

Digital and Face-to-Face course

What, Why & How.
Your Road to Entrepreneurship

PROGRAMME GUIDE

Izobraževanje iz oči v oči in preko spletne platforme

»Kaj, zakaj in kako. Tvoja pot do podjetništva« PROGRAMSKI VODNIK

Datum izdaje: Avgust 2019

Avtorji: Isabel Rocha (Universidade NOVA de Lisboa) in José Carlos Ceballos (Centro Internacional Santander Emprendimiento - CISE)

Pregled s podporo: Antonio Picciotti (Universtà degli Studi di Perugia) in Carla Portela (Universidade NOVA de Lisboa)

Ta osnutek dokumenta je bil izdan kot del projekta BLUES, delovnega paketa 7: BLUES pilotna izobraževanje v štirih visokošolskih institucijah. Koordiniral ga je Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) s podporo Universidade NOVA de Lisboa, Universtà degli Studi di Perugia, Univerze v Ljubljani in University Cantabria.

Odgovornost

Vsakršno posredovanje dokumenta odraža zgolj poglede avtorjev in Evropska komisija ni odgovorna za vsebino.

Razmnoževanje in distribucija

Vsebina je predmet zaščite projekta BLUES z licenco »Creative Commons licence Attribution-Non Commercial - No Derivatives.

Dokument je izvirnik z neobjavljenim gradivom razen v delu, kjer je jasno navedeno drugače. Prepoznavanje objavljenih vsebin in delo drugih je navedeno z ustreznim navajanjem.

Razmnoževanje je dovoljeno pod pogojem, da je naveden vir.

Grafična gradiva, povezana z vsebinami v tem priročniku, vključno z logotipi ali fotografijami, so last posameznih programov in jih ni mogoče reproducirati v kakršni koli obliki brez izrecnega dovoljenja programov.



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

KAZALO

1. Uvod o projektu BLUES

2. Priročnik za vodje izobraževanj

- 2.1. BLUES metodologija kombiniranega učenja
- 2.2. Vsebina izobraževanja
- 2.3. Smernice za vzpostavitev izobraževanja in upravljanje
- 2.4. Učni izzidi in veščine
- 2.5. Akreditacija

3. Udeleženci

- 3.1. Izbor udeležencev
- 3.2. Priporočila

4. Spletni študij

- 4.1. Uvod v BLUESov MOOC
- 4.2. Kako uporabljati MiriadaX
- 4.3. Struktura MOOC projekta BLUES
- 4.4. Sistem ocenjevanja
- 4.5. Ocenjevanje zadovoljstva

5. Izobraževanje iz oči v oči

- 5.1. Cilj izobraževanja iz oči v oči
- 5.2. Profil poslovnih mentorjev
- 5.3. Program izobraževanja iz oči v oči
- 5.4. Aktivnosti in metode učenja
- 5.5. Sistem ocenjevanja
- 5.6. Ocena zadovoljstva

6. Zaključek in priporočila

7. Priloge

1

UVOD V PROJEKT BLUES



BLUES – Mednarodno kombiniranoučenje podjetniških veščin (evropski kombinirani program o podjetniških veščinah za univerzitetne študente) je nova iniciativa, ki se je rodila znotraj programa ERASMUS +. Njegov cilj je omogočiti mladim v Evropi dostop do zahtevanih veščin in podjetniške miselnosti, da bi bili v 21. stoletju uspešni in si povečali svoje karijerne možnosti kot delavci ali ustanovili svoje podjetje.

Cilj projekta je oblikovati, testirati in razširiti podjetniško metodologijo poučevanja, ki temelji na kombiniranem poučevanju, inovativnosti in mednarodnosti ter s tem povečuje kvaliteto in relevantnost študentovih veščin. Promovira mednarodnost, inovativnost in kreativnost preko več disciplinarnega pristopa ter aktivno vključevanje v regionalni poslovni sektor.

BLUES združuje strokovnost petih evropskih univerz, treh gospodarskih zbornic in poslovnih združenj, en industrijski in znanstveni tehnološki par in en mednarodni podjetniški center. Vključeni člani ekipe imajo strokovnost na področju spletnega izobraževanja, oblikovanju učnih programov, podjetniško izobraževanje, start-up podporo, znanje promoviranja malih in srednjih podjetji, itd.



Kombinirana učna metodologija

Oblikovali smo inovativno učno metodo, ki strateško sestavlja izobraževanje iz oči v oči s spletnim študijem, da bi študentje lahko z mednarodno podjetniško izkušnjo osvojili ključne podjetniške in s tem povezane veščine.

Gradivo spletnega izobraževanja

Oblikovali smo interaktivno, dinamično in odprto izobraževalno gradivo, ki cilja k vključevanju študentov v dodatne izobraževalne aktivnosti.

Gradivo izobraževanja iz oči v oči

Razvijali smo vrhunska podjetniška gradiva s poudarkom na aktivnem vključevanju podjetnikov in podjetniških skupnosti v univerzitetno podjetniško izobraževanje.

Vsa orodja so razložena v tem vodniku in vam bodo pomagala razvijati inovativno, učno-kombinirano izobraževanje, ki bodo študentom pomagala krepite njihove podjetniške kompetence in dvignile njihove kariere.

2 PRIROČNIK ZA VODJE IZOBRAŽEVANJA

2.1 BLUES metodologija kombiniranega učenja ★

»Obogaten virtualni model«(1,2,3,4,5) je model, ki ga zasleduje metodologija BLUES. Koncept je bil izbral, ker vsebuje elemente tradicionalnega izobraževanja iz oči v oči, ki so ga študentje navajeni in najboljše lastnosti tehnološko zasnovanega učenja, ki omogoča dostop do vsebin ne glede na čas in kraj.

Strukturiran je v 10 modulih (6 spletnih in 4 iz oči v oči), ki so povezani z ekosistemom podjetij in novimi okolji v katerih se znajdejo zaposleni v primeru izgube ali spremembe zaposlitve.

Osnovni namen izobraževanja tega programa je pomagati udeležencem razvijati osnovne veščine, da lahko postanejo bolj neodvisni, dinamični, bolj aktivni v različnih družbenih interakcijah, kot tudi v odnosu do nalog, ki jih izvajajo na delovnih mestih. To je mogoče zgolj z učenjem, ki je dovolj blizu delovnih organizaciji, kariernem načrtovanju in osebnem razvoju.

2.2. Vsebina izobraževanja ★

The structure of the BLUES course is two-fold:

1. Spletno izobraževanje vsebuje obliko MOOC, ki vključuje šest modulov za izobraževanje študentov o bistvenih kompetencah preko video posnetkov in dopolnilnih multimedijskih materialov. MOOC moduli trajajo najmanj šest tednov z delovno obremenitvijo štiri ure na teden. MOOC je dostopen na platformi MiriadaX (<https://miriadax.net>) in vsebuje šest izobraževalnih modulov. MOOC vključuje različne multimedijska izobraževanja, gradiva in video posnetke. Spletno izobraževanje spodbuja odziv študentov.
2. Izobraževanje v živo se izvaja po zaključku MOOC, ki je namenjen študentom, ki so uspešno zaključili MOOC in se izvaja na Univerzi v Perugi (Italija), Univerzi NOVA v Lizboni (Portugalska), Univerzi v Kantabriji (Španija) in Univerza v Ljubljani (Slovenija). Izobraževanje v živo se izvaja na intenzivnih dvotedenskih izobraževanjih ali na podaljšanem 6-8 tedenskem izobraževanju s skupno 24 urami v živo. V delu izobraževanja v živo delajo študentje v skupinah, da bi teoretično znanje, ki so ga prejeli v MOOC prenesli v prakso. Metode poučevanja so usmerjene v skupinsko delo, igro vlog in študije primerov. Gradiva temeljijo na izkustvenem učenju.

Glavni cilji izobraževanja so:

- omogočiti študentom izkušnjo podjetniških načr in prakse,
- razvijati podjetniško miselnost,
- razvijati nove spretnosti in kompetence, ki jih zahteva podjetništvo,

- zagotoviti uravnoteženo kombinacijo znanja in podjetniških aktivnosti, tako da so študentje sposobni uporabiti pridobljeno znanje in spretnosti v okviru svojih organizacij,
- razvijati skupinsko delo, komunikacijske veščine in sposobnost zaznavanja poslovnih priložnosti.

2.3 Smernice za vzpostavitev izobraževanja in upravljanje ★

Na podlagi odločitve o dolžini izobraževanja v živo, celotno izobraževanje traja 8 ali 12 do 14 tednov. Glede na to, da se študentje lahko vključijo v izobraževanja v živo samo, če uspešno zaključijo MOOC, se mora celotno izobraževanje promovirati pred začetkom spletnega dela MOOC, najbolje dva meseca prej. Še več, študentje bi morali biti izbrani pred začetkom MOOCa.

Izobraževanje bi se moralo izvajati na lokalnem nivoju s strani predavatelja, katerega profil je opisan v nadaljevanju. Ta oseba je odgovorna za izbor ostalih mentorjev in strokovnjakov, da koordinirajo izbor študentov in vse spodaj navedene naloge.

V smislu ustreznih pogojev zadostuje za izobraževanje v živo običajna predavalnica z multimedijsko opremo, skupaj s prostori za študij, ki je običajno na voljo na fakultetah. Zagotoviti je potrebno nekaj dodatnih virov za kritje stroškov obiska inkubatorjev in gostujoče predavatelje.

2.4 Učni učinki in veščine ★

Po uspešno zaključenem izobraževanju BLUES bi morali študentje:

1. seznaniti se z osnovnimi koncepti in dejstvi povezanimi s podjetništvom,
2. razumeti bistvo podjetniške perspektive,
3. spoznati se z vlogo podjetništva v ekonomiji,
4. analizirati podjetniške priložnosti,
5. zgraditi podjetniško ekipo,
6. preučiti razvoj podjetništva,
7. razlikovati podjetništvo in menedžment v mednarodnem okolju,
8. preučiti specifično podjetje z vidika koristi za deležnike,
9. narediti podjetje.

2.5 Akreditacija ★

Predlagamo, da se izobraževanje certificira s strani lokalnih univerz s tremi ali štirimi točkami ECTS.

To ustreza delovni obveznosti od približno 90 do 110 ur, ki vključujejo 25-30 ur MOOC, 26-37 ur izobraževanja v živo in 40-45 ur raziskovanja in razvijanja projekta.

Proces akreditacije naj bi potekal na vsaki sodelujoči univerzi skladno y njihovimi specifičnimi procesi.

3 UDELEŽENCI

3.1 Izbor udeležencev ★

Udeleženci za izobraževanje v živo so izbrani pred začetkom izvajanja MOOC. Izbranim udeležencem se svetuje, da uspešno zaključijo MOOC v predpisanem roku.

Učitelji bi morali v izbirnem procesu upoštevati, da je končna skupina akademsko raznolika, multikulturna kolikor je mogoče in bi morala vključevati ljudi z zmanjšanimi priložnostmi. Posaemzen razred bi naj vključeval 20 do 30 študentov.

Za razvrstitev študentov, bi morali upoštevati naslednje kriterije:

- Motivacija za vključevanje v izobraževanje o podjetništvu – izražena motivacija s pismom ali preko intervjuja.
- Življenjepis. Ta kriterij se ne sme upoštevati zgolj na podlagi akademskega ozadja ampak tudi na podlagi tem kot so hobiji, dodatne šolske aktivnosti, udeležba v drugih podjetniških aktivnostih ali programih.
- Razpoložljivost za dokončanje celotnega izobraževanja.
- Samo študentje, ki so zaključili MOOC se lahko prijavo. Lahko so iz kateregakoli letnika univerze ali zunanji študentje.
- Izpolnjena registracija, vključno z motivacijskim pismom, osebnimi informacijami, študijsko smerjo, državljanstvom in video prezentacije bodo dostopne na spletu (priloga 1).

3.2 Pogoji ★

- Program je bil prvotno zastavljen za univerzitetne študente naravoslovja, družboslovja, ekonomije ali drugih študije, ki so izkazali zanimanje za podjetniške aktivnosti.
- Za študentje se zahteva izpolnjevanje naslednjih pogojev:
- nedokončan študij (na prvi ali drugi stopnji),
- uspešno zaključen spletni študij MOOC pred dogovorjenim rokom,
- predregistracija na spletni strani BLUES v času dogovorjenega roka,
- zanimanje za podjetništvo in inovativno razmišljanje,
- ekstrovertiranost, proaktivnost, komunikativnost in kreativnost,
- predanost skupinskemu delu in uživanje v delu z drugimi,
- želja in sposobnost posvetiti nekaj ur tedensko izobraževanju.

4 SPLETNI ŠTUDIJ

4.1 Uvod v BLUES' MOOC★

Spletni študij, ki je bil predlagan v projektu BLUES je sestavljen iz šestih vsebinskih in enega uvodnega modula. Vsak modul ustreza delu enega tedna z delovno obveznostjo študentov približno pet ur na teden, razen za uvodni modul, ki se odvije isti teden kot prvi modul. Pomembno je poudariti, da so vse vsebine MOOC študentom na voljo od prvega dneva do zadnjega dneva trajanja MOOC in da je edina zahteva, da lahko začnejo z naslednjim modulom je, da zaključijo predhodnega, ne glede na to, kako dolgo potrebujejo, da ga zaključijo. Študij MOOC ima v celoti 30 ur delovnih obveznosti za študente. Te ure vključujejo poleg branja informacij, ki so navedene v moduli in gledanje video posnetkov ampak tudi branje navedene literature, aktivnosti ocenjevanja in sodelovanja na forumih..

