podobało im się najbardziej, co można by poprawić.





Wyobraź sobie kreatywnego człowieka

Wykonując zadanie cały czas myśl o TEJ osobie

Jak może mieć na imię?

Jaką ulubioną tezę ma dana osoba?

Czym wyróżnia się z zewnątrz osoba kreatywna?

Jaki ma pogląd na otaczający go świat?

Jakie cechy osobowe posiada taka osoba?

Jaki główny cel w życiu ma ta osoba?

**Temat:** PRACA ZESPOŁOWA

- Zadania:**
1. Przedstawienie koncepcji i podstawowych cech pracy zespołowej.
  2. Określenie uwarunkowania efektywnej i nieefektywnej pracy zespołowej.
  3. Ocena znaczenia pracy zespołowej w zadaniu twórczym, określenie mocnych stron i obszarów do poprawy.

**Metody:** przedstawienie tematu, oglądanie i analiza filmów wideo, dyskusje, twórcza praca w grupach, ocena pracy, refleksja.

**Potrzebne środki:** kartki na tablicę konferencyjną, długopisy, projektor, głośniki audio, komputer, telefony, samochodzik zabawka (cięższy), karteczki samoprzylepne. **Dla każdego zespołu:** klej, nożyczki, 20 szt. 20 kartek A4, taśma klejąca.

**Sposoby dzielenia na grupy:** W przypadku pracy zespołowej mogą wybrać, z kim najbardziej chcieliby pracować (wykładowca musi zadbać o to, aby nie było odrzuconych członków zespołu).

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Przedstawienie tematu.	Wykład.	Slajdy.	10 min.
2. Określenie cech pracy zespołowej.	Wyświetlanie teledysków wideo. Dyskusja w grupie. Prezentacja.	Tablice konferencyjne, kartki, długopisy, projektor, głośniki audio, komputer, telefony.	35 min.
3. Budowa mostu.	Kreatywne zadanie w zespole. Prezentacja i ocena pracy w grupie.	Klej, nożyczki, 20 szt. Kartki A4, taśma klejąca (dla każdej drużyny). Samochód zabawka.	35 min.
4. Refleksja.		Projektor, karteczki samoprzylepne, tablica konferencyjna. Markery, przybory do pisania.	10 min.

**1. Prac zespołowa.**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

## 2. Określenie cech pracy zespołowej.

- Uczestnicy projektu wspólnie odtwarzają teledyski z Youtube na temat „Good and Bad Teamwork”

[https://www.youtube.com/watch?v=fUXdrI9ch\\_Q](https://www.youtube.com/watch?v=fUXdrI9ch_Q)

[https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci\\_z4](https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci_z4)

<https://www.youtube.com/watch?v=RuQjYzP9PMo>

<https://www.youtube.com/watch?v=WqMl3m6Q5PY>

<https://www.youtube.com/watch?v=WHw31LE8NZU>

- Po projekcji uczestnicy dzieleni są na grupy 4-5 osobowe (w zależności od wielkości grupy).

Zadanie polega na ponownym obejrzeniu filmów (zespoły mogą to zrobić wspólnie na swoich telefonach (zatrzymać film, jeśli to konieczne, omówić i kontynuować oglądanie)) i uzupełnieniu tabeli:

<b>ZESPÓŁ:</b>	
<b>CECHY EFEKTYWNEJ PRACY ZESPOŁOWEJ</b>	<b>CECHY NIEEFEKTYWNEJ PRACY ZESPOŁOWEJ</b>

- Zespoły prezentują wypełnione tablele pozostałym zespołom.
- Lektor podsumowuje, czego należy unikać w zespole, aby pracować efektywnie, wykorzystując spostrzeżenia uczestników projektu i poniższą tabelę.

<b>NIEEFEKTYWNA PRACA W GRUPIE</b>	<b>EFEKTYWNA PRACA ZESPOŁOWA</b>
Jest jeden wyraźny lider, który jest odpowiedzialny za wyniki całej grupy.	Przywództwo i odpowiedzialność za wyniki jest dzielona pomiędzy wszystkich członków zespołu.
Cele te są zgodne z ogólnymi celami organizacji, nie wykluczają się.	Ma wyraziste, jednoczące zespół cele.
Zwycięstwa są wynikiem indywidualnej pracy.	Zwycięstwa = wyniki indywidualne + wyniki zespołu.
Kluczem jest indywidualna odpowiedzialność.	Odpowiedzialność indywidualna i zespołowa jest kluczowa.
Praca indywidualna jest doceniana i nagradzana.	Praca zespołowa i indywidualny wysiłek włożony w wykonanie zadania zespołowego są doceniane i nagradzane.
Spotkania grupowe są długie i zazwyczaj bezproduktywne.	Spotkania zespołu przechodzą od razu do rzeczy, do rozwiązywania problemów.
Po spotkaniach ustalane jest, kto będzie wykonywał daną pracę.	Każdy w zespole przyjmuje rolę i wykonuje zadanie zgodnie ze swoimi zainteresowaniami i możliwościami.
Grupa przestrzega norm społecznych i praw, których nie przestrzega się dlatego, że się chce, ale dlatego, że się musi.	Zespół ma swój wewnętrzny kodeks (niepisane zasady postępowania).

### 3. Budowa mostu.

- Uczestnicy są podzieleni na 3-osobowe zespoły. Otrzymują taką samą liczbę instrumentów: klej, nożyczki, 20 szt. kartek papieru A4, taśmę klejącą. Drużyny otrzymują zadanie: zbudować most nie niższy niż 10 cm i nie krótszy niż 25 cm, po którym może przejechać zabawkowy samochód, który prowadzący zajęcia pozwala drużynom obejrzeć i podnieść. (Wybrano nieco większy i cięższy samochód-zabawkę).
- Po zbudowaniu mostów, zespoły są oceniane przez wykładowcę. Kryteria oceny są wyjaśniane uczestnikom przed rozpoczęciem zadania. Kryteria powinny być widoczne podczas wykonywania zadania (można użyć rzutnika lub wydrukować kryteria oceny dla każdego zespołu).

Kryteria oceny:

<b>KRYTERIA</b>	<b>PUNKTY</b>
-----------------	---------------

Most nie niższy niż 10 cm	10/0
Most nie krótszy niż 25 cm	10/0
Samochód przejechał przez most	30/0
Zespół identyfikuje 5 okoliczności, które pomogły zespołowi osiągnąć wynik	15/0
Zespół identyfikuje 3 okoliczności, które należy poprawić w zespole	15/0
Most jest wyższy lub dłuższy	15/0
Most jest zdobiony, udekorowany	10/0

- Lektor podchodzi do każdej z drużyn i ocenia ich pracę zespołową.
- Szczególną uwagę poświęca się identyfikacji okoliczności, które prowadzą do sukcesu i porażki w pracy zespołowej.

#### **4. Refleksja**

Uczestnicy proszeni są o zapisanie na karteczkach samoprzylepnych tego, co wyniosą z dzisiejszych zajęć i przeczytanie tego. Kartki są następnie sklejane na wspólnym arkuszu tablicy konferencyjnej. Możliwa jest dyskusja (jeśli jest dodatkowy czas).



**TABELA KRYTERIÓW OCENY:**

<b>Nazwa zespołu:</b>		
<b>KRYTERIA</b>	<b>PUNKTY</b>	<b>Punkty</b>
Most nie niższy niż 10 cm	10/0	
Most nie krótszy niż 25 cm	10/0	
Samochód przejechał przez most	30/0	
Zespół identyfikuje 5 okoliczności, które pomogły zespołowi osiągnąć wynik	15/0	
Zespół identyfikuje 3 okoliczności, które należy poprawić w zespole	15/0	
Most jest wyższy lub dłuższy	15/0	
Most jest zdobiony, ornamentowany	10/0	
<b>RAZEM PUNKTÓW:</b>		



**Temat:** PRZYWÓDZTWO

- Zadania:**
1. Pomóc uczestnikom zrozumieć, czym dla nich osobiście jest przywództwo;
  2. Określenie dla siebie najważniejszych cech lidera;
  3. Wyjaśnienie i wzmocnienie cech osobistych oraz możliwość ich bardziej celowego wykorzystania w komunikacji z różnymi osobowościami.

**Metody:** przedstawienie tematu, oglądanie i analiza klipów wideo, dyskusja, ćwiczenie kreatywnego odgrywania ról, refleksja.

**Potrzebne środki:** kartki na tablicę konferencyjną, długopisy, projektor, głośniki audio, komputer, telefony.

**Sposoby podziału na grupy:** Grupy można tworzyć zadając różne pytania, np. utwórzcie grupy według tego, jaki kolor dominuje dziś w waszym stroju; utwórzcie grupy według tego, jaką muzykę lubicie itp. Kiedy uczestnicy się rozdziela, lektor może dostosować skład grup tak, aby w każdej z nich była równa liczba uczestników.

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Przywództwo.	Wykład.	Komputer, projektor, slajdy.	10 min.
2. Oznaki przywództwa.	Analiza i prezentacja materiału wideo.	Komputer, projektor, telefony, tablice konferencyjne, długopisy	25 min.
3. Refleksja.	Omówienie.	Karteczki samoprzylepne, tablica konferencyjna, długopisy.	10 min.
4. Przywództwo w zespole.	Gra w role.	Karty, projektor, komputer.	30 min.
5. Refleksja.	Analiza i omówienie.		15 min.

**1. Przywództwo.**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

## 2. Oznaki przywództwa.

- Wszyscy uczestnicy oglądają filmy:

<https://www.youtube.com/watch?v=80juH1AF5I>

<https://www.youtube.com/watch?v=PWmhl6rzVpM>

<https://www.youtube.com/watch?v=e2VtgflHqvw>

<https://www.youtube.com/watch?v=b79JjBoKPFQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=VsEmbqbM0U4>

- Po projekcji uczestnicy dzieleni są na grupy 4-5 osobowe (w zależności od wielkości grupy).

Zadanie polega na ponownym obejrzeniu filmów (zespoły mogą to zrobić wspólnie na swoich telefonach (zatrzymać film, jeśli to konieczne, omówić i kontynuować oglądanie)) i uzupełnieniu tabeli:

ZESPÓŁ:		
Co zapewnia osobiste przywództwo?	Co zapewnia przywództwo w zespole?	Co zapewnia przywództwo w kontaktach z klientami?

- Zespoły prezentują wypełnione tabele pozostałym zespołom.
- Wykładowca podsumowuje, co zapewnia przywództwo osobiste, przywództwo w zespole oraz komunikacja z klientami (tabela przedstawia odpowiedzi na pytanie, na co uczestnicy projektu powinni położyć nacisk, podczas prezentacji wypełnionych przez nich tabel).

