



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MOTIVAČNÍ PROGRAM PRO ROZVOJ PODNIKAVOSTI

(metodika)

Projekt: **Technika pro budoucnost 2.0**

Registrační číslo: **CZ.02.2.69/0.0/0.0/18_058/0010212**

Rozvoj podnikavosti (SŠ)

Cílem navrženého vzdělávacího bloku je zvýšit zájem o podnikání mezi studenty středních odborných škol a přispět ke zlepšení kvality podnikatelského vzdělávání. Aktivita je navržena tak, aby se jeho součástí mohli stát mentoři, kteří mají zkušenosti s řízením týmu, obchodem a jeho rozvojem, novými formami podnikání a využíváním moderních technologií. Tyto aktivity přispívají ke kvalitnímu propojení teoretických znalostí studentů a učitelů s praxí a napomáhají k řešení problémů, které vznikají při plánování a realizaci podnikatelského plánu.

Cíle bude dosaženo týmovou prací studentů pod vedením zkušených mentorů a výsledkem budou studenti a učitelé motivovaní k podnikatelské praxi. Učitelé zároveň získají zkušenosti, které studenti využijí v budoucnu.

Očekávanou změnou navrhované aktivity je zavést prvek podnikatelského vzdělávání, a to jak zpracováním reálných podnikatelských záměrů, tak přímým zapojením podnikatelů do výuky a v rámci podpůrných aktivit i do řešení konkrétních dílčích projektů.

Zejména pro téma podnikání je velmi důležité, aby si studenti, učitelé a mentoři plně uvědomovali, jaké činnosti vykonávají v souvislosti s podnikáním a také skutečnost, že podnikání je jednou z alternativ zaměstnání. Je také nezbytné, aby si účastníci uvědomovali možnosti podpory podnikání a rizika spojená s podnikáním. Zároveň je třeba rozvíjet měkké dovednosti zanedbávané ve výuce, jež jsou pro dnešní podnikání naprosto nezbytné, jako je schopnost prezentovat se, umění vytvářet kontakty a zlepšovat obchodní dovednosti.

Změny, k nimž obecně dochází v oblasti podpory podnikání, můžeme najít především v těchto oblastech - rozvoj klíčových podnikatelských dovedností studentů i učitelů, spolupráce vysokých škol a středních škol, resp. jejich základní znalosti ve vztahu k rozvoji podnikání. Klíčovou výzvou pro univerzity je zajistit, aby si studenti během vysokoškolského studia osvojili také měkké dovednosti.

Obecně je zájem o podnikání mezi studenty i nadále malý a v zásadě je omezen pouze na studenty, kteří jsou sami motivováni usilovat o kariéru v podnikání. Je také nutné zohlednit požadavek na rozvoj podnikatelských dovedností do systému vzdělávání učitelů a podporovat učitele v pozitivním přístupu k podnikání, neboť to jsou právě oni, kdo předává studentům potřebné informace. Podle průzkumů je nutné zapojit do procesu vzdělávání firmy a odborníky z praxe. Zlepšení podnikatelského vzdělávání vyžaduje vzdělávání stávajících akademiků nebo nábor nových mentorů.

Přínosy aktivity pro cílové skupiny:

- získání praktických znalostí z podnikatelského prostředí získání zkušeností prací na reálných podnikatelských plánech v týmu pod vedením zkušených odborníků z praxe.
- realizace vlastního podnikatelského plánu: založení společnosti je ideálním výsledkem projektových aktivit.

Cílová skupina získá i mimo předmět výuky podporu pro vývoj prototypu produktu a založení a rozvoj vlastní společnosti.

Potřeby cílové skupiny:

- potřeba motivace a podpory rozvoje podnikatelských aktivit.
- potřeba seberealizace nebo realizace vlastní myšlenky.
- potřeba znalostí moderních obchodních praktik a technologií.
- týmová práce a týmová tvorba (schopnost najít své silné stránky a najít vhodné místo v týmu, mít schopnost spolupracovat a rozdělovat úkoly, mít schopnost poskládat výkonný tým).

Další důležitou potřebou pro studenty i učitele je kontakt s praxí. Pouze tímto způsobem je možné efektivně propojit souvislosti získané teoretickým studiem.

Studenti budou schopni porozumět tomu, co se naučili, a učitelé získají mnohem lepší a užitečnější kompetence pro efektivnější předávání získaných zkušeností dalším studentům v rámci výuky.