4.2 Kako uporabiti MiriadaX★

Viri za digitalni tečaj BLUES so na voljo preko popolnoma odprte kode na spletni strani BLUES (eblues.eu) vsem institucijam ali posameznikom zainteresiranim za uporabo in reprodukcijo gradiva. Tudi naš spletni študij v formatu MOOC je na voljo na platformi MiriadaX. Ta platforma je bil ustanovljen leta 2012 kot dogovor med Telefónica (največje telekomunikacijsko podjetje v Španiji) in Universia (Izobraževalna fundacija banke Santadner). Čeprav zdaj pripada le Telefónici prek hčerinske družbe Telefónica Educación Digital (TED). Razvit je bil interno in vključuje funkcije podobne drugim platformam, kot so Coursera, edX ali Future Learn: strani z vsebino, vdelani videoposnetki, ocenjevalne dejavnosti, forumi, pogosto zastavljena vprašanja, vprašalniki itd.

Danes je MiriadaX vodilna platforma MOOC v špansko in portugalsko govorečem svetu. Ima 85 univerzitetnih partnerjev in stotine tečajev v španščini, portugalščini in angleščini. Do leta 2018 je bila platforma je bila na voljo samo v španščini, zdaj pa je na voljo tudi v angleščini in portugalščini.

Prvi korak, ki ga morajo opraviti študentje, je registracija na platformi MiriadaX <https://miriadax.net/home> in kliknete »Registracija«. Podroben priročnik o uporabi MiriadaX je na voljo na spletni strani BLUES (»Hitri vodnik za spletno multimedijско usposabljanje“) in pripravili smo video navodila <https://youtu.be/Banv-k9kgPw> za pomoč udeležencem, da se prijavijo v naš MOOC.

4.3 Struktura MOOC projekta BLUES ★

MOOC je sestavljen iz naslednjih modulov

Module 0. Introduction

- »Kaj, zakaj in kako. Tvoja pot do podjetništva«,
- kratek opis metodologije, vsebina in aktivnosti, ki sestavljajo MOOC,
- časovni načrt,
- skupina strokovnjakov,
- začetni vprašalnik.

Modul 1. Podjetniško inoviranje

- 1.1. Zakaj je učenje podjetništva pomembno?
- 1.2. Uvod v razmišljanje oblikovanja (design thinking) –prvi del
- 1.3. Uvod v razmišljanje oblikovanja (design thinking) –drugi del
- 1.4. Tehnološki trendi v podjetništvu

Modul 2. Teorija in kontekst podjetništva

- 2.1. Glavne podjetniške teorije
- 2.2. Konceptualni modeli vsake teorije
- 2.3. Študije primerov

Modul 3. Analiza poslovanja in strateški menedžment

- 3.1. Ocena trga in razvoj kupcev. Glavne tehnike.
- 3.2. Vitki start-up. Poslovni model Canvas.
- 3.3. Življenski cikel upravljanja podjetniške iniciative. Glavne tehnike.

Modul 4. Oblikovanje organizacije

- 4.1. Temelji organizacijske strukture
- 4.2. Delegiranje. Kako delegirati naloge sodelavcem.
- 4.3. Digitalna transformacija
- 4.4. Trenutne oblike organiziranosti.

Modul 5. Tekmovati na trgu

- 5.1. Definirati produkt in znamko (1&2 del)
- 5.2. Definirati kontekst: konkurenco, stranke in ostale deležnike (1&2 del)
- 5.3. Definirati strategijo za doseg trga: marketinški mix
- 5.4. Priložnosti v digitalnem marketingu

Modul 6. Upravljanje človeških virov in vodenje

- 6.1 Leadership identification. Different kinds of leadership.
- 6.2 Sources of power in a negotiation.
- 6.3 Managing people.
- 6.4 Soft skills.

4.4 Sistem ocenjevanja ★

Udeleženci MOOC bodo izpolnili začetni vprašalnik (Annex 2.1.), ki velja za osnovo vključeno v Modul 0 na platformi MiriadaX.

Potem, ko so zaključene vse teme v posameznem poglavju MOOC se mora izvesti obvezno ocenjevanje, ki je lahko sestavljeno iz testa ali druge aktivnosti.

V našem spletnem študiju »Kaj, zakaj in kako. Tvoja pot do podjetništva“, ki ga lahko najdete kot odprti vir na spletni strani BLUES in na platformi MiriadaX v obliki MOOC, je vključen na koncu vsakega modula samoocenjevalni test.

Testi so najpogostejša vrsta ocenjevanja dejavnosti. Na začetku testa so študentje obveščeni o minimalnem številu pravih odgovorov, ki jih morajo odgovoriti in o številu poskusov.

Če želite uspešno zaključiti izobraževanje, morajo študentje preučiti vse module in opraviti vse obvezne naloge.

Na koncu vsakega modula je vprašanje in pod-modul, ki se nanaša na ustrezni video in besedilo, ki učence sprašuje o njihovem mnenju, ne o njihovem poznavanju tega posebnega dela tečaja. Če študentje želijo, lahko na to vprašanje odgovorijo na določenem forumu in delijo svoje poglede z vrstniki in strokovnjaki.

4.5 Ocenjevanje zadovoljstva ★

Na koncu MOOC Blues je na koncu šestega modula v kontekstu zaključnega modula zaključni vprašalnik ali vprašalnik zadovoljstva (Annex 2.2.). Tukaj študentje odgovarjajo na vprašanja ali izrazijo svoje mnenje na lestvici: nizko, srednje, visoko, z namenom, da bi pridobili informacije o zadovoljstvu.

5 IZOBRAŽEVANJE V ŽIVO

5.1 Cilji izobraževanja v živo ★

Glavni cilji izobraževanja v živo so sledeči:

- Utrditi znanje osvojeno v spletni fazi MOOC.
- Razumeti podjetniško okolje in podporne strukture.
- Razviti podjetniško idejo in ekipo.
- Uporabiti poslovni model canvas za poslovno idejo.
- Razumeti zakonodajo povezano z novim podjetjem.
- Razumeti glavni konteskt poslovnega načrta.
- Izvesti preliminarno finančno analizo za poslovno idejo.
- Raziskati različne finančne scenarije za start-up podjetje.
- Pripraviti in izvesti predstavitev za podjetnike, investitorje in poslovne eksperte.

5.2 Profili poslovnih mentorjev ★

Na izobraževanju v živo bodo študentje delali v skupinah. Vsaka skupina bo imel enega ali več mentorjev, ki bodo določeni med razvijanjem projekta in bodo svetovali skupini pri ključnih mejnikih. Natančneje, mentorji bodo vodilil skupine po modulu osem, da bodo definirali svojo poslovno idejo, izvedli analizo trga, uporabili poslovni model canvas in tehnike SWOT analize, izvedli analizo zakonodajnih zahtev, finančno analizo in pomagali jim bodo pri zaključni predstavitvi ter poročilu.

Popolni profili poslovnih mentorjev so sledeči:

- Izkušnje z začetki start-up podjetja in njihovim vodenjem do izhoda na trg.
- Sposobnosti za vodenje študentov.
- Znanje o menedžmentu, vključno s finančno analizo, poslovnim modelom canvas in SWOT metodologijo.

Namigi za vodenje podpore mentorjev:

- Naj študentje najdejo svojo pot.
- Izogibajo naj se direktnemu vodenju, bolje je deliti svoje izkušnje s katerimi jih usmeriš v razmišljanje in iskanje podatkov in informacij.
- Povezati študente s pomembnimi ljudmi v mreži.

Poleg mentorjev morajo organizatorji iyobraževanja oblikovati bazen strokovnjakov. To naj bo seznam ljudi, ki imajo kontakte z ljudmi s specifičnih področij (avtorske pravice, finančna analiza, določena tehnologija, itd) in so dostopni za študente za kratke intervjuje ali pogovore.

5.3 Program izobraževanja v živo

Program v živo je sestavljen iz štirih modulov (moduli 7 do 10). Cilji modulov in učinki so navedeni spodaj in v poglavju 5.4. je naveden širok opis vsakega modula in predlagan časovni okvir (minimum in čas za katerega smatramo, da je optimalen).

MODUL 7: IZKUŠNJA PODJETNIŠTVA IN LOKALNI PODJETNIŠKI KONTEKST

Učni cilji:

1. Kako zgraditi skupino?
2. Kako praktično izkusiti podjetniško miselnost in okolje?
3. Kako izbrati inkubator, program ali mentorja?
4. Razvijati podjetniško okolje.

Učni učinki:

Po zaključku modula 7 bodo študentje:

- znali oblikovati skupino,
- razumeli profil podjetnika,
- izkusili podjetniški lokalni kontekst.

MODUL 8: FAZA IDEJE

Učni cilji:

1. Različna orodja za poslovne modele.
2. Razumevanje različnih konceptov analize SWOT

Učni učinki:

Po zaključku modula 8 bodo študentje:

- identificirali orodja, ki so se jih naučili v MOOCu,
- uporabili poslovni model Canvas kot dragoceno orodje
- uporabili analizo SWOT.

MODUL 9: IMPLEMENTACIJA POSLOVNE IDEJE

Učni cilji:

1. Naučiti se kako narediti finančno analizo svojega podjetja.
2. Različna orodja za financiranje svojega podjetja.
3. Razviti pismenost za zakondajne teme
4. Poslovni načrt korak po koraku.

Učni učinki:

Po zaključku modula 9 bodo študentje:

- Naredili finančno analizo svojega podjetja.
- Razumeli financiranje podjetja in vpliv investiranja, tekmecev in nagrad.
- Razumeli zakondajne teme podjetništva.
- Pripravili poslovni načrt za svojo poslovno idejo.

MODUL 10: ORODJA IN TEHNIKE ZA USPEŠNO PREDSTAVITEV

Učni cilji:

1. Kako narediti predstavitev?
2. Kako napisati esej?
3. Kako predstavljati?

Učni učinki:

Po zaključku modula 10 bodo študentje:

- pisali in predstavljali,
- predali končni izdelek skupinskega dela,
- opravili zaključno predstavitev v 3 do 5 minutah,
- pridobili mnenje investitorjev in podjetnikov.

5.4 Aktivnosti in metode učenja

MODUL 7: Izkušnja podjetništva in podjetniški lokalni kontekst

Predavanje 7.1. Grajenje skupine -team building (2 uri)

Razred bo razdeljen na skupine po 3-4 učencev ki bo delala na poslovni ideji v celotnem obdobju predavanja v živo. »Team building« vključuje aktivnosti prebijanja ledu, ki jo je idealno voditi z uporabo psihološkega prostora za prepoznavanje vedenjskih vlog.

Prebijanje ledu in aktivnosti team buildinga lahko temeljijo na zelo različnih pristopih in okoljih in so vedno dober način za začetek skupinskega dela. Primeri teh aktivnosti so kuharski recepti v skupinah z omejenim številom sestavin; ustvarjanje mreže s klopčičem volne ali dinamika datiranja hitrosti. Za točno določene primere dejavnosti, glej Prilogo 8.-, „Orodja“.

V procesu izgradnje skupin bi morale biti ekipe ustvarjene čim bolj raznoliko glede na akademsko, socialno in nacionalno ozadje študentje. V idealnem primeru bi morali imeti študentje možnost, da sami ustvarjajo ekipe z napotki, ki jim naj sledijo in sicer o nekaterih parametrih, kot so navedeni in kot je bila prej omenjena npr. raznolikost.

Predavanje 7.2.- Stik s podjetniki (najmanj 1 ura/ idealno 2 uri)

V tem delu bosta prisotna dva podjetnika, ki bosta eno uro delila svoje izkušnje s študenti. Študenti bodo delili izkušnje o tem kako so začeli s svojimi podjetji, kako so prišli do prvega financiranja, kako so vključili prvo ekipo, kako so definirali svoj poslovni model od začetne ideje in predstavili svoje glavne dosežke ter težave do današnjega dne. Eden podjetnik bi naj bil iz tehničnega podjetja eden pa iz ne tehničnega podjetja.

Raziskovanje – uporabnost - podjetniški profil in inkubator (4 ure)

V skupinah bodo študenti sprejemali in iskali informacije o inkubatorjih in pospeševalnikih ter bodo izvajali primerjavo teh programov za izbrani primer študije domnevnih podjetij. Še več, analizirali bodo tudi različne poglede na pomembne značilnosti podjetnika na podlagi stikov z različnimi podjetniki. Izbrali bodo podjetnika s katerim bodo naredili neformalni intervju.

LITERATURA:

- Interni dokumenti podjetji, materiali gostujočih predavateljev/podjetnikov, lokalnih inkubatorjev, spletne strani podjetji, itd
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.). London: Thomson Learning.
- Članek: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" by Joe Hadzima, Boston Business Journal (available at <http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

METODE POUČEVANJA

- Stiki z gostujočimi predavatelji (podjetniki).

- Skupinsko raziskovalno delo: ocena različnih inkubatorskih in pospeševalnih programov glede na kriterije definirane za različne primere start-upov, vključno s tehnološkimi in ne-tehnološkimi start-upi.
- Individualno raziskovanje: kava z vsaj enim podjetnikom, ki ga izbere študent. Kratka seminarska naloga (najmanj 6 strani) o podjetniškem obnašanju in spretnostih glede na to, kaj se je študent naučil v modulu 1 in o značilnostih podjetnikov, ki so obiskali predavanje ter drugih podjetnikov, s katerimi so bili opravljene intervjuji.

METODE OCENJEVANJA

- Ocena temelji na skupinskem delu (izpolnjen obrazec 1) in individualni kratki seminarski nalogi (vključuje "kava s podjetnikom").

MODUL 8: FAZA IDEJE

V tem modulu bodo študentje delali v skupinah in vsaka skupina bo imela določenega mentorja s podjetniškimi izkušnjami.

Predavanje 8.1. – Izbor poslovne ideje (najmanj 2 uri/idealno 3 ure)

Glede na začetni vprašalnik (če imajo študentje idejo ali ne, ali bi radi bili v skupini ali ne) se oblikujejo skupine treh do štirih oseb. Če je potrebno naj učitelj zagotovi seznam težav, ki jih je potrebno rešiti ali priložnost, ki jih lahko študentje naslovijo kot poslovne ideje v svojih projektih. To je lahko priložnost za podjetja, okoljska, družbena in druga vprašanja.