<b>Co zapewnia osobiste przywództwo?</b>	<b>Co zapewnia przywództwo w zespole?</b>	<b>Co zapewnia przywództwo w kontaktach z klientami?</b>
Samomotywacja do osiągnięcia celów	Umiejętności komunikacyjne	Twoja komunikacja, która musi sprawić, że klient poczuje się dobrze pod każdym względem
Osiągnięcie swojego maksymalnego potencjału	Osobiste cechy charakteru i właściwości	Powtarzanie na głos tego, co powiedział klient, pokazując, że zgadzasz się z jego opinią;
Świadomość	Komunikacja z innymi ludźmi i relacje interpersonalne;	Pozwolenie klientowi, aby najpierw powiedział, czego by chciał, zanim zaproponuje rozwiązanie;
Wiedza, kim jestem i o co mi chodzi	Bycie sobą, wyrażanie swoich opinii z szacunkiem i szczerze	Wymienianie zalet i wad, potrzeb, które głośno wyrazili;
Dostrzeganie długoterminowej wizji i perspektywy	Wyjaśnianie członkom zespołu, dlaczego pewne rzeczy są ważne i jak to pomoże w osiągnięciu wspólnych celów;	Znalezienie konsensusu, który spełnia potrzeby klienta i Twoje
Podjęcie decyzji w oparciu o osobiste wartości, a nie opinie innych	Umiejętność słuchania, akceptowania i rozważania poglądów współpracowników;	Umiejętność przeproszania za nieporozumienia i błędy.
Autentyczność i oryginalność	Zawsze branie odpowiedzialności za podejmowane decyzje;	Zrozumienie, że klient jest motorem Twojego biznesu, bez którego Twój biznes po prostu by się zatrzymał.
Odpowiedzi na trzy pytania: Kim jestem? Jak mogę wprowadzić zmiany? Jaka jest moja wizja dla mojego życia?	Stosowanie odpowiednich metod pracy w zespole, które są zrozumiałe dla wszystkich	Pomaganie klientowi nawet po tym, jak zapłacił za usługę lub produkt.
Określanie i rozwijanie swoich możliwości zawodowych;	Określenie roli współpracownika w zespole i przydzielenie mu zadań zgodnie z tym, co potrafi robić najlepiej	
Zaufanie i pośrednictwo;	Zdolność do identyfikacji członków zespołu, którzy budują i którzy niszczą	
Kreatywność i innowacyjność.		

### 3. Refleksja

Uczestnicy są pytani: czego nowego dowiedziałeś się dziś o przywództwie? Uczestnicy mogą zapisać swoją odpowiedź na karteczkach samoprzylepnych, odczytać ją na głos bez dodatkowych komentarzy i przykleić na wspólnym dużym arkuszu tablicy konferencyjnej.

### 4. Gra w rolę.

Wykładowca wprowadza metodę odgrywania ról: ma ona na celu poczucie, jak to jest być na miejscu drugiej osoby, kiedy nasze zachowanie w taki czy inny sposób wpływa na pracę i podejmowanie decyzji przez zespół. Metoda ta pomaga nam lepiej zrozumieć członków zespołu, którzy zachowują się inaczej, rozpoznać „role” członków zespołu, nazwać je i nie bać się otwarcie o nich mówić.

Prezentowane są karty do odgrywania ról. Wszystkie role są odczytywane i każda z nich jest omawiana.

Należy zapytać, czy ktoś chciałby wylosować karty. Pierwszeństwo mają ci, którzy są chętni. Jeśli nie ma chętnych, wybiera się losowo. Wszyscy, którzy pozostaną bez kart, stają się obserwatorami, których zadaniem jest zidentyfikowanie przedstawionych ról i uzasadnienie, dlaczego tak uważają.

Po wylosowaniu karty osoba biorąca udział w zabawie nie pokazuje jej nikomu, ani nie zdradza, jaką rolę będzie odgrywać. Czytają wszystkie informacje zawarte na karcie i starają się odegrać wskazaną w grze rolę, naśladowując zachowania opisane na karcie.

Obserwatorzy notują swoje spostrzeżenia na piśmie.

Po tym, jak wszyscy uczestnicy projektu odegrają przynajmniej jedną rolę, następuje ogólna dyskusja.

Role: *cichy, obserwator, aktywista, menedżer, lider, innowator, doradca, nieszczęśnik, kontroler.*

**Sytuacja**, którą drużyna z podziałem na rol, musi rozwiązać w ciągu 5 minut:

„Jesteście zespołem budującym biznes. Potrzebujesz 100 000 euro, aby rozwinąć swój biznes. Złożyłeś wniosek do banku, który odpowiedział, że może Ci pożyczyć tylko 75 000 EUR. Musisz zdecydować, z czego zrezygnujesz w swoim budżecie.

Twój plan wykorzystania 100 000 EUR był następujący: 20 000 EUR na samochód ciężarowy, 15 000 EUR na wypłatę wynagrodzeń dla nowych pracowników, 35 000 EUR na maszyny

przyspieszające proces produkcji, 20 000 EUR na remont pomieszczeń produkcyjnych, 10 000 EUR na zakup narzędzi potrzebnych do produkcji.”

**Zadanie:** znajdź wspólne rozwiązanie

Po odegraniu scenki przez jedną drużynę następuje zamiana uczestników: ci, którzy nie grali, losują karty, ci, którzy grali, stają się obserwatorami. Ci, którzy są obserwatorami, wypełniają tabelki.

## **5. Refleksja**

Podczas refleksji, każdy zespół jest omawiany po kolei. Najpierw obserwatorzy przekazują swoje spostrzeżenia - to, co zarejestrowali, określają, kto mógł odegrać jaką rolę. Uzasadniają swoje odpowiedzi.

Następnie drużyna, która grała daną rolę, zastanawia się: każda drużyna mówi, jaką rolę wylosowała, jak się w niej czuła, kto w drużynie najbardziej jej pomógł, a kto najbardziej przeszkadzał.

Dyskusja trwa tak długo, aż wszystkie drużyny zostaną omówione.

Każdy z uczestników jest pytany o to, jaka rola jest najbardziej dominująca w jego zachowaniu podczas pracy w zespole i dlaczego tak uważa. Pyta się ich również o to, jaka rola najbardziej ich ekscytuje, jaką rolę chcieliby pełnić i dlaczego?

Wykładowca zadaje wszystkim uczestnikom pytanie - co wyróżnia lidera od innych?



### **TYLENIS**

Jūs esate gabus, savo srities profesionalas, tačiau nedrįstate išsakyti savo nuomonės, todėl dažniausiai tylite. Jus sunku prakalbinti, Jūs su viskuo sutinkate, nors viduje suprantate, kad kiti žino ir geba mažiau ir Jūsų nuomonė palengvintų procesus.

### **LAIKRODININKAS**

Jums svarbiausia, kad komandoje viskas vyktų taip, kaip suplanuota. Nuolat sekate laiką ir kas kelios minutės primenate, kad turite viską suspėti padaryti laiku. Įvardijate kiek laiko komandai dar liko atlikti užduotį.

### **AKTYVISTAS**

Jūs nesate visų sričių žinovas, tačiau Jums atrodo, kad jūs viską galite. Visuomet siūlotės viską padaryti, nuolat reiškiate savo nuomonę, kartais kalbate visiškai ne į temą. Pastebite, kad kiti vengia su jumis bendrauti, nes aplink užgožiate visus.

### **VADOVAS**

Jūs esate komandos vadovas. Siekiate savo tikslų visais įmanomais būdais. Nurodinėjate įsakmiu tonu, ką kas turi padaryti, kas už ką turi prisiimti atsakomybę ir pan. Jums nelabai rūpi kitų nuomonė- svarbiausia, kad Jūsų išsikelti tikslai turi būti pasiekti.

### **LYDERIS**

Jūs esate lyderis, kuris linkęs išklausti kiekvieno nuomonės, skatinti ją išsakyti. Jums svarbiausia, kad visi komandos nariai būtų lygiaverčiai ir pateiktų savo poziciją analizuojamu klausimu. Esate linkęs padrąsinti, paskatinti, spręsti kylančius nesutarimus.

### **INOVATORIUS**

Jums svarbiausia kuo įdomesnis sprendimo būdas, nesigilinate ar jis padės pasiekti išsikeltų tikslų. „Kuo neįprasčiau- kuo įdomiau-kuo labiau stebinančiau“- Jūsų gyvenimo moto! Siūlote įvairiausias „crazy“ idėjas.

### **PATARĖJAS**

Jūs visiems stengiatės patarti: ką kas turėtų sakyti, ką kas turėtų daryti, kaip reikėtų elgtis ir pan. Svarbiausia Jums, kad būtumėte pastebėtas, nes galvojate, kad žinote daugiausiai ir turite teisę visiems „kišti“ savo nuomonę.

### **KONTROLIERIUS**

Jūs stengiatės visus ir viską kontroliuoti. Klausiate dažniausiai nesusijusių klausimų, kurie yra skirti žmonių kontrolei palaikyti. Jūsų pagrindinis tikslas viską apie visus žinoti: kur kas buvo, kas už ką atsakingas, kodėl pasakė vienaip ar kitaip. Mėgstate apkalbėti.

### **NELAIMINGASIS**

Jūs esate viskuo nepatenkintas: jums nepatinka šita komanda, jums nepatinka užduotys, kurias turite atlikti, jus erzina viskas aplink. Jūs pastoviai blogos nuotaikos. Jūsų mėgstamiausia frazė „Kas čia per nesąmonė, vis tiek nieko gero neišeis“.



**Temat:** PLANOWANIE CZASU

- Zadania:**
1. Za pomocą samooceny pomoc w zrozumieniu znaczenia planowania i zarządzania w celu osiągnięcia swoich celów.
  2. Umiejętność ustalania priorytetów zadań i działań zgodnie z metodą Eisenhowera.
  3. Omówienie działań i zachęcenie do przekazywania informacji zwrotnych.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca indywidualna, negocjacje, informacja zwrotna.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), konspekty.

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Obejrzenie i omówienie filmu.	Samoocena. Dyskusja.	Projektor, komputer, materiały dla uczestników, długopisy.	20 min.
2. Aspekty planowania czasu.	Wykład.	Slajdy, komputer, projektor.	10 min.
3. Omówienie i refleksja.	Dyskusja.		15 min.
4. Zadanie indywidualne „Zarządzanie czasem”.	Indywidualne ćwiczenie planowania czasu.	Materiał dla każdego uczestnika, długopisy, pusta kartka A4, karteczki samoprzylepne, tablica konferencyjna.	20 min.
5. Mapa idei „Budowanie biznesu”.	Praca w grupach.	Duże arkusze tablicy konferencyjnej dla każdej drużyny, kolorowe markery.	20 min.
6. Refleksja.	Podsumowanie.		5 min.

**1. Obejrzenie i omówienie filmu.**

Plansza z wydrukowaną tabelą jest rozdawana uczestnikom przed projekcją filmu. Uczestnicy proszeni są o wypełnienie pierwszej części tabeli „Jak zachowuję się normalnie”. Wymienić najważniejsze dla siebie czynności i wypisz, na co poświęcasz najwięcej i najmniej czasu, w kolejności malejącej.

	Przed obejrzeniem filmu: <i><u>Jak zachowuję się normalnie</u></i>	Po obejrzeniu filmu: <i><u>Jak chciałbym rozdysonować swój czas</u></i>
Spędzam większość czasu:		Kamienie:
Mniej czasu przeznaczam:		Małe kamyczki:
Poświęcam mniej swojego czasu:		Piasek:
Najmniej mojego czasu przeznaczam:		Woda:

Odtwarzany jest film dla uczestników: [https://www.youtube.com/watch?v=F5JI\\_6nsgaM](https://www.youtube.com/watch?v=F5JI_6nsgaM)

Po zakończeniu oglądania, każdy z uczestników proszony jest o wypełnienie drugiej części tabeli „Jak chciałbym podzielić swój czas”, zgodnie z tą samą logiką - od największego wykorzystania czasu do najmniejszego.

**Dla wykładowcy:** głównym przesłaniem filmu na Youtube jest to, że powinniśmy zacząć planować swój czas od rzeczy najważniejszych, a rzeczy najmniej ważne zostawić na koniec. Tylko wtedy, gdy najważniejsze sprawy są załatwione, możemy zająć się sprawami mniej ważnymi. Planując swój czas i plan dnia, najważniejszą rzeczą jest spisanie wszystkich działań w kolejności priorytetów, zaczynając od najważniejszych.

