

Съществуват тринадесет упражнения, които допълват Модул I

„Основите на предприемаческия бизнес“

## Практическо упражнение No 1 към подмодул 1

### Определения за предприемачество и малък бизнес

**Цели на подмодул 1:** Обучителите на възрастни ще усъвършенстват знанията си за предприемачество и малък бизнес.

**Целта на практическото упражнение:** Да се определят основните принципи на предприемачеството и да ги сравни с концепцията за малък бизнес.

- Ще разгледаме какво е предприемачество?
- Какви са основните характеристики на предприемачеството?
- Какво е малък бизнес?
- Какви са особеностите на малкия бизнес?
- Какви са приликите и разликите между стандартното предприемачество и малкия бизнес?

#### Задача:

<ul style="list-style-type: none"><li>• Разделете се на групи</li><li>• Всяка група да дефинира какво според тях е малък бизнес</li><li>• Покажете на групата слайд, с определението за малък бизнес</li><li>• Всяка от групите да изброи разликите между предприемачите от стандартния бизнес и предприемачите в малкия бизнес</li><li>• Дискутирайте в групата основните разлики</li></ul>	Групите да обменят мнения  Групова дискусия  Да се направи списък с основните разлики	Флипчарт  Химикали и хартиени листове
--	---	---

#### Резултати от обучението:

Обучаваните ще могат уверено да определят главните принципи на предприемачеството.

Ще знаят разликата между малък бизнес и традиционното предприемачество.

**Обща продължителност:** 30- 40 минути

## Практическо упражнение No 2 към подмодул 2

### Оценка на потенциала на обучаемите за започване малък бизнес

**Цел на подмодул 1.2:** да усъвършенства основните понятия за оценка на възможностите на обучаемите за развитие на собствен малък бизнес.

**Целта на упражнението:** да запознае с рамката за предприемачески способности EntreComp, като помощен инструмент за самостоятелна оценка на пригодността за откриване на собствен малък бизнес.

#### Критерии за оценка:

По скалата от 1 до 5, как бихте оценили вашата компетентност/увереност в себе си, в следващата таблица:

1	2	3	4	5
въобще не	слабо уверен	уверен	много уверен	напълно уверен

(Резултатите като цяло, играят ролята на показатели и подчертават слабите и силни страни.)

#### Резултати от обучението:

Обучаемите ще доразвият основните си понятия за оценка на възможностите за създаване на малък бизнес.

Обучаемите ще се запознаят с използването на рамката EntreComp, за помощ на обучаемите в неравностойно положение, чрез която да оценят и открият своите умения, наклонности и способности, които биха им позволили да вземат решение за започване на малък бизнес, като възможност за тяхното бъдещо развитие.

**Обща продължителност:** 30 минути



Области	Умения	Съвети	Описания	Собствена оценка
<b>1. Идеи и възможности</b>	<b>1.1 Откриване на възможности</b>	Използвайте въображението и уменията си, за да откриете възможности за създаване на печеливш малък бизнес	<ul style="list-style-type: none"> <li>Открийте и се възползвайте от възможностите за печалба, чрез проучване на социалната, културната и икономическата среда</li> <li>Определете потребностите и предизвикателствата, с които ще се сблъскате</li> <li>Създайте нови връзки и обединете заедно разпръснатите елементи на заобикалящата ви среда, за да си създадете възможности за получаване на добри резултати</li> </ul>	
	<b>1.2 Творческо мислене</b>	Разработване на творческите и резултативни идеи	<ul style="list-style-type: none"> <li>Разработване на повече идеи и възможности за получаване на печалба, включително подобри решения за съществуващите и новите предизвикателства</li> <li>Изследвайте и откривайте иновативни походи</li> <li>Комбинирайте знания и ресурси, за да постигнете полезни резултати</li> </ul>	
	<b>1.3 Далновидност</b>	Работете според Вашата визия за бъдещето	<ul style="list-style-type: none"> <li>Представете си бъдещето</li> <li>Разработете стратегия за въплъщаване на идеите в действие</li> <li>Представете си бъдещи сценарии, като напътствие в усилията и действията ви</li> </ul>	
	<b>1.4 Преценка на идеи</b>	Възползвайте се максимално от идеи и възможности	<ul style="list-style-type: none"> <li>Вземете решение какво ще има най голяма стойност в настоящите социални, културни и икономически условия</li> <li>Разберете какъв е потенциалът на идеята, която разработвате и определете подходящи начини за извличане на</li> </ul>	