Vsaka skupina bo razmislila o tržnem potencialu različnih alternativah z uporabo orodij, ki so se jih naučili v MOOC modulu 3 o oceni trga. Veljavnost njihovih predpostavk bo preizkušena s predstavjitvijo, kot individualna raziskava, z opravljenimi vsaj 10 intervjuji različnih ljudi iz poslovnega sveta, ki so lahko tudi potencialne stranke. Vodnik za intervju je na voljo v prilogi 4.

Predavanje 8.2. - vrednotenje //EMC & SWOT (minimum 3 ure/idealno 6 ur)

Kakšen je vrednost vaše ideje? Po izbiri poslovne ideje vsaka skupina uporabi tehniko poslovnega modela Canvas (oz. katero drugo orodje, ki ga izbere) za nadaljni podroben opis in opredelitev svoje ideje, ki jo podpira tudi mentor in več priloženih primerov. Poslovni model canvas bo razdeljen v A1 formatu in študenti jih bodo izpolnili v skladu z navodili, primeri in z značilnostmi lastnega projekta.

Nato bo izvedena SWOT analiza v enaki sestavi. Vsaka skupina mora naštet vsaj 4 moči, 4 slabosti, 4 priložnosti in 4 grožnje za svoj projekt. Predlagamo, da bi vsak član ekipe naredil svojo SWOT analizo o sebi, da bi s tem pomagal skupini razumeti svoje sposobnosti in kako je lahko bolj uporaben za svojo skupino.

LITERATURA:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.
- <https://strategyzer.com/platform/resources> (free registration needed)

METODE POUČEVANJA

- Skupinsko delo: razmišljati o identifikaciji obetajoče poslovne ideje tudi preko uporabe ocene trga.
- Raziskovalno delo na terenu- intervjuji vsaj 10 strank, partnerjev, strokovnjakov in poročilo o trendih v industriji. Sledi poročilo o rezultatih intervjujev (največ 10 strani). Kot vodnik uporabite prilogo 4 – priporočena vprašanja.
- Skupinsko delo: poslovni model canvas in SWOT analiza za identifikacijo poslovne ideje.

METODE OCENJEVANJA

Ocenjevanje temelji na skupinskem delu poročila o intervjujih (vodni v prilogi 4) in izpolnjen poslovni model canvas in SWOT analiza).

MODUL 9: IMPLEMENTACIJA POSLOVNE IDEJE**Predavanje 9.1. – Poslovni načrt (2 uri)**

V tem delu bo najprej povabljen predstavnik inkubatorja ali investitor z izkušnjami ocenjevanja poslovnih načrtov, da vsaj eno uro deli svoje izkušnje.

Nato bodo skupinam predstavljeni primeri poslovnih načrtov za različne podjetniške projekte in sledila bo kritična razprava o vsakem primeru s pomočjo poslovnega mentorja (1 ura).

Predavanje 9.2.1. – Finančna analiza (najmanj 1.5 ur/idealno 3 ure)

Delo na primeru: predstavitev študije primera na katerem se prikaže kako se naredi finančna analiza, zakaj je pomembna in kako se interpretirajo rezultati.

Predavanje 9.2.2. – Finančna analiza II (najmanj 1.5 ure/idealno 3 ure)

Delo na finančni analizi ideje skupine: S pomočjo poslovnega mentorja bo vsaka skupina izvedla finančno analizo svoje poslovne ideje. Identificirali bodo glavne stroške in prihodkovne tokove za obdobje treh let in bodo naredili enostavno finančno analizo z uporabo dostopne excelov tablelo na strani e-learning. To bo omogočalo računanje nekaterih finančnih indikatorjev projekta.

Predavanje 9.3. – Financiranje podjetja (2 uri)

V tem delu bo šlo za pristop k financiranju podjetja.

Predstavljeni bodo različni tipi mehanizmov in njihova uporaba. Predstavljeni bodo tudi "za" in "proti" za vsako strategijo:

- tvegani kapital,
- poslovni angeli,
- FFF,

- banke.

Končno, kot raziskovalno del bo vsaka skupina naredila analizo vsakega instrumenta za svoj specifičen projekt in opravičila zakaj je izbrala enega in ne drugega (navodila v prilogi 6).

Predavanje 9.4. – zakonodaja v podjetništvu (najmanj 2 uri/ idealno 3 ure)

Modul se bo začel z izbranim gostujočim govornikom, strokovnjakom na področju zagotavljanja zakonodajne pomoči podjetnikom. Ona/on bo pokrila vsebine splošnih zakonodajnih obveznosti podjetja in splošne intelektualne lastnine, pripravila bo tudi nekaj primerov posebnih obveznosti za študije primerov npr. tehničnih podjetij.

Nato bo vsaka skupina s pomočjo učitelja identificirala glavno temo zakonodajnih obveznosti za svoj projekt. Za vsak korak. Študentje bodo raziskali kako narediti pot po teh obveznostih in oceno s tem povezanih stroškov. Prav tako bodo identificirali glavne stvari povezane z intelektualno lastnino v svoji ideji. Glavne teme za analizo so v prilogi 5.

LITERATURA:

- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). *Entrepreneurship* (9th ed.), Part 2, Chapter 6: *Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur* (pp. 150-177); Part 4, Chapter 11: *Sources of capital* (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- *The Technology Entrepreneurs Handbook*. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce.
Available at <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- *Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy* (Video). Available at https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

METODE POUČEVANJA

- Skupinsko raziskovanje: kazalo različnih zakonodajnih obveznosti in strategija avtorskih pravic za vsak poslovni projekt ter s tem povezanimi stroški (vodnik v prilogi 5).
- Skupinsko delo – finančna analiza poslovne ideje z uporabo excelovega obrazca dosegljivega na e-učni strani.
- Okrogla miza z gosti.
- Skupinska raziskava: za in proti vsakemu tipu finančnega instrumenta in zagovor izbranega za vsak posamezni projekt skupine (vodnik v prilogi 6).

METODE OCENJEVANJA

Ocenjevanje temelji na skupinskih poročilih smernic za zakonodajne obveznosti in strategija avtorskih pravic ter tip financiranja, kot tudi izpolnjen obrazec za finančno analizo.

MODUL 10: ORODJA IN TEHNIKE USPEŠNE PREDSTAVITVE

Predavanje 10.1. – Poročilo o projektu (najmanj 1 ura/idealno 2 uri)

Pri teh urah bodo študentje s pomočjo poslovnih mentorjev zaključili svoj projekt z rezultati in znanjem, ki so ga pridobili pri prejšnjih učnih urah in pripravili poročilo, ki bo pokrivalo vsebine navedene v prilogi 7.

Predavanje 10.2. – Priprava govornega nastopa (najmanj 2 uri/idealno 3 ure)

Ura se bo začela z govornimi nastopi gostov, ki so podjetniki in ki so zmagali na kakšnem tekmovanju predstavitev oziroma prejeli financiranje za svoj produkt, ki je že na trgu. Študentje bodo prejeli seznam možnosti za svoj govorni nastop in ga pripravili. Vsaka skupina bo dobila po nastopu tudi odziv komisije.

Predavanje 10.3. - Obisk inkubatorja (najman 2 uri/idealno 4 ure)

Študentje bodo obiskali vsaj en splošen inkubator in en inkubator, ki je namenjen tehnološkim podjetjem. Med temi obiski bodo študentje imeli priložnost, da spoznajo kaj jim inkubatorji ponujajo in kako to pomaga podjetniškim aktivnostim v zgodnji fazi. Med obiski bodo študentje izpostavljeni različnim inkubatorskim ali pospeševalnim programom, preko katerih bodo lažje razumeli svoje značilnosti in kako se njihovi projekti skladajo s programi.

Predavanje 10.4. – Priprava govornih nastopov

Skupine bodo naredile poskusni govorni nastop pred mentorji in ostalimi študenti, od katerih bodo dobili odzive in nasvete za zaključni govorni nastop.

Predavanje 10.5. – Zaključni govorni nastop

Skupne bodo izvedle govorne nastope pred skupino gostov, vključno z mentorji iz prejšnjih razredov in pred gosti.

LITERATURA:

- Gallo, C. (2009). *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. USA: McGraw-Hill Education.
- Readings: Coughter, P. (2012). *The art of the pitch*. New York: Palgrave

METODE POUČEVANJA

- Gostujoči predavatelji,
- skupinsko delo: poročilo (na podlagi priloge 7),
- skupinsko delo: priprava in predstavitev govornega nastopa,
- skupinsko delo: zaključni govorni nastop.

METODE OCENJEVANJA

- Ocenjevanje na podlagi končnega poročila in predstavitve govornega nastopa,
- ocenjevanje na podlagi zaključnega govornega nastopa.

5.5 Sistem ocenjevanja ★

Vsak študent bo ocenjen glede na oceno njegovega tima in individualne ocene.

Za oceno mora študent:

1. biti prisoten na vsaj 80% urah. V vsakem primeru mora prinesiti dokazilo o upravičeni odsotnosti.
2. Pripraviti dokumente s katerimi dokazuje individualno delo kot tudi aktivnosti v skupinskih dokumentih
3. Sodeluje s skupino.
4. V celoti zaključi spletno izobraževanje MOOC programa BLUES

Skupinska ocena predstavlja 60% končne ocene in individualni del predstavlja ostalih 40% ocene

Teamwork evaluation:

60%	Ocena skupinskega dela je sestavljena iz ocene skupine v vsakem modulu	
	10%	Modul 7 – ocena inkubacijskih programov (priloga 3).
	30%	Modul 8 – poročilo o intervjujih (priloga 4), poslovni model canvas in SWOT analiza.
	30%	Modul 9 – kazalo zakonodajnih obveznosti in strategija avtorskih pravic (priloga 5). Poročilo o tipu financiranju (priloga 6) in finančna analiza (excelova tabela).
	30%	Modul 10 – zaključno poročilo (priloga 7) in govorni nastop.

Individualna ocena:

40%	Individualno delo	
	30%	Module 7 - Kratko poročilo (vključno z "kava s podjetnikom").
	70%	Vsak član skupine oceni člane svoje skupine koliko so sodelovali pri razvijanju projekta. Ta ocena predstavlja 70% individualne ocene.

5.6 Ocenjevanje zadovoljstva

Kakovost učnih ur BULES je ocenjena z namenom neprestanega izboljševanja s serijo vprašalnikom, ki so bili oblikovani posebej za ta program. Vprašalniki so razdeljeni v dve skupini: prva ciljna na ocenjevanje učnih ur, ki so bile razvite v štirih pilotih in druga za ocenjevanje globalnih vidikov programov.

USPOSABLJANJE ZA OCENJEVANJE

Informacije se bodo zbirale s pomočjo tiskanih obrazcev (priloga 2.3.), saj ocenjujemo, da takšna oblika poveča število odgovorov s strani udeležencev. Brez visokega števila odzivov ni mogoče narediti analize oziroma zaupanja vrednih zaključkov. Zato je pomembno, da se ta vidik poudari.

Za zbiranje informacij so odgovorni tisti, ki znotraj vsake institucije izvajajo poučevanje. Na voljo bodo imeli vprašalnik v Word formatu in bodo odgovorni za razdelitev vprašalnikov udeležencem na koncu vsake predavanja. Nato bodo te informacije prenesli v spletni obrazec, ki bo poslan na CISE.

Jezik spletnih vprašalnikov bo angleščina. Tudi če bo izobraževanje v lokalnem jeziku in tudi če udeleženci odgovorijo na ocenjevalna vprašanja v svojem maternem jeziku bo prenos odgovorov v spletni portal v angleškem jeziku.

SPLOŠNO OCENJEVANJE PILOTNIH PROGRAMOV

Kot dodatek k ocenjevanju učnih ur je predlagan tudi splošni vprašalnik o oceni pilotnega projekta.

Ne samo, da je pomembno oceniti kakovost učnih ur programa, ampak tudi veliko drugih vidikov in spremenljivk, ki jih je potrebno upoštevati in ki prispevajo ali ne k dobremu razvoju programa. Med njimi organiziranje ali osebni razvoj, ki ga želimo s programom krepiti.

Tako kot pri vprašalnikih za ocenjevanje učnih ur, bo tudi zbiranje informacij v tem primeru na tiskanem obrazcu (priloga 2.4) in odgovorni za izvajanje učnih ur v vsaki izvajalski instituciji bo odgovorna za zbiranje informacij.

Na koncu vsakega od pilotov bo vsem udeležencem razdeljen zaključni vprašalnik. Ko bodo vse informacije zbrane, bo odgovorna oseba za vsak pilot vnesla podatke v spletni obrazec, ki ga je zagotovil CISE za celotno oceno.

Še enkrat, jezik, v katerem se bodo zbirale informacije iz teh obrazcev bo angleščina, tudi če udeleženci lahko delajo v svojem lokalnem jeziku.

Priročnik temelji na raziskavi, premisleku in ustvarjalnem postopku, ki smo ga implementirali v projektu BLUES, začenši z postavljanjem metodologije kombiniranega učenja in tudi v tesnem usklajevanju z zasnovo digitalnega dela našega usposabljanja.

Moduli in struktura, ki smo jih zasnovali, so bili testirani in potrjeni s štirimi različnimi pilotnimi izobraževanji, da bi s smernicami najboljših praks podprli naše univerzitetne sodelavce za uspešno izvajanje programa kombiniranega učenja.

Vendar pa je bilo iz naših rezultatov jasno, da je vsaka skupina študentov zelo raznolika in zato bodo izzivi, s katerimi se bo potrebno soočiti, različni. Menimo, da bi se moral priročnik uporabljati kot referenca ali smernica, ki je hkrati tudi odprta za prilagoditve potrebam vsake skupine študentov.

Glede na izkušnje močno verjamemo da je dolžina programa eden ključnih elementov za uspeh študentov in s tem programa. Zaradi tega je v priročniku navedeno „minimalno“ in „idealno“ število potrebnih ur za dejavnosti poučevanja v živo, da se pravilno podajo vsebine, ki jih je treba poučiti pri vsaki temi.