Wielkie skały to najważniejsze rzeczy, które pozwolą Ci osiągnąć Twoje cele;

Kamyczki - mniej ważne;

Piasek - jeszcze mniej ważne;

Woda - najmniej ważne rzeczy, które lubisz robić, ale nie pomagają Ci w osiągnięciu Twoich celów.

## 2. Najważniejsze aspekty planowania czasu

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

## 3. Omówienie i refleksja

Wszyscy uczestnicy proszeni są o wzięcie wypełnionej tabeli i przyjrzenie się jej, a wykładowca zadaje pytania:

1. Na co poświęcasz najwięcej i najmniej czasu?
2. Co zmieniło się w Twojej tabeli po obejrzeniu tego filmu?
3. Jak myślisz, co musisz zrobić, aby zmiana, której pragniesz, stała się rzeczywistością?

#### **4. Zadanie indywidualne „Planowanie czasu“.**

- Uczestnicy proszeni są o wypisanie 20 zadań, które mają (obiecali) lub powinni wykonać w ciągu najbliższego miesiąca.
- Uczestnicy otrzymują 1 kartkę papieru z wydrukowaną tabelą czasu Eisenhowera.
- Uczestnicy proszeni są o wpisanie tych zadań do podanej tabeli, rozdzielając je zgodnie z metodologią Eisenhowera.

Po zakończeniu ćwiczenia, uczestnicy proszeni są o podzielenie się swoimi uwagami poprzez zadawanie pytań:

5. Jakie prace należy wykonać w pierwszej kolejności i dlaczego?
6. Dlaczego tak się dzieje, że czasami nasza praca nie jest wykonywana na czas? Jakie są tego powody?
7. Co się dzieje, gdy człowiek nie dotrzymuje obietnic złożonych sobie lub innym?

#### **5. Zadanie grupowe „Mapa pomysłów“.**

- Uczestnicy zostają podzieleni na grupy po 4 osoby. Każda grupa otrzymuje duży arkusz tablicy konferencyjnej oraz zestaw kolorowych flamastrów.
- Lektor przedstawia zadanie: „Jesteście zespołem z pomysłem na biznes. Masz pomysł na biznes: zamierzasz świadczyć usługi dla samotnych starszych osób w swoim mieście. Należy obliczyć zapotrzebowanie na zasoby, w tym czas. Na środku arkusza każdego zespołu wpisz „*POMAGANIE SAMOTNYM STARSZYM LUDZIOM*”. Zarys. Na podstawie tego zdania narysuj promienie i zapisz główne kroki, które musisz wykonać, a obok nich zasoby, których będziesz potrzebować i ile.

NP.



### 1. Badanie potrzeby na usługi

Zasoby: Czas - 2 tygodnie;

ilość osób - 3 ; koszty transportu - 30 EUR; .....

### 2. Wynajem biura

Zasoby: Czas - 1 miesiąc;

ilość osób - 2; pieniądze - 200 EUR

## POMOC SAMOTNYM STARSZYM LUDZIOM

### 3. Zakup samochodu

Zasoby: Czas - 3 miesiące; pieniądze - 1500 EUR

ilość osób - 1.....

- Po narysowaniu mapy myśli uczestnicy ponownie korzystają z matrycy Eisenhowera do planowania czasu i zapisują kroki w podanej tabeli.
- Każdy zespół prezentuje swoją mapę myśli i komentuje uzupełnioną matrycę Eisenhowera:
  1. Które z nich są najważniejsze i dlaczego?
  2. Które z nich są najbardziej czasochłonne i dlaczego?
  3. Ile zasobów ludzkich potrzeba, aby wszystko było zrobione na czas?
  4. Jakich środków finansowych potrzebowalbyś na rozpoczęcie działalności? Co pomogłoby zmniejszyć zapotrzebowanie na te zasoby?

## **6. Refleksja.**

Uczestnicy proszeni są o opisanie jednym słowem najważniejszych rzeczy, których nauczyli się na temat zarządzania czasem.

## ZAŁĄCZNIKI

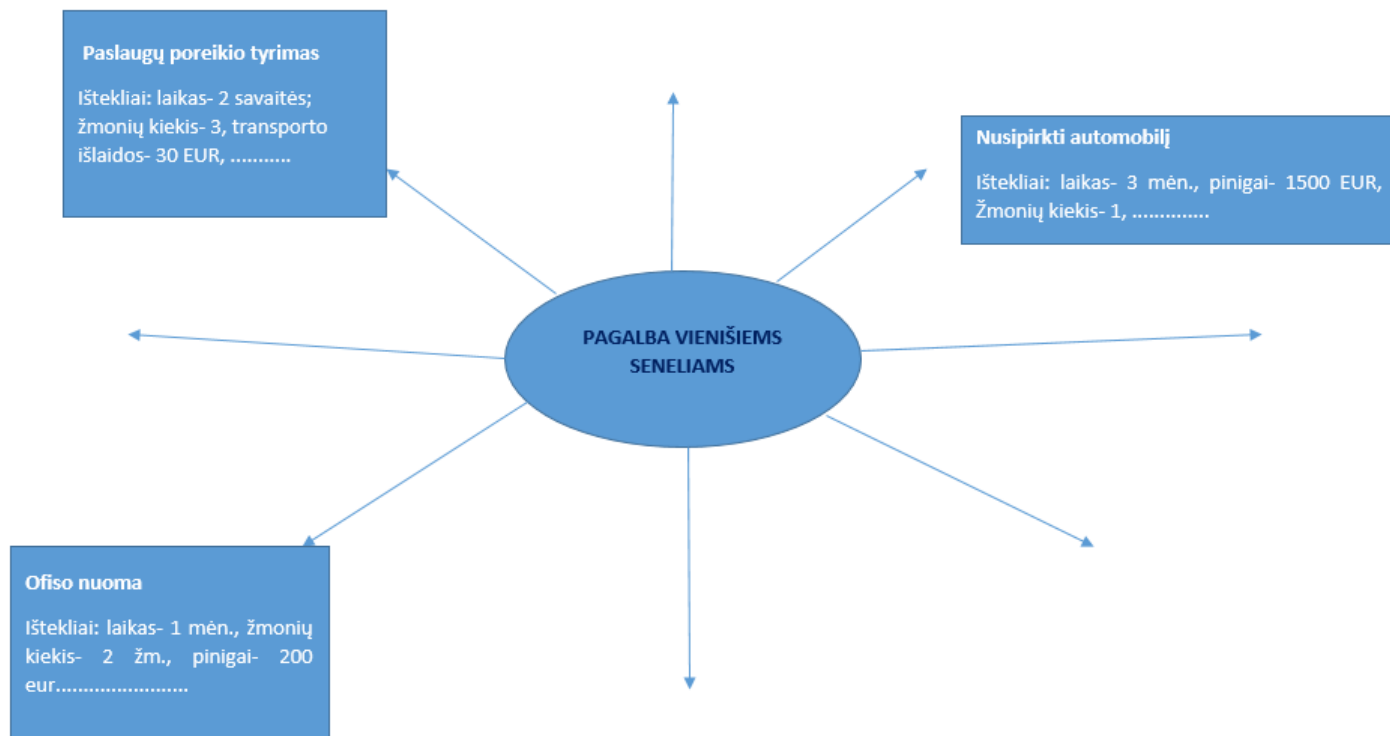
Tabela priorytetów

	Przed obejrzeniem filmu: <i><u>Jak zachowuję się normalnie</u></i>	Po obejrzeniu filmu: <i><u>Jak chciałbym rozdysponować swój czas</u></i>
Spędzam większość czasu:		<b>Kamienie:</b>
Mniej czasu przeznaczam:		<b>Małe kamienie:</b>
Poświęcam mniej swojego czasu:		<b>Piasek:</b>
Najmniej mojego czasu przeznaczam:		<b>Woda:</b>

Tabela planowania czasu według Eisenhowera.

	<b>PILNE</b>	<b>NIEPILNE</b>
<b>PILNE</b>	1. 2. 3. 4. 5.	1. 2. 3. 4. 5.
<b>NIEWAŻNE</b>	1. 2. 3. 4. 5.	1. 2. 3. 4. 5.

Mapa pomysłów. Przykład.



### 1. Badanie potrzeby na usługi

Zasoby: Czas - 2 tygodnie;

ilość osób - 3 ; koszty transportu - 30 EUR; .....

### 2. Wynajem biura

Zasoby: Czas - 1 miesiąc;

ilość osób - 2; pieniądze - 200 EUR

### POMOC SAMOTNYM STARSZYM OSOBOM

### 3. Zakup samochodu

Zasoby: Czas - 3 miesiące; pieniądze - 1500 EUR

ilość osób - 1.....



**Temat:** METODOLOGIA MYŚLENIA PROJEKTOWEGO

- Zadania:**
1. Zapoznanie z metodologią design thinking.
  2. Nauczenie stosowania modelu IBM do identyfikacji problemu i znalezienia jego rozwiązania.
  3. Umiejętność analizowania artykułów naukowych i gromadzenie dowodów opartych na nauce.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca w grupach, analiza literatury naukowej, odgrywanie ról, prezentacja pracy.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry).

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Metodologia design thinking.	Wykład i projekcja filmu.	Slajdy, komputer, projektor.	15 min.
2. Identyfikowanie problemu z zastosowaniem modelu IBM.	Praca w grupach.	Plansze konferencyjne, markery.	25 min.
3. Refleksja.	Analiza.		5 min.
4. Zastosowanie modelu IBM w celu znalezienia rozwiązania.	Dyskusja.	Plansze konferencyjne, markery.	30 min.
5. Przedstawienie modelu IBM.	Praca w grupach.		15 min.

**1. Metodologia design thinkin.**

Wykład lektora ze slajdami.

Oglądanie filmu: <https://www.youtube.com/watch?v=a7sEoEvT8l8>

Film przybliży czym jest design thinking. Myślenie projektowe składa się z kluczowych elementów, takich jak:

Identyfikacja problemu (problem, który jest istotny dla społeczności);

Znalezienie rozwiązania problemu. Może to być rozwiązanie, które nigdy wcześniej nie było stosowane lub udoskonalenie już istniejącego;

Metodologia design thinking jest skoncentrowana na kliencie, uwzględnia kontekst problemu, kulturę wokół klienta - widziana jest całość.

Model design thinking opiera się na bezpośredniej obserwacji i danych jakościowych, co tworzy empatyczne spojrzenie na klienta z problemem, który próbujemy rozwiązać.

W poszukiwaniu rozwiązania tworzone są prototypy, które z czasem mogą być udoskonalane, aż do momentu, gdy klient będzie zadowolony i skłonny zapłacić za produkt lub usługę.

Trzy podstawowe kroki w myśleniu projektowym to: idea-prototypowanie-testowanie. Ten cykl się zamyka i jest powtarzany w kółko, aż powstanie właściwy produkt dla klienta.

Ta metodologia uwalnia kreatywność i prowadzi do lepszych, innowacyjnych rozwiązań. W tej metodologii szczególnie zachęca się do współpracy.

