

## “Podstawy przedsiębiorczości opartej na stylu życia”

### Praktyczne ćwiczenie nr 1 Definicje przedsiębiorczości tradycyjnej i opartej na stylu życia

**Cel ćwiczenia:** zdefiniować główne zasady przedsiębiorczości i porównać je z ideą przedsiębiorczości opartej na stylu życia.

- Czym jest przedsiębiorczość?
- Jakie są główne cechy ?
- Czym jest przedsiębiorczość oparta na stylu życia?
- Jakie są cechy przedsiębiorczości LSE?
- Jakie są podobieństwa i różnice pomiędzy przedsiębiorczością tradycyjną a opartą na stylu życia?

#### Zadania:

<ul style="list-style-type: none"><li>• Podziel uczniów na grupy</li><li>• Każda z grup ma zaprezentować czym według nich jest przedsiębiorczość LSE</li><li>• Pokaż grupom slajd z definicją LSE</li><li>• Każda grupa ma za zadanie wypisać różnice pomiędzy przedsiębiorcą tradycyjnym a LSE</li><li>• Dyskusja w grupie mająca na celu podkreślenie głównych różnic</li></ul>	<p>Członkowie grup prezentują swoje wyniki pozostałym uczestnikom.</p> <p>Dyskusja w grupie</p> <p>Lista kluczowych różnic</p>	<p>Flipchart</p> <p>Ołówki i papier</p>
---	--	---

#### Wyniki nauczania:

Uczestnicy: będą w stanie zdefiniować podstawowe zasady przedsiębiorczości, zrozumieją różnice pomiędzy przedsiębiorczością tradycyjną a LSE.

**Czas trwania:** 20-30 minut.

## Praktyczne ćwiczenie nr 2

### Misja firmy

**Cel ćwiczenia:** zrozumienie przez uczestników pojęcia i charakterystyki misji firmy

**Instrukcja:**

- Podziel uczestników na grupy.
- Rozdaj im przykłady misji firm i poproś o połączenie ich z odpowiednimi firmami.
- Pokaż prawidłowe odpowiedzi.

**Czas trwania:** 30-40 minut.

10 misji firm	Firma
• Udostępnić globalny serwis aukcyjny, na którym każdy będzie mógł kupić lub sprzedać co zechce.	Facebook
• Zostać największym producentem piwa na świecie	Henry Ford
• Inspirować wszystkich sportowców na świecie i dostarczać im innowacyjne produkty	Google
• Uporządkowanie światowych zasobów informacji tak, by stały się powszechnie dostępne i użyteczne	Starbucks
• Uszczęśliwiać ludzi, w każdym wieku, z całego świata, dostarczając im najlepszej rozrywki	EBay
• Stać się światowym liderem w branży produktów i usług dla motoryzacji	Budweiser
• Zostać najlepszą firmą komputerową na świecie oferując najlepszą z możliwych obsługę klienta	Mc Donalds
• Zostać głównym dostawcą najlepszej kawy na świecie, przy jednoczesnym zachowaniu bezkompromisowych zasad	Nike
• Naszą misją jest dać ludziom możliwość dzielenia się i uczynić świat bardziej otwartym i powiązanym	Walt Disney
• Stać się najlepszą na świecie restauracją szybkiej obsługi. Bycie najlepszym oznacza zapewnienie najwyższej jakości produktu, usługi, czystości i wartości, tak aby wszyscy klienci byli zadowoleni.	Dell

**Kwiz dotyczący misji firm – odpowiedzi:**

<b>Misja firmy</b>	<b>Firma</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Udostępnić globalny serwis aukcyjny, na którym każdy będzie mógł kupić lub sprzedać co zechce.</li> </ul>	EBay
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zostać największym producentem piwa na świecie</li> </ul>	Budweiser
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspirować wszystkich sportowców na świecie i dostarczać im innowacyjne produkty</li> </ul>	Nike
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uporządkowanie światowych zasobów informacji tak, by stały się powszechnie dostępne i użyteczne</li> </ul>	Google
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uszczęśliwiać ludzi, w każdym wieku, z całego świata, dostarczając im najlepszej rozrywki</li> </ul>	Walt Disney
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stać się światowym liderem w branży produktów i usług dla motoryzacji</li> </ul>	Henry Ford
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zostać najlepszą firmą komputerową na świecie oferując najlepszą z możliwych obsługę klienta</li> </ul>	Dell
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zostać głównym dostawcą najlepszej kawy na świecie, przy jednoczesnym zachowaniu bezkompromisowych zasad</li> </ul>	Starbucks
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Naszą misją jest dać ludziom możliwość dzielenia się i uczynić świat bardziej otwartym i powiązanym</li> </ul>	Facebook
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stać się najlepszą na świecie restauracją szybkiej obsługi. Bycie najlepszym oznacza zapewnienie najwyższej jakości produktu, usługi, czystości i wartości, tak aby wszyscy klienci byli zadowoleni.</li> </ul>	Mc Donalds

### Praktyczne ćwiczenie nr 3

#### Tworzenie misji firmy

**Cel ćwiczenia:** przećwiczenie tworzenia misji firmy.

**Instrukcja:** każdy z uczestników ma za zadanie stworzyć misję dla swojego biznesu.

- Na początek każdy z uczestników musi stworzyć listę SŁÓW KLUCZY które mogą być wykorzystane do opisu ich biznesu.
- Następnie ma, wykorzystując zidentyfikowane wcześniej słowa klucze, napisać misję dla swojej firmy. Misja powinna jasno opisywać cel przedsięwzięcia i wyjaśniać jego typowe cechy.