Opazili smo, da je precejšen obseg raziskav, ki jih morajo študentje opraviti po programu, (vendar nujen) in zato je pomembno, da se zagotovi študentom dovolj časa, da osvojijo pridobljene informacije in zaključijo previdne naloge v programu.

Izkušnje so nam pokazale, da je potrebno upoštevati najmanj dva meseca. V idealnem primeru priporočamo, da se ta program ponudi v prvem semestrskem obdobju, ko so študentje poleg drugih univerzitetnih dejavnosti bolj naklonjeni posvetiti svoj čas dodatnim aktivnostim.

Priporočamo tudi, kadar je mogoče, da je več časa v programu namenjeno delu v skupinah in delu z mentorji ter se poskuša še posebej na začetku programa zmanjšati delo po pouku.

To je še posebej pomembno, če upoštevamo, da se večina udeležencev med seboj morda ne pozna, vendar bodo sodelovali v skupinah, ko bodo poskušali razviti idejo. Znano je, da so multikulturne in večkvalificirane skupine ena izmed ključnih elementov za zagotovitev uspešnosti projekta, zato je pomembno, da jih podpremo pri aktivnostih s katerimi spoznavajo drug drugega, da se lahko zanesejo drug na drugega in razvijejo dobro delovno okolje. Na koncu bo to vodilo do eksponentne krivulje učenja tehničnih in mehkih veščin.

Vsi ti razmisleki in s tem tudi končni rezultat, ki si ga lahko ogledate v tem dokumentu je upošteval predloge in postopke potrjevanja, ki ga vodi evropski svetovadni odbor projekta BLUES, skupina zunanjih in neodvisno priznanih strokovnjakov, ki so sodelovali z nami in iskali najboljšo kakovost intelektualnih rezultatov projekta BLUES.

Na koncu upamo, da bo ta nabor orodij lahko prinesel nov in inovativen pogled na metodologijo kombiniranega učenja in da bomo nenehno izboljševali in inovirali način učenja in še bolj način poučevanja.

7**PRILOGE**

- **PRILOGA 1:** BLUES OBRAZEC ZA PREDREGISTRACIJO “V ŽIVO”
- **PRILOGA 2.1. :** UVODNI VPRAŠALNIK SPLETNEGA IZOBRAŽEVANJA
- **PRILOGA 2.2. :** ZAKLJUČNI VPRAŠALNIK SPLETNEGA IZOBRAŽEVANJA
- **PRILOGA 2.3. :** OBRAZEC OCENE PREDAVANJA “V ŽIVO”
- **PRILOGA 2.4. :** ZAKLJUČNI OBRAZEC OCENE UČNIH UR “ V ŽIVO”
- **PRILOGA 3.:** OCENA INKUBATORJA
- **PRILOGA 4.:** POVZETEK INTERVJUJA S KUPCI
- **PRILOGA 5.:** ANALIZA ZAKONODAJE IN AVTORSKIH PRAVIC ZA POSLOVNO IDEJO
- **PRILOGA 6.:** VRSTE FINANČNIH MEHANIZMOV
- **PRILOGA 7.:** VSEBINA KONČNEGA POROČILA
- **PRILOGA 8.:** ORODJA

PRILOGA 1: BLUES OBRAZEC ZA PREDREGISTRACIJO "V ŽIVO" FORM

Obrazec za predregistracijo izobraževanja v živo, ki smo ga oblikovali za štiri pilotna izobraževanja. Oblikovan je na podlagi priporočil in odzivov na selekcijski proces, ki ga je izvedel evropski svetovni odbor projekta BLUES novembra 2018. Ko boste sledili obrazcu, boste našli vsebine, ki jih je mogoče urejati.

PRE-REGISTER

1. Your Name *

2. Surname *

3. Your Email *

4. Phone *

5. I'm a *

University Undergraduate Student Recent Graduate

6. Where do you live?

6.1 Town/City *

6.2 Country *

7. Are you fluent in English? (B2 level or above) *

YES NO

8. Do you have entrepreneurship studies? *

YES NO

9. How did you hear about the BLUES pilot training experience? *

Social Media Internet University Friends/Acquaintances Other

10. Where do you want to be part of the Face-to-Face training phase? * (Select one)

University of Cantabria / CISE (Spain) University of Ljubljana (Slovenia) University of Perugia (Italy) University Nova of Lisbon (Portugal)


11. Upload your CV *

Ningún archivo seleccionado

12. Upload a motivation letter in English

We are not only interested in your academic background, and we will take into consideration also topics like hobbies, extra scholar activities, participation in entrepreneurship activities or programmes...

Ningún archivo seleccionado



IME

PRIIMEK

E-MAIL

TELEFONSKA ŠTEVILKA

SEM – ŠTUDENT – DIPLOMIRANI ŠTUDENT

KJE ŽIVITE?

6.1. KRAJ 6.2. DRŽAVA

7. ALI GOVORITE TEKOČE ANGLEŠKO (NIVO B2 ALI VEČ) - DA - NE

8. ŠTUDIRATE PODJETNIŠTVO - DA - NE

9. ALI IMATE POSLOVNO IDEJO OZIROMA ALI SE ŽELITE PRIDRUŽITI KAKŠNI POSLOVNI IDEJI ?

- Imam poslovno idejo -Želim se pridružiti poslovni ideji

10. KJE STE IZVEDELI ZA TESNTO IZOBRAŽEVANJE BLUES?

- Družbena omrežja -Drugo

KJE SE ŽELITE PRIDRUŽITI IZOBRAŽEVANJA V ŽIVO? (PROSIM IZBERITE LE ENO MOŽNOST)

- Univerza v Kantabriji /CISE (Španija)

-Univerza v Ljubljani (Slovenija)

- Univerza v Perugi (Italija)

-Univerza Nova v Lizboni (Portugalska)

Naložite svoj življenjepis

Naložite motivacijsko pismo

(Ne zanima nas le vaše akademsko znanje, upoštevati bomo tudi hobije, dodatne študijske dejavnosti, sodelovanje v podjetniških dejavnostih ali programih ...)

S pošiljanjem tega predregistracijskega obrazca razumem, da je obvezna zahteva za uspešno izpolnjevanje BLUES digitalno spletno usposabljanje (MOOC), da bi lahko sodelovali v fazi usposabljanja v živo.

Prav tako razumem, da me lahko v primeru predhodne izbire kontaktira konzorcij BLUES, da opravi osebni spletni intervju.

Strinjam se z navedenimi pogoji

PRILOGA 2.1. : UVODNI VPRAŠALNIK SPLETNEGA IZOBRAŽEVANJA

Da bi olajšali razumevanje te priloge, spodaj prikazujemo vprašalnike, vendar izpuščamo možnosti, podane kot odgovor. Celotni vprašalni je na voljo na : <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Izpolnite kratek začetni vprašalnik, ki vam bo pomagal razumeti profil študenta z namenom boljšega odzivanja na pričakovanja študentov. Ta vprašalnik ni ocenjevalna dejavnost, vendar ga je potrebno zaključiti, da bi prešli na modul 1

IZBERITE ENEGA IZMED SLEDEČIH:

Leto:

Spol:

Od kod ste?

Stopnja izobrazbe, ki ste jo zaključili ali jo zaključujete:

Ali ste že sodelovali v podjetniškem usposabljanju?

DO KATERE MERE VAS OPISUJEJO SPODNJE TRDITVE NA LESTVICI -SPLOH NE – SREDNJE – PRECEJ?

Imam nove ideje, ki bi lahko koristile tudi drugim ljudem.

Imam nove ideje, ki bi jih lahko spremenil v podjetje.

Pogosto rad delam stvari drugače, kot je običajno.

Nove stvari poskušam z odprtostjo za ustvarjanje dodane vrednosti.

V življenju imam postavljene cilje, ki jih želim doseči.

Imam vizijo kako lahko izvedem svoje ideje s svojimi dejanji.

Verjamem vase in v svoje sposobnosti.

Prepoznam svoje kratkoročne in dolgoročne potrebe in želje.

Ugotovim lahko svoje sposobnosti, kreposti tudi v negotovih situacijah.

Zanimiva se mi zdi odločnost za dokončanje nalog.

Za dosego svojih ciljev delam veliko, tudi če se soočam s težavami.

Tudi če mi ne uspe poskušam ponovno doseči svoj cilj.

Sposoben sem se odločati neodvisno, tudi če nisem prepričan v rezultat.

Težkim in negotovim situacijam se izogibam.

Delam hitro in fleksibilno v zahtevnih situacijah.

Rad delam v skupini z različnimi ljudmi, da bi reševali izzive, razvijali ideje in jih spreminjali v podjetja.

Rad rešujem problem in sodelujem pri izzivih.

Na kratko opišite s svojimi besedami kaj za vas trenutno pomeni koncept podjetništva in kaj bi se še želeli naučiti o podjetništvu.

Hvala za vaše odgovore!

Čeprav je ta MOOC sam po sebi celotno izobraževanje, vam projekt BLUES ponuja dvostopenjsko metodologijo: ta MOOC in izobraževanje v živo na štirih evropskih univerzah (več informacij tukaj). Bi bili zainteresirani za sodelovanje v dejavnosti v živo po končanem MOOC?

PRILOGA 2.2. : ZAKLJUČNI VPRAŠALNIK SPLETNEGA IZOBRAŽEVANJA

Da bi olajšali razumevanje te priloge, spodaj prikazujemo vprašalnike, vendar izpuščamo možnosti, podane kot odgovor. Celotni vprašalni je na voljo na : <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Izpolnite kratek začetni vprašalnik, ki vam bo pomagal razumeti profil študenta z namenom boljšega odzivanja na pričakovanja študentov. Ta vprašalnik ni del ocenjevanja, vendar ga je potrebno zaključiti.

V KAKŠNI MERI NASLEDNJE TRDITVE OPISUJEJO VAŠE MNENJE CELOTNEGA IZOBRAŽEVANJA NA LESTVICI - SPLOH NE - SREDNJE – PRECEJ:

Celotno izobraževanje je zelo uporabno.

Informacije v modulih izobraževanja so težke.

Informacije v tem izobraževanju so motivacijske in navdihujoče.

Po mojem mnenju moduli pokrivajo večino vsebine, ki so potrebne za novo podjetje ali podjetnika.

Strinjam se s kombiniranim učenjem.

Kakšna je verjetnost, da boste iskali več informacijo o tem, kako postati podjetnik?

Kakšna je verjetnost, da boste to izobraževanje priporočili še komu?

Na kratko opišite s svojimi besedami kaj za vas trenutno pomeni koncept podjetništva in kaj bi se še želeli naučiti o podjetništvu.(največ 300 besed)

Hvala za vaše odgovore!

PRILOGA 2.3. : OBRAZEC OCENE PREDAVANJA "V ŽIVO"

Namen vprašalnika je zbrati mnenja o uspešnosti posamezne predavanja BLUES.
Zagotovljena je zaupnost vaših odgovorov. Zahvaljujemo se vam za sodelovanje.

Datum:

Števila predavanja v živo: _____

Predavatelj (če je relevantno) _____

Sodelavec (če je relevantno) _____

Spol:

Ženski

Moški

Starost:

Področje študija:

Humanistika ali umetnost

Zdravstvo

Znanost

Družbene ali pravne vede

Inženirstvo ali arhitektura

Letnik študija:

Univerza:

Pred udeležbo sem prejel jasne informacije o poteku ure. Te informacije so podprle mojo izbiro.

DA

NE

Prosim obrnite stran

Če je vaš odgovor NE, prosim pojasnite kaj lahko izboljšamo:

(največ 1000 znakov)

Pri študiju mi je pomagalo:

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
a) predavanja						
b) predstavitve študentov (če je relevantno)						
c) razprave v razredu						
d) skupinsko delo na projektu						
e) raziskovalno delo (če je relevantno)						
f) gradivo na spletu (če je relevantno)						
g) ostali izobraževalni mediji (če je relevantno)						

Prostori so bili primerni

Da

Ne

Če je vaš odgovor NE, prosim pojasnite kaj lahko izboljšamo:

(največ 1000 znakov)

Predavatelji

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
a) so bili organizirani in dobro pripravljeni						
b) so dobro izkoristili čas za predstavitev učnih materialov						
c) so spodbujali vprašanja in razredno pripravo						
d) so odgovarjali na vprašanja in zagotovili popolno razlago						
e) so spodbujali razmišljanje in povečevali zanimanje						

Prosim obrnite stran

Splošno

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
a) Dolžina ure je bila primerna.						
b) Zadovoljen sem s kvaliteto učne izkušnje.						
c) Dobro sem razumel vsebino.						
d) Osvojeno znanje bo zame koristno za: - osebni razvoj - poklicni razvoj.						
e) Predavanje je zadovoljilo moja pričakovanja.						
f) Drugim bom predlagal, da se udeležijo te učne ure.						

Dodatni komentarji

1. Identificirajte do tri aspekte predavanja, ki so vam najbolj koristili

(največ 1000 znakov)

2. Predlagajte do tri spremembe, s katerimi bi povečali koristi tega predavanja

(največ 1000 znakov)

PRILOGA 2.4. : ZAKLJUČNI OBRAZEC OCENE UČNIH UR “ V ŽIVO”

Namen vprašalnika je zbrati mnenja o uspešnosti posamezne predavanja BLUES.
Zagotovljena je zaupnost vaših odgovorov. Zahvaljujemo se vam za sodelovanje.

Leto rojstva:

Spol

1. Ženski
2. Moški

Univerza:

Ocena:

Izobraževanje BLUES

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
Predavanja so bila uporabna in so pomagala pri boljšem skupinskem delu.						
Pridobljeno znanje mi je pomagalo pri reševanju težav.						
Dolžina usposabljanja je primerno dolga.						
Srečanje s podjetniki je koristno.						
Delo na terenu je zadostno (intervjuji in analize).						
Obisk inkubatorjev mi je pomagal sponzovati ta model.						
Delo na terenu je zadostno (intervjuji in analize).						
Hitra srečanja z mentorji so bila koristna.						