## **2. Identyfikowanie problemu z zastosowaniem modelu IBM.**

- Uczestnicy są podzieleni na grupy 3-4 osobowe.
- Zadanie polega na zidentyfikowaniu jak największej liczby problemów (co najmniej 10), z którymi borykają się młodzi ludzie.
- Po zidentyfikowaniu problemów, przedyskutujcie każdy z nich w grupie i wybierzcie ten, który grupa uważa za najważniejszy i najistotniejszy.
- Wykorzystaj Internet, aby znaleźć uzasadnienie problemu, odpowiadając na pytania:
  1. Jakie są dowody na to, że dana kwestia jest istotna?
  2. Ilu młodych ludzi i gdzie jest najbardziej narażonych na ten problem?
  3. Dlaczego konieczne jest zajęcie się tym problemem?
  4. Jakie są konsekwencje nierozwiązania tego problemu?
  5. Inne informacje, które mogą mieć znaczenie dla sprawy.

## **3. Refleksja.**

Uczestnicy są zapraszani do podzielenia się tym, czego nauczyli się z tego wykładu.

## **4. Zastosowanie modelu IBM w celu znalezienia rozwiązania.**

- Uczestnicy identyfikują różne grupy w swoim zespole, które mogą być zainteresowane znalezieniem rozwiązania wybranego przez nich problemu. Na przykład, jeśli wybranym problemem jest zdrowie psychiczne młodych ludzi, to zainteresowanymi grupami mogą być: młodzież, rodzice, wychowawcy, itd. Jeśli wybranym problemem jest zanieczyszczenie środowiska, to grupami interesantów mogą być: młodzi ludzie, biznes, rząd, itp.

- W grupie każdy uczestnik wybiera, którą grupę interesantów będzie reprezentował i wyraża zmianę, jaką chciałby zobaczyć na tym stanowisku. Uczestnicy zapisują na kartce papieru wszystkie oczekiwane zmiany z różnych perspektyw i szukają wspólnego rozwiązania problemu, które zaspokoi potrzebę zmiany wyrażoną przez różne grupy.
- Wykorzystując metodologię IBM design thinking, uczestnicy szukają jednolitego rozwiązania problemu, przechodząc przez wszystkie części modelu.
- Po wykonaniu zadania, każda grupa wyznacza jedną osobę do „komisji ekspertów” i drugą do „komisji prawdziwych klientów”.

## **6. Przedstawienie modeli IBM.**

Wykładowca będzie tworzył panel ekspertów oraz grupę prawdziwych klientów.

Pozostali członkowie prezentują swoje prace:

- Identyfikuje problem,
- Uzasadnia to za pomocą znalezionych informacji naukowych,
- Dostarcza spostrzeżeń od grup interesantów,
- Przedstawia wybrane rozwiązanie problemu.

Panel ekspercki: zadaje pytania każdej grupie po prezentacji i udziela konstruktywnej informacji zwrotnej: czy problem jest istotny, co należy poprawić, czy wybrane rozwiązanie jest optymalne.

Panel prawdziwych klientów: słuchają prezentacji, stawiają się w roli prawdziwego klienta i przedstawiają swoje spostrzeżenia.

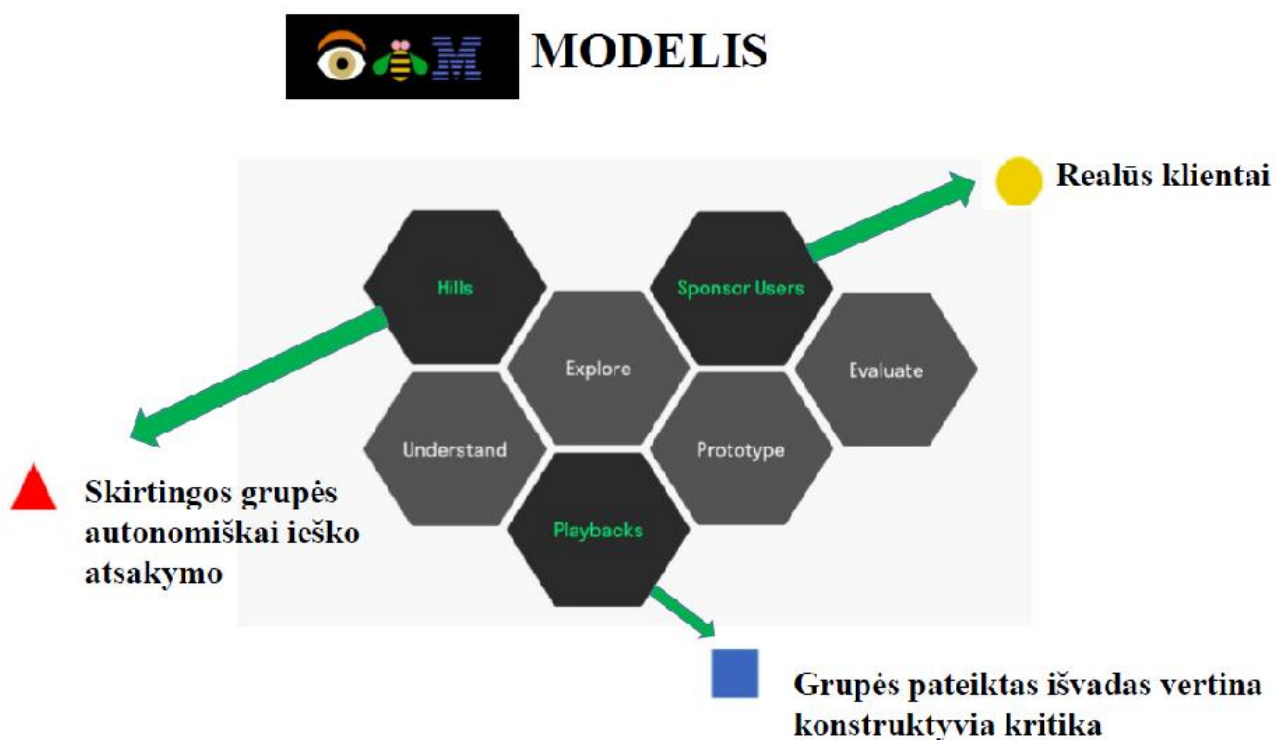
## ZAŁĄCZNIKI

### MODEL

Różne grupy samodzielnie szukają odpowiedzi (HILLS)

Wnioski grup są oceniane krytyką konstruktywną (SPONCOR USERS)

Realni klienci (PLAYBACKS)



**Temat:** GENEROWANIE POMYSŁU NA BIZNES

- Zadania:**
1. Zapoznanie uczestników projektu z procesem generowania pomysłu na biznes.
  2. Zidentyfikowanie problemu, który biznes będzie rozwiązywał i dostosowanie do niego modelu biznesowego.
  3. Poprawa umiejętności komunikacji i współpracy.

**Metody:** przedstawieni tematu w formie prezentacji, praca w grupach, prezentacje.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry), arkusze do tablicy konferencyjnej dla zespołów.

**Czas:** 4 godziny akademickie (180 min.)

<b>Treść</b>	<b>Metoda</b>	<b>Środki</b>	<b>Czas</b>
1. Jak powstaje pomysł na biznes?	Prezentowanie.	Projektor, komputer, slajdy.	10 min.
2. Identyfikowanie problemu.	Praca w grupach.	Komputery, telefony, długopisy, plansze konferencyjne.	20 min.
3. Prezentacje.	Dyskusja.		15 min.
4. Analizowanie wybranego problemu i szukanie rozwiązań.	Praca w grupach.	Komputery, telefony, długopisy, plansze konferencyjne.	30 min.
5. Prezentacje.	Dyskusja.		15 min.
6. Opracowanie modelu biznesowego dla rozwiązania wybranego problemu.	Praca w grupach.	Plansze konferencyjne dla każdej drużyny, kolorowe markery.	30 min.
7. Prezentacje.			15 min.

**1. Jak powstaje pomysł na biznes?**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

**2. Identyfikowanie problemu.**

Uczestnicy są zapraszani do tworzenia grup, w których będą kontynuować pracę nad swoim modelem biznesowym. W przypadku trudności z podziałem na grupy, może to zrobić

prowadzący, starając się, aby bardziej aktywni uczestnicy dołączyli do wszystkich grup i byli liderami, a nie pracowali wszyscy razem w jednej grupie.

Po podziale na grupy, uczestnicy otrzymują 1 duży arkusz papieru na tablicę konferencyjną, markery i zadanie stworzenia mapy myśli problemu, który chcą rozwiązać, z której muszą wybrać problem, który będą próbowali rozwiązać. Uczestnicy otrzymują przykład mapy myśli. Wyjaśnia się, że

bardzo często zidentyfikowane problemy są bardzo szerokie - należy je jak najdokładniej rozbić, a następnie wybrać jedną z drobniejszych części.



Przykład „Mapa idei zidentyfikowanego problemu“

### Przykład mapy myśli dla zidentyfikowanego problemu:

**Poczta elektroniczna - > przewidywalne hasło; spam; niebezpieczny adres; e-maile od nieznanych osób**

**Surfowanie w sieci - > Nieznajomi „koledzy”; etyka; upublicznianie informacji osobistej;**

### BEZPIECZNE ZACHOWANIE W INTERNECIE

**Komunikowanie się na portalach społecznych  
Ujawnienie danych osobowych**



	<p>1.2.Omówienie problemu z radą uczniowską</p> <p>1.3.Zainicjowanie spotkania z administracją szkoły;</p> <p>1.4.Poszukiwanie możliwości finansowych;</p> <p>1.5.....</p> <p>1.6.....</p>	1.2.1. ....	.....
Kształcenie uczniów w zakresie znaczenia zaburzeń			
Ogłosić konkurs na „Najbardziej odpowiedzialną klasę”.			
.....			

### 5. Przedstawienie możliwości rozwiązania problemu.

Zespoły prezentują swoje prace. Członkowie innych zespołów mogą zadawać pytania i czynić spostrzeżenia, które prowadzący odnotowują, a następnie omawiają i decydują o ich uwzględnieniu lub zignorowaniu.

### 6. Opracowanie modelu biznesowego dla rozwiązania wybranego problemu

Na podstawie podanego przykładu (w formacie .jpg do powiększenia) i udoskonalając go, stwórz swój własny model biznesowy, który będzie odzwierciedlał:

procesy;

części procesów, które są wyróżnione;

podmioty zaangażowane w te procesy;

i inne aspekty działalności, które uważasz za najważniejsze (np. społeczne), itp.



Proszę wskazać, ile zasobów będzie potrzebnych na poszczególnych etapach i jakie zasoby będą potrzebne.