VÝUKOVÉ BLOKY

I. MOTIVACE A PODNIKATELSKÝ DUCH

Budeme se věnovat problematice učení se podnikat či se stát podnikatelem, výběru příležitostí a vztahu mezi učním se a volbou příležitostí. Tento blok se především věnuje důležitosti podnikatelského vzdělávání a jeho klíčových prvků. Zahrnuje cvičení, která pomohou při podnikatelském studiu, jak správně přistupovat ke studiu a budete schopni identifikovat oblasti, které potřebujete rozvíjet a zlepšovat, což se především týká oblasti sebereflexe, hodnocení cílů, motivace, sebedůvěry a schopností.

Cíl výukového bloku:

- vysvětlit model podnikatelského učení
- propojit osobní zkušenosti s rámcem podnikatelského vzdělávání
- charakterizovat vztah mezi motivací a vlastním výkonem.

Účastníci budou schopni:

- rozpoznat a hodnotit své vlastní hodnoty, cíle a motivaci
- posoudit soulad mezi vlastními cíly a nápady
- rozvíjet svůj vlastní podnikatelský potenciál.

Cílem této kapitoly je rozvinout podnikatelského ducha.

Příklad lekce:

Účastníci se aktivně zamyslí nad hodnotami a etickým přístupem ve firmě

Vede k rozvoji těchto konkrétních dovedností studentů:

- Hodnotová a etická výbava
- Vnímání potřeb celku a schopnost vidět širší souvislosti

Nástroje & metody/ aktivita:

- Jste majitel malé nebo střední firmy. Jaké etické hodnoty, položky, zásady by měl uznávat, formulovat, prosazovat a žít majitel nebo výkonný ředitel firmy, tak, aby fungoval management firmy a firma jako celek. Aby firma dosahovala strategických cílů – obecně prosperity, kontinuity, konkurenceschopnosti a společenské odpovědnosti.

Zadání:

1. Nejprve formuluje každý z účastníků sám písemně – 5 min.
2. Poté každý obhájí před ostatními po jedné položce (každý jinou), podporuje svou obhajobu argumenty – max. 15 min.
3. Poté se spojí do dvojic a vytvoří společný seznam, tak, že panuje ve dvojici shoda – 5 min.
4. Stejný postup proběhne ve 2 skupinách, nakonec v celém týmu – 5 + 5 min.
5. Tým prezentuje výstup a vznikne tak desatero etického chování podnikatelů – 5 min.

Rozbor:

Lektor vede diskuzi k závěrečnému desateru etického chování, klade otázky na jeho význam v podnikání, na výhody i nevýhody, které mohou plynout z dodržování kodexu.

Cíl lekce – aktivity:

Posílí:

- schopnost argumentace a sebeprosazení
- schopnost naslouchat a formulovat
- týmovou kooperaci
- schopnost koncepčně vyjednávat

Naučí se:

- vnímat etiku podnikání
- dívat se na vlastní podnikání optikou etiky
- společenské odpovědnosti

Časový rozsah 45 min

II. NÁPADY A PŘÍLEŽITOSTI

Ve výukovém bloku „Nápady a příležitosti“ se účastníci naučí:

- jádro a význam obchodních příležitostí
- jak hodnotit příležitosti
- jaká jsou rizika příležitostí
- souvislosti mezi kreativitou, podnikatelským duchem a jeho rozvojem.

Účastníci budou schopni:

- Používat metody a techniky vhodné pro rozvoj příležitostí.
- Rozvíjet své dovednosti, podnikatelského ducha a Vaši kreativitu.

Příklad lekce:

Popis lekce:

- Brainstorming na téma financování podnikatelských nápadů. Studenti se pokusí analyzovat zdroje financování – sponzoři, soutěže, investice, evropské fondy pro podnikatele.

Vede k rozvoji těchto konkrétních dovedností studentů:

- Rozvoj schopností navrhnout myšlení, finanční analýza trhu, matematické dovednosti.

Nástroje & metody/aktivita:

- Představte si, že máte skvělý nápad pro vaše podnikání. Jediným problémem jsou peníze... Mám jít do banky a požádat o úvěr, nebo existují jiné možnosti...V rámci skupiny vytvořte obchodní myšlenku a zkuste prozkoumat, jak lze financovat váš start-up? Snažte se přesvědčit své kolegy, že vámi vybraný zdroj financování bude to nejlepší:
 - přímé mezinárodní investice
 - soutěž

- joint venture kapitál
- evropské fondy
- úvěry
- půjčky od rodiny
- od zákazníků
- jiné

Cíl lekce – aktivity:

- Analytické myšlení, tvorba argumentů a protiargumentů, diskuze s kolegy, SWOT analýza.

Časový rozsah cca 45 minut

III. ZDROJE PŘÍLEŽITOSTÍ A NETWORKING

Příležitosti jsou vytvářeny samy o sobě pouze ve výjimečných situacích. Obecně musí být aktivně vytvořeny. Dobrý podnikatel je schopen vidět příležitost, kde ji jiní nevidí.

Cílem aktivity je:

- Pochopení a identifikace příležitosti-je důležité, aby podnikatel věděl, kde hledat zdroje příležitostí a jaký faktor vytváří příležitost, protože současná dynamika podnikatelského prostředí nutí podnikatele, aby přicházeli s novými nápady a přístupy.

Účastníci budou schopni:

- Identifikovat zdroje příležitostí - přijít na věci a služby, které lidé potřebují a vyžadují.
- Chápat podnikání jako službu pro ostatní - najít harmonii mezi tím, co jsem schopen nabídnout a co ostatní vyžadují.

Příklad lekce:

Popis lekce:

- Workshop je zaměřen na určení toho, jaké zdroje jsou pro společnost důležité – finanční a nefinanční.

Vede k rozvoji těchto konkrétních dovedností studentů:

- Rozvíjení schopností stát si za svým názorem, vedení diskuze s ostatními žáky, odhadování hodnoty hmotného a nehmotného majetku.

Nástroje & metody - aktivita:

1. Učitel rozdělí žáky do skupin.
2. Žáci dostanou na papírech vypsané zdroje, které mohou být pro firmu užitečné. Skupiny je mají rozdělit do dvou kategorií: finanční a nefinanční. Pak by měli ostatním žákům vysvětlit jejich rozdělení, stejně jako poukázat na to, které z nich - podle jejich názoru - jsou nejdůležitější?
 - půjčky
 - úvěry

- peníze od rodiny
- auto
- počítač
- patenty
- stroj na výrobu
- znalosti a know-how
- kvalifikovaní zaměstnanci společnosti
- zkušenosti
- databáze zákazníků
- jiné

Cíl lekce – aktivity:

- Práce ve skupině, vytváření argumentů a proti-argumentační aktivity.

Časový rozsah cca 30 minut

IV. KREATIVITA A INOVACE

Výukový modul „Kreativita a inovace“ si klade za cíl:

- popsat model kreativního řešení problému
- vysvětlit fáze řešení kreativního problému
- vysvětlit Herrmannův model.
- Studenti budou schopni:
- identifikovat svůj vlastní styl kreativního myšlení
- rozvíjet jednotlivé styly kreativního myšlení.

Tento výukový blok se zaměřuje na tvůrčí proces. Velká pozornost je věnována tzv. Herrmannovu modelu kreativity. Seznámíte se s jednotlivými částmi a budete mít možnost zjistit, kterou z částí máte nejrozvinutější.

Jedním z nejdůležitějších prvků ve vzdělávání týkajícího se obchodních příležitostí je kreativní myšlení. Kreativní myšlení přirozeně kulminuje v dospívání, a to především proto, že kreativní myšlení je ovlivňováno vzděláváním. Člověk je nucen přemýšlet logicky a racionálně. Sociální tlak člověka nutí potlačovat kreativní myšlení. Kreativní myšlení je možné trénovat a zlepšovat. Každý je schopen kreativně přemýšlet a naučit se ho aplikovat v podnikání.

Existuje řada speciálních metod pro řešení problémů. V tomto výukovém bloku představíme některé z nich:

- Brainstorming
- „Reverse“ brainstorming
- Syntetika
- Gordonova metoda
- Volná asociace

Příklad lekce:

Popis lekce:

- Prožitek situace, která ukáže, jak eliminovat zablokování ve stereotypch, naučí kreativní cestu k řešení outthe box, jak se zbytečně nehádat a nefixovat se jen na vlastní návrh řešení.

Vede k rozvoji těchto konkrétních dovedností studentů:

- Myšlení outthe box
- Dovednost moderovat tým při hledání řešení mimo zaseté koleje.

Nástroje & metody - aktivita:

Východisko:

Stojíte před řešením problému či situace, která vyžaduje nadhled a schopnost najít možnosti v širokém kontextu. Chcete zabránit zvyku přijímat to první, co nás k řešení napadá – „jako obvykle“.