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



			максимална печалба от нея	
	<b>1.5 Етично и устойчиво мислене</b>	Оценка на последствията и въздействието на идеи, възможности и действия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Преценете последствията от вашите печеливши идеи, и ефекта от предприемаческата ви дейност върху целевата група, пазара, обществото и заобикалящата ви среда</li> <li>• Помислете върху това, какви дългосрочни социални, културни и икономически цели сте си поставили и какъв начин на действие сте си избрали</li> <li>• Действайте отговорно</li> </ul>	

Области	Умения	Съвети	Описания	Собствена оценка
<b>2. Ресурси</b>	<b>2.1 Осъзнаване и резултативност</b>	Вярвайте в себе си и продължавайте да се развивате	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отговаря на Вашите нужди, стремежи и желания в краткосрочен, средносрочен и дългосрочен план</li> <li>• Намерете и оценете вашите силни и слаби страни</li> <li>• Вярвайте в способността си да влияете на хода на събитията, въпреки неувереността, препятствията и временните неуспехи</li> </ul>	
	<b>2.2 Мотивация и постоянство</b>	Останете фокусирани и не се отказвайте	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бъдете решителни в превръщането на идеите си в действие и задоволете амбициите си</li> <li>• Бъдете търпеливи и продължавайте настойчиво да преследвате дългосрочните си лични и групови цели</li> <li>• Бъдете гъвкави, когато сте под напрежение, при несгоди и</li> </ul>	



			временни неуспехи	
<b>2.3 Мобилизирайте всичките си ресурси</b>	Съберете и управлявайте нужните ви ресурси		<ul style="list-style-type: none"><li>• Набавете и управлявайте нужните материални, нематериални и цифрови ресурси за реализиране идеите ви</li><li>• Извлечете максималното от ограничените ресурси</li><li>• Набавете си и управлявайте знанията и уменията, които ще ви бъдат нужни на всеки етап, включително технически, правни, данъчни и цифрови умения</li></ul>	
<b>2.4 Финансова и икономическа грамотност</b>	Разработете финансово и икономически собствено ноу-хау		<ul style="list-style-type: none"><li>• Пресметнете колко средства ще ви бъдат необходими, за да превърнете идеята си в печеливша дейност</li><li>• Планирайте, подреждайте и правете оценка на финансовите си решения с течение на времето</li><li>• Управлявайте финансите си, за да сте сигурни, че печелившата ви идея ще просъществува дълго време</li></ul>	
<b>2.5. Организирайте хората около себе си</b>	Вдъхновете, ентузиазирайте и привлечете други хора към каузата си		<ul style="list-style-type: none"><li>• Вдъхновете и ентузиазирайте съответните заинтересовани страни</li><li>• Набавете си нужната помощ за постигане на ценни резултати</li><li>• Демонстрирайте способност за ефективна комуникация, убедителност, умение да</li></ul>	



Erasmus+



			водите преговори и лидерство	
--	--	--	------------------------------	--

Области	Умения	Съвети	Описания	Собствена оценка
<b>3. Осъществяване на идеите</b>	<b>3.1 Взимане на инициативата</b>	Започнете работата	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предприемете подходи, които ще ви носят печалба</li> <li>• Приемайте предизвикателства</li> <li>• Действайте и работете независимо за постигане на целите си, придържайте се към намеренията си и извършвайте планираните задачи</li> </ul>	
	<b>3.2 Планиране и управление</b>	Подредете приоритетите си и организирайте последващите си действия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поставете си дългосрочни, средносрочни и краткосрочни цели</li> <li>• Подредете приоритетите и направете план за действие</li> <li>• Пригответе се към неочаквани промени</li> </ul>	

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



	<b>3.3 Справяне с несигурността, неяснотите и риска</b>	Взимайте решения, като се съобразявате с несигурността, неяснотите и риска	<ul style="list-style-type: none"><li>• Взимайте решения, въпреки че резултатът от тях може да е неопределен, когато достъпната информация е частична или двусмислена или когато има риск от непредвидени разходи</li><li>• По време на процеса на създаване на печалба, включете структурни възможности за тестване на идеи и прототипи още в ранните му етапи, за да намалите риска от провал</li><li>• Справяйте се гъвкаво и своевременно в динамични ситуации</li></ul>	
	<b>3.4 Работа с други хора</b>	Работете екипно, в сътрудничество и поддържайте връзките си	<ul style="list-style-type: none"><li>• Работете в екип и в сътрудничество с останалите, за разработване на идеите и превръщането им в реалност</li><li>• Създайте контакти</li><li>• Решавайте конфликти и когато е необходимо, позитивно се отнасяйте към конкуренцията</li></ul>	
	<b>3.5. Учение чрез придобития опит</b>	Учете се чрез работата	<ul style="list-style-type: none"><li>• Възползвайте се от всяка ситуация за получаване на печалба, като възможност да научите нещо ново</li><li>• Учете се заедно с другите, включително с колеги и наставници</li><li>• Разсъждавайте и се учете от успехите и провалите (както вашите, така и на другите хора)</li></ul>	

