



YouNG Goes Teachers Training

YouNG Goes Teachers Training



Jeśli możesz sobie coś wymarzyć, możesz to zrobić.. W. Disney

Ćwiczenie: Co by było gdyby...?



1 - Uczestnicy szkolenia rzucając piłkę do wybranych osób zadają sobie pytania " Co by było gdyby...?" Uczestnik po udzieleniu odpowiedzi odrzuca piłkę do kolejnej osoby zadając inne pytanie " Co by było gdyby...?"

### **YouNG Goes Further**

Projekt YouNG Goes Further realizowany jest w ramach programu Erasmus+ w sektorze partnerstwa strategicznego. Koordynatorem jest firma konsultingowa NGi z Wielkiej Brytanii a partnerami JA Bułgaria, MCAST Malta, PEDAL Słowacja oraz ZSŁ.

### **Projekt YouNG Goes Further**

*Cele projektu:*

- Rozwijanie postaw przedsiębiorczych młodzieży (zajęcia lekcyjne, pozalekcyjne, model YouNG Market)
- Rozwijanie kompetencji miękkich młodzieży
- Wdrożenie modelu YouNG Market i postaw przedsiębiorczych do planów pracy dydaktycznej

- Stworzenie szans młodzieży ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi lub młodzieży zagrożonej wykluczeniem na rozwijanie umiejętności miękkich oraz postaw przedsiębiorczych w tym szansy na zatrudnienie lub samozatrudnienie

### YouNG Goes Further



### Przedsiębiorczość

Kompetencje z zakresie przedsiębiorczości to zdolność wykorzystywania szans i pomysłów oraz przekształcania ich w wartość dla innych osób. Przedsiębiorczość opiera się na :

- Kreatywności (myślenie strategiczne, wyobraźnia)
- Krytycznym myśleniu, konstruktywnej refleksji i rozwiązywaniu problemów
- Podejmowaniu inicjatywy
- Wytrwałości oraz na zdolności do wspólnego działania służącego planowaniu projektów, mających wartość kulturalną, społeczną lub finansową i zarządzaniu nimi



**Wiedza:** świadomość istnienia możliwości przekształcania pomysłów w działanie; planowanie i zarządzanie projektami; rozumienie procesów ekonomicznych; własne atuty i słabości

**Umiejętności:** wykorzystanie kreatywności; myślenie strategiczne; rozwiązywanie problemów; podejmowanie decyzji finansowych; negocjacje i zarządzanie zespołem

**Postawy:** inicjatywa; poczucie sprawczości; proaktywność; motywowanie innych; docenianie pomysłów innych

## Cechy osoby przedsiębiorczej

- Optymizm i dynamizm w działaniu
- Umiejętności analizy i wnioskowania oraz podejmowania inicjatywy
- Pomysłowość, kreatywność oraz asertywność, pozwalająca wyrażać

swoje poglądy jasno i otwarcie

- Zdolności organizacyjne i przywódcze oraz umiejętność podejmowania

decyzji

- Ambicja, która pozwala na nowatorskie działania, dążenie do

doskonałości

- Odwaga - nie boi się ryzyka, chętnie podejmuje działania
- Pewność siebie i tego, że odniesie się sukces



shutterstock.com • 1070141246

## Wyniki ankiety

1. Umiejętności miękkie i wiedza oraz postawy związane z przedsiębiorczością są przekazywane i są ważne, jednak 50 % uważa, że nauczyciele nie czują się odpowiednio przygotowani
2. Metody: burza mózgów, projekt, praca w grupach, autoprezentacja,
3. 50/50 metoda otwarta/ukryta rozwijania umiejętności i postaw
4. 50/50 modyfikacja planów nauczania tak/nie
5. Ocena umiejętności – raczej nie (ZSł), 75% tak w krajach partnerskich

<https://docs.google.com/forms/d/1usnzy5KsyYaL7QIJ4dxEth0OLF1xcVTfpHY1E9e2DSU/edit#responses>

## Model YouNG Market - przygotowanie

5 dniowy program: założenie własnej firmy, produkty lub usługi, sprzedaż na "realnym" rynku.

6 miesięcy przed: reklama w lokalnym środowisku, miejsce sprzedaży, listy intencyjne

4-5 miesięcy przed: business plan, daty, ewentualne problemy

3 miesiące przed: szkoły i uczestnicy – regulacje

2,5 miesiąca przed: rezerwacje, ubezpieczenie, podróże, zgody rodziców, etc.,

2 miesiące przed: potwierdzenie dat, uczestników, miejsca

1,5 miesiąca przed: organizacja miesiąca zapoznawczego dla rodziców, uczestników, organizatorów

1 miesiąc przed: media, ubezpieczenie,

2-3 tygodnie przed: zestawy informacyjne

### **Model YouNG Market - realizacja**

1 dzień: wprowadzenie, zabawy integracyjne, cele Young Market, przygotowanie cyfrowego CV, umiejętności miękkie – warsztaty

2 dzień: przygotowanie YouNG Market, ustalenie cen, potencjalni klienci, sprawdzenie warunków lokalowych, media, zabawy rozwijające komunikację i pracę w grupie

3 dzień: finalne przygotowanie produktów/usług, dekoracje stanowisk

4 dzień: sprzedaż produktów i usług, podsumowanie, ewaluacja

5 dzień: przygotowanie cyfrowego portfolio, podsumowanie tygodnia



2 - <https://m.youtube.com/watch?v=8BhLq-VwSUw>