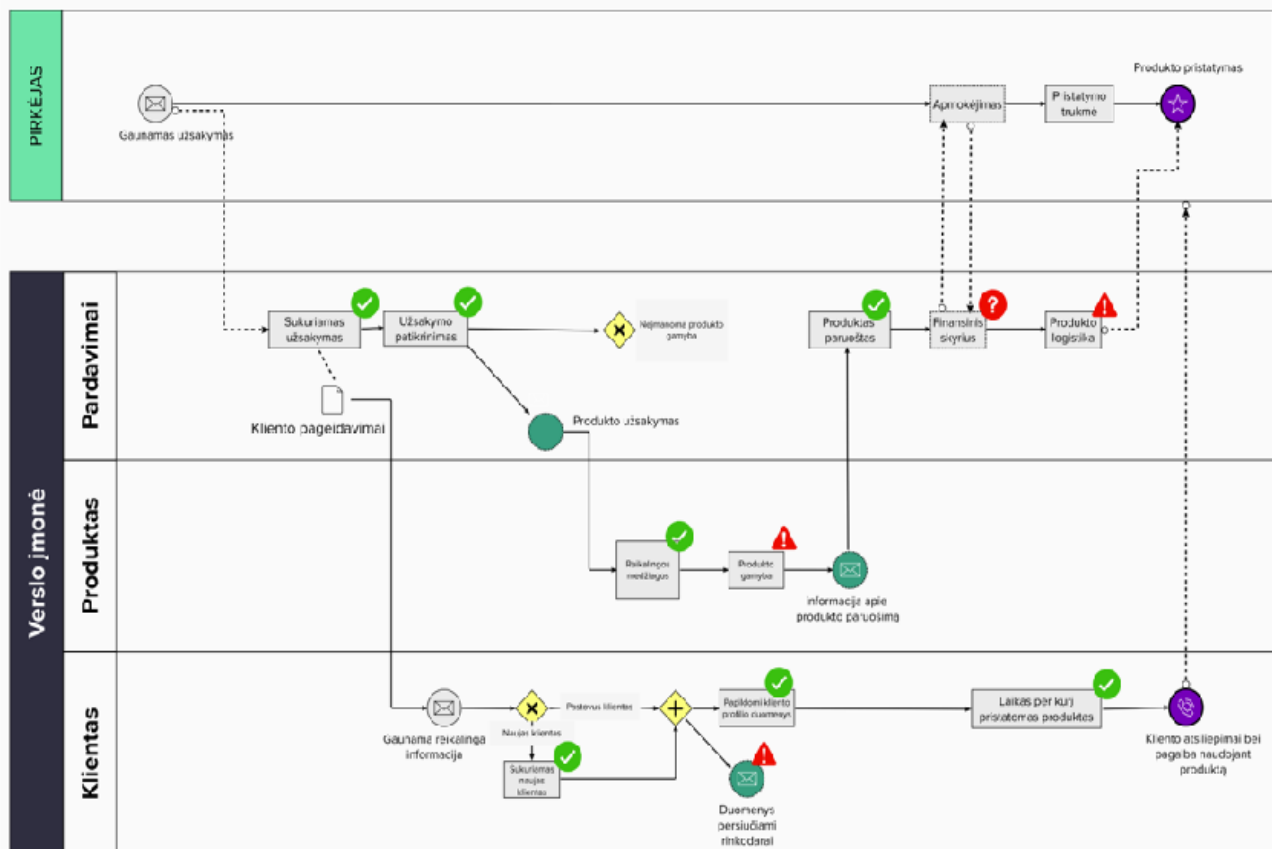
#### **7. Przedstawienie modelu biznesowego. Sesja pytań i odpowiedzi.**

Zespoły prezentują całą swoją pracę, którą wykonały na temat generowania pomysłów biznesowych.

Prezentacje powinny być przygotowane w formacie .ppt lub innym. Prezentacje powinny odzwierciedlać całą drogę zespołu - od identyfikacji problemu do przedstawienia możliwego, realistycznego modelu biznesowego.

Pozostałe zespoły przedstawiają poruszone kwestie.



**Temat:** BIZNESPLAN I ZARZĄDZANIE FINANSAMI

- Zadania:**
1. Przedstawienie głównych części pisania biznesplanu.
  2. Zachęcanie do krytycznego myślenia.
  3. Nauczenie obliczania kluczowych wskaźników finansowych przedsiębiorstwa.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca w grupach, konsultacje.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry).

**Czas:** 3 godziny akademickie (135 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Co to jest biznesplan?	Przedstawienie, oglądanie materiału wideo.	Komputer, projektor, slajdy.	25 min.
2. Biznesplan - co już mamy?	Twórcza praca w grupach.	Duża tablica konferencyjna, markery, komputery.	20 min.
3. Pisanie biznesplanu.	Praca w grupach.	Komputery.	45 min
4. Analiza SSGG.	Praca w grupach.	Komputery.	25 min.
5. Plan finansowy.	Praca w grupach.	Komputery.	20 min.

### 1. Co to jest biznesplan?

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

Przegląd materiału wideo: <https://www.youtube.com/watch?v=ZEMbKzy7FD8>

Film przedstawia główne aspekty pisania biznesplanu:

Możesz zacząć pisać biznesplan, gdy masz tylko pomysł - nie potrzebujesz pieniędzy, nie potrzebujesz specjalnych umiejętności i zdolności - możesz uczyć się na bieżąco;

Biznesplan daje jasność - wkłada wszystko na półki, dzięki czemu dużo wyraźniej widać, co jest ważne - co dalej itd. Biznesplan przedstawia cele, w stosunku do których ustalany jest cały plan, pomaga przewidzieć, jak można go zrealizować.

Podczas pisania biznesplanu nie liczy się jego złożoność czy prostota, ale jasność i możliwość podjęcia działań. Nie obawiaj się, że podczas pisania biznesplanu możesz nie być w stanie od razu odpowiedzieć na wszystkie pytania - to normalne. Pisanie biznesplanu polega na przemyśleniu

wszystkiego przed otwarciem firmy. Ponadto, podczas pisania biznesplanu mogą pojawić się dodatkowe pytania, na które zaleca się odpowiedzieć. Pisanie biznesplanu polega na spojrzeniu na pytania i odpowiedzi „z góry” i szukaniu odpowiedzi tam, gdzie ich jeszcze nie ma.

Pisanie biznesplanu składa się z 6 głównych części, które zaleca się zapisywać na osobnych kartkach, a następnie połączyć w jeden dokument. Możesz tworzyć nagłówki dla różnych stron: przegląd, wiadomość, marketing, produkt, produkcja i dostawa, cele.

Przegląd	W tej części powinieneś opisać, czym będzie zajmował się Twój biznes i jaki będzie jego model biznesowy. Obejmuje to nazwę firmy, strukturę biznesową oraz lokalizację, w której będziesz rozwijać swój biznes. Ważne jest również, aby w tej sekcji napisać misję i wizję firmy. Ważne jest również, aby zawrzeć w nim informacje o tym, kto co będzie robił i kto będzie odpowiedzialny za rozwój biznesu. Główne obszary, które należy poruszyć to marketing i sprzedaż, procesy i finanse.
Wiadomość	W tej części bardzo ważne jest, aby sprecyzować wiadomość, którą chcesz przekazać swoim nabywcom. Jest to również część, w której musisz wyjaśnić: kim są Twoi potencjalni klienci, w jaki sposób wejdiesz w ich życie i jak pomożesz im rozwiązać problem i osiągnąć rezultat, którego oczekują. Powinieneś zastanowić się, dlaczego kupujący wybiorą Ciebie zamiast konkurencji. Ta część może być wykorzystana do uszeregowania kroków (od najważniejszego do najmniej ważnego), jak krok po kroku wszystko, co zapisałeś, będzie realizowane w praktyce.
Marketing i sprzedaż	W pierwszej kolejności należy określić grupę docelową nabywców - portrety demograficzne (dochody, obszar zamieszkania, wiek) i psychograficzne (zainteresowania, pragnienia, obawy). Ważne jest również, aby przewidzieć wielkość docelowej grupy klientów i sposób dotarcia do niej (gdzie znajdują się ci klienci). Jeśli masz trudności z odpowiedzią na pytania dotyczące potencjalnego klienta, na tym etapie warto przeprowadzić badanie potrzeb klienta, aby dowiedzieć się, którzy klienci są zainteresowani Twoim produktem, gdzie mogliby go kupić itp.

	<p>Ta część procesu dotyczy tego, w jaki sposób klienci dowiedzą się o Twojej marce, jak i gdzie ją zobaczą, w jaki sposób zostanie nawiązany kontakt oraz w jaki sposób wprowadzisz swój pomysł na rynek.</p>
<p>Produkt/usługa</p>	<p>Dla tej części, zaleca się, aby wziąć tylko jeden produkt, który jest głównym. Możesz produkować i sprzedawać wiele różnych produktów, ale musisz określić podstawowy produkt, na którym będziesz budować swój przekaz dla konsumenta. Dobry opis jednego produktu, wokół którego będzie się kręcić cała komunikacja firmy, ułatwi wprowadzenie na rynek innych produktów. Powinniśmy opisać, czym jest produkt i czego oczekujemy w wyniku jego sprzedaży. Należy zauważyć, że sam produkt nie tworzy rezultatu - to fakt, że Twoja firma go sprzedaje, czyni to. Ważne jest, aby określić, jak życie klienta zmienia się poprzez zakup produktu i jaką zmianę wywołuje produkt. Ta sama zasada może być wykorzystana do opisanie innych produktów, które Twoja firma będzie sprzedawać.</p>
<p>Produkcja i zaprezentowanie</p>	<p>Ta część nie jest poruszana w filmie - jest pominięta, ale bardzo ważne jest określenie, w jaki sposób będziesz prezentować produkt klientowi: czy stworzysz sklep internetowy, czy klient będzie mógł kupić produkt lub usługę tylko lokalnie. W części produkcyjnej należy odpowiedzieć sobie na następujące pytania: gdzie będziesz produkował, ile będzie kosztowało wyprodukowanie całego wyrobu, czego użyjesz do produkcji, skąd weźmiesz materiały potrzebne do produkcji.</p>
<p>Cele, do których dążysz</p>	<p>Oczekiwania powinny być perspektywiczne, tzn. trzeba je opracować na pewien okres w przyszłości, który może wynosić od roku do kilku lat. W tej części warto oszacować, jaką sprzedaż planujesz osiągnąć, jaki będzie Twój przychód brutto, Twoje zyski, liczba klientów, którym pomożesz oraz liczba klientów, do których dotrze Twój przekaz. Ważne jest również, aby przewidzieć rozwój biznesu. Cele powinny być mierzalne, jasno określone i mieć ramy czasowe, w których powinny zostać osiągnięte.</p>

## **2. Biznesplan - co już mamy?**

Uczestnicy pracują w tych samych grupach, w których pracowali nad wygenerowaniem pomysłu na biznes.

Po zapoznaniu się z materiałem praktycznym, który już posiadają ze szkolenia z generowania pomysłów na biznes, wypełniają tabelę biznesplanu w obszarach, które są jasne z poprzedniego szkolenia.

## **3. Pisanie biznes planu.**

Pracując w grupach, uczestnicy uzupełniają tabelę biznesplanu znajdującą się w załącznikach, starając się uzasadnić opłacalność pomysłu na biznes. W razie potrzeby wykładowca udzieli uczestnikom porady.

## **4. Analiza SSGG.**

Uczestnicy projektu wypełniają tabelę analizy SSGG. W razie potrzeby lektor udziela uczestnikom wskazówek.

## **5. Wypełnienie tabeli planu finansowego (zysk-strata).**

- Po opracowaniu biznesplanu uczestnicy uzupełniają dokumenty finansowe firmy.

Źródła finansowania obejmują to, ile zainwestują sami oraz ile i skąd pozyskają dodatkowych środków. Wyposażenie lokalu - tabela pokazuje, jakie wyposażenie będzie potrzebne do lokalu i podaje szacunkowe koszty (wyposażenie potrzebne zarówno do pracy administracyjnej, np. komputer, jak i do pracy produkcyjnej, np. maszyna do szycia lub krosno). Tabela wynagrodzeń personelu przedstawia stanowiska, które będą potrzebne i wynagrodzenia, które będą im wypłacane - przy użyciu arkuszy kalkulacyjnych do wypełnienia tabeli.

Koszty administracyjne - są to koszty wykonywania funkcji administracyjnych - rachunki telefoniczne, rachunki za Internet, rachunki za energię elektryczną, materiały piśmienne itp.)

Koszty wytworzenia - wszystkie koszty poniesione przy wytwarzaniu produktów. Np. energia elektryczna, gaz, materiały do produkcji wyrobów, wynajem pomieszczeń itp. Np. w przypadku fryzjera kosztami produkcji byłyby farba do włosów, szampon, usługa ostrzenia nożyczek itp.

Rachunek zysków i strat jest uzupełniany po zestawieniu wszystkich danych z tabel i pokazuje, czy biznes będzie przynosił straty, czy zyski.

ZAŁĄCZNIKI

BIZNES PLAN

<b>Członkowie zespołu</b>	
<b>Nazwa firmy</b>	
<b>Misja</b>	
<b>Wizja</b>	
<b>Wartości</b>	
<b>Historia twojej firmy</b>	
<b>Jaki problem rozwiązujesz? Jaką wiadomość chcesz wysłać do swoich klientów?</b>	
<b>Opisz produkt lub usługę, nad którą pracujesz.</b>	
<b>Kim są Twoi konkurenci? Ile jest ich na rynku, do którego kierujesz swoją ofertę? Dlaczego klient miałby wybrać właśnie Ciebie?</b>	
<b>Kim są Twoi klienci? Opisz obraz potencjalnego klienta.</b>	
<b>Jakie są bariery, które możesz napotkać wchodząc na rynek? Jak się z nimi uporasz?</b>	
<i>Problem</i>	<i>Sposoby rozwiązań</i>
<b>Koszt produktu/usługi. Oblicz, jaki będzie koszt produktu/usługi, którą opracowujesz.</b>	
<i>Części składowe</i>	<i>Suma</i>
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



Razem (koszt 1 jednostki):
<b>Jaki będzie koszt produktu dla klienta? Proszę uzasadnić, podając obliczenia. Jaki procent ceny końcowej stanowi marża?</b>
<b>Ile pieniędzy będziesz potrzebował na rozpoczęcie działalności. Proszę podać szacunkowe dane. Skąd zamierzasz pozyskać środki na inwestycję? Jak będziesz go spłacać i w jakim okresie?</b>
<b>Jak dotrzesz do swojego klienta? Jak się o Tobie dowiedzą?</b>
<b>Do jakiej wielkości sprzedaży dążysz? Jaką sprzedaż musisz osiągnąć, aby biznes był opłacalny? Oblicz.</b>
<b>Jak będzie zarządzana Twoja firma? Ile osób planujesz zatrudnić i na jakich stanowiskach?</b>
<b>Inne informacje istotne dla inwestorów.</b>

Projekt LT-PL-4R-289 „*Mosty biznesowe: odważ się zrobić pierwszy krok*”, finansowany przez Program Współpracy INTERREG V-A Litwa-Polska.

PRZYKŁAD ANALIZY SSGG I KLUCZOWE PYTANIA, NA KTÓRE NALEŻY  
ODPOWIEDZIEĆ PRZY WYPEŁNIANIU TABELI

	Pomoc	Przeszkody W dążeniu do celu
Pochodzenie wewnętrzne (kultura organizacji)	<p>Atuty wewnętrzne możliwości instytucji. Lista wszystkich użytecznych zasobów organizacji, które mogą być wykorzystane do wpływania na otoczenie zewnętrzne.</p> <p>Przykład</p> <p>stosunkowo niskie koszty stabilna sytuacja finansowa dobre zasoby informacyjne doświadczeni menedżerowie dobra jakość produktów racjonalne cele i zadania</p>	<p>Słabości Cechy organizacji, które mają tendencję do zmniejszania jej przewagi konkurencyjnej nad innymi organizacjami i osłabiają jej zdolność do dostarczania wysokiej jakości usług lub towarów.</p> <p>Przykład</p> <p>częsta rotacja kadry kierowniczej przestarzałe wyposażenie słaby marketing i niejasne pozycjonowanie brak zdolności produkcyjnej</p>
Pochodzenie wewnętrzne (środowisko zewnętrzne)	<p>Możliwości okoliczności mogące przynieść rzeczywiste korzyści</p> <p>Przykład</p> <p>korzystna sytuacja polityczna ożywienie gospodarcze w kraju możliwości współpracy międzynarodowej korzystna przestrzeń strategiczna</p>	<p>Zagrożenia racjonalnie prawdopodobne zdarzenia, które mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność organizacji</p> <p>Przykład</p> <p>niekorzystne zmiany demograficzne w regionie nowi potencjalni konkurenci ujemna pozycja budżetowa zmiany w potrzebach konsumentów</p>

	<b>Pagalba</b> siekiant tikslo	<b>Kliūtys</b> siekiant tikslo
<b>Vidinė kilmė</b> (organizacinė kultūra)	<p><b>Stiprybės</b></p> <p>Institucijos vidiniai sugebėjimai. Sąrašas visų naudingų organizacijos resursų, kurie gali būti panaudoti išorinei aplinkai paveikti.</p> <p>Pavyzdžiui:</p> <p>Sąlyginai mažos sąnaudos; Stabili finansinė padėtis; Gerai informaciniai ištekčiai; Patyrę vadovai; Gera paslaugų kokybė; Pagrįsti tikslai ir uždaviniai.</p>	<p><b>Silpnybės</b></p> <p>Organizacijos bruožai, kurie paprastai mažina jos konkurencinį pranašumą kitų organizacijų atžvilgiu ir menkina gebėjimą tenkinti aukštos kokybės paslaugas ar prekes.</p> <p>Pavyzdžiui:</p> <p>Dažna vadovų rotacija; Pasenusi įranga; Silpna rinkodara ir neaiškus pozicionavimas; Gamybinio pajėgumo stoka.</p>
<b>Išorinė kilmė</b> (išorinė aplinka)	<p><b>Galimybės</b></p> <p>Aplinkybės, galinčios duoti realios naudos.</p> <p>Pavyzdžiui:</p> <p>Palanki politinė situacija; Ekonominis šalies pakilimas; Tarptautinio bendradarbiavimo galimybės; Palanki strateginė erdvė.</p>	<p><b>Grėsmės</b></p> <p>Pagrįstai tikėtini įvykiai, kurie gali pakenkti organizacijos veiklai.</p> <p>Pavyzdžiui:</p> <p>Nepalankūs demografiniai pokyčiai regione; Nauji galimi konkurentai; Negatyvi valdžios pozicija; Vartotojų poreikių pasikeitimas.</p>

<b>ANALIZA SSGG</b>	
<b>MOCNE STRONY</b>	<b>SŁABE STRONY</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
<b>MOŻLIWOŚĆ</b>	<b>ZAGROŻENIA</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
<b>WNIOSKI</b>	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

## PLAN FINANSOWY

Tabela 1. Źródła finansowania

<i>Kapitał własny</i>	<i>Inne źródła finansowania</i>	
	Źródło	Suma
<b>RAZEM:</b>	(Kapitał własny + inne źródła finansowania)	

Tabela 2. Wyposażenie lokalu

Wyposażenie lokalu	Ilość	Cena (szt.)	Suma
<b>Pomieszczenia administracyjne</b>			
<b>Pomieszczenie produkcyjne</b>			
<b>Razem:</b>			

Tabela 3. Dochód w ciągu 1/miesiąca

<b>ŹRÓDŁA DOCHODÓW</b>	<b>STAWKA DO OBLICZEŃ</b>	<b>SUMA (W 1 MIESIĄCU)</b>
1. Sprzedaż		

Tabela 4. Prognoza przychodów na 12 miesięcy

Rok 2022											
I m-sc	II m-sc	III m-sc	IV m-sc	V m-sc	VI m-sc	VII m-sc	VIII m-sc	IX m-sc	X m-sc	XI m-sc	XII m- sc
<b>RAZEM:</b>											

Tabela 5. Wynagrodzenie dla pracowników/1 miesiąc

Stanowisko	Wynagrodzenie (brutto)	Opłaty razem	Cena stanowiska pracy:
<b>RAZEM:</b>			

*Korzystać z kalkulatorów:* <https://www.money.pl/podatki/kalkulatory/plac/>

<https://www.auditum.lt/index.php/atlyginimu-skaiciuokle/atlyginimo-skaiciuokle.html>





Tabela 8. Koszty produkcji

<i>Koszty produkcji</i>	<i>W miesiącu</i>	<i>W ciągu roku</i>
<b>Razem:</b>		

### RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

<b>Pozycja</b>	<b>Objaśnienie</b>	<b>Suma</b>
1. Przychody ze sprzedaży	Cena produktu * liczba sprzedaży	
2. Pozostałe przychody	Gdzie i o ile więcej planujesz zarabiać	
3. Koszty wytworzenia towarów lub usług	Koszt towaru lub usługi * ilość wyprodukowana (materiały, płace, energia elektryczna, czynsz za lokal i inne koszty związane z produkcją)	
4. Pozostałe koszty	Wszystkie inne koszty niezwiązane bezpośrednio z produkcją towarów lub usług (np. reklama, wynajem biura, wynagrodzenie administratora itp.)	
5. Podatek dochodowy	Dowiedz się, jaki podatek dochodowy będzie miał zastosowanie do Twojej firmy (1+2-3-4)* X %	
6. Zysk netto	1+2-3-4-5	
<b>Wnioski:</b>		

**Temat:** MODEL BIZNESOWY CANVAS

- Zadania**
1. Przedstawienie modelu biznesowego Canvas.
  2. Rozwijanie analitycznego myślenia.
  3. Zachęcanie do udzielania informacji zwrotnych.

**Metody:** przedstawienie tematu w formie prezentacji, praca w grupach, konsultacje.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, tablica konferencyjna z papierem, materiały piśmiennicze (markery, flamastry).

**Czas:** 2 godziny akademickie (90 min.)

Treść	Metoda	Środki	Czas
1. Wprowadzenie do modelu biznesowego Canvas.	Wykład, oglądanie materiałów wideo.	Komputer, projektor, slajdy.	10 min.
2. Wypełnianie modelu Canvas.	Twórcza praca w grupach.	Arkusze konferencyjne, urządzenia pomiarowe, komputery.	35 min.
3. Prezentacje modelu Canvas.	Prezentacje.		35 min.
4. Refleksja.	Praca w grupach.		10 min.

**1. Przedstawienie modelu Canvas.**

Wykładowca prezentuje część teoretyczną na slajdach wykładu.

**2. Uzupełnianie modelu Canvas.**

Uczestnicy pracują w tych samych grupach, w których pracowali nad wygenerowaniem pomysłu na biznes.

Po zapoznaniu się z materiałem praktycznym, który już posiadają ze szkolenia z generowania pomysłów na biznes, wypełniają tabelę biznesplanu w obszarach, które są jasne z poprzedniego szkolenia. Lektor demonstruje przykłady płócien biznesowych. Podkreśla się, że płótno powinno być wypełnione jak najpełniej. Płótno jest uzupełniane poprzez udzielenie odpowiedzi na dodatkowe pytania, które są dołączone do Płótna Biznesowego.

**3. Przedstawienie modeli biznesowych.**

Uczestnicy pracują w grupach, wykorzystując materiały z poprzednich ćwiczeń (materiał do generowania pomysłu na biznes, przygotowany biznesplan) do uzupełnienia modelu Canvas. Szablon Canvas i pytania pomocnicze są wykorzystywane jako materiały pomocnicze.

#### **4. Refleksja.**

Refleksja podzielona jest na dwie części: najpierw uczestnicy odpowiadają w swoich grupach roboczych na trzy pytania:

1. Czego się nauczyłem?
2. Jakie umiejętności i kompetencje udało mi się poprawić?
3. Jakiego jednego słowa użyłby zespół, aby opisać swoje doświadczenia z udziału w tym szkoleniu?

Jeden z członków zespołu zastanawia się.