## Практическо упражнение No 3 към подмодул 3 Оценка на същността на мисията

**Целта на упражнението:** да оформи представата на обучителите на възрастни за възможностите на мисията.

### Обяснение на упражнението:

- Разделете се на групи.
- Представете пред групите 10 примера за същността на мисията. Една група трябва да разгледа поне два примера.
- Дискутирайте същността на мисията.
- Всяка от групите трябва да напише идеите си за мисията.
- Всяка група представя своето разбиране за същността на мисията и идеите, които те са дискутирали.
- След това помолете присъстващите да посочат фирми, които изпълняват тези мисии (Чрез викторина на тази тема).

### 10 примера за същността на мисията:

• Да осигури обща платформа за търговия, където на практика всеки може да търгува със всичко.
• Да сте световно известна компания за производство на бира.
• Да донесе вдъхновение и промяна за всеки спортуващ по света, ако имате тяло на атлет, то вие сте спортист.
• Информацията за света да стане общодостъпна и общо приложима.
• Носим щастие чрез предоставяне на най-добрите забавления за хората от всички възрасти по света.
• Да се превърнете в световен лидер сред потребителите, като компания за автомобилна продукция и слуги.
• Да сте най-успешната компютърна компания в света, която предоставя най-добрите услуги на пазара, който обслужваме
• Да се утвърдите като лидиращ доставчик на най-добрите кафета в света и същевременно с това, безкомпромисно пазите принципите си по време на развитието и израстването си.
• Нашата мисия е да предоставим на хората по света възможността да общуват и споделят, да бъдат свързани помежду си, да направим света по-отворен и свързан.
• Да сте на-добрият ресторант за бързо хранене, с най-голям опит по света. Да сте най-добрия, означава да предоставяте отлично качество, отлично





Erasmus+



обслужване, чистота и ценности, които карат всички в ресторантите ни да бъдат винаги усмихнати.

**Отговори на викторината:**

Същност на мисията	Фирма
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да осигури обща платформа за търговия, където на практика всеки може да търгува със всичко .</li></ul>	EBay
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да сте световно известна компания за производство на бира.</li></ul>	Budwieser
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да донесе вдъхновение и промяна за всеки спортуващ по света, ако имате тяло на атлет, то вие сте спортист.</li></ul>	Nike
<ul style="list-style-type: none"><li>• Информацията за света да стане общодостъпна и общо приложима.</li></ul>	Google
<ul style="list-style-type: none"><li>• Носим щастие чрез предоставяне на най-добрите забавления за хората от всички възрасти по света.</li></ul>	Walt Disney
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да се превърнете в световен лидер сред потребителите, като компания за автомобилна продукция и слуги.</li></ul>	Henry Ford
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да сте най-успешната компютърна компания в света, която предоставя най-добрите услуги на пазара, който обслужвате.</li></ul>	Dell
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да се утвърдите като лидиращ доставчик на най-добрите кафета в света и същевременно с това, безкомпромисно да следвате принципите си в процеса на развитие и израстване.</li></ul>	Starbucks
<ul style="list-style-type: none"><li>• Нашата мисия е да предоставим на хората по света възможността да общуват и споделят, да бъдат свързани помежду си, да направим света по-отворен и свързан.</li></ul>	Facebook
<ul style="list-style-type: none"><li>• Да сте на-добрият ресторант за бързо хранене, с най-голям опит по света. Да сте най-добрия, означава да предоставяте отлично качество, отлично обслужване, чистота и ценности, които карат всички в ресторантите ни да бъдат винаги усмихнати.</li></ul>	Mc Donalds

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



Erasmus+

Обща продължителност: 30-40  
минути.



## Практическо упражнение No 4 към подмодул 3 Създаване на стратегия за бизнеса

**Целта на упражнението:** да практикува развитието на бизнес стратегии.

**Обяснение на упражнението:** Всеки присъстващ да изработи стратегия за своя бизнес.

- Първо всеки от присъстващите трябва да изработи списък с ключови думи, които могат да бъдат използвани, за да опишат бизнеса им.
- След това всеки от участниците, използвайки някои или всички от избраните ключови думи от списъка, трябва да напише стратегия за бизнеса си. Стратегията трябва точно да опише предназначението на бизнеса и да обясни какви са неговите основни характеристики.

Изработете стратегия за бизнеса си:

Напишете списък с КЛЮЧОВИ ДУМИ, които могат да бъдат използвани, за да опишат бизнеса ви.

Използвайки някои или всички от избраните ключови думи от списъка, напишете стратегия за бизнеса си. Стратегията трябва точно да опише предназначението му и да обясни какви са неговите основни характеристики.

**Обща продължителност:** 20 минути

## Практическо упражнение No 5

### към подмодул 3

### SWOT-анализ

**Целта на упражнението:** да разгледа четирите важни фактора, които имат голямо значение за вашата бизнес идея: Силни страни, Слаби страни, Възможности и Опасности.

**Обяснение на упражнението:** Всеки от участниците трябва да направи SWOT-анализ на своята бизнес идея.

Трябва да бъде обяснено, че силните страни и слабостите зависят от вас и могат да бъдат контролирани; а възможностите и опасностите са външни фактори и не могат да бъдат контролирани, това важи за всичко останало, не само за дадената бизнес идея.

Също така трябва да бъде обяснено, че съществуват редица стратегии за тълкуване на SWOT-анализа. Например - по време на използването на силните си страни, бизнесът може понижи евентуалните заплахи; чрез използване на силните си страни, бизнесът би могъл да се възползва от възможностите, които има. Всеки от участниците трябва ясно да формулира и обясни избраните от него стратегии за SWOT-анализ.

<b>Силни страни</b>	<b>Слаби страни</b>
<b>Възможности</b>	<b>Опасности</b>

**Обща продължителност:** 20 минути

**Практическо упражнение No 6**  
**Към подмодул 3**  
**Проучване на пазара**

**Целта на упражнението:** да практикуват основно проучване на пазара, като участници със собствена бизнес идея

**Обяснение на упражнението:** Всеки участник трябва да направи проучване на пазара за своята бизнес идея по кратък и ясен начин, като демонстрира придобитите вече знания, трябва да разбере какви практически доказателства са му необходими, за да подкрепи констатациите, до които е стигнал чрез проучването си.

Проучването трябва да се състои от:

- Анализ на клиентите
- Профили на конкурентите
- Анализ на доставчиците
  
- Анализ на клиентите

Кратко описание на клиента

Нужди на клиентите ви	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Какви са вашите клиенти?</b> Те мъже или жени са? Приблизително на каква възраст са? Каква професия имат?</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>С какво се занимават?</b> Ако продавате на физически лица, добре е да знаете техните интереси и професия. Ако продавате на юридически лица – ще ви е от полза да знаете това, което бизнесът им се опитва да постигне.</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Защо купуват?</b> Ще ви помогне да разберете защо клиентът ви купува</li></ul>	

даден продукт – така ще можете да приспособите услугите си към техните нужди.	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Кога купуват?</b> Информацията за това, кое е най-доброто време, в което ще можете да контактувате с клиента си, ще увеличи шансовете ви за продажби.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Как пазаруват?</b> На място, чрез уебсайт и т. н.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>С какви средства разполагат?</b> Знаейки колко пари може да похарчи клиентът ви, можете да предвидите колко от това, което продавате, той може да си позволи.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Какво ги предразполага към пазаруване?</b> Добро обслужване? Бързо обслужване?</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Какво очакват от вас?</b> Оправдаването или надминаването на очакванията им, ще ви гарантира повторното им връщане при вас.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Какво мнение имат за вас?</b> Ако знаете какви са проблемите ви, ще можете да се справите с тях.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Какво е мнението им за вашите конкуренти?</b> Ако знаете сините и слабите страни на конкурентите си, ще можете да ги изпреварите.</li> </ul>	

- **Профили на конкурентите**

Тази част от упражнението ще ви помогне задълбочено да анализирате конкурентите си и частично ще оформи резюмето на проучването ви за тях.

<b>Конкурент 1</b>	
Име и адрес, e-mail и уебсайт	
Продукти / предлагани услуги:	
Цени:	
Как се рекламира?	
Предимства на местоположението му:	
Най-силните му страни/слабости, средата, която създават за клиентите си, как се грижи за клиентите си, качество, и др.:	
<b>Обобщение на анализа:</b>	

- **Анализ на доставчиците**

Трябва да се снабдите с имената и адресите на доставчиците си и да изброите причините, поради които сте избрали именно тях. Независимо от съществуващите или тези, които имате намерение да използвате, ще трябва да си набавите информация и за алтернативни доставчици. Дори и да мислите, че настоящите доставчици са идеални за бизнеса ви, пак ще е необходимо да си набавите имената на алтернативни, за да сте сигурни, че разполагате с дългосрочен план, в случай че настоящите доставчици ви подведат или фалират.

**Направете списък на вашите основни доставчици** и обяснете защо сте избрали точно тях напр. цени, гама от продукти, допълнителни услуги, доставки.

<b>Име и адреси на доставчиците</b> [Добавете e-mail и/или уебсайт, ако са достъпни]	<b>Защо ги избрахте?</b> [Какви характеристики и привилегии предлагат те на бизнеса ви?]

**Обща продължителност:** 110 минути

**Практическо упражнение No 7**  
**Към подмодул 3**  
**Сегментиране (разделяне) на пазара**

**Целта на упражнението:** обучителят на възрастни трябва да може да обясни по ясен и сбит начин, как да започне процеса на проучване на пазара, използвайки вече придобитите знания на обучаемия, да го направлява какво трябва да търси и какви практически доказателства трябва да намери, за да му помогнат в нейните/неговите проучвания.

**Обяснение на упражнението:** Всеки участник трябва да опише пазарния сегмент, в който тя/той има за цел да работи, използвайки посочените по-горе категории и да ги приложи в своя бизнес.

- **Кой ще е вашият най- вероятен клиент?**
- **Различават ли се по **възраст/пол/размер на семейството/размер на доходите**. Къде **живеят/работят/пазаруват**?**
- **Каква е областта им на работа – **професионална/ управленческа, чиновническа/контролна, квалифициран/без квалификация, безработен/пенсионер и т. н.**?**
- **Какви интереси имат и какви покупателни навици имат?**
- **Стремите ли се към **бюджетния/първичния пазар**?**
- **Какъв ще е обхватът ви на действие – от колко далече ще идват клиентите ви?**
- **Ако работите с **юридически лица**, ще трябва да проучите и двете групи потребители, вашите **бизнес клиенти** и **крайния потребител** на продукта.**

**Обяснение към обучаемия:**

Веднъж спрели се на целевия пазар, на който искате да работите, като използвате опита си в сегментирането на пазара, ще можете да структурирате получената информация за пазара, за вашите клиенти и конкуренти, да установите пропуските в знанията си. След това, вече ще можете да започнете необходимото за бизнеса ви пазарно проучване. Не забравяйте да правите проучвания, както на хартия, така и на място.

**Обща продължителност:** 30 минути



---

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните  
виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на  
съдържащата се в нея информация.



**Практическо упражнение No 8**  
**Към подмодул 3**  
**Маркетингов план**

**Целта на упражнението:** практикува и развива уменията за изработване на маркетингов план, чрез подготовката на проект за включените в него бизнеси.

**Обяснение на упражнението:** Всеки участник трябва да направи план на бизнес идеята си, използвайки методите на маркетинга.

**Вашето описание на продукта/услугата**

Опишете продукта/услугата, които ще предлагате.

Не забравяйте да опишете: какво ги прави незаменими/уникални, ползи и предимства, качество, оформление, търговски марки, опаковки/доставки, обслужване и гаранционно обслужване.

**Маркетингови методи за насърчаване на бизнеса ви:**

	Метод на реклама	Как смятате да възвърнете разходите си?	Как това ще достигне до пазара?
1.			
2.			
3.			

**Обща продължителност:** 90 минути

**Практическо упражнение No 9**  
**Към подмодул 4**  
**Как и по какъв начин малкият бизнес предоставя избор**

**Цели на подмодул 4:** В рамките на този подмодул, обучителите на възрастни ще доразвият представите си за амбициите и стимулите на малкия бизнес.

**Цел на упражнението.** Да обогати представите за това, как и защо малкият бизнес предлага възможностите, чрез преглед на дадения казус.

**Задача**

<ul style="list-style-type: none"><li>• Разделете се на групи</li><li>• Всяка от групите да се запознае с казуса</li><li>• Всяка от групите да дискутира и изброи основните двигатели на успеха, които мотивират Кез, за да започне собствен бизнес</li><li>• Всяка група да отбележи основните причини за успех/постижения</li><li>• Групова дискусия за обмяна на идеи и мнения</li></ul>	Всички групи да представят своите наблюдения и мнения	Флипчарт Химикали и листове  Помагало: историята на Кез
---	---	--

**Резултати от обучението:**

Обучаемите ще получат информация за амбициите и мотивите, които подтикват към започване на малък бизнес.

Обучаемите ще могат да определят как и защо малкият бизнес предлага възможности.

**Обща продължителност:** 30 минути



### Дискриминацията към жените и строителният бизнес оставят Кез безработна и търсеца нови възможности

*“Те ми дадоха да разбера, че това е един мъжки свят”* разказва двадесет и четири годишната Кез Джакън, за своя опит на работа в строителството.

След като минава обучение в областта на живописата и декорирането, Кез разбира, че е трудно даже да си намери интервю за работа. *“Заради това, че съм жена, дори и не можех да припаря там. Когато трябваше да се обаждам по телефона за работа, щом чуех женския ми глас, от другия край на слушалката се раздаваше смях”*

Дори когато на Кез и е даден шанс за работа, тя чувства постоянна дискриминация от страна на своите колеги. Тя разказва: *“Постоянно ме оскърбяваха и критикуваха, а това наистина се отрази на самочувствието ми. Получавах по-малка заплата дори и от общите работници. Не вярвах, че жените могат да вършат физическа работа. Сега като се връщам назад си спомням, че наистина щом погледнех свършеното, се виждаше че съм приложила неимоверни усилия и старание. Започнах да се гордея с работата си и го показвах.”*

По-късно Кез била съкратена, като все повече губила самочувствието си:

*“Моето съкращение бе най-доброто нещо, което можеше да ми се случи. Беше като златен ключ за бягство от там и знаех, че ще се справя сама, реших да направя собствена фирма за боядисване и декорация, предлагаща качествени услуги и знаех, че най-после ще получа признанието, което заслужавах.”*

Живяла в бедна общност, Кез се стремяла да намери начин да се бори с дискриминацията в професията си, като си изгражда собствена, самостоятелна кариера. Кез се завръща в местния колеж, за да завърши обучение, което ще и позволи да доразвие уменията си да лепи тапети, както и някои специализирани техники, такива като работа със златен варак, монтаж на холкери, боядисване със спрей, боядисване с дюза на дървени шарки, различни довършителни работи, това щяло да и позволи да се занимава с боядисване и декорация самостоятелно.

Искала да основе малка фирма, но поради това че била безработна почти една година заради дискриминацията с която се сблъскала, Кез се нуждаела от помощ, за да си възвърне самочувствието, да се осведоми как да финансира новия бизнес и какво точно трябва да направи. Тя разбира, че може да намери безвъзмездна подкрепа и съвет от местната Организация на жените.

Спомня си *“Дойдох в Организацията на жените, присъствах на някои от техните бизнес обучения, там ми беше предоставен личен наставник. Посъветвах ме какво и къде да правя, в случай, че бизнесът ми потръгне. Наставленията, които получих, помощта за възвръщане на самочувствието, ме насочиха в правилната посока, беше фантастично. Сблъскала се с негативните коментари в миналото си, имах нужда да възвърна увереността в себе си, да се науча да бъда организирана и да поемам отговорност за себе си, вече разбирах че съм постигнала всичко това. Препрочитах бизнес плана си и се чувствах страхотно! Това, само по себе си беше истински стимул за моето самочувствие и тогава разбрах, че вече не съм човекът, в който бях се превърнала, благодарение на негативните хора от миналото ми.”*

Но Кез не винаги е мечтала за кариерата на декоратор. *“Когато бях малко дете си мечтаех да стана актриса! Започнах да играя в постановки, забелязах, че ми е по-интересно да се*



Erasmus+



*занимавам с боядисването на декорите и така, сериозно се увлякох по това занимание. Оказа се, че то е нещото, което винаги съм търсила. Би ми било приятно да работя с декори професионално и сега, така че кой знае, това може да е следващата стъпка в моите бъдещи бизнес планове.”*

Самоувереността вече не е проблем за Кез, тя нараства все повече, с всеки изминал ден, докато с радост наблюдава бизнесът и все повече да се развива.

*“Първоначално, когато работех за клиентите си им казвах ‘звъннете ми, ако има някакви проблеми’, но вместо това получавах обаждания от хора, които искаха да работя за тях. Това за мен беше голям стимул“* разказва Кез.

‘Зографът Кез’ е местният декоратор жена. Професионално и приветливо обслужване в близост до дома ви. По нейните думи – „Зографът Кез прави точно това, което е написано на ,консервата!“

За първи път в живота си Кез разбира, че да бъдеш жена е наистина голямо предимство.

*“Сега когато работя за себе си разбрах, че да си жена предизвиква по-голямо доверие в очите на моите клиенти. Идеята да ме наемат, за тях е по-привлекателна защото знаят, че като жена ще свърши по-добре работата си в дома им! Това е страхотно чувство. Но най-хубавото в това да работите за себе си е, че сте свободни да избирате какво и кога да правите. Полагам грижи за баба си, затова трябва да организирам работата си така, че да мога да я виждам когато поискам.”*

Още от началото на бизнеса си, Кез се присъединила към Бизнес клуба в Организацията на жените, за да се среща с други жени и така да си създаде клиенти. Също така използва Фейсбук, за да рекламира бизнеса си на местно ниво и да разпространява от уста на уста мълвата за това, което тя прави.

С увеличаването на популярността на услугите си, Кез търси възможности да работи с други фрилансъри или да наеме нов персонал, което би и помогнало да разрасне бизнеса си и да се грижи по-добре за баба си. Кез е отличен пример за това, как външните фактори могат да окажат силно влияние върху самолюбието на човек, да му въздействат по такъв начин, че той да остане без работа.

Получила наставник и обучение, за да възвърне вярата в себе си - е само първата стъпка от пътя на Кез, довел я до мястото, където можела да получи помощ в стартирането на бизнеса и неговото развитие.

## Практическо упражнение No 10 Към подмодул 5

### Светофар

**Целта на упражнението:** да развие в преподавателите на възрастни способности, които ще им помогнат да изградят доверието на предприемачите от малкия бизнес, чрез позитивно мислене и постигане на предизвикателства, съчетани с тренировъчни умения и техники. *Това упражнение ще им позволи да развият увереността и мотивационните умения на предприемачите от малкия бизнес. То също ще предизвика потенциалните предприемачи да си поставят бъдещи цели в бизнеса.*

**Указания:** Присъстващите работят индивидуално или по двойки. Обучителят на възрастни раздава листовите и инструктира присъстващите да изброят възможните препятствия, които биха им попречили да станат бизнес предприемачи.

**Разгледайте препятствията, с които могат да се сблъскат бъдещите бизнес предприемачи, като използвате уличните пътни светофари.**

**Кои са червените светлини?** Невъзможни за изпълнение в този момент

**Кои са жълтите светлини?** Има вероятност да бъдат направени сега или в близко бъдеще

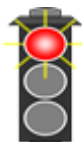

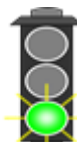
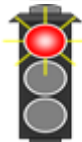
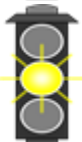
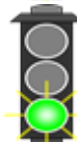
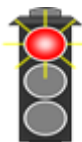

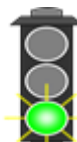
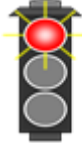
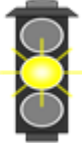

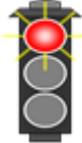


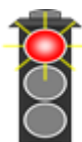


**Кои са зелените светлини?** Могат да бъдат направени веднага

На обучаемите ще е необходимо време, за да завършат упражнението. По късно резултатите се обсъждат. Обучителят на възрастни обобщава резултатите от практическото упражнение и предоставя обратна информация.

**Времетраене:** 30 минути

**Какви са пречките, които могат да ви откажат от това, да станете бизнес предприемач?**

1. Във формата по-долу опишете всички препятствия, които смятате, че могат да ви възпрепятстват да се движите напред. Използвайки модела на светофара, с червено/жълто/зелено покажете дали това препятствие може да бъде преодоляно лесно, с известни усилия или е наистина непреодолимо и ще спре вашето придвижване.

ПРЕПЯТСТВИЕ					
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			
■	_____	ЧЕРВЕНО/ЖЪЛТО/ЗЕЛЕНО			

2. По двойки или в малки групи обсъдете получените резултати и потърсете възможности за преодоляване на тези препятствия. Покажете резултатите си на другите двойки/групи.



Erasmus+

Обучителят на възрастни  
подпомага обсъждането и дава  
обратна информация, свързана с упражнението.



## Практическо упражнение No 11 За под модул 5

### Личностно развитие

#### Цел на упражнението:

1. Да помогне на обучителите на възрастни да насърчат възрастните обучаеми да определят техните личностни отличителни черти и опит, с цел да станат бизнес предприемачи.
2. Да подсили самоувереността на потенциалните бизнес предприемачи – възрастни обучаеми с ограничени възможности и такива в неравностойно положение.

#### Времетраене на упражнението: (~ 1 а. ч.)

**Инструкции.** Участниците работят индивидуално. На всеки участник се раздава лист с дейности. Участниците – възрастни обучаеми, трябва да попълнят необходимата информация за техните личностни качества на база трудов опит.

#### Дейност 1. Моля опишете вашият предишен трудов опит.

Досегашна Работа/Проекти

Демонстрирани личностни способности



**Дейност 2. Моля дайте информация за вашето образование и обучение до момента и вашите интереси.**

Образование

Курсове/друг обучителен опит

Четене/отворено обучение/самообучение/хобита или интереси

**Дейност 3. Моля изберете минимум 30 умения (по 10 умения от всеки раздел: работа с хора, работа с вещи, работа с понятия и информация), които най-много ви съответстват и описват вашата личност.**

### Умения при работа с хора

Възприемане	Експериментиране	Наблюдаване	Обучаване
Постигане	Обясняване	Убеждаване	Разбиране
Насочване	Изразяване	Планиране	Модернизиране
Съветване	Упътване	Подготвяне	Писане
Забавляване	Справяне	Представяне	
Анализиране		Проблеми	Публикуване
Систематизиране	Определяне	Решения	Купуване
Оценяване	Предполагане	Допитване	
Проверяване	Осъществяване	Аргументиране	
Бюджетиране	Подобряване	Препоръчване	
Грижовност	Импровизиране	Вербуване	

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



Erasmus+

Свервяване  
Въздействие



Докладване

Подготвяне	Инициативност	Изследване
Класифициране	Информирание	Представяне
Комуникиране	Вдъхновяване	Взимане на решения
Консултиране	Инструктиране	Отзивчивост
Контролиране	Подбудителство	Рискуване
Общуване	Арбитражиране	Правене на график
Координиране	Водачество	Избиране
Съветване	Обучение	Само информирание
Създаване	Изнасяне на лекции	Обобщаване
Обсъждане	Слушане	Продажби на
Избиране	Поддръжка	Сетивност
Детайлизиране	Посредничество	Поставяне на цели
Развиване	Срещи	
Направляване	Запомняне	Обучение
Съпричастност	Наставничество	Разказване
Разрешаване	Мониторинг	Наглеждане
Насърчаване	Мотивиране	Говорене
Взискателност	Преговаряне	Преподаване
Оценяване	Наблюдение	Тийм билдинг
Изпитване	Организиране	Телефониране

### Умения при работа с вещи:

Постигане	Разрастване	Арбитражиране	Изпращане до
Адаптиране	Дистрибуция	Създаване	Запомняне
Администриране	Редактиране	Мониторинг	Поправяне
Проверка	Оценяване	Наблюдение	Докладване
Сравняване	Експериментиране	Опериране	Изследване
Класифициране	Запълване	Поръчване	Разрешаване
Събиране	Финансиране	Получаване	Отговаряне на
Съставяне	Довършване	Планиране	Преглеждане
Строене	Поправяне	Прецизност	Избиране
Избиране	Предвиждане	Предричане	Продаване
Доставяне	Обобщаване	Подготвяне	Обучение
Проектиране	Справяне	Предписване	Наглеждане
Откриване	Поемане на отговорност	Обработване	Преписване
Определяне	Осъществяване	Програмиране	Печатане
Развиване	Подобряване	Четене на док-ва	Писане

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на съдържащата се в нея информация.



Erasmus+

Изобретяване  
Иновативност



Четене		
Направляване	Изобретяване	Реализиране
Разкриване	Проучване	Препоръчване

**Умения при работа с понятия и информация:**

Счетоводство	Диагностициране	Иновативност	Обработване
Адаптиране	Откриване	Интегриране	Задаване на въпроси
Анализиране	Демонстриране	Разясняване	Четене
Предвиждане	Опровергаване	Изобретяване	Препоръчване
Констатиране	Изследване	Проучване	Записване
Бюджетиране	Доставяне	Учене	Изследване
Смятане	Редактиране	Поддържане	Преглеждане
Съставяне	Разрастване	Управление на време	Търсене
Образуