

Załącznik nr 8 do Regulaminu rekrutacji i uczestnictwa w projekcie „*Mój ekobiznes, czyli zielony przedsiębiorca*”

Program szkoleń i warsztatów

Założenia:

Każda edycja szkoleń będzie się składać z dwóch dwudniowych zjazdów oraz z dodatkowej pracy Komisji oceniającej.

Zajęcia będą prowadzone w formie interaktywnych warsztatów, w trakcie których przeprowadzane będą różne testy i ćwiczenia grupowe, aktywizujące wszystkich uczestników. Omawiając poszczególne tematy, każdorazowo będą przybliżane przykłady praktyczne oraz wskazywana możliwość zastosowania praktycznej zdobytej w trakcie kursu wiedzy.

Do każdego tematu przygotowane będą materiały pomocnicze: testy, kompendium wiedzy, konspekt i streszczenia omawianych materiałów z każdego dnia szkolenia.

Zakłada się, że zajęcia będą w zamierzeniu miały pomóc opracować i przygotować biznes plan dla przyszłej działalności gospodarczej, stąd też, pod koniec zajęć zakłada się omówienie pomysłów biznesowych uczestników kursu oraz poszczególnych części biznes planu i przybliżenie tworzenia jego części finansowej. W tym celu każdy uczestnik kursu może otrzymać autorski plik, który pomoże mu w konstrukcji kilku wersji planu finansowego swojego pomysłu biznesowego. Plik zostanie omówiony i wręczony uczestnikom na ostatnich zaplanowanych zajęciach.

W zajęciach będą również przybliżane aspekty dotyczące ekologii, eko-biznesu.

Sugerowane jest łącznie przeprowadzenie 32 godzin szkoleń – 4 dni szkoleniowe po 8 godzin.

Planowane jest wyodrębnienie w trakcie trwania kursu min 5, a max 8 zespołów, których członkowie będą musieli wytypować najciekawszy wg siebie pomysł biznesowy i w trakcie trzeciego oraz ostatniego dnia kursu przygotować biznes plan uwzględniając wszystkie znajdujące się w nim części (identyfikacja pomysłu – krótki opis, produkt/usługa, klienci/rynek, promocja, główni konkurenci, analiza ograniczeń/SWOT, potencjał wnioskodawcy, opłacalność ekonomiczno-finansowa). Biznes plany po weryfikacji i przygotowaniu będą następnie oceniane. Ważne będzie uwzględnienie w ich przygotowaniu aspektów pro-ekologicznych i środowiskowych oraz wykorzystanie zdobytej w trakcie kursu wiedzy.

Sugerowane będzie przygotowanie biznes planu w oparciu o dostarczony szablon, ze wskazaniem, iż nie można przekroczyć np. 1 strony na opisy poszczególnych części biznes planu, by nie rozpisywać się zbyt, a wpisywać każdorazowo konkrety, które będą później poddawane ocenie.

Dzień I

1. Zagadnienia dotyczące osobowości i temperamentu przyszłego przedsiębiorcy
Różnice pomiędzy osobowością a temperamentem. Charakterystyka osobowości i temperamentu – z naciskiem na specyficzne predyspozycje charakteryzujące przyszłego przedsiębiorcę.
Omówienie typów temperamentalnych (flegmatyk, choleryk, sangwinik, melancholik).

Weryfikacja testem konkretnego typu temperamentu wszystkich uczestników kursu. Identyfikacja cech i predyspozycji poszczególnych typów temperamentalnych i ich wpływ współpracę międzyludzką, w tym szczególny nacisk na cechy przyszłego przedsiębiorcy. Omówienie ruchliwości i reaktywności temperamentu (osoby nisko i wysoko reaktywne) oraz wskazanie przydatności poszczególnych osób przy realizacji konkretnych zadań w trakcie realizacji projektu.

2. Znaczenie komunikacji w biznesie. Określenie swojej komunikatywności Różnice pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną. Weryfikacja testem komunikatywności wszystkich uczestników kursu. Omówienie wyników i wskazanie sposobów i metod które pozwolą poprawić swoją komunikatywność. Czy w dzisiejszym świecie trzeba być komunikatywną osobą? Charakterystyka różnic pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną. Znaczenie komunikacji niewerbalnej. Ćwiczenia z odczytywania gestów niewerbalnych. Próba odczytywania znaczenia poszczególnych sposobów powitania, odczytywanie sygnałów kłamstwa, prawidłowe interpretowanie sygnałów niewerbalnych oraz ich znaczenie w różnych kulturach. Przydatność takiej wiedzy dla przyszłego przedsiębiorcy – aktywnego na arenie międzynarodowej, współpracującego z przedstawicielami różnych kultur i narodowości.