Opracuj misję dla swojego biznesu

Zrób listę **SŁÓW KLUCZY** które najlepiej opisują twój biznes:

:

Wykorzystując wszystkie lub niektóre zidentyfikowane słowa klucze, napisz misję dla swojego biznesu. Misja powinna jasno opisywać cel przedsięwzięcia i wyjaśniać jego typowe cechy:

**Czas trwania:** 20 minut.

## Praktyczne ćwiczenie nr 4

### Badanie rynku

**Cel ćwiczenia:** przećwiczyć z uczestnikami przeprowadzanie badań rynkowych na potrzeby ich pomysłów biznesowych.

**Instrukcja:** Każdy uczestnik powinien przeprowadzić badanie rynku dla ich pomysłu biznesowego, w przejrzysty i zwięzły sposób, określając co już wie, co chce się dowiedzieć i jakich dowodów potrzebuje.

Badania powinny obejmować:

- Analizę potrzeb klienta
- Profile konkurencji

#### Analiza potrzeb klienta

Krótki opis klienta

Potrzeby klienta	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kim jest twój klient?</b> Czy to mężczyzna czy kobieta? W jakim mogą być wieku? Jakie zawody wykonują?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Czym się zajmują?</b> Jeśli twoja oferta skierowana jest do klientów indywidualnych, warto wiedzieć czym się interesują i co robią zawodowo. Jeśli twoja oferta skierowana jest do klientów biznesowych, dobrze jest rozumieć ich cele.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Co ich motywuje do zakupu?</b> To pozwala zrozumieć dlaczego twój klient kupuje produkt i lepiej dostosować swoją ofertę do ich potrzeb.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kiedy dokonują zakupów?</b> Znając najlepszy czas na przedstawienie oferty, zwiększamy swoje szanse na skuteczną sprzedaż.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>W jaki sposób dokonują zakupów?</b> Osobiście, przez Internet, itp.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Jakimi środkami dysponują?</b> Wiedząc ile może wydać twój klient, możesz lepiej dostosować swoją ofertę.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Co wpływa na ich zadowolenie z zakupów?</b> Dobra obsługa klienta? Szybkość obsługi?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Czego od ciebie oczekują?</b> Spełnianie ich oczekiwań zapewni że będą do ciebie wracać.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Co sądzą o twojej firmie?</b> Możesz rozwiązywać problem, o ile zdajesz sobie sprawę z ich istnienia.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Co sądzą o twojej konkurencji?</b> Znając ich mocne i słabe strony, możesz wyprzedzić konkurencję</li> </ul>	

- **Profile konkurencji**

Ta część ćwiczenia pomoże ci w przeprowadzeniu dokładnej analizy i w przygotowaniu profilu konkurencji. Napisz o każdej firmie będącej twoją bezpośrednią konkurencją, a następnie przygotuj krótkie podsumowanie.

<b>Konkurent</b>	
Nazwa i adres email oraz strona internetowa:	
Produkty / usługi:	
Ceny:	
W jaki sposób się reklamują?	
Zalety lokalizacji:	
Mocne/słabe strony, atmosfera, dbanie o klienta, jakość, itp.:	

**Czas trwania: 45 minut.**

## Praktyczne ćwiczenie nr 5

### Segmentacja rynku

**Cel ćwiczenia:** umożliwienie nauczycielom osób dorosłych wyjaśnienie procesu badania rynku w sposób jasny i zrozumiały, poprzez ustalenie stanu wiedzy ucznia, czego powinien się jeszcze nauczyć i jakich dowodów potrzebuje.

**Instrukcja:** Każdy uczestnik musi opisać segment rynku w jakim chce działać, korzystając z kategorii wymienionych poniżej.

- **Kto będzie potencjalnym klientem?**
- Czy można ich podzielić ze względu na **wiek/płeć/wielkość rodziny, dochód/miejsce zamieszkania/praca?**
- Jaka jest ich grupa zawodowa – **osoby zarządzające, urzędnicy, robotnicy fizyczni, osoby bezrobotne, emeryci?**
- Jakie są ich **zainteresowania i nawyki dotyczące zakupów?**
- Czy twoja oferta skierowana jest na **rynek budżetowy/premium?**
- **Jak szeroki jest twój zasięg – z jak daleka spodziewasz się klientów?**
- Jeśli działasz w obszarze **B2B**, musisz określić zarówno profil klienta biznesowego jak i **końcowego odbiorcy**.

#### Wyjaśnienie:

Po zdefiniowaniu rynku docelowego, przy wykorzystaniu ćwiczenia na segmentację rynku, będziesz mógł posegregować zdobyte informacje odnośnie rynku, klientów i konkurencji i ustalić braki wiedzy. Wtedy możesz rozpocząć badanie rynku dla swojego biznesu. Pamiętaj aby korzystać zarówno z badania źródeł jak i badań w terenie.

**Czas trwania:** 30 minut

## Praktyczne ćwiczenie nr 6

### Plan marketingowy

Ćwiczenie przygotowane na podstawie publikacji: **A Sample One-Page Marketing Plan** autorstwa *Daniel Silver* <http://www.danielsilver.com/sample-marketing-plan>

**Cel ćwiczenia:** ćwiczenie umiejętności tworzenia planu marketingowego poprzez przygotowanie takiego planu przez uczestników.

**Instrukcja:** każdy uczestnik ma za zadanie opracowanie planu marketingowego na podstawie swojego pomysłu na biznes LSE. W razie trudności, odeślij go do przykładowego planu marketingowego.

Prosimy o podanie odpowiedzi na następujące pytania:

PYTANIE	ODPOWIEDŹ
<b>1) Cele</b> Jakie są szczegółowe cele dla twojej firmy na ten rok?	
<b>2) Twój produkt/usługa</b> Jakiego rodzaju produkt/usługę oferujesz?	
<b>3) Klienci</b> Kto kupuje (lub powinien kupować) twój produkt? do jakich celów go kupuje?	
<b>4) Konkurencja</b> Kim jest twoja konkurencja i jakie są jej mocne strony?	
<b>5) Pozycjonowanie</b> Uwzględniając swoją konkurencję, co czyni twój biznes wyjątkowym?	
<b>6) Cena</b> Jak wycenisz swój produkt?	
<b>7) Sprzedaż i wsparcie posprzedażowe</b> Jak i gdzie będziesz sprzedawał i serwisował swój produkt?	
<b>8) Promocja</b> Jak ludzie dowiedzą się o tobie i twoim projekcie?	
<b>9) Budżet</b> Ile środków możesz przeznaczyć na promocję produktu?	
<b>10) Plan działania</b> Jakie działania i kiedy podejmiesz aby promować swój produkt?	