**PROBLEM - ROZWIĄZANIE - UNIKALNA PROPOZYCJA WARTOŚCI - WYJĄTKOWA DOSTĘPNOŚĆ - KONSUMENTY - ZASOBY I PARTNERZY - KANAŁY - STRUKTURA KOSZTÓW - ŹRÓDŁA DOCHODÓW**

***PYTANIA POMOCNICZE DLA WYPEŁNIENIA MODELU BIZNESOWEGO CANVAS***

1. Użytkownicy - dla jakich użytkowników chcesz rozwiązać problem? Może istnieć kilka segmentów użytkowników. Krótko je opisz.

2. Problem - Twój główny problem do rozwiązania (powinien być oparty na dowodach - FAKTACH, BADANIACH RYNKU, WYWIADACH Z NIEKTÓRYMI UŻYTKOWNIKAMI). Proszę opisać, w jaki sposób konsumenci rozwiązują obecnie ten problem?

3. Rozwiązanie - co proponujesz -1-2 zdania o tym, jak rozwiążesz problem konsumenta.

4. Źródła dochodu - co będziesz zarabiać? Jak będziesz zarabiać?

5. Kanały - w jaki sposób konsumenci dowiedzą się o Twoim genialnym rozwiązaniu?

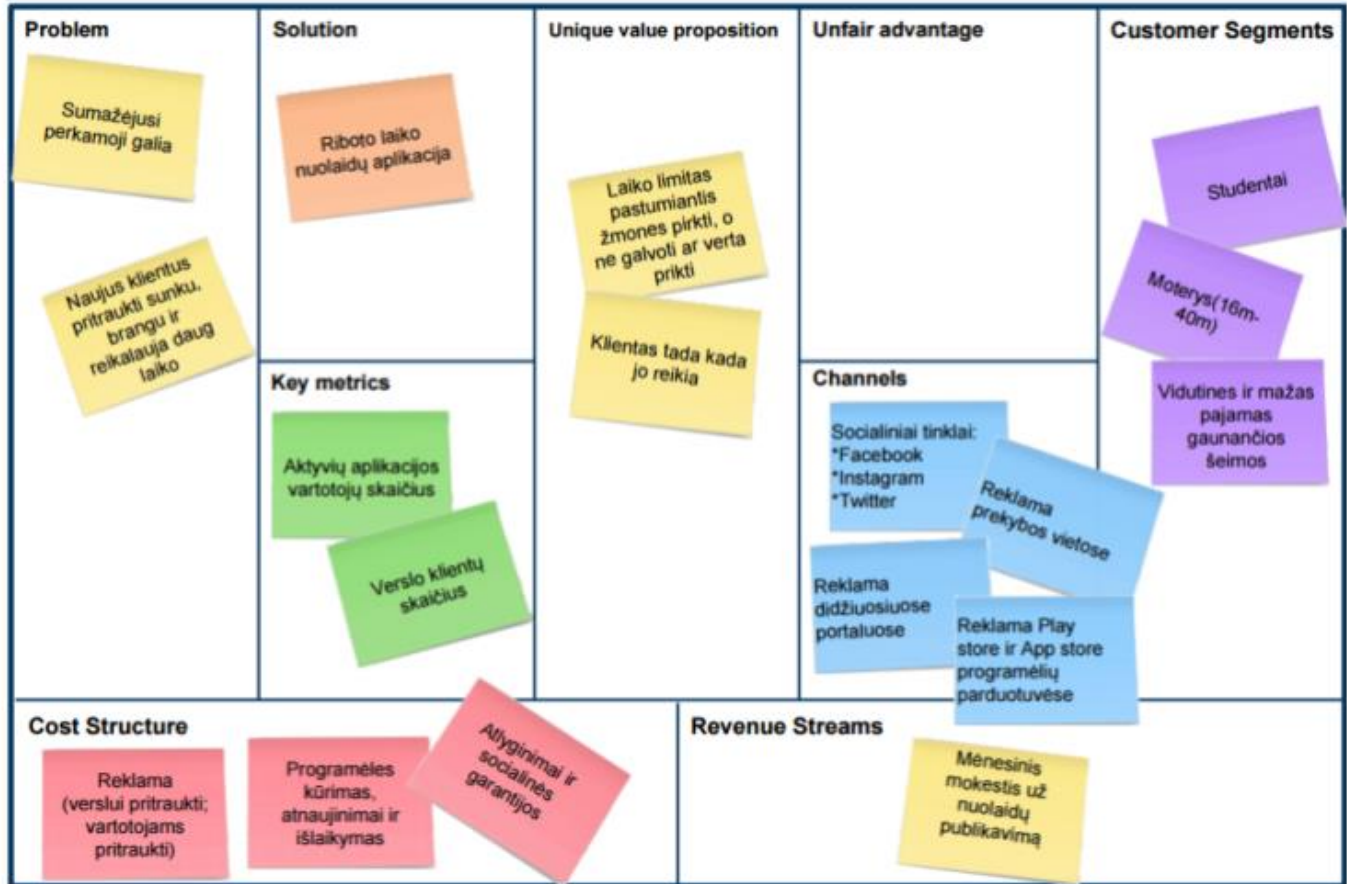
6. Zasoby i partnerzy - jakie zasoby już posiadasz, aby zrealizować pomysł? Jakich zasobów brakuje Ci jeszcze do zrealizowania pomysłu? Jakich partnerów należy zaangażować?

7. Unikalna przewaga - czym różnią się Państwo od rynkowych alternatyw/konkurentów? Dlaczego trudno będzie go skopiować?

8. Struktura kosztów - co będzie składało się na Twoje koszty? Jaki jest szacunkowy koszt realizacji pomysłu? Ile zarobisz? Jak będziesz zarabiać?

9. Unikalna propozycja wartości - jedno zdanie krótko opisujące wartość, jaką tworzysz dla konsumentów (musi być zapadająca w pamięć i jasna).

PRZYKŁADY MODELI BIZNESOWYCH CANVAS



Problem zmniejszona siła nabywcza pozyskiwanie nowych klientów jest trudne, kosztowne i czasochłonne	Solution aplikacja z ograniczoną czasowo zniżką	Unique value proposition ograniczenie czasowe popychające ludzi do zakupu, a nie do zastanowienia się, czy warto kupić mieć klienta, kiedy go potrzebujesz	Unfair advantage  Channels sieci społecznościowe facebook instagram twitter reklama w punktach sprzedaży reklama na głównych portalach reklama w sklepie	Customer Studenti Kobiety (16-40 lat) Rodziny ze średnim i dużym dochodem
	Key metrics liczba aktywnych użytkowników aplikacji Liczba klientów biznesowych			

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289 „Verslo tiltai: išdrisk žengti pirmą žingsnį“

			Play i App Store	
<p>Cost structure</p> <p>reklama (w celu przyciągnięcia przedsiębiorstw; w celu przyciągnięcia konsumentów)</p> <p>aktualizacja i utrzymanie aplikacji</p> <p>wynagrodzenie i zabezpieczenie społeczne</p>		<p>Revenue Streams</p> <p>miesięczna opłata za rabaty wydawnicze</p>		

**Product: HealthyBell**

<p><b>Problems (su dabartiniu skrandžio žiedu):</b></p> <p>1. Nemotyvuoja viršsvorio turinčius žmones mesti svorį, kadangi rezultatai matomi po ilgesnio laiko;</p> <p>2. Komplikacijos (maisto atpylimas, skrandžio erozija, stemplės išsiplėtimas);</p> <p>3. Nepatogus metodus pacientų svorio priežiūrai.</p> <p><b>Existing Alternatives:</b></p> <p>Skrandžio apylankos operacija;</p> <p>Skrandžio apjuosimo operacija;</p> <p>Skrandžio išilginio vamzdelio suformavimo operacija;</p> <p>Skrandžio plikacijos operacija.</p>	<p><b>Solution:</b></p> <p>Skrandžio žiedas su jutikliu, kuris matuoja skrandžio turį, perduoda duomenis klientui bei gydytojams, saugoja duomenis duomenų bazėje tolesnei analizei.</p>	<p><b>Unique Value Proposition:</b></p> <p>Inovatyvus; Paprastas naudoti; Portabilus; Ilgaamžiškas; Garantuotas savarankiškas gyvenimas; Tikslūs skrandžio turio išmatavimai.</p>	<p><b>Unfair Advantage:</b></p> <p>Įrenginys, kuris neturi alternatyvų; Paprastas dizainas (programinės įrangos) supaprastina naudojimą ir svorio priežiūrą; Gydytojų informavimas.</p>	<p><b>Customers:</b></p> <p>Gydytojai, kuriuose atliekamas svorio mažinimo operacijos.</p>
	<p><b>Key Metrics:</b></p> <p>Parduotų prietaisų skaičius; Atsiliepimai; Bendradarbiavimas su gydytojais; Progreso ataskaita.</p>			
<p><b>Cost structure:</b></p> <p>App'io ir tinklalapių sukūrimas: 15000€.</p> <p>Programinės įrangos priežiūra ir atnaujinimas: 500€/mėn.</p> <p>Reklama 500€/mėn.</p> <p>Įrangos nuoma (išperkamoji): 1000€/mėn.</p> <p>Patalpų nuoma: 300€/mėn.</p> <p>Darbuotojų atlyginimai: 10000€/mėn.</p> <p>Medicininis tyrimų atlikimai: 10000€;</p> <p>Gaminio elementai: 500€.</p> <p>Įrenginio pardavimo kaina: ~1500-2000€.</p>		<p><b>Revenue streams:</b></p> <p>Produkto pardavimai; Valstybės ir organizacijų parama; Investicijos.</p> <p>Peļno marža: pradžioje 7%, siekiamybė 15%.</p>		

<p>Problems (z obecną opaską žoľadekw)</p> <p>1. nie motyvuje osb z nadwagą do odchudzania w taki sposb, poniewaz efekty sá widoczne po dluższym czasie;</p> <p>2. Powikłania (cofanie się treści pokarmowej, rozszerzenie przelyku);</p> <p>3. Niestabilne podejście do zarządzania wagą pacjenta</p> <p>Operacja ominięcia żoľadka;</p> <p>Operacja zalożenia opaski na żoľadek;</p> <p>Operacja wytworzenia przewodu żoľadkowego;</p> <p>Plastyka żoľadka</p>	<p><b>Solution</b></p> <p>Pierścien na żoľadek z czujnikiem, który mierzy objętość żoľadka, przesyła dane do klienta i instytucji medycznych oraz przechowuje je w bazie danych do dalszej analizy</p>	<p><b>Unique value Proporsition</b></p> <p>Innowacyjny; Łatwy w użyciu; Przenośny, trwały; Gwarantowana niezależna żywotność; Dokładny pomiar objętości żoľadka</p>	<p><b>Unfair Andantage</b></p> <p>Urządzenie, które nie ma alternatywy; prosta konstrukcja (oparta na oprogramowaniu) upraszcza użytkowanie i utrzymanie wagi; Informacje dla lekarza</p>	<p><b>Customers</b></p> <p>placówki medyczne, w których przeprowadzane są operacje odchudzające</p>
	<p><b>Key Metrics</b></p> <p>Liczba sprzedanych urządzeń;</p> <p>Informacje zwrotne;</p> <p>Współpraca z instytucjami medycznymi; Raport z postępu prac</p>			
<p><b>Cost structure</b></p> <p>Rozwój aplikacji i strony internetowej: 15000€</p> <p>Utrzymanie i aktualizacja</p>	<p>Wykonanie badań medycznych: 10000 €/mies.</p> <p>Elementy produktu: 500 €</p> <p>Cena sprzedaży urządzenia: 1500-</p>	<p><b>Revenue streams:</b></p> <p>Sprzedaż produktów; Wsparcie rządowe i organizacyjne; Inwestycje.</p> <p>Marża zysku: 7% na początku, 15% docelowo</p>		

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289 „Verslo tiltai: išdrisk žengti pirmą žingsnį“

oprogramowania: 500 €/mies. Reklama: 500 €/mies. Wynajem sprzętu (leasing): 1000 €/mies. Czynsz najmu lokalu: 300 eur/men. Wynagrodzenie pracowników: 10 000 €/mies.	2000 €	
--	--------	--



**Temat: KOMUNIKACJA I MARKETING**

- Zadania:**
1. Przedstawienie znaczenia komunikacji i marketingu w budowaniu biznesu.
  2. Zidentyfikowanie największych błędów komunikacyjnych poprzez kreatywne zadania.
  3. Zaprezentowanie opracowanego modelu biznesowego w konkursie.