Kako lahko izboljšamo izobraževanje? (Na primer, ali bi želeli kakšno specifično izobraževanje, razširiti znanje na katerem področju, bi odstranili katere vsebine?)

Kako lahko izboljšamo prihodnje izvedbe? (Dodajte komentarje predloge za program, promocijo, časovni okvir.....)

PROGRAM IN VI

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
Zadovoljen sem s svojo udeležbo v program BLUES.						
Moja udeležba v programu je izstopajoča lastnost za moj CV.						
S programom sem izboljšal svoje komunikacijske veščine.						
S programom sem izboljšal svoje veščine dela v skupini.						
Ocenjujem, da sem s sprogramom izboljšal svoje profesionalne priložnosti.						
Verjamem, da se je okreпил moj podjetniški pristop.						

Skupinsko delo

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
Delo in vključevanje moje skupine je bilo zadostno.						
Delo in vključevanje mojega mentorja je bilo zadostno.						
Multidisciplinarnost skupin je pozitivna						

Organizacija

Označite z X od 1 do 5 najprimernejšo izbiro za vsak primer (1. Popolnoma se ne strinjam, 5: popolnoma se strinjam)

	1	2	3	4	5	Ne vem/brez odgovora
Odnos koordinatorja je bil primeren.						
Kakšno splošno oceno bi dali koordinaciji v času poteka izobraževanja?						
Dolžina usposabljanja je primerno dolga.						

Kje ste slišali za program blues?

1. Univerza
2. Splet
3. Družbena omrežja
4. CISE
5. Drugo

Splošno zadovoljstvo s programom?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Splošni komentar

(Podajte komentar, predlog o program, organizaciji, mentorjih, podjetnikih....)

PRILOGA 3.: OCENA INKUBATORJA

Ta obrazec se navezuje na **MODUL 7: Izkušnja podjetništva in podjetniški kontekst**. Oblikovan je za skupine, da ocenijo inkubatorje. ž

Izbrani morajo biti vsaj štiri programi, vključno z učno uro "obisk inkubatorja" in skupine morajo prejeti informacije, ki jim bodo pomagale razumeti vrsto inkubatorja in kaj ponujajo različnim podjetjem, zato da lahko izberejo tudi tistega, ki bi boljje ustrezal njihovemu projektu ali predlagani študiji primerov.

INKUBACIJSKI PROGRAM 1

Minimalni kriteriji:

- Informacija o inkubatorju (lokacija, kontakt, leto ustanovitve),
- tip podjetja (tehničen, ne-tehničen),
- v kateri fazi podpirajo podjetje (Predinkubacijsko obdobje, prva faza...),
- poslovni model inkubatorja (brezplačna uporaba, delitev dela...),
- ponujene storitve (fizična inkubacija, administrativna, zakonodajna, avtorske pravice, poslovna podpora)

INKUBACIJSKI PROGRAM 2

Minimalni kriteriji:

- Informacija o inkubatorju (lokacija, kontakt, leto ustanovitve),
- tip podjetja (tehničen, ne-tehničen),
- v kateri fazi podpirajo podjetje (Predinkubacijsko obdobje, prva faza...),
- poslovni model inkubatorja (brezplačna uporaba, delitev dela...),
- ponujene storitve (fizična inkubacija, administrativna, zakonodajna, avtorske pravice, poslovna podpora)

INKUBACIJSKI PROGRAM 3:

Minimalni kriteriji:

- Informacija o inkubatorju (lokacija, kontakt, leto ustanovitve),
- tip podjetja (tehničen, ne-tehničen),
- v kateri fazi podpirajo podjetje (Predinkubacijsko obdobje, prva faza...),
- poslovni model inkubatorja (brezplačna uporaba, delitev dela...),
- ponujene storitve (fizična inkubacija, administrativna, zakonodajna, avtorske pravice, poslovna podpora)

INKUBACIJSKI PROGRAM 4:

Minimalni kriteriji:

- Informacija o inkubatorju (lokacija, kontakt, leto ustanovitve),
- tip podjetja (tehničen, ne-tehničen),
- v kateri fazi podpirajo podjetje (Predinkubacijsko obdobje, prva faza...),
- poslovni model inkubatorja (brezplačna uporaba, delitev dela...),
- ponujene storitve (fizična inkubacija, administrativna, zakonodajna, avtorske pravice, poslovna podpora)

PRILOGA 4.: POVZETEK INTERVJUJA S KUPC

Ta obrazec je povezan z **modulom 8. Splošni pregled podjetništva, Predavanje 8.1.**
– izbor poslovne ideje in je oblikovan za pomoč skupinam v procesu intevjuja.

Vsaka skupina bo razmislila o tržnem potencialu in različnih alternativah z uporabo orodji o oceni trga v MODULU 3 (BLUES MOOC). Ustreznost njihovih predpostavk se bo preizkusila z opravljanjem raziskav z vsaj desetimi različnimi ljudmi iz poslovnega sveta, ki so lahko potencialne stranke, partnerji ali strokovnjaki.

Ta priloga 4 je vodnik za intervjuje strank/partnerjev/strokovnjakov in poročilo oziroma analiza industrijskih trendov.

Skupina bo naredila poročilo o rezultatih intervjujev (največ 10 strani) vključno z

- Kaj stranke/uporabniki trenutno delajo?
- Zakaj bi bil izdelek/storitev uporaben?
- Kako bi ga uporabili?
- Ključne lastnosti, ki jih potrebuje izdelek, da bi ga kupili ali uporabili.
- Ekonomika vrednost produkta/storitve za kupca/uporabnika.
- Konkurenca za ta izdelek/storitev.
- Kako je trenutni izdelek/storitev nezadosten?
- Kako zelo stranka potrebuje nov izdelek/storitev?
- Kakšen je strankin trenutni kupni proces?
- Podobni izdelki/storitve?

PRILOGA 5.: ANALIZA ZAKONODAJE IN AVTORSKIH PRAVIC ZA POSLOVNO IDEJO

Ta obrazec je povezan z **modulom 9: Podjetništvo v praksi, učna ura 9.1. – zakonodaja v podjetništvu** in je oblikovan za pomoč skupinam pri razumevanju zakonodajnih obveznosti povezanih z njihovo idejo ali projektom.

Po učni uri 9.1.- "Zakonodaja v podjetništvu" bo vsaka skupina za svoj projekt identificirala korak po koraku glavne zakonodajne obveznosti, z razvojem kazala teh obveznosti in oceno pripadajočih stroškov.

Prav tako bodo identificirali vsebine, ki se povezujejo z intelektualnimi vsebinami.

Priloga 5 vsebuje glave vsebine, ki bi se moral upoštevati pri analizi.

Analiza zakonodaje:

- Formalna oblika podjetja – koraki, čas in stroški
- Davčne obveznosti – tip davkov in roki
- Zaposlovanje – oblika pogodb in obveznosti
- Ostale pogodbe

Analiza avtorskih pravic:

- Ali so avtorske pravice pomembne za vaše poslovanje?
- Ali avtorske pravice že obstajajo?
- Ali so lahko zaščitene?
- Komu pripadajo?
- Ali ste svobodni pri izvedbi?
- Glavni koraki za zaščito in geografski obseg?

PRILOGA 6.: VRSTE FINANČNIH MEHANIZMOV

Ta obrazec je povezan z **modulom 9:Podjetništvo v praksi, učna ura 9.14 – Financiranje podjetij** in je oblikovan za pomoč skupinam pri analizi različnih finančnih mehanizmov za njihov projekt/idejo.

Po učni uri 9.4. –Financiranje podjetij, bo vsaka skupina izvedla raziskovalno delo, analizo vsakega finančnega mehanizma za specifični projekt in bodo upravičili zakaj so izbrali enega ali drugega (vodnik v prilogi 6)

Priloga 6 je v pomoč kot vodnik

Pri izboru tipa finančnega mehanizma je potrebno upoštevati:

- rizičnost uspeha,
- potrebno količino,
- predvidevati izhodno strategijo,
- čas na trgu.

Naslednji mehanizmi se morajo analizirati:

- prijatelji in družina,
- poslovni angeli,
- skladi tveganega kapitala,
- bančna posojila
- državne subvencije

PRILOGA 7.: VSEBINA KONČNEGA POROČILA

Ta obrazec je povezan z vsemi moduli, vendar se ga **uporablja v MODULU 10: pregled podjetniške teorije in prakse, učna ura 10.1. – projektno poročilo** in je oblikovano za skupine, da jim pomaga strniti rezultate celotnega izobraževanja.

Med učno uro 10.1 – projektno poročilo bodo skupine s pomočjo mentorjev zaključile svoje projekte z rezultati predhodnih predavanja in pripravile poročilo z vsebinami navedene v prilogi 7

Poročilo bi moralo biti napisano na 15-20 straneh in vključevati:

-Povzetek

- Opis storitve ali produkta

- Analizo trga:

- opis problema
- obseg trga
- analiza konkurence
- dinamika industrije
- analiza dobavne verige

- Poslovni model

- Prodajno strategijo

-Naslednje korake in zaključek

- Dodatki:

- Viri
- Povzetek intervjujev s strankami.

PRILOGA 8.: ORODJA

Sledijo različna orodja in predloge, ki jih lahko uporabljate med predavanji v živo. Lahko jih spremenite in prilagodite za posebne potrebe vaših predavanj.

- 8.1. POSLOVNI MODEL CANVAS
- 8.2. SWOT ANALIZA
- 8.3. DESIGN INOVATIVNI PROCES
- 8.4. DODANA VREDNOST CANVAS
- 8.5. ZEMLJEVID EMPATIJE
- 8.6. TABLA VREDNOSTI
- 8.7. AKTIVNOSTI PREBIJANJE LEDU IN GRADITI SKUPINE
- 8.8. VODNIK ZA MENTORJE IN UČITELJE ZA IZOBRAŽEVANJE V ŽIVO
- 8.9. REGISTRACIJA/NADZOR PRISOTNOSTI

8.1 Poslovni model canvas

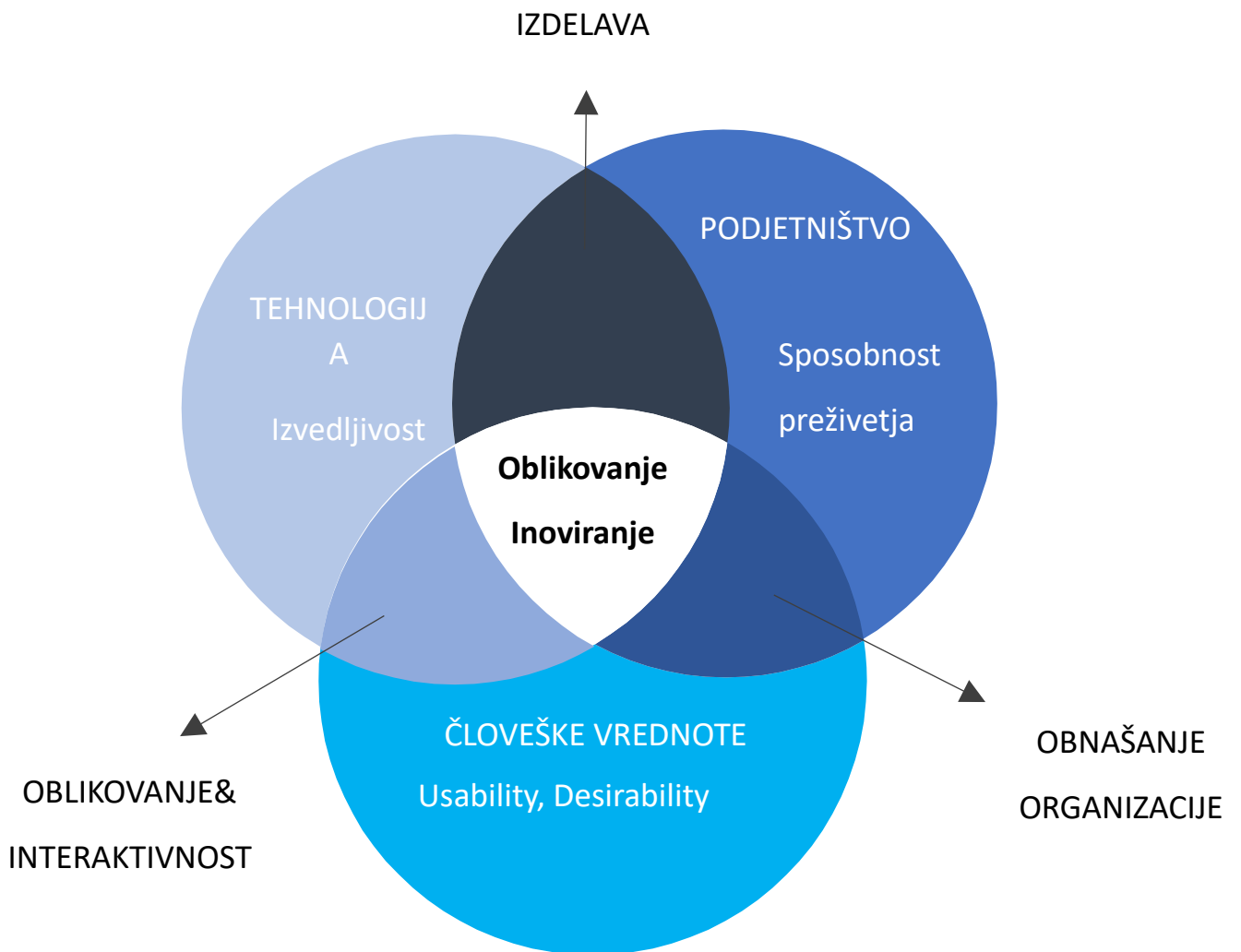
<p>Ključni partnerji</p>	<p>Ključne aktivnosti</p>	<p>Edinstvena vrednost ponujena</p>	<p>Neulovljiva prednost</p>	<p>Segmenti kupcev</p>
<p>Ključni viri</p>		<p>Kanali</p>		
<p>Struktura stroškov</p>		<p>Toki prihodkov</p>		

8.2 SWOT Analiza

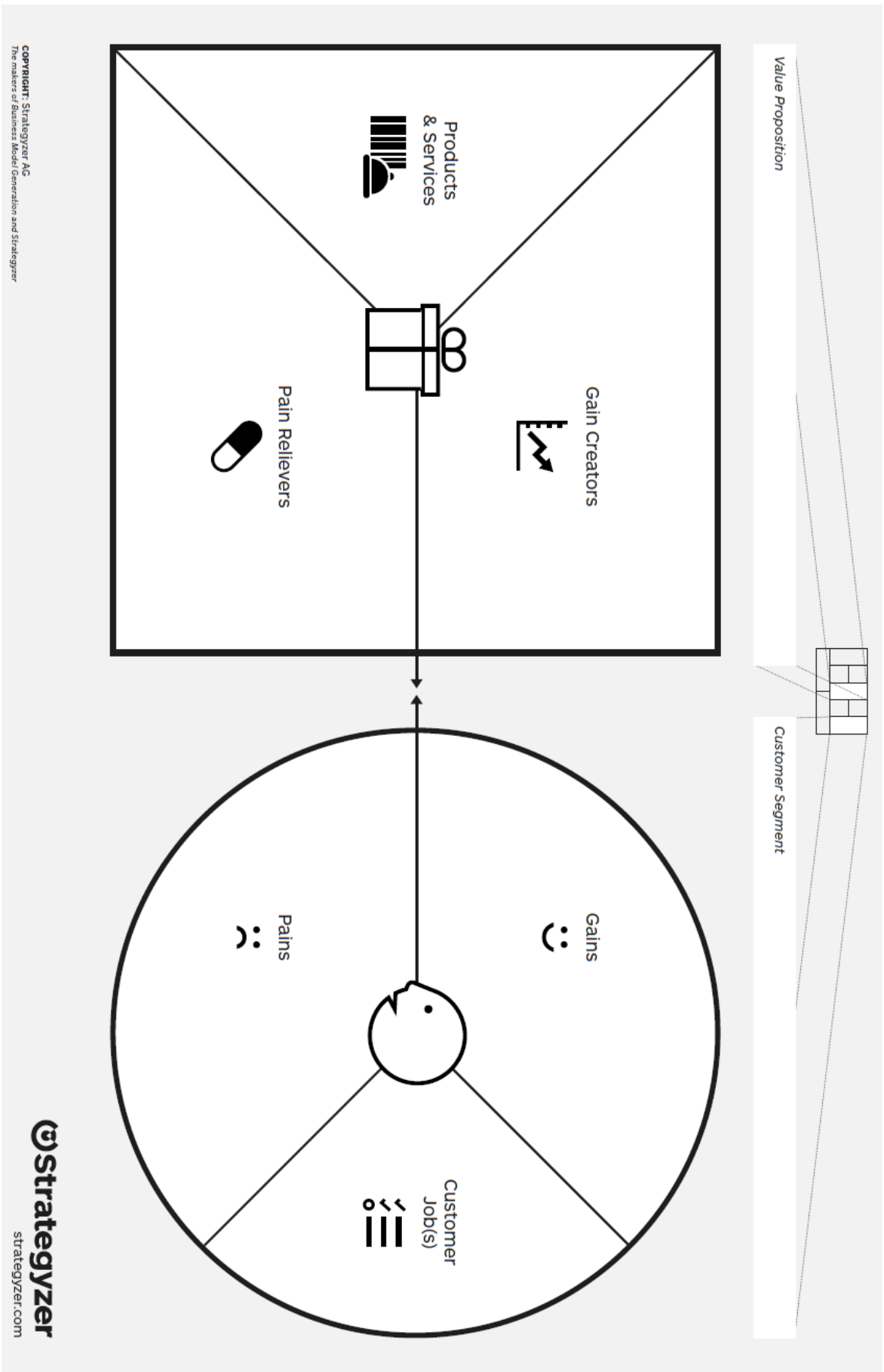
S MOČNE TOČKE (Kaj počneš dobro?)	W ŠIBKE TOČKE (Kaj moraš izboljšati?)	O PRILOŽNOSTI (Kakšni so tvoji cilji?)	T GROŽNJE (S kakšnimi težavami se soočaš?)
<ul style="list-style-type: none"> • tvoje dobre točke • kvalitete, ki te ločujejo od tvoje konkurence • notranji viri kot so veščine, znanje • neoprimerljiva sredstva kot je intelektualna lastnina, kapital, tehnologija, itd. 	<ul style="list-style-type: none"> • stvari, ki jih pogrešaš • stvari, ki jih dela tvoja konkrenca bolje kot ti • omejitev virov • nejasna prodajna vrednost 	<ul style="list-style-type: none"> • prazni trgi za specifične produkte • malo konkurence v tvojem območju • nujna potreba po tvojem produktu ali storitvah • medijska pokritost tvojega podjetja 	<ul style="list-style-type: none"> • prihajajoča konkurenca • spreminjajoče se zakonodajno telo • negativni mediji • spreminjanje navad kupcev pri tvojem podjetju.

	Koristno Pri doseganju cilja	Škodljivo Pri doseganju cilja
Notranji vir (lastnosti organizacije)	S MOČNE TOČKE	W ŠIBKE TOČKE
ZUNANJI VIRI (lastnosti okolja)	O PRILOŽNOSTI	T GROŽNJE

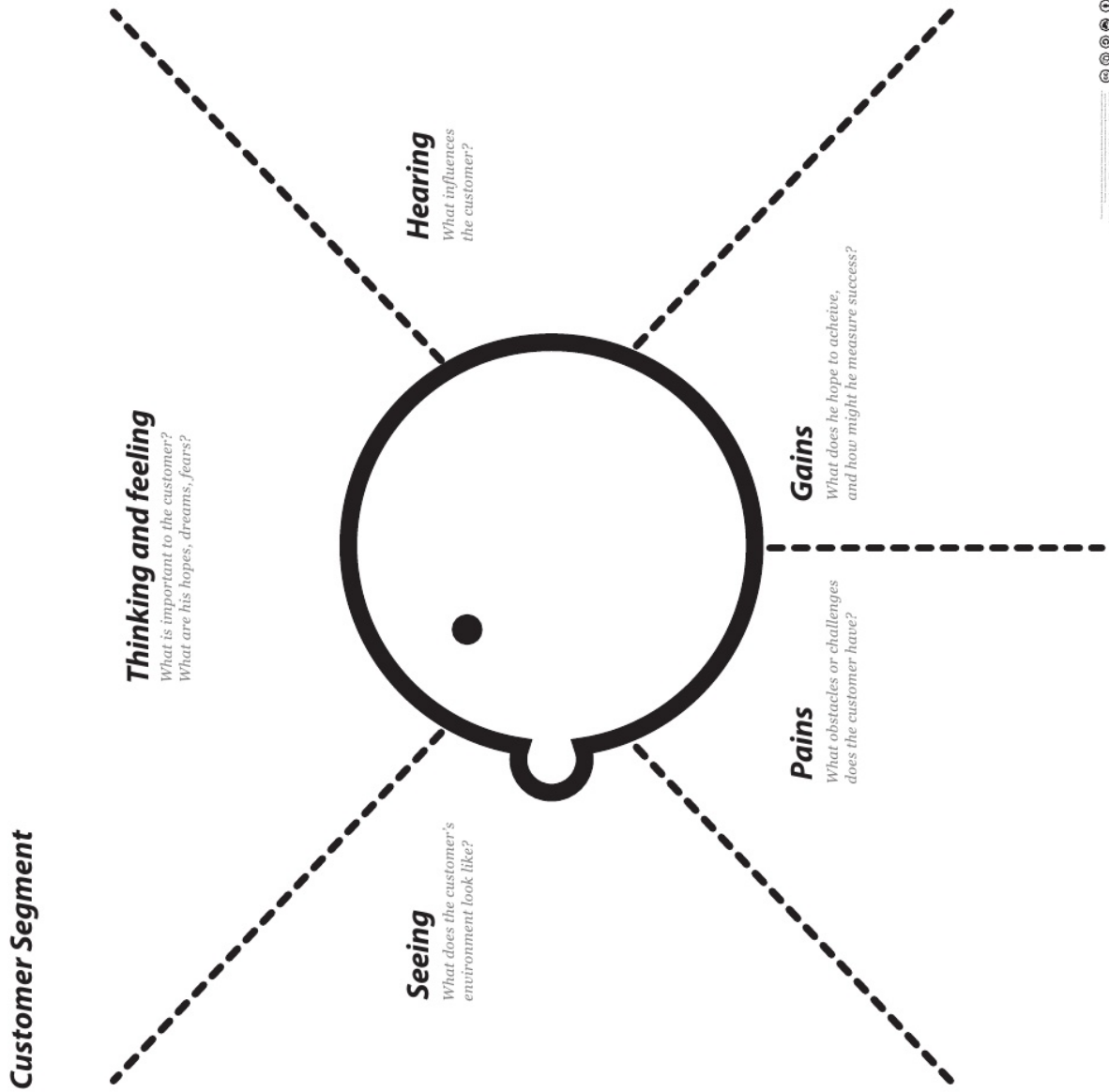
8.3 OBLIKOVANJE PROCESA INOVIRANJA



8.4 Edinstvena dodana vrednost Canvas



8.5 Zemljevid empatije



© 2014 IDEO, LLC. ALL RIGHTS RESERVED.

8.6 Tabla vrednosti



Validation Board

leanstartupmachine

Project Name:

Team Leader Name:

Track Pivots	Start	1st Pivot	2nd Pivot	3rd Pivot	4th Pivot
Customer Hypothesis	Tip: For time-sliced methods, always validate the riskiest side first				
Problem Hypothesis		Remember: Limit one sticky-note per box Write in ALL CAPS Do not write more than 5 words on any sticky-note			
Solution Hypothesis	Tip: Do NOT define a solution until you've validated the problem				

Design Experiment

Tip: Clear all post-its from this area after each experiment is completed

Core Assumptions

Any assumption that, if invalidated, will break the business

Riskiest Assumption

Which Core Assumption has the highest level of uncertainty?

Method

What is the lowest cost way to test the Riskiest Assumption?
Choose: Exploration, Pitch, or Conierge

Minimum Success Criterion

What is the weakest outcome we will accept as validation?

GET OUT OF THE BLDG



Invalidated

If Invalidated, pivot at least one Core Hypothesis

1	2	3	4
5	6	7	8

Only put the Riskiest Assumption from an experiment in these boxes
Record data & learnings separately

Validated

If Validated, brainstorm and test the next Riskiest Assumption

1	2	3	4
5	6	7	8

© 2012 Lean Startup Machine. You are free to use it and learn money with it as an entrepreneur, consultant, or educator, as long as you are not a software company (the latter need to license it from us).

www.ValidationBoard.com

8.7 Aktivnosti prebijanje ledu in graditi skupine

8.7.1. Detektivi

Kot primer aktivnosti prebijanja ledu in gradnje skupine (na spletu najdete veliko primerov), predlagamo “detektive”.

Vsak, ki sodeluje dobi izvod tega papirja in v petih minutah mora pri svojih sošolcih najti eno ali več naslednjih lastnosti. Ista oseba lahko zapolni več možnosti. Ti podatki pomagajo spoznavati drug drugega in koristijo pri oblikovanju skupin. Poskušajte vključiti veščine, za katere menite, da so zanimive za multidisciplinarno in raznoliko skupino.

Najdite nekoga, ki...	Podpis
- je bil rojen v istem mesecu kot vi	
- so mu všeč komedije	
- nosi različne nogavice (preverite)	
- hodi na koncerte	
- ima rad številke	
- se s teboj slika, sliko doda na instagram in uporabi ključniki #eBLUES	
- ti je znan	
- je cvetačo, ker mu je všeč	
- obožuje fotografijo	
- uživa	
- vedno gleda “ujeti v ognju”	
- bi se udeležil Erasmusa brez odlašanja	
- uporablja enak telefon kot ti	
- študira podjetništvo	
- ima celiakijo	

- ima dva brata ali sestri	
- ima domačega ljubljénčka	
- surfa	



creative
innovative
entrepreneurial
skilled
digital

**VODNIK ZA MENTORJE IN UČITELJE ZA IZOBRAŽEVANJE V
ŽIVO**

Santander // 30.marec –25. maj 2019

To je vodnik za mentorje in učitelje, ki je bil uporabljen v pilotu, ki so ga leta 2019 izvedli v Santanderju, enem izmed štirih poskusov, ki jih je izvedel BLUES projekt za testiranje in izboljšanje predlagane metodologije. Tukaj ga vključujemo kot primer vsebine, ki bi jo morali zagotoviti osebam, ki sodelujejo v vaši izobraževalni aktivnosti.

Še enkrat najlepša hvala za vaše zanimanje za udeležbo na izobraževanju, ki smo ga razvili v programu BLUES. Vaše sodelovanje je zelo pomembno za nas.

V primeru sodelovanja učiteljev in podjetnikov, njihove vloge so jasnejše, ko pride do izvedbe določene učne ure ali pri pripovedovanju o svojih izkušnjah skupinam.

Zato smo se želeli osredotočiti v teh vrsticah na vlogo ljudi, ki bodo nastopali kot mentorji za vsako od petih skupin, ki jih bomo ustvarili za to izkušnjo in s kom boste začeli sodelovati neposredno od 3. maja.

Osnovna načela

Za nas na CISE, je mentor referenčna oseba z izkušnjami v podjetju ali na strokovnem področju, na katerem udeleženci seveda želijo napredovati, in želijo prenesti vitalnost in človeške vrednote.

Osnovna načela, ki premikajo odnos med mentorjem in njegovo skupino, ki velja za oboje so:

- Spoštovanje in medsebojno spoštovanje.
- Sodelovanje. Videti se morata kot partnerja s konkretnimi razvojnimi cilji.
- Konstruktivni duh za delitev moči in slabosti.
- Občutljivost in dovezetnost za cilje, potrebe in perspektive drugega.
- Okrepiti zaupanje v skladu s sklenjeni sporazumi.
- Ustvarite varno okolje za naslavljanje "težkih" pogovorov.
- Bodite pobudni in bodite proaktivni.
- Ustanovite empatičen odnos, zaupanje in tesne odnose.

Obveznosti mentorjev

Obvezujemo se, da bomo poskušali od vas "ukrasti" čim manj časa in zaradi tega prepuščamo prihodnje usklajevanje med vami in vašo skupino kako in kdaj se organizirati, glede na vaše obveznosti, čeprav moramo določiti nekaj vprašanj:

Pomoč pri vsaj naslednjih urah:

Predavanje: 3 - [KONSOLIDACIJA. PROFIL PODJETNIKA IN INKUBATORJI](#)

- Datum: 05.05.2019
- Čas: 16:00 - 18:30
- Kraj: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17

Predavanje: 10 - [POROČILO O PROJEKTU](#)

- Datum: 18.5.2019
- Čas: 11:30 - 14:00
- Kraj: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17.

Predavanje: 12 - [KONČNE PREDSTAVITVE](#)

- Datum: 25.5.2019
- Čas: 11:30 - 14:00
- Kraj: Facultad de CC. Económicas y Emp. Planta 1. Aula 17..

Seveda ste več kot povabljeni, da udeležite vseh predavanj. Pravkar smo našli tiste, v katerih bo vaša skupina neposredno sodelovala z vami v predavalnici in zaključno predavanje, v kateri bodo javno predstavili svojo idejo.

2. Srečanja z vašo skupino:

- Razpoložljivost, da se vsaj enkrat na teden srečate s svojo skupino.

3. Dejavnosti z vašo skupino:

- Delite svojo vizijo, svoje izkušnje, svoje stikie...
- Izzivajte se in pridite skupaj z njimi, ne vodite.

4. Nadaljnje ukrepanje:

- Komuniciranje z ekipo CISE za pregled razvoja in morebitne potrebne prilagoditve.

PREDAVATELJEV LIST:**MODUL 7**

Predavanje: 0 – GRAJENJE SKUPINE
Predavatelj: José C. Ceballos & José I. Rodríguez
Datum: 30/03/2019
Ura: 9:00 – 11:30
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Razred bo razdeljen na skupine 3-4 učencev, ki bodo delale na poslovni ideji skozi vse učne ure v živo. Grajenje skupine vključuje dejavnost lomljenja ledu, ki je idealno voden s pomočjo psiholoških premis za ugotavljanje vedenjskih vlog.

Aktivnosti lomljenja ledu in grajenja skupine lahko temeljijo na zelo različnih pristopih in okoljih in so vedno dober način za ustanovitev skupine. Primeri teh dejavnosti so recepti za kuhanje v skupinah z omejenim številom sestavin; ustvarjanjem mreže s klopčičem volne ali dinamiko datiranja hitrosti. Za posebne primere dejavnosti glejte Prilogo 8 „Orodja“.

V procesu oblikovanja skupin bi bilo treba ustvariti čim bolj raznolike ekipe glede na akademsko, socialno in regionalno ozadje študentov. V idealnem primeru je študentom treba dati možnost, da ustvarijo svoje ekipe, z navodili za nekatere parametre, ki jih je treba upoštevati, kot je prej omenjena raznolikost.



Predavanje: 1 – STIK S PODJETNIKI
Predavatelj: José C. Ceballos & José I. Rodríguez // **Podjetniki:** Sergio Pesquera & Marián Sánchez
Datum: 05/04/2019
Ura: 16:00 – 18:30
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 16.

Pri tej uri bosta prisotna dva podjetnika, ki bosta delila svoje izkušnje s študenti približno 1 uro. Naprošeni bodo, naj delijo svoje izkušnje, kako so ustanovili svoje podjetje, kako so dobili začetno financiranje, kako so zaposlili prvo ekipo in opredelili svoj poslovni model iz začetne ideje, poleg predstavitve glavnih dosežkov in težav od leta 2007 do današnjega dne

Eden od podjetnikov naj bi bil iz tehnološko podprtega podjetja, medtem ko drug iz netehnološkega podjetja.



Predavanje: 2 – OBISK INKUBATORJEV

Predavatelj: José C. Ceballos & José I. Rodríguez // **Sodelavci:** Binary Box, CDTUC & SODERCAN

Datum: 11/04/2019

Ura: 18:30 – 21:00

Lokacija: CISE: CDTUC (ETS Caminos, Canales y Puertos). Floor 3

Študenti bodo obiskali vsaj en inkubator za splošno uporabo in en inkubator za podjetja, ki temeljijo na tehnologiji. Študenti bodo med temi obiski imeli priložnost spoznati storitve, ki jih običajno ponujajo inkubatorji, in kako to lahko s tem olajšajo zgodnje faze podjetniške dejavnosti. Študenti bodo med obiski tudi izpostavljeni različnim programom inkubacije / pospeševanja, razumevanju njihovih značilnosti in kako ustrezajo različnim projektom.



Predavanje: 3 – KONSOLIDACIJA. PROFIL PODJETNIKA IN INKUBATORJI

Predavatelj: Skupinsko delo

Datum: 03/05/2019

Ura: 16:00 – 18:30

Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17

V skupinah bodo študenti prejeli in iskali informacije o dodatnih inkubacijskih in pospeševalnih programih in bodo opravili primerjalno oceno teh programov za izbrane študije primerov domnevnih podjetij. Še več, analizirali bodo tudi različne poglede na pomembne značilnosti podjetnikov, ki temeljijo na stikih z različnimi podjetniki. Izbrali bodo tudi podjetnika, da opravi neuradni razgovor.

METODOLOGIJA:



- kontakti z gosti (podjetniki)
- obisk na terenu (2 inkubatorja)
- skupinsko raziskovalno delo: ocena različnih inkubatorjev in pospeševalnikov glede na določene kriterije za različne študije primerov start upov, vključno tehnične in netehnične start upe (Obrazec 1, Priloga 3)

Individualno raziskovalno delo: kava z vsaj enim podjetnikom, ki ga izbere študent. Kratek prispevek (največ 6 strani) o podjetniških stališčih, vedenjem in spretnostih v primerjavi z znanjem pridobljenem v modulu 1 in značilnosti podjetnikov, ki so obiskovali razred in drugo podjetniki, s katerimi so se pogovarjali..

Predlagana literatura: - Interni dokumenti podjetji, gostov, podjetnikov, lokalnih inkubatorjev, spletnih strani, itd.



- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.). London: Thomson Learning.

- Članek: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" by Joe Hadzima, Boston Business Journal. Available at:
<http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>

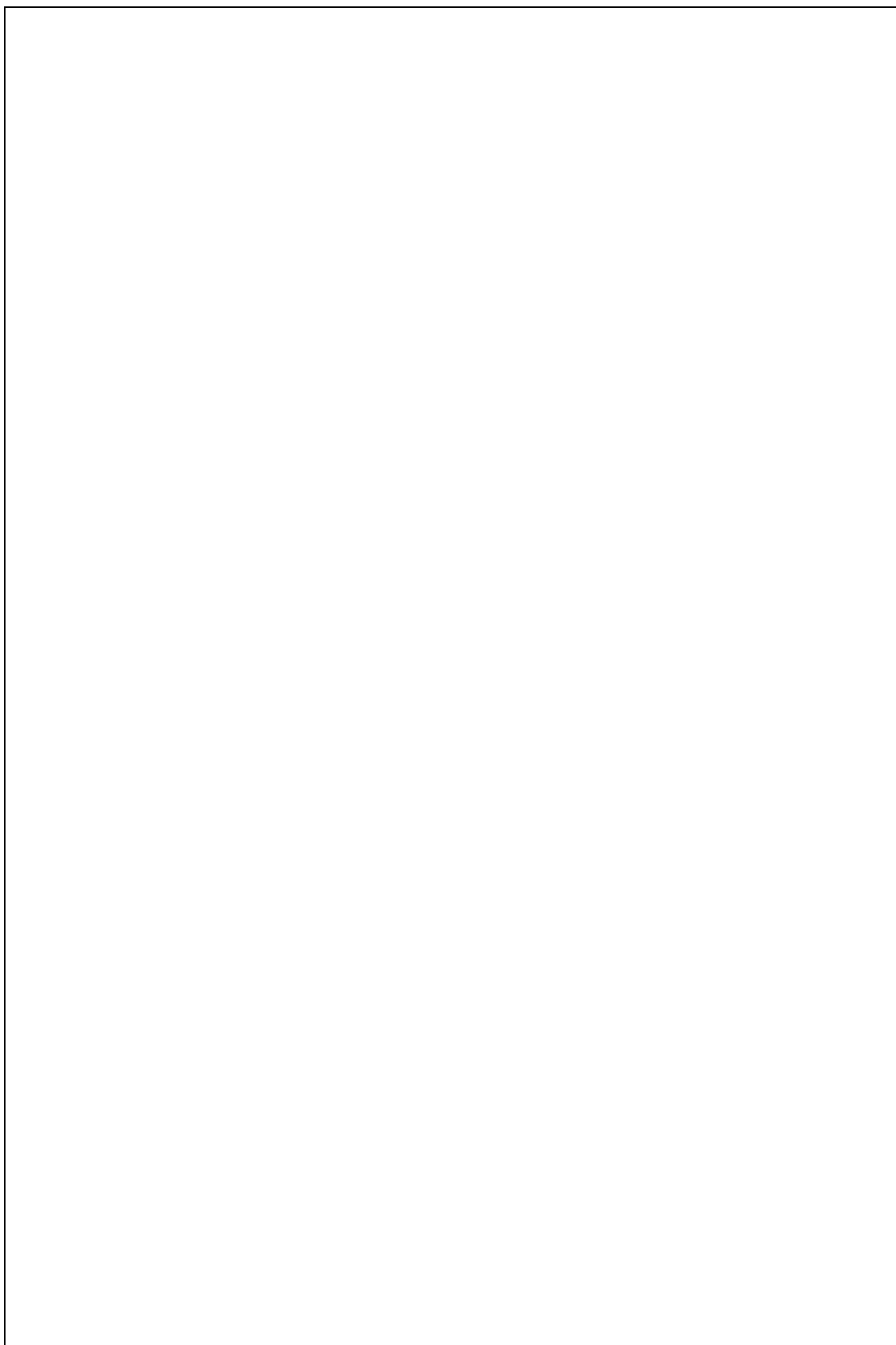
Ocenjevanje:



- Evalvacija skupinskega dela (Obrazec 1, priloga 3)

- Individualni kratek prispevek (Vključuje "kava s podjetnikom")

ZAPISKI:



PREDAVATELJEV LIST:**MODUL 8**

Predavanje: 4 – IZBOR REŠITVE/IDEJE
Predavatelj: Pablo de Castro
Datum: 09/05/2019
Ura: 18:30 – 21:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Prvotno idejo o projektu lahko prinese en element skupine, ki mora prepričati ostale. Prav tako bo učitelj predložil seznam težav, ki jih je treba rešiti oz. poslovne priložnosti, ki jih študenti v svojem projektu lahko naslovijo kot poslovne ideje. To bi lahko bile med ostalimi priložnosti podjetij, okolja, družbe.

Vsaka skupina bo razmislila o tržnem potencialu različnih alternativ, z orodji, naučenimi v modulu 3 MOOC o tržni oceni. Veljavnost njihove predpostavke bo preizkušena z raziskovalnimi deli, intervjuji na najmanj 10 različnih osebah iz poslovnega sveta, ki so lahko potencialne stranke, partnerji ali strokovnjaki iz skupine strokovnjakov. [Vodnik za intervju je na voljo v prilogi 4.](#)



Predavanje: 5 – POSLOVNI MODEL CANVAS IN ANALIZA SWOT
Predavatelj: Francisco Lena
Datum: 10/05/2019
Ura: 16:00 – 18:30
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Po izbiri poslovne ideje bo vsaka skupina uporabila tehniko poslovnega modela Canvas za večje podrobnosti in karakterizacijo njihove ideje, ki jo podpira mentor in z več primeri. Obrazci poslovnega modela CANVAS bodo razdeljeni v formatu A1, študenti pa jih bodo izpolnili v skladu z navodili, primeri in lastnimi značilnostmi projekta.

Nato se izvede SWOT analiza v isti obliki. Vsaka skupina mora na seznam uvrstiti vsaj 4 prednosti, 4 slabosti, 4 priložnosti in 4 grožnje za svoj projekt.

Metodologija:

- Skupinsko delo: razmišljanje za prepoznavanje obetavne poslovne ideje tudi s strani izvedbe tržne ocene.
- Terensko raziskovalno delo - intervjuji z najmanj 10 strankami / partnerji / strokovnjaki in zbiranje poročil / analiz, povezanih s trendi v industriji. Poročajte o rezultatih intervjujev (največ 10 strani). [Kot priložnik uporabite prilogo 4](#)



- Skupinsko delo: poslovni model CANVAS in analiza SWOT za identificiranje poslovne ideje.

Predlagana literatura: - Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.



- Viri: <https://strategyzer.com/platform/resources>

Ocenjevanje: - Vrednotenje na podlagi timskega dela poročila o [razgovorih \(vodnik v prilogi 4\)](#); in izpolnjeni obrazci za poslovni model CANVAS in SWOT analizo



PREDAVATELJEV LIST:**MODUL 9**

Predavanje: 6 – POSLOVNI NAČRT
Predavatelj: Manuel Redondo
Datum: 16/05/2019
Ura: 11:30 – 14:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

V tem razredu bo najprej vabljen vlagatelj ali predstavnik inkubatorja s pomembnimi izkušnjami ocenjevanja poslovnih načrtov, da delijo svoje izkušnje o vodenju najboljše vsebine poslovnega načrta.

Nato bodo skupine izpostavljene primerom poslovnih načrtov za različne podjetniške projekte in bodo kritično razpravljali o pravih vsebinah za vsak primer.



Predavanje: 7 – FINANČNA ANALIZA
Predavatelj: Ignacio Irastorza
Datum: 16/05/2019
Ura: 18:30 – 20:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Vsaka ekipa bo s pomočjo poslovnega mentorja opravila finančno analizo svoje poslovne ideje. Opredelili bodo glavne tokove stroškov in prihodkov za petletno obdobje in bo opravila poenostavljeno finančno analizo z uporabo obrazca excel.

To bo omogočilo računanje nekaj finančnih kazalcev projekta.



Predavanje: 8 – PODJETNIŠKO FINANCIRANJE
Predavatelj: Ignacio Irastorza
Datum: 16/05/2019
Ura: 20:00 – 21:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

V tem razredu bo obravnavan predmet financiranja podjetja. V prvi fazi bo organizirana okrogla miza z gosti različnih naložbenih profilov (javni organi, tvegani kapitalisti, poslovni angeli, korporativni vlagatelji in banke). Vsak bo podal svoje mnenje o vrsti financiranja projektov in kako izberejo projekt za financiranje, vključno z nasveti za podjetnike.

Končno bo kot raziskovalno delo vsaka skupina opravila analizo vsakega instrumenta za svoj specifični projekt in utemeljila, zakaj bi izbrali enega ali drugega ([vodnik v prilogi 6](#)).



Predavanje: 9 – ZAKONODAJA ZA PODJETNIKE
Predavatelj: Cristina Cano
Datum: 17/05/2019
Ura: 18:30 – 21:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Modul se bo začel z enim izbranim gostujočim strokovnjakom za zagotavljanje pravne pomoči podjetnikom. V dveh urah bo pokrila teme splošne pravne obveznosti podjetja in splošna vprašanja intelektualne lastnine. Predstavil bo tudi nekaj primerov o posebnih obveznostih na podlagi študije primerov, ki vključujejo npr. storitvena podjetja in tehnološka podjetja na področju znanosti o življenju.

Nato bo vsaka skupina kot raziskovalno delo za svoje projekte opredelila svoje glavne pravne obveznosti na vsakem koraku, razvila načrt teh obveznosti in s tem povezanimi ocenjeni stroški. Opredelili bodo tudi glavna vprašanja, povezana s tem

Intelektualna lastnina v njihovi zamisli. Glavne teme te analize so v [Prilogi 5](#).

Metodologija:

Skupinsko raziskovalno delo: načrt različnih zakonskih obveznosti in intelektualne lastnine

- strategija za vsak poslovni projekt in z njim povezani stroški ([vodnik v Prilogi 5](#))
- Skupinsko delo - finančna analiza poslovne ideje z uporabo Excelovega obrazca, ki je na voljo na spletnem mestu e-učenja
- Okrogla miza z gosti
- Skupinsko raziskovalno delo: prednosti in slabosti vsake vrste instrumenta financiranja in utemeljitev izbranega za projekt vsake ekipe ([vodnik v Prilogi 6](#))



Predlagana literatura: - Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). Entrepreneurship (9th ed.), Part 4, Chapter 11: Sources of capital (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.



- The Technology Entrepreneurs Handbook. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce. Disponible en: <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>

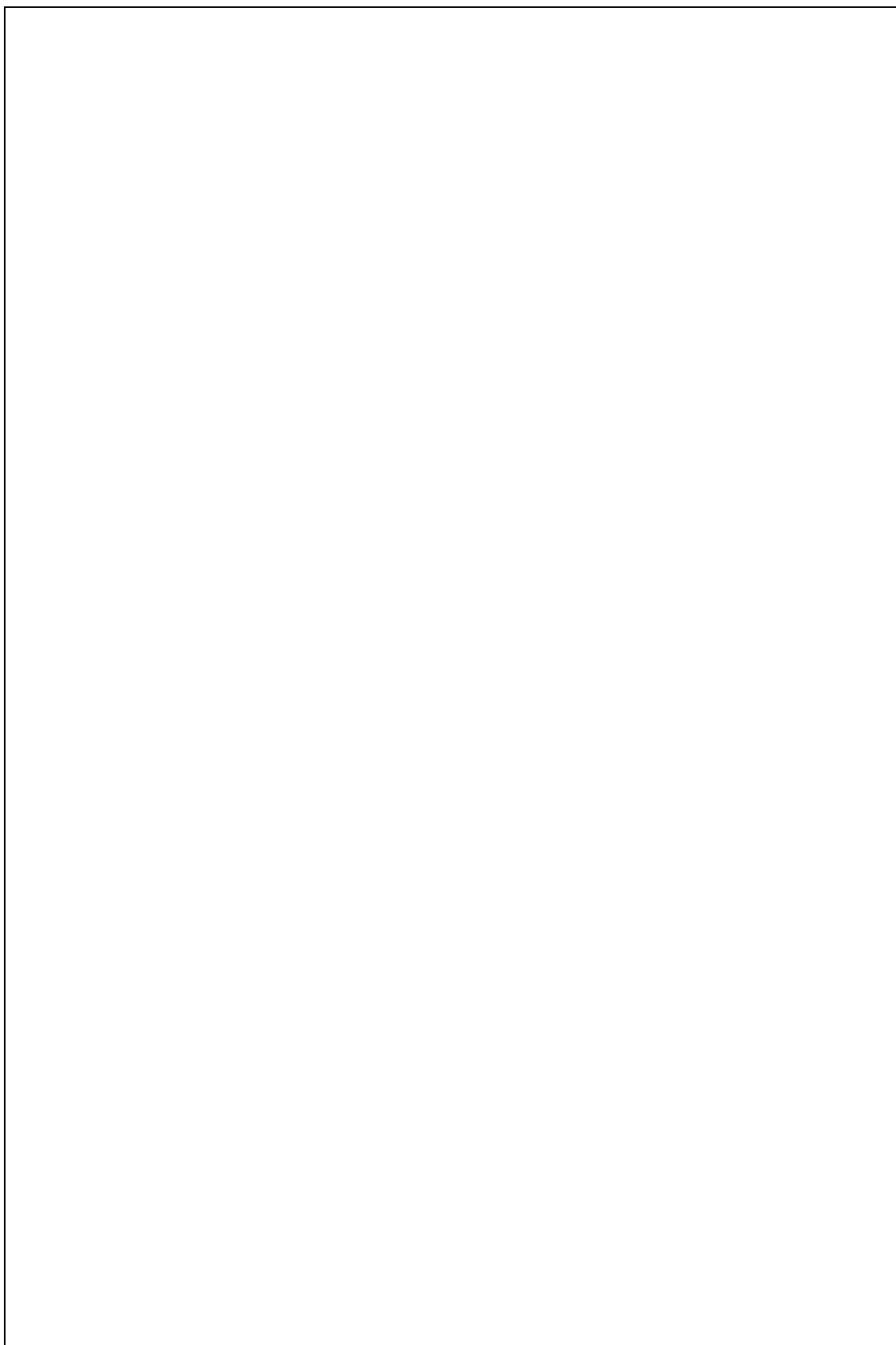
- Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy (Video). Available at https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

Ocenjevanje:



- Ocena na podlagi poročil skupine o načrtu pravnih obveznosti, strategije avtorskih pravic vrste financiranja in izpolnjen obrazec excel za finančno analizo.

ZAPISKI:

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for taking notes. It occupies most of the page below the 'ZAPISKI:' header.

PREDAVATELJEV LIST:**MODUL 10 & 11**

Predavanje: 10 – PROJEKTNO POROČILO
Predavatelj: Mentorji
Datum: 18/05/2019
Ura: 11:30 – 14:30
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

V tem razredu bodo učenci s pomočjo poslovnega mentorja zaključili svoje projektE z rezultati, sestavljenimi skupaj s preteklimi učnimi urami, in pripravili poročilo, ki zajema teme iz [Priloge 7](#).



Predavanje: 11 – PRIPRAVA NA PREDSTAVITEV
Predavatelj: Paula Capparelli
Datum: 23/05/2019
Ura: 18:30 – 21:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). Floor 1, Class 17.

Predavanje se bo začelo s predstavitvami gostov, ki so podjetniki in ki so zmagali na natečaju za podjetništvo / si zagotovili znatna sredstva ali so že na trgu s svojim izdelkom. Študenti bodo nato dobili seznam morebitne vsebine za svojo predstavitev, ki jo bodo pripravili. Nato bodo naredili predstavitev za občinstvo. Vsaka skupina bo prejela povratne informacije po vaji.



Predavanje: 12 – FINAL PITCHES
Predavatelj: Elena García & Celestino Güemes
Datum: 25/05/2019
Ura: 11:30 – 14:00
Lokacija: Business School (UC, Santander). González Laa Room.

Skupine bodo predstavile svoj predstavitev pred občinstvom gostov, vključno z mentorji iz prejšnjih predavanj in gostujočimi predavatelji.

Metodologija

gostujoči predavatelji
• skupinsko delo: poročilo (podlaga priloga 7)
skupinsko delo: predstavitev in priprava na predstavitev
skupinsko delo: zaključna predstavitev

Predlagana literatura: - Gallo, C. (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs. USA: McGraw-Hill Education.



- Coughter, P. (2012). The art of the pitch. New York: Palgrave

Ocenjevanje:



- Ocenjevanje na podlagi zaključnega poročila in predstavitve.
- Ocenjevanje zaključnega nastopa.

8.10 Lista prisotnosti

LISTA PRISOTNOSTI

NAZIV PREDAVANJA: Predavanje#_: _____		
Datum: __/__/2019		
Kraj:		Ura:
PREDAVATELJI	# URE	PODPIS

PRISOTNI

	IME IN PRIIMEK	OSEBNI DOKUMENT #	PODPIS
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

BLUES PROGRAM V ŽIVO V

ZAVEZA UDELEŽENCEV ŠTUDENTOV

Namen teh splošnih pogojev je urejanje študentske zaveze v pilotnem programu, ki je bil razvit v okviru BLUES, Evropskega program, ki ga usklajuje Santander Mednarodni center za podjetništvo (CISE) fundacije UCEIF skupaj z univerzo _____ v okviru programa Erasmus + „Sodelovanje KA2 za inovacije in izmenjavo dobrih praks v Evropski uniji.

Usposabljanje pilota v živo bo potekal med _____, 2019 in

_____, 2019 na univerzi _____

G. / Ga .: _____

_____ naslov _____

_____, kraj _____

in ID / potni list # _____ c

dodiplomsko v / ali diplomiral v: _____

_____ pri

Univerza _____

_____.

IZJAVLJAM DA

Osebnih podatkov, ki so navedeni v tem dokumentu, kot tudi tisti, ki so zagotovljeni v postopku registracije, so resnični in na enak način OBRAVNAVAJTE njegovo / njeno odločitev za sodelovanje kot študenta v programu BLUES.

SPLOŠNI OPIS

BLUES je evropski projekt usklajen s strani UC (University of Cantabria) in CISE, s sofinanciranjem Evropske unije in sodelovanjem 8 partnerjev iz 5 držav.

Ta pobuda izboljšuje zaposljivost evropske mladine, pa tudi razvija njihov podjetniški duh tako, da zagotavlja s kombiniranim učenjem z veščine, ki jih podjetja iščejo.

Zato bodo identificirane najboljše prakse na področju podjetniškega izobraževanja in pilotne izkušnje bodo zasnovane za študente iz več evropskih držav.

SPLOŠNI POGOJI UDELEŽBE

I. Trajanje in urnik programa, kot tudi strokovnjake, ki pri tem sodelujejo je mogoče najti

na <http://eblues.eu/face-to-face/>

II. Udeleženec mora predhodno zaključiti digitalno fazo, predvideno na izobraževanju

<https://miriadax.net/web/what-why-how-your-roadto-entrepreneurship>

III. Organizacija bo omogočila a študentom izobraževalne delavnice o podjetništvu. S tem bodo študenti pridobili znanje in prejeli koristna orodja za izvajanje in / ali izboljšanje njihovih učnih načrtov.

IV. Vsak študent, neodvisno od aktivnosti in usposabljanja, ki ga izvaja program BLUES, bo odgovoren za posvetitev potrebnega časa za uspešen razvoj projekta.

V. Vsak udeleženec bo odgovoren za: izpolnjevanje ciljev programa, udeležbo in sodelovanje v različnih dejavnostih.

VI. Študent je zavezan k sodelovanju in sodeluje z največjo skrbnostjo pri vseh dejavnostih in nalogah, načrtovanin pri razvoju programa.

VII. Ustvarjene skupine bodo imele podporo in nasvete mentorja, ki jih bo vodil pri predlaganih projektih in bodo služili kot spodbuda za ustvarjalne vrednote v vseh okoliščinah, kot tudi v drugih aktivnostih.

VIII. Študenti se morajo udeležiti najmanj 80% načrtovanih ur, ki opravičujejo odsotnosti.

IX. Študenti morajo sodelovati s svojimi skupinami in opraviti vse predvidene obveznosti.

X. Študenti morajo aktivno sodelovati pri razvoju projektov.

XI. Organizacija lahko spremeni neki datum načrtovane dejavnosti. V tem primeru bodo udeleženci obveščeni v naprej.

XII. Organizacija bo podelila potrdila o sodelovanju vsem študentom v skladu z zahtevanimi obveznostmi po potrditvi tega obrazca in vključitve v razvoj projektne skupinskega dela.

**S PODPISOM POTRJUJEM SVOJO UDELEŽBO V PROGRAMU BLUES IN SPREJEMAM POGOJE
DOLOČENE V TEM DOKUMENTU**

Podpis:

Datum:

V imenu udeleženca

G./Ga.

ID/POtni list

Podpis

Izpolnjen document morate poslati na _____ pred _____ do 12. Ure. V nasprotnem primeru ne boste upravičeni do udeležbe na izobraževanju.