## Wypełniony, przykładowy plan marketingowy

**Streszczenie:** Kerry tworzy modne, drukowane materiały na wesela i inne wydarzenia. Choć ma swoją własną stronę internetową, najczęściej swoich produktów sprzedaje na targach rękodzieła Etsy. Nie jest dobrze kiedy jesteśmy zależni od jednego tylko sposobu dystrybucji czy promocji, i Kerry uświadomiła sobie, że musi zdywersyfikować swoje podejście do prowadzenia biznesu. W tym celu postanowiła wykorzystać ten prosty plan marketingowy jako sposób na przemyślenie swojej strategii.

Oto przykład wypełnionego planu marketingowego:

PYTANIE	ODPOWIEDŹ
<b>1) Cele</b> Jakie są szczegółowe cele dla twojej firmy na ten rok?	W kolejności ważności: 1) Zwiększenie sprzedaży 2) Dywersyfikacja kanałów sprzedaży z Etsy na własną stronę internetową oraz na inne podobne targi 3) Zwiększenie liczby osób odwiedzających twoją stronę
<b>2) Twój produkt/usługa</b> Jakiego rodzaju produkt/usługę oferujesz?	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Produkty:</b> Modne, nadrukowane naklejki, dekoracje i oznakowanie wesel, imprez i innych wydarzeń</li> <li><b>Usługi:</b> Pomoc klientom w tworzeniu innowacyjnych projektów</li> </ul>
<b>3) Klienci</b> Kto kupuje (lub powinien kupować) twój produkt? do jakich celów go kupuje?	Głównie kobiety w wieku 20 – 30 lat, wychodzące za mąż lub planujące jakieś oficjalne wydarzenia. Moja typowa klientka ma gust i poczucie stylu. Jest skoncentrowana na szczegółach, ale również ma mało czasu i słabo zna się na programach do tworzenia projektów graficznych. Przykłada wagę do czasu i kosztów. Większość klientek robi imprezy dla siebie, ale część z nich organizuje je na zlecenie.
<b>4) Konkurencja</b> Kim jest twoja konkurencja i jakie są jej mocne strony?	Konkurencja: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Duże drukarnie takie jak Zazzle, TinyPrints</li> <li>• Inni sprzedawcy na Etsy</li> <li>• Niezależne strony internetowe oferujące wydruki</li> </ul>
<b>5) Pozycjonowanie</b> Uwzględniając swoją konkurencję, co czyni twój biznes wyjątkowym?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyjątkowy wygląd i design</li> <li>• Stylowość i podążanie za trendami</li> <li>• Dostosowanie projektu do potrzeb klienta</li> <li>• Zorientowanie na jakość usług i obsługę klienta</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Konkurencyjne ceny</li></ul>
<b>6) Cena</b> Jak wycenisz swój produkt?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Naklejki: za naklejkę</li><li>• Oznakowanie: za element</li><li>• Usługi doradcze: za godziny (lub bezpłatne w przypadku zakupu usługi)</li></ul>
<b>7) Sprzedaż i wsparcie posprzedażowe</b> Jak i gdzie będziesz sprzedawał i serwisował swój produkt?	Obecnie, wszystkie transakcje odbywają się za pośrednictwem Etsy. Aby zdywersyfikować punkty sprzedaży, mogę stworzyć koszyk zakupów, na mojej stronie. Również: sprawdź inne projekty i punkty sprzedaży.
<b>8) Promocja</b> Jak ludzie dowiedzą się o tobie i twoim projekcie?	Większość klientów znajduje mnie teraz bez problem na Etsy. Mam również stronę internetową (Joomla), blog (WordPress) stronę na Facebooku. Dobrze sprawdzają się również Pinterest, Instagram oraz polecenia klientów. Moim celem jest przyciągnięcie większego ruchu na stronę poprzez optymalizację wyszukiwarki. Zamieścić więcej opisów produktów na stronie. Rozważam wykorzystanie pozycjonowania i marketingu mailowego.
<b>9) Budżet</b> Ile środków możesz przeznaczyć na promocję produktu?	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2-5 godziny tygodniowo na zarządzanie stroną</li><li>• 10% wpływów ze sprzedaży przeznaczone na reklamę</li></ul>
<b>10) Plan działania</b> Jakie działania i kiedy podejmiesz aby promować swój produkt?	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pobierz moduły SEO dla Joomla i WordPress.</li><li>2. Stwórz produkt – zakładki zawierające opis poszczególnych produktów</li><li>3. Zmień wygląd bloga, aby przyciągnąć większy ruch. Rozważ dodanie skrótów do mediów społecznościowych. Publikuj nowe treści zoptymalizowane pod kątem wyszukiwania i dzielenia się.</li><li>4. Dodaj możliwości handlu elektronicznego (koszyki).</li><li>5. Sprawdź inne możliwości projektowania witryn online, typu Minted.com.</li></ol>

## Praktyczne ćwiczenie nr 7

### Dlaczego i w jaki sposób, LSE oferuje możliwość wyboru?

**Cel ćwiczenia.** Rozwinąć zrozumienie tego jak i dlaczego przedsiębiorczość LSE oferuje możliwość wyboru.


**Zadanie:**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podziel uczestników na grupy</li> <li>• Każda z grup czyta stadium przypadku.</li> <li>• Każda grupa omawia i wypisuje główne czynniki które zmotywowały Caz do założenia biznesu.</li> <li>• Każda grupa wypisuje główne osiągnięci/sukcesy</li> <li>• Grupowa dyskusja</li> </ul>	<p>Grupy prezentują swoje spostrzeżenia pozostałym uczestnikom.</p>	<p>Flipchart Długopisy i papier</p> <p>Materiały: Przypadek Caz</p>
--	---	---

**Wyniki:**

Uczniowie rozumieją ambicje i czynniki motywujące przedsiębiorców LSE. Uczniowie będą mogli zidentyfikować dlaczego i w jaki sposób przedsiębiorczość LSE daje im możliwość wyboru.

**Czas trwania:** 30 minut.

	<p><b>Seksizm w branży budowlanej pozbawił pracy Caz i zmusił ja do szukania innych możliwości.</b></p>
<p><i>“Dali mi do zrozumienia że jest to świat mężczyzn” mówi 24-letni Caz Jackson, opowiadając o swoich doświadczeniach w branży budowlanej.</i></p> <p><i>Mając doświadczenie w malowaniu i dekoracjach, Caz odkryła, że nawet rozmowa o pracę może być wyzwaniem. “Poczułam, że będąc kobietą ciężko jest mi nawet zacząć. Kiedy dzwoniłam w odpowiedzi na ogłoszenie, śmieli się słysząc kobiecy głos w słuchawce.”</i></p> <p><i>Nawet jeśli Caz dostawała szansę pracy, czuła silną dyskryminację ze strony kolegów. “Dyskryminowali mnie i krytykowali, co miało duży wpływ na moją pewność siebie. Moje pobory też były mniejsze. Nie mogli uwierzyć, że kobieta jest w stanie wykonywać taką pracę. Patrząc z perspektywy czasu, uważam że moja praca była dokładna i wartościowa, była dla mnie powodem do dumy.”</i></p> <p><i>Caz została zwolniona z pracy, a jej pewność siebie wyraźnie spadła:</i></p> <p><i>“Utrata tej pracy była chyba najlepszą rzeczą, która mnie tam spotkała. Wiedziałam już wtedy, że</i></p>	



*sama mogę sobie poradzić, zakładając własną firmę zajmującą się malowaniem i dekoracją, oferującą najwyższą jakość usług.”*

*Pochodząca z ubogiej społeczności w Merseyside, Caz była zdeterminowana do walki z dyskryminacją w tej branży i zrobieniem kariery. Caz powróciła do szkoły aby dokończyć naukę i doszkolić się w zakresie tapetowania i innych specjalistycznych usług takich jak gold leaf, malowanie natryskowe, grawerowanie drewna i szalowanie, co pozwoliło jej na rozpoczęcie samotnej kariery w zakresie malowania i dekorowania.*

*Wiedziała że chce założyć małą firmę, ale będąc bez pracy przez prawie rok, Caz potrzebowała wsparcia w odbudowaniu straconej pewności siebie oraz w sfinansowaniu swojego przedsięwzięcia. To wtedy Caz dowiedziała się o możliwości otrzymania bezpłatnego wsparcia ze strony ‘The Women’s Organisation’.*

*“Przyszłam do The Women’s Organisation, przeszłam kilka oferowanych tam kursów i dostałam wsparcie doradcy biznesowego. Nauczyli mnie gdzie szukać i co robić aby rozkręcić biznes. Wskazówki jakie otrzymałam naprowadziły mnie na dobry kierunek i bardzo mi pomogły. Poprzednie przykre doświadczenia spowodowały, że musiałam odbudowywać poczucie własnej wartości i pewność siebie oraz nauczyć się organizacji i odpowiedzialności, i myślę że to mi się udało. Kiedy czytam teraz swój biznes plan, widzę dużą pewność siebie i uświadamiam sobie, że nigdy nie byłam taka jaką chcieli mnie uczynić moi koledzy z pracy.”*

*Ale Caz nie zawsze marzyła o dekorowaniu. “Kiedy byłam młodsza chciałam być aktorką! Kiedy jednak spróbowałam aktorstwa, odkryłam, że bardziej ciągnie mnie do malowania sceny i myślę, że od tamtej pory na poważnie zainteresowałam się tym tematem. Chciałabym teraz zajmować się dekoracją scen zawodowo, i kto wie może to będzie następny krok w mojej karierze.”*

*Brak pewności siebie nie jest już problemem dla Caz, która codziennie widzi jak jej biznes się rozwija.*

*“Na początku mówiłam klientom ‘dzwońcie do mnie gdyby coś było nie tak’ ale zamiast tego dzwoniли z kolejnymi zamówieniami. To dało mi wielkiego kopa” mówi Caz.*

*‘Caz jest twoją lokalną dekoratorką. Profesjonalna, miła obsługa.’*

*Po raz pierwszy w życiu Caz docenia to że jest kobietą.*

*“Teraz, pracując dla siebie, wiem że bycie kobietą czyni mnie bardziej godną zaufania w oczach klientów. To wspaniałe uczucie. Ale najlepsza w pracy na własny rachunek jest wolność robienia co się chce i kiedy się chce. Możliwość wyboru zlecenia. Opiekuję się babcią, a tego typu praca umożliwia mi częstsze jej odwiedzanie.”*

*Od rozpoczęcia działalności Caz dołączyła do klubu The Women’s Organisation’s aby mieć kontakt z innymi kobietami prowadzącymi biznes i budować swoją bazę kontaktów. Wykorzystała również Facebooka w celu lokalnej promocji swojego biznesu.*

*Jako że popularność jej firmy rośnie, Caz myśli o podjęciu współpracy z innymi freelancerami lub zatrudnieniu pracowników. Caz jest dobrym przykładem tego jak czynniki zewnętrzne mogą zniszczyć poczucie pewności siebie i wpłynąć na i doprowadzić do sytuacji długotrwałego bezrobocia. Coaching i szkolenie pozwoliło jej odbudować tą pewność i było to pierwszym krokiem tej przygody biznesowej.*

## Praktyczne ćwiczenie nr 8

### Rozwój osobisty

#### Cele ćwiczenia:

1. przeszkolenie nauczycieli dorosłych w zakresie pomocy uczniom w identyfikacji swojego doświadczenia i silnych stron i zwiększenie szans na zostania przedsiębiorcą LSE.
2. zwiększenie pewności siebie wśród potencjalnych przedsiębiorców LSE – dorosłych osób z grup defaworyzowanych.