Zadání:

1. Nejprve formulujte na flip situaci, problém – 5 min
2. Poté se pokuste najít analogickou situaci k výše uvedené (př. reálný problém je, že zaměstnanec nepodává žádoucí výkon – analogická situace k němu může být: dítě se špatně učí ve škole, kuchař nevaří dobré jídlo, ovocný strom na zahradě neplodí) – max. 10 min
3. Poté se se pokuste bez limitu a vzájemné kritiky v týmu k vybrané analogii zapisovat návrhy řešení do sloupce pod sebe – 15 min
4. Uvolněte se a dejte si malou pauzu k odstřihnutí od týmu – 5 min
5. Tým se znovu sejde u sloupce s návrhy analogických řešení a postupně každý návrh převádí do roviny reálně řešené situace, problému.

Příklad:

přesadit strom = převést zaměstnance na jinou pozici. Prohlédnout strom zda nemá škůdce = zjistit, zda nemá nějaké zdravotní problémy zaměstnanec... Tak vzniká sloupec návrhů na řešení, který pokrývá celý možný kontext řešení. – 20 min

Rozbor:

Lektor vede diskuzi k tomu, jak hodnotí způsob hledání řešení. Kdy jim pomohl vybočit ze zajetých kolejí, jaká pravidla jim pomohla k tomu, aby mohli najít tolik možností. Jak chtějí s návrhy možností dále pracovat? Je možno si nastavit kritéria výběru z možností – co lze udělat rychle, co bude mít dlouhodobý dopad, co je nejvíc neobvyklé – 20 min

Cíl lekce – aktivity:

Posílí:

- dovednost zvýšit variabilitu získaných možností
- posílí spolupráci mozkových hemisfér
- odblokování ve stereotypch
- překlápět z analogických možností do reálného problému

Naučí se:

- dodržet návod a pravidla při moderaci
- kontrolovat vliv emocí a návyků
- použít techniku s jednotlivcem i týmem
- překlápět z analogických možností do reálného problému

Časový rozsah 75 min

V. PREZENTACE A PRODEJ

Cílem aktivity je příprava kvalitní prezentace, která je založena na tom, co posluchač chce slyšet, odpovídá na otázky a odráží důvody, které vedou k zapojení posluchačů do Vaší prezentace. Dobá prezentace je založena na pečlivé přípravě s přihlédnutím k potřebám posluchačů, sledovaných cílech, ale také osobnosti posluchače a prostředí, ve kterém budete prezentovat. První krok v přípravě by měl vycházet z potřeb cílové skupiny, prostředí, ve kterém budete prezentovat, a samozřejmě nástrojů, které budete moci použít.

Účastníci se naučí - Zodpovědět při přípravě prezentace na otázky:

- Čeho chci dosáhnout?
- Kdo bude mým publikem?
- Co prezentuji?
- Proč a kde prezentuji?
- Jak dlouhá je prezentace?
- Jaké nástroje a techniky použiji?
- Jaký úvod bude mít moje prezentace?
- Co bude dál - Další kroky po prezentaci?

Příklad lekce:

Popis lekce:

- Hlavní obsah lekce je zaměřen na verbální a neverbální komunikaci.

Vede k rozvoji těchto konkrétních dovedností studentů:

- Verbální a neverbální trénink komunikace, trénování asertivity.

Nástroje & metody – aktivita:

1. Učitel by měl na začátku říci pár slov o neverbální komunikaci a poznamenat, že mluvená slova ne vždy odpovídají gestům, nebo neverbálním komunikačním prostředkům.
Rozdělte žáky do dvojic, ve kterých bude jedna osoba A, druhá B. Osoba A prohlásí tvrzení o konkrétním tématu, zatímco B pro jeho slova zvolí vhodné neverbální komunikační prostředky. Postavte se za B a chyťte ho v pase; B bude mít před sebou cizí ruce, které se budou pohybovat jako by to byly ruce partnera A.
2. Vysvětlete jakékoliv pochybnosti a požádejte jednotlivé dvojice o předmět jejich prezentace. Pokud mají problém s výběrem, navrhněte níže uvedené příklady.
3. Po každé změně proveďte krátkou diskusi.

Návrhy témat:

- Prezident oznámil svou rezignaci.
- Podnikatel žádá úvěr v bance.
- Specialista na oblast personálního rozvoje vede rozhovor.
- Rozhovor s politikem, který vyhrál ve volbách.

Časový rozsah cca 30 minut