

Zapraszamy do zakupu
produktów stworzonych
przez uczniów Zespołu Szkół
Łączności biorących udział
w projekcie "YouNG Goes
Further".



**DOCHÓD ZE SPRZEDAŻY CZĘŚCIOWO
ZOSTANIE PRZEKAZANY NA CELE
CHARYTATYWNE.**

W sprzedaży m.in.:

- ozdoby świąteczne
- podkładki pod kubki
- oryginalne maseczki ochronne
- niebanalną biżuterię

Znajdziesz nas na **OLX, wpisując przed nazwą
produktu **ZSLyoungmarket**.**



Erasmus+



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

Plan tygodnia przedsiębiorczości dla młodzieży biorącej udział w projekcie „YouNG Goes Further” (IO5)

	poniedziałek	wtorek	środa	czwartek	piątek
9.00-10.00	<p align="center">Budowanie zespołu; ćwiczenia mające na celu samopoznanie i integrację w grupie</p>	<p>Dokumenty aplikacyjne – CV tradycyjne i cyfrowe, list motywacyjny</p> <ul style="list-style-type: none"> - po co piszemy dokumenty aplikacyjne? (menti) - zasady pisania życiorysu zawodowego (pogadanka) - zasady pisania listu motywacyjnego w odpowiedzi na ogłoszenie, - najczęściej popełniane błędy w dokumentach aplikacyjnych - zaprezentowanie wzorów, rodzajów - część praktyczna - każdy po warsztatach ma poprawnie napisane dokumenty. 	<p align="center">Przygotowanie produktów, które mają być sprzedawane na stoisku</p>	<p align="center">Przygotowanie stoiska</p>	<p align="center">Podsumowanie działań, ewaluacja – własna, grupowa, prowadzących</p>
10.00-11.00					
11.00-12.00					
12.00-13.00					
13.00-14.00	obiad	obiad	obiad	obiad	obiad
14.00-15.00	<p>Rozwijanie umiejętności miękkich:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kompetencje twarde a miękkie - różnice (pogadanka, przykłady) - charakterystyka kompetencji miękkich (samoocena, poczucie wartości, umiejętności komunikacyjne, autoprezentacja, asertywność, kreatywność, współpraca w zespole, zdolności przywódcze i in.); ćwiczenia usprawniające te umiejętności - dlaczego KM są takie ważne? (praca w grupach) - dlaczego wielu z nas nie rozwija kompetencji miękkich? - test na sposób komunikowania się, pracę w zespole 	<p>Warsztaty z tworzenia biznesplanu.</p> <ul style="list-style-type: none"> - pomysł na biznes (forma prawna, profil działalności) - analiza SWOT - biznes plan – schemat i elementy biznes planu - biznes plan - tworzenie własnego biznes planu. 	<p align="center">Przygotowania do marketu – podział ról i odpowiedzialności</p>	<p align="center">Market</p>	
15.00-16.00					
16.00-17.00					
17.00-18.00					