**Instrukcja:** Uczestnicy pracują indywidualnie. Każdy uczestnik otrzymuje kartkę z ćwiczeniami. Uczestnicy – osoby dorosłe – są proszeni o opisanie swoich doświadczeń związanych z pracą.

**Czas trwania:** (~ 1 godz.)

#### Zadanie 1. Proszę opisać swoje doświadczenie zawodowe.

Praca/projekty

Umiejętności

**Zadanie 2. Prosimy wypisać informację o swoim doświadczeniu i zainteresowaniach.**

Wykształcenie

Kursy/szkolenia

Samodzielna nauka/hobby i zainteresowania

**Zadanie 3. Proszę wybrać minimum 30 umiejętności (po 10 z każdego obszaru: ludzie, rzeczy, pojęcia i informacja) najbardziej odpowiadających twojej osobowości.**

**W odniesieniu do innych osób**

Akceptacja	Eksperymentowanie	Nadzorowanie	Szkolenie
Osiągnięcia	Wyjaśnianie	Perswazja	Rozumienie
Przemawianie	Wyrażanie	Planowanie	Aktualizowanie
Doradzanie	Przewodzenie	Przygotowywanie	Pisanie
Zadziwianie	Kierowanie	Prezentowanie	
Analizowanie	Identyfikacja	Problemy	Publikowanie
Aranżowanie	Identyfikacja	Rozwiązania	Zakupy
Ocenianie	Wyobrażenia	Pytanie	
Badanie	Wdrażanie	Rozumowanie	
Gospodarowanie	Poprawianie	Zalecanie	
Opieka	Improwizowanie	Rekrutowanie	
Sprawdzanie	Wywieranie wpływu	Raportowanie	
Klasyfikowanie	Informowanie	Reprezentowanie	
Coaching	Inicjatywa	Badanie	
Komunikowanie	Inspirowanie	Rozwiązywanie	
konsultowanie	Instruowanie	Reagowanie	

Kontrolowanie	Namawianie	Podejmowanie ryzyka
Rozmowa	Osądzanie	Planowanie
Koordinacja	Prowadzenie	Wybieranie
Doradzanie	Uczenie się	Samoświadomość
Tworzenie	Nauczanie	Podsumowywanie
Debata	Słuchanie	Sprzedawanie
Decyzje	Utrzymywanie	Wyczuwanie
Szczegółowość	Mediacje	Ustalanie celów
Rozwijanie	Spotkania	Rozmowa
Kierowanie	Zapamiętywanie	Studiowanie
Empatia	Mentoring	Opowiadanie
Uprawomocnianie	Monitoring	Nadzorowanie
Zachęcanie	Motywowanie	Dyskusja
Zmuszanie	Negocjowanie	Nauczanie
Ocenianie	Obserwacja	Budowanie zespołu
Sprawdzanie	Organizowanie	Telefonowanie

### W odniesieniu do rzeczy:

Osiąganie	Rozwijanie	Ocena	Nawiązywanie
Dostosowywanie	Dystrybucja	Tworzenie	Zapamiętywanie
Administracja	Edytowanie	Monitoring	Naprawa
Audyt	Ewaluacja	Obserwacja	Raportowanie
Sprawdzanie	Eksperymentowanie	Działanie	Badanie
Klasyfikacja	Segregowanie	Zamawianie	Rozwiązywanie
Zbieranie	Finansowanie	Pozyskiwanie	Odpowiadanie
Opracowywanie	Wykańczanie	Planowanie	Recenzowanie
Budowanie	Naprawianie	Precyzja	Selekcja
Decydowanie	Przewidywanie	Prognozowanie	Sprzedaż
Dostarczanie	Uogólnianie	Przygotowywanie	Studiowanie
Projektowanie	Obsługa	Określanie	Nadzorowanie
Wykrywanie	Odpowiedzialność	Przetwarzanie	Zapisywanie
Określanie	Wdrażanie	Programowanie	Pisanie
Rozwijanie	Poprawianie	Sprawdzanie	Opisywanie
Wymyślanie	Innowacje	Czytanie	
Kierowanie	Kreowanie	Realizacja	
Odkrywanie	Badanie	Polecanie	

### W odniesieniu do pojęć i informacji:

Liczenie	Diagnozowanie	Innowacje	Przetwarzanie
Adaptowanie	Odkrywanie	Integrowanie	Przepytywanie
Analizowanie	Pokazywanie	Interpretowanie	Czytanie
Branie udziału	Obalenie	Tworzenie	Zalecanie
Upewnianie się	Preparowanie	Dociekanie	Nagrywanie

Tworzenie budżetu	Dostarczanie	Uczenie się	Badanie
Kalkulowanie	Edytowanie	Utrzymywanie	Przeglądanie
Sporządzanie	Rozszerzanie	Zarządzanie czasem	Wyszukiwanie
Komponowanie	Eksperymentowanie	Zapamiętywanie	Porządkowanie
Obliczanie	Przewidywanie	Modelowanie	Dzielenie się
Formułowanie	Obserwowanie	Rozwiązywanie	
Kopiowanie	Generowanie	Uzyskiwanie	Studiowanie
Kreowanie	Zdobywanie	Organizowanie	Logiczne myślenie
Decydowanie	Dawanie	Zaczynanie	Tłumaczenie
Definiowanie	Prowadzenie	Postrzeganie	Oznaczanie
Projektowanie	Planowanie	Aktualizowanie	Rozmawianie
Wykrywanie	Wdrażanie	Przewidywanie	Rozumienie
Rozwijanie	Ulepszanie	Przygotowywanie	Opracowanie
Zwiększanie	Ustalanie priorytetów	Wizualizacja	Opisywanie

**Zadanie 4.** Po zidentyfikowaniu 30 umiejętności, ogranicz listę do 15 najważniejszych. Wypisz je poniżej jako przypomnienie.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.



**Zadanie 5.** Proszę wybrać 12 cech, określających twoją osobowość.

### Cechy

Elastyczny	Pomocny	Z poczuciem humoru
Czujny	Inteligentny	Tolerancyjny
Spokojny	Innowacyjny	Taktowny
Kreatywny	Uprzejmy	Godny zaufania
Konsekwentny	Lojalny	Troskliwy
Sumienny	Miły	Wyrozumiały
Zdolny	Dojrzały	Chętny
Opiekuńczy	Opiekuńczy	Roztropny
Pewny siebie	Wolny od osądów	Chojny
Szczery	Szczęśliwy	Wrażliwy
Nakręcony	Optymista	Oddany
Zdeterminowany	Otwarty	Rozsądny
Łatwo podejmujący decyzje	Wolny od uprzedzeń	
Zdyscyplinowany	Pozytywny	
Zależny	Grzeczny	
Dynamiczny	Cierpliwy	
Entuzjastyczny	Punktualny	
Empatyczny	Aktywny	
Energiczny	Praktyczny	
Zaangażowany	Odpowiedzialny	
Elastyczny	Zaradny	
Przyjacielski	Godny zaufania	
Skoncentrowany	Odporny	
Łagodny	Mądry	

**Proszę wypisać 12 najważniejszych cech:**

- 
- 
- 
- ...

**Zadanie 6.** Omów w parach lub grupach jak łatwo bądź trudno było zidentyfikować te umiejętności i cechy; jak można wykorzystać wcześniejsze doświadczenie, umiejętności, zdolności, zainteresowania i cechy charakteru w tworzeniu biznesu?

Po ukończeniu zadania, omów wyniki z nauczycielem osób dorosłych.

## Praktyczne ćwiczenie nr 9

### Projektowanie sklepu internetowego

**Cel ćwiczenia:** przygotuj podstawowe informacje o swoim sklepie.

**Instrukcja:** pierwszą rzeczą, którą należałoby zrobić przed otwarciem sklepu internetowego, jest przemyślenie szczegółów z tym związanych. Z najistotniejszych kwestii, każdy sklep online powinien mieć nazwę, opis, logo, oraz kategorie produktów. Z tego powodu, pomyśl wcześniej o swoim biznesie, jego charakterystyce i unikalnych cechach. Postaw się w pozycji potencjalnego kupca. Jakiego rodzaju sklep online, uznałbyś za ciekawy, dobrze zorganizowany i co najważniejsze za taki, w którym chciałbyś robić zakupy?

**Zadania:**

**Zadanie 1. Pomyśl o nazwie dla twojego sklepu.** To zadanie może być trudniejsze niż się to wydaje. „Mój sklep internetowy” z pewnością nie jest dobrym pomysłem. Spróbuj pobawić się słowami, które łączą się z twoim biznesem, lub utwórz nazwę wykorzystując losowo wybrane litery. Upewnij się, że nazwę tą można łatwo wypowiedzieć. Skoncentruj się na czymś co pozwoli wyróżnić twój sklep spośród innych. Bądź oryginalny i wyjątkowy. Twoja marka z czasem stanie się bardziej popularna, warto więc poważnie zastanowić się nad tym aspektem. Napisz nazwę swojego sklepu internetowego.

**Zadanie 2. Zrób szkic swojego logo na papierze**

Nawet jeśli nie jesteś grafikiem, jesteś osobą, która najlepiej zna swój pomysł. Spróbuj zaprojektować logo do swojego sklepu, podkreślające charakterystykę twojego biznesu. Na przykład, jeśli własnoręcznie produkujesz buty, to może logo powinno być w kształcie buta. Narysuj kilka propozycji/projektów swojego logo.

**Zadanie 3. Przygotuj krótki opis swojego sklepu internetowego.**

Krótki opis powinien składać się z 2 do 4 zdań, które przyciągną uwagę potencjalnego klienta i zachęcą go do odwiedzenia sklepu. Opis ten będzie wykorzystywany na przykład przez wyszukiwarki, upewnij się więc, że jest krótki, spójny, a równocześnie zawiera w sobie tyle informacji ile to możliwe. Nie przeceniaj swojej oferty bo może to zniechęcić potencjalnych klientów. Poniżej wpisz swój opis.

**Zadanie 4. Zaplanuj kategorie produktów.**

Pomyśl o swojej ofercie. Co chciałbyś sprzedawać? Postaraj się utworzyć tyle kategorii ile to możliwe, aby szczegółowo przedstawić swoją ofertę. Optymalna liczba kategorii to 7, ale jest to oczywiście zależne od twojej oferty. Pomyśl o kategoriach jak o działach w tradycyjnym sklepie. Na przykład, jeśli robisz własnoręcznie podkoszulki, najlepszymi kategoriami byłyby: kobiety, mężczyźni i dzieci. Potencjalni klienci docenią to, że twoje kategorie są przejrzyste, a produkty, w nich znajdujące, jednolite. Kluczem jest prostota. Wypisz nazwy kategorii.

**Zadanie 5. Wypisz wybrane kanały komunikacji.**

Podtrzymywanie kontaktu z potencjalnymi klientami jest bardzo ważne. W zależności od możliwości, możesz rozważyć tyle kanałów ile to tylko możliwe. W przypadku sklepów internetowych, typowymi kanałami są e-mail oraz/lub formularz kontaktowy i numer telefonu, ale można to w łatwy sposób rozszerzyć o czat czy Skype. Wybierz tylko te kanały, używając których czujesz się komfortowo i dzięki którym możesz szybko odpowiedzieć na zapytanie klienta (najlepiej tego samego dnia). Wypisz wybrane kanały kontaktu, wraz z szacowanym czasem odpowiedzi.

**Czas trwania** - 30-40 minut

## Praktyczne ćwiczenie nr 10 Tworzenie sklepu internetowego

**Cel ćwiczenia:** Przygotowanie wersji próbnej sklepu przy użyciu Shopify.

### **Instrukcja:**

W tym ćwiczeniu zostaniesz poproszony o wybranie wstępnych ustawień swojego sklepu, z wykorzystaniem notatek z poprzednich ćwiczeń. Wszystkie zadania będą wykonane z wykorzystaniem usługi zwanej Shopify – jednej z największych platform online do tworzenia sklepów internetowych. Nie obawiaj się założyć własny sklep. Shopify pozwala na tworzenie własnego sklepu przez dwa tygodnie, a po tym czasie twoje konto zostanie zawieszona, chyba że zdecydujesz się wykupić abonament..

**Czas trwania:** 30-40 minut

### **Zadanie 1. Zapisz się na 14-dniową wersję próbną na Shopify.**

Otwórz swoją przeglądarkę i przejdź na stronę <https://shopify.com>. Na stronie, kliknij w Get started (Rozpocznij), po czym wypełnij formularz rejestracyjny. Zostaniesz poproszony o adres email, hasło i nazwę dla twojego sklepu. Wypisz wszystkie informacje zwrotne od Shopify.

### **Zadanie 2. Wybierz szablon swojego sklepu.**

Po zalogowaniu się do swojego sklepu, kliknij w Select a theme (Wybierz motyw). Shopify oferuje wiele różnych bezpłatnych i płatnych motywów. Wybierz taki, który najlepiej odpowiada twojej koncepcji biznesowej pod względem wyglądu i dostępnych opcji. Szablon zawsze można zmienić, więc nie spiesz się z wyborem tego najbardziej odpowiedniego. Napisz nazwę wybranego szablonu.

### **Zadanie 3. Prześlij opis swojego sklepu internetowego oraz informacje kontaktowe.**

Z panelu administratora, kliknij na **Sales channels (Kanały sprzedaży)**, następnie **Online store (Sklep internetowy)**, i **Pages (Strony)**. Następnie utwórz nową stronę i nazwij ją, na przykład Home (Strona główna). To będzie strona główna twojego sklepu – zamieść na niej opis sklepu, przygotowany we wcześniejszym ćwiczeniu. Po tym możesz dodać kolejną stronę zatytułowaną About (O nas) albo Contact. Zamieść tam kanały kontaktu, które przygotowałeś w poprzednim ćwiczeniu. Upewnij się, że przekaz dla potencjalnych klientów jest jasny oraz, że nie pomieszałeś różnych stylów i rozmiarów czcionek. W przypadku kanałów kontaktu, dobrze jest sprecyzować czas na odpowiedź (na przykład 1 dzień roboczy).

### **Zadanie 4. Utwórz odpowiednie kategorie dla swoich produktów.**

Z panelu administratora, kliknij na Products (Produkty) a następnie Collections (Kolekcje). Jest to miejsce, gdzie powinieneś wybrać kategorie dla twoich produktów, przygotowane we wcześniejszym ćwiczeniu. Jeśli to możliwe, do każdej z kategorii dodaj obrazek. Do kategorii możesz również dodać ich opisy, tak aby potencjalni klienci dobrze wiedzieli jakiego rodzaju produkty znajdują, w każdej z kategorii. Upewnij się, że podział na kategorie jest jasny, nie tylko dla ciebie, ale i dla klientów.

**Zadanie 5. Dodaj swoje logo.**

Jeśli masz już swoje logo, możesz przejść do szablonów i kliknąć w Customize theme (Dostosuj motyw). Z opcji tam dostępnych możesz wybrać, na przykład Home page – slideshow i zamieścić tam swoje logo. Upewnij się, że szablon pasuje do twojego logo – jeśli nie, możesz łatwo zmienić motyw swojego sklepu.

## Ćwiczenie nr 11

### Czy jesteś zainteresowany walidacją swoich umiejętności i kompetencji spójnych z LSE?

**Cel ćwiczenia:** identyfikacja istotnych kompetencji i umiejętności w obszarze LSE, walidacja wyników kształcenia nieformalnego i poza formalnego, jak również umiejętności nabytych w pracy.

**Wyniki:** Ćwiczenie to pomoże uczniom na określenie stopnia gotowości do walidacji kompetencji LSE i nabytych wcześniej umiejętności (nabyte w drodze kształcenia nieformalnego i poza formalnego, jak również w miejscu pracy). Pozwoli to również uświadomić uczniowi konieczność przyszłej nauki w instytucjach kształcenia formalnego, celem walidacji wyników nauczania LSE.

**Czas trwania** - 60 minut.

#### Instrukcja:

Zastosuj się do poniższych kroków: kroki 1, 2, 3 wymagają samodzielnej pracy, a krok 4 – dyskusji w grupie.

**Krok 1. Praca indywidualna.** Dokonaj samodzielnej oceny kompetencji, powiązanych z możliwością założenia przedsiębiorstwa opartego na stylu życia.

Zastosuj poniższą skalę

JESTEM W TYM BARDZO DOBRY	4
JESTEM W TYM DOBRY	3
JESTEM W TYM DOSTATECZNIE DOBRY	2
NIE JESTEM W TYM DOBRY	1

Wskaż swój poziom kompetencji dla każdego z obszarów. Obszar zawodowy o największej liczbie punktów powinien być uwzględniony podczas formułowania ram biznesu LS oraz rozpatrywania możliwości walidacji.