**Metody:** zadania twórcze, analiza wyników, nauczanie, prezentacje, refleksja.

**Potrzebne środki:** komputer, projektor, telefon, selfie stick, tablica konferencyjna, kartki papieru, markery.

**Czas:** 3 godziny akademickie (135 min.)

<b>Treść</b>	<b>Metoda</b>	<b>Środki</b>	<b>Czas</b>
1. Komunikacja i marketing.	Wykład.	Komputer, projektor, slajdy.	15 min.
2. Znaczenie komunikacji w komunikowaniu.	Zadania twórcze.	Telefon, selfie stick.	25 min.
3. Refleksja.	Dyskusja.		5 min.
4. Opracowanie planu komunikacji i marketingu.	Kreatywna praca w grupie.	Plansze konferencyjne, markery, komputery.	45 min.
5. Pitche (konkurs).		Wymagana liczba komisarzy (co najmniej 5 osób).	30 min.
6. Omówienie.			15 min.

**1. Komunikacja i marketing.**

Wykładowca przedstawia część teoretyczną wykładu na slajdach.

**2. Znaczenie komunikacji w komunikowaniu**

• **Zadanie I**

Wszyscy uczestnicy proszeni są o opuszczenie sali za drzwiami. Wykładowca przygotowuje telefon do filmowania (najlepiej za pomocą SELFI stick). Po uruchomieniu funkcji filmowania pierwszy uczestnik zostaje wezwany na salę. Wykładowca mówi następujący tekst:

„Wczoraj, około godziny 5, dwaj przyjaciele, Petras i Jonas, wybrali się razem na ryby. Łowili do godziny 21 i prawie nic nie złowili - tylko dwa małe okonie i karpia. Chociaż Jonas czuł się zmęczony wieczorem, cieszył się, że spotkał swojego przyjaciela”.

Po wypowiedzeniu tekstu przez mówcę, zapraszany jest drugi uczestnik, któremu pierwszy uczestnik ma powiedzieć, co usłyszał. Sytuacja powtarza się do momentu, gdy do sali wejdzie ostatni uczestnik. Słyszy tekst od poprzedniego uczestnika i powtarza go na głos.

- **Zadanie II**

Jeden z uczestników zostaje wyprowadzony z sali. Lektor prosi go o wymyślenie sekwencji 6 ruchów. Uczestnik powtarza je, aby je zapamiętać. Wykładowca i uczestnik wracają do sali.

Uczestnicy proszeni są o ustawienie się w szeregu, jeden za drugim. Należy powiedzieć, że zadanie będzie wykonywane w ciszy - bez rozmów. Uczestnik, który zademonstruje ruchy, staje w kolejce jako ostatni. Wykładowca zaczyna filmować. Ostatni stojący uczestnik dotyka ramienia uczestnika stojącego przed nim i demonstruje ruchy 1 raz (bez powtórzeń). Uczestnik, który obserwował ruchy, dotyka ramieniem stojącego przed nim uczestnika. Gdy ten ostatni się odwróci, demonstruje ruchy tak, jak je zapamiętał. Ćwiczenie jest zakończone, gdy pierwszy uczestnik w kolejce zademonstruje to, co zademonstrował uczestnik, który stał przed nim.

### **3. Refleksja**

Wszyscy uczestnicy zostają zaproszeni do obejrzenia nakręconego filmu przez wykładowcę z wykonania zadań. Wywiązuje się dyskusja na temat komunikacji - dlaczego uczestnicy, którzy jako ostatni wykonywali zadanie, mówili i demonstrowali tekst i ruchy w zupełnie inny sposób niż pierwsi uczestnicy.

4. Zazwyczaj w tym zadaniu drugi lub trzeci uczestnik zaczyna zniekształcać zarówno słowa, jak i pokazywane działania, dodając coś od siebie. W rezultacie, kiedy ogląda się wideo na koniec zadania, widać wyraźnie, że działania lub narracja początkowych i końcowych uczestników są zupełnie inne.

Uczestników można zapytać: jakie są ich zdaniem powody, dla których tak pozornie proste i krótkie zadanie jest wykonywane w ten sposób?

## **5. Plan komunikacji i marketingu.**

Przedyskutujcie z uczestnikami projektu, dla kogo przeznaczony jest plan komunikacji, a dla kogo plan marketingu. Na podstawie dostarczonych szablonów zespoły mają za zadanie opracować plany komunikacji i marketingu.

Plan komunikacji ma za zadanie zorganizować komunikację firmy, osoby w przestrzeni publicznej. Plan komunikacji obejmuje wszystkie działania komunikacyjne, zarówno w zakresie relacji publicznych, reklamy, wydarzeń, jak i inne środki marketingowe. Plan komunikacji składa się z komunikatów, które mają być przekazywane, środków komunikacji, celów, kosztów i przewidywanego zasięgu. Strategia komunikacji pomaga spojrzeć na wizerunek organizacji z lotu ptaka, aby zobaczyć, jak łatwiej i mniejszym kosztem osiągnąć cele organizacji. I oczywiście, jak każda strategia, strategia komunikacji musi być żywa - nie można jej podpisać i schować do szuflady. Musi ona być stale aktualizowana zgodnie ze zmieniającym się otoczeniem i organizacją. Na przykład, jeśli jednym ze strategicznych celów organizacji jest stworzenie dobrego wizerunku pracodawcy, jeden ze strategicznych celów komunikacji powinien pomóc w osiągnięciu tego celu. Cele strategii komunikacyjnej nie mogą pojawić się ot tak, z powietrza. Cele muszą być również jasne, mierzalne, osiągalne (realistyczne) i mieć ramy czasowe. Aby przetrwać i dobrze radzić sobie na rynku, firma powinna opracować spójny system działań marketingowych.

Plan marketingowy jest integralną częścią planu strategicznego firmy. Pokazuje, jak i gdzie produkty będą wprowadzane na rynek oraz jakie działania będą podejmowane w danej sytuacji rynkowej. Aby przetrwać i dobrze radzić sobie na rynku, firma powinna opracować spójny system działań marketingowych.

Plan marketingowy jest integralną częścią planu strategicznego firmy. Pokazuje, jak i gdzie produkty będą wprowadzane na rynek oraz jakie działania będą podejmowane w danej sytuacji rynkowej.

Plan marketingowy określa, w jaki sposób wejść na rynki i wykorzystać programy marketingowe, aby pomóc w osiągnięciu celów. Właściwy plan marketingowy promuje systematyczną wydajność i przewagę konkurencyjną Twojej firmy. Plan marketingowy nakreśla konkretną strategię marketingową firmy i przedstawia konkretne działania, które należy podjąć oraz oczekiwane rezultaty. Plany marketingowe są korporacyjnymi planami realizacji i pomiaru wyników działań marketingowych

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289 „*Verslo tiltai: išdrisk žengti pirmą žingsnį*“ w danym okresie czasu. Skuteczny plan marketingowy pomaga firmie zrozumieć rynek docelowy i konkurencję, wpływ i wyniki decyzji marketingowych oraz nadaje kierunek przyszłym inicjatywom. Nie można opracować planu marketingowego bez badań rynkowych, które ukierunkowują wszystkie działania marketingowe, dostarczając ważnych informacji o potencjalnych klientach (rynek docelowy) oraz o wykonalności produktów i usług.

## **6. Konkurs pitchów - impreza kończąca szkolenie.**

Zespoły biorą udział w konkursie pitchów, aby zaprezentować wyniki, jakie osiągnęły podczas tego szkolenia. Na pitch`ch prezentowana jest wiedza, kompetencje i umiejętności zdobyte podczas szkolenia. Każdy zespół ma 5 minut na zaprezentowanie opracowanego przez siebie modelu biznesowego. Zespoły będą oceniane przez komisję i inne zespoły.

ZAŁĄCZNIKI

<b><i>PLAN KOMUNIKACJI - dla zwiększenia rozpoznawalności</i></b>			
<b>Części planu</b>	<b>Środki, które będą stosowane</b>	<b>Osoby odpowiedzialne</b>	<b>Budżet</b>
Projekty reklamowe			
Projekty public relation			
Imprezy			
.....			
.....			
<b><i>PLAN MARKETINGU - pozyskiwanie klientów i utrzymywanie obecnych</i></b>			
<b>Części planu</b>	<b>Środki, które będą stosowane</b>	<b>Osoby odpowiedzialne</b>	<b>Budżet</b>
Projekty promocji sprzedaży			
Plan marketingowy online			
Marketing bezpośredni			
Programy lojalnościowe			
Promocje społeczne			
.....			
.....			

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289 „*Verslo tiltai: išdrįsk žengti pirmą žingsnį*“

Sutartiniai ženklai:



Znaki umowne:

Opóźnienie

W przygotowaniu

Nie spełniło oczekiwań

Realizacja

Wykonano

Zebranie, konsultacje

**Części planu /Miesiące**

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

**6**

**7**

**8**

**9**

**10**

**11**

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289  
*Plan komunikacji*  
*„Verslo tūlai: išdrįsk žengti pirmą žingsnį“*

1. Tworzenie reklamy

50 EUR

50 EUR

25 EUR

25 EUR

25 eur

25 EUR

25 eur

0 eur

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

*Plan marketingu*

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

## **SŁOWO NA ZAKOŃCZENIE**

Szanowny wykładowco

Życzymy sukcesów w realizacji programu edukacji przedsiębiorczości. Chętnie poznamy Państwa opinie na temat doskonalenia tego materiału dydaktycznego. Dlatego podczas wszystkich sesji prosimy i zachęcamy do zaznaczania swoich spostrzeżeń i sugestii, począwszy od czasu przeznaczonego na zadania, po osobiste spostrzeżenia dotyczące treści szkolenia, reakcji uczestników na zadania, ich zdolności do ich wykonania w dostępnym czasie, włączenia do programu dodatkowych tematów itd.

Uczestnicy będą mieli w swoim dzienniku kwestionariusz informacji zwrotnej, o którego wypełnienie będziemy ich prosić. Oczekujemy, że otrzymamy podsumowanie wszystkich kwestionariuszy od uczestników na poniższe dane kontaktowe.

Jeżeli w trakcie powstaną jakieś pytania, zawsze można skontaktować się z twórcą programu - VšĮ Lietuvos Junior Achievement. Po zakończeniu programu, będziemy bardzo zadowoleni z Państwa opinii w dowolnej formie, abyśmy mogli poprawić materiał dydaktyczny, dostosować go poprzez dodanie lub zmianę zadań.

Kontakt: [jurate@lja.lt](mailto:jurate@lja.lt)

**ŻYCZYMY POWODZENIA!**