3. Omówienie różnic pomiędzy pojęciami: biznesmen, menedżer, kierownik i lider. Ćwiczenia grupowe przybliżające omawianą problematykę Znaczenie omówionych tematów dla przyszłego przedsiębiorcy. Czy przedsiębiorca może być równocześnie biznesmenem, menedżerem, kierownikiem i liderem?

Weryfikacja testem predyspozycji do bycia przedsiębiorcą – wraz z omówieniem wyników testu i wskazaniem specyficznych predyspozycji i cech wyróżniających z grona innych osób przyszłego przedsiębiorcy.

Podsumowanie zajęć i wskazanie najważniejszych zagadnień, które mogą się przydać w przyszłości.

Dzień II

1. Grupa a zespół – różnice. Omówienie cech i właściwości charakterystycznych dla grupy i zespołu z naciskiem na efekt synergii, cele, zasady, normy, odpowiedzialność Ćwiczenia grupowe dzięki którym możliwe będzie zidentyfikowanie pojawiających się ról w trakcie realizowania wspólnego projektu.

Charakterystyka ról ludzi przydatnych w pracy zespołowej. Test Belbina, który identyfikuje 8 ról ludzi przydatnych w zespole. Identyfikacja dominujących ról poszczególnych uczestników kursu. Wskazanie i omówienie konkretnych ról oraz ich wkładu w pracę zespołową. Dyskusja z uczestnikami nt. zdobytej wiedzy oraz przydatności poszczególnych ról dla realizacji wspólnego przedsięwzięcia.

2. Techniki kreatywnego myślenia – sposób na innowacyjność Przedstawienie i omówienie kilku technik i metod heurystycznych oraz ćwiczenia grupowe przybliżające znaczenie burzy mózgów, jako jednej z metod twórczego rozwiązywania problemów zarządzania i nie tylko.

Jak poprawnie przygotować się do przeprowadzenia burzy mózgów. Ćwiczenia grupowe na generowanie pomysłów na rozwiązanie wskazanego, konkretnego problemu oraz później ich ocena, zgodnie z zasadami obowiązującymi w typowej burzy mózgów.

3. Motywacja i motywowanie w biznesie.

Jak właściwie dobrać narzędzia, by system motywacyjny, który chcemy zaimplementować w organizacji przyniósł korzyści i dobre efekty. Jak optymalnie i właściwie wpływać na ludzi. Identyfikacja najoptymalniejszych stylów kierowania, dzięki którym możliwe jest właściwe motywowanie współpracowników, podwładnych.

Określenie i charakterystyka stylu autokratycznego, demokratycznego, nie integrującego oraz partycypacyjnego. Test – Skrzynka stylów kierowania wg. W.J. Reddina oraz charakterystyka 3 wymiarów (orientacji na zadania, ludzi i efektywność) oraz opis wyłaniających się z nich 8 stylów kierowania (styl bierny, biurokratyczny, altruistyczny, promocyjny, autokratyczny, autokratyczno-życzliwy, kompromisowy, realizacyjny).

Omówienie wyników testu i korzyści jakie przyniesie zaimplementowanie poszczególnych stylów kierowania w przedsiębiorstwie.

Wskazanie i omówienie cech liderów w zespołach pracowniczych. Jak nauczyć się być dobrym



liderem, który będzie akceptowany przez wszystkich członków zespołu i inni będą chcieli go słuchać.

4. Asertywność i jej znaczenie dla przyszłego przedsiębiorcy.

Weryfikacja testem czy uczestnicy kursu są asertywni czy też nie.

Przybliżenie postaw życiowych nieasertywnych (bierna, manipulacyjna i agresywna). Czy w biznesie powinniśmy być asertywni?

Jak się uasertywnić, czy w życiu codziennym/rodzinnym też powinienem być asertywny?

Techniki uasertywniania. Przybliżenie kilku technik i omówienie ich w kontekście wyników testu uczestników kursu.

Podsumowanie zajęć i wskazanie najważniejszych zagadnień, które mogą się przydać w przyszłości.

Dzień III

1. Konflikt w zespole pracowniczym i sposoby jego minimalizowania

Charakterystyka i znaczenie konfliktów międzyludzkich i ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Czy konflikt zawsze jest czymś złym? Kiedy konflikt jest dobry dla organizacji?

Jakie są strategie radzenia sobie z konfliktami.

W trakcie omawiania tematu uczestnicy kursu będą pracować w grupach przy rozwiązywaniu konkretnych przykładów konfliktów (pokoleniowy, organizacyjny, rodzinny, itp.). Pod koniec dyskusja i weryfikacja możliwych stylów rozwiązywania konfliktów.

2. Stres organizacyjny i jego wpływ na funkcjonowanie człowieka

W trakcie omawiania poszczególnych zagadnień zostaną przybliżone kwestie dotyczące złego i dobrego stresu oraz jego wpływu na człowieka. Omówione zostaną metody radzenia sobie ze stresem oraz wskazane konsekwencje długotrwałego wpływu na człowieka zjawiska stresu. W trakcie ćwiczeń grupowych określone zostaną sposoby radzenia sobie z różnymi sytuacjami trudnymi, które spotykają człowieka.

3. Zmiany w organizacji oraz sposoby radzenia sobie z oporem zgłaszanym przez pracowników. Innowacyjność a zmiana

Omówienie sposobów wprowadzania zmian w organizacji oraz konsekwencji jakie niosą ze sobą (rewolucyjny sposób wprowadzania zmian i ewolucyjny). Techniki radzenia sobie z pojawiającym się oporem i sprzeciwem ze strony pracowników. Angażowanie biernych pracowników w działania związane z wprowadzaniem zmian. Innowacyjność – czym różni się od wprowadzania zmian. Przybliżenie poszczególnych rodzajów innowacyjności w kontekście wytwarzania produktów, świadczenia usług, realizacji konkretnych działań podmiotów gospodarczych.

4. Przedsiębiorczość akademicka typu spin-off/spin-out – zakładanie przedsiębiorstwa przez studenta, pracownika naukowego

Charakterystyka przedsiębiorstw typu spin-off/spin-out i konsekwencje z ich zakładania na uczelniach.

Czy w trakcie zakładania działalności gospodarczej zasadne jest uwzględnianie aspektów ekologicznych? Jakie korzyści daje przyszłemu przedsiębiorcy uwzględnienie aspektów środowiskowych i ekologicznych (programy NFOŚiGG, WFOŚiGW i programy regionalne w przyszłej perspektywie finansowej).

Zalety i mankamenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Identyfikacja pomysłów biznesowych uczestników kursu i dokonanie ich wstępnej selekcji w oparciu o różne kryteria.

Zasadność i celowość zakładania własnej działalności gospodarczej. Typy spółek oraz wybór najodpowiedniejszej formy w przypadku mikro-przedsiębiorstwa.

Zagadnienia związane prawem i z własnością intelektualną. Patentowanie i wynalazki oraz zasadność patentowania konkretnych rozwiązań i konsekwencje z tym związane. Patentowanie rozwiązań w kraju i za granicą.

Finansowanie działalności gospodarczej w poszczególnych etapach rozwoju działalności. Dotacje bezzwrotne oraz pożyczki na założenie własnej działalności (Działanie 6.2. POKL i jego przyszłość). Inne możliwości finansowania i rozwoju biznesu w zależności od etapu funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Podsumowanie zajęć i wskazanie najważniejszych zagadnień, które mogą się przydać w przyszłości.

Dzień IV

Wykorzystanie zdobytej w ciągu 3 dni wiedzy w celu identyfikacji pomysłów i weryfikacji ekonomicznego uzasadnienia założenia swojej działalności gospodarczej.

Na podstawie szablonu obowiązującego przy pozyskiwaniu dotacji na złożenie swojego biznesu (Działanie 6.2. POKL - załącznik) omówienie poszczególnych części biznes planu (szablon – załącznik).

Analiza SWOT przy tworzeniu biznes planów, identyfikacja i określenie produktów/usług oraz charakterystyka klientów, weryfikacja konkurentów, strategię rozwoju, strategia promocji i marketingowa, analiza ekonomiczno-finansowa, zatrudnienie osób do pracy, i inne aspekty związane z prowadzeniem swojego biznesu.

Omówienie przykładowych biznes planów działalności już funkcjonujących ze wskazaniem kamieni milowych i najistotniejszych problemów, z jakimi borykały się osoby zakładające swoje działalności gospodarcze.

Zwrócenie uwagi na aspekty dot. ekologii i ochrony środowiska oraz celowość uwzględniania tych aspektów przy planowaniu swojej działalności gospodarczej.

Przybliżenie aspektów finansowych – omówienie i tworzenie prostych dokumentów finansowych, przychodów, kosztów, rachunków zysków i strat i bilansu na podstawie autorskiego pliku exela, który zostanie wręczony uczestnikom kursu.

Pomoc w opracowywaniu poszczególnych części biznes planów, które będą przygotowywane przez uczestników kursu połączonych w grupy (5 – 8 grup).

Podsumowanie zajęć oraz całego kursu i wskazanie najważniejszych zagadnień, które mogą się przydać w przyszłości.

Po zakończeniu zajęć – zostawiając adres mailowy – będzie okazja uzyskać pomoc przy pisaniu swoich dokumentów.

Po ich złożeniu zostanie dokonana ich analizy uwzględniając wyodrębnione kryteria oceny, które będą wspólnie wypracowane przez Komisję oceniającą (np. innowacyjność pomysłu, jakość merytoryczna, uzasadnienie racjonalności, przygotowanie analizy rynku, konkurencji, itp.).

Istnieje możliwość stworzenia karty oceny biznes planu, uwzględniającej wagę punktową dla poszczególnych aspektów, które będą poddawane ocenie.

Komisja oceniająca oceni pracę każdej grupy.