# Erasmus+



Obszary zawodowe	Rodzaj pracy	1	2	3	4
<b>Sztuka</b>					
	Malarstwo				
	Fotografia				
	Muzyka				
	Taniec				
	Organizacja wydarzeń				
	Ceramika				
<b>Uroda</b>					
	Mobilny fryzjer				
	Makijaż				
	Kosmetyczka				
	Stylizacja paznokci				
<b>DIY (Do it yourself)</b>					
<b>Żywność</b>					
	Słodycze				
	Katering				
	Gotowanie				
	Wyrób ciast				
	Dżemy/przetwory				
	Pieczywo				
	Wypieki				
<b>Rękodzieło</b>					
	Robienie na drutach				
	Szycie, produkcja i projektowanie ubrań				
	Przeróbki ubrań				
	Wyrób torebek				
	Biżuteria				
	Hafciarstwo				
	Dekoracje				
	Produkcja upominków				
	Rzemieślnictwo				
<b>Wnętrza</b>					
	Gobeliny				
	Garncarstwo				
	Projektowanie wnętrz				
	Fotele				
<b>Opieka</b>					
	Opieka nad dziećmi				
	Niańka				
	Mini przedszkole				

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Projekt lub publikacja odzwierciedlają jedynie stanowisko ich autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w nich zawartość merytoryczną



Erasmus+



	Mobilna niania/pielęgniarka				
	Opieka nad osobami starszymi				
<b>Zwierzęta domowe</b>					
	Wyprowadzanie psów				
	Pet minding				
	Domowe usługi dla zwierząt				
	Pielęgnacja zwierząt				
<b>Rolnictwo</b>					
	Uprawy				
	Ogrodnictwo				
	Szkółki roślin				
	Uprawa kwiatów				
<b>Sprzedaż</b>					
	Sprzedaż przez Internet				
	Sprzedaż na rynku				
	Biznes odzieżowy (sprzedaż odzieży używanej)				
<b>Inne</b>					
	You tube				
	Vox pop				
	Pisanie/edycja				
	Tłumaczeni ustne /pisemne				
	Przewodnik turystyczny				
	Terapia sztuką				
	Centrum medycyny holistycznej				
	Wypożyczalnie sprzętu nad morzem				

**Krok 2. Praca indywidualna.** Określ 1-2 obszary zawodowe LSE, w których posiadasz kompetencje i mógłbyś walidować swoje wyniki nauczania. Wypisz je. Do każdego z wybranych powyżej obszarów zawodowych, prosimy o wybranie 1 czy 2 typów LSE, z najwyższymi ocenami i wypisanie ich. Jakie umiejętności w tym zakresie posiadasz? Wymień 3 -5 umiejętności (kompetencji):

Obszar zawodowy	Rodzaj pracy	Umiejętności/kompetencje	Dowody nabycia umiejętności/kompetencji
		1.	
		2.	
		3.	
		4.	
		5.	
		1.	
		2.	

Ten projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Projekt lub publikacja odzwierciedlają jedynie stanowisko ich autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w nich zawartość merytoryczną



		3.	
		4.	
		5	

Jakie dowody potwierdzające wspomniane kompetencje możesz dostarczyć? Mogą to być certyfikaty, próbki prac, dokumenty, zdjęcia, itp. Wypisz je.

**Krok 3. Praca indywidualna.** Jakie kompetencje musisz rozwinąć aby dobrze poprowadzić biznes LSE? Wypisz 3-5 kompetencji:

- 1.
2. ...
- 3.

**Krok 4. Dyskusja w grupie.**

Przedstaw pozostałym członkom grupy rodzaje biznesu LSE, które chciałbyś założyć, główne kompetencje i umiejętności, które już posiadasz, oraz te które chciałbyś rozwinąć. Poproś o pomoc grupy odnośnie możliwości zdobycia tych kompetencji. Kto może pomóc? Omówcie możliwe sposoby uzyskania potrzebnych kompetencji i połączenia nauki przez całe życie (jeśli konieczne) z nauką formalną. Gdzie możesz znaleźć informacje dotyczące walidacji istniejących umiejętności (kompetencji)?. Jak znaleźć organizację dokonującą walidacji kompetencji niezbędnych w wybranych obszarach LSE.

## Ćwiczenie nr 12

### Samocena umiejętności miękkich, istotnych w prowadzeniu biznesu opartego na stylu życia

**Cel ćwiczenia:** stworzenie rubryki umożliwiającej ewaluację umiejętności miękkich potrzebnych w prowadzeniu biznesu opartego na stylu życia.

**Wyniki:**

Ćwiczenie to pomoże przedsiębiorcom LSE ocenić swój poziom umiejętności miękkich w zakresie przedsiębiorczości i w odniesieniu do różnego rodzaju dowodów, które są wskaźnikami sukcesu/kompetencji. Obejmuje to samoocenę podjętych działań związanych z przedsiębiorczością LSE.

**Czas trwania** - 60 minut.

**Instrukcja:**

**Lista istotnych umiejętności miękkich:**

- Innowacyjność/kreatywność
- Umiejętność podejmowania decyzji
- Podejście strategiczne
- Rozwiązywanie problemów
- Ustalanie celów
- Komunikacja
- Zarządzanie

**Samoocena umiejętności miękkich**

<b>Umiejętności miękkie</b>	<b>Znaczenie LSE</b>	<b>Poziom umiejętności miękkich</b>	<b>Wskaźniki</b>	<b>Istotność wskaźników w odniesieniu do kompetencji</b>
	<i>0 (najmniejsze)</i> <i>1</i> <i>2</i> <i>3</i> <i>4 (największe)</i>  <i>* Jak ważna jest dana umiejętność dla twojego biznesu?</i>	<i>0 (najmniejsze)</i> <i>1</i> <i>2</i> <i>3</i> <i>4 (największe)</i>  <i>* W oparciu o posiadane dane, oceń swój poziom umiejętności miękkich</i>	<i>1. Rozmowy</i> <i>2. Zalecenia</i> <i>3. Dodatkowe certyfikaty</i> <i>4. Dane liczbowe</i>  <i>* Wypisz wskaźniki związane z twoimi umiejętnościami miękkimi</i>	<i>Wypisz wskaźniki i opisz jak powiązane są z umiejętnościami miękkimi.</i>
<b>Innowacyjność/kreatywność</b>				
<b>Podejmowanie decyzji</b>				
<b>Podejście strategiczne</b>				
<b>Rozwiązywanie problemów</b>				
<b>Ustalanie celów</b>				
<b>Komunikacja</b>				
<b>Zarządzanie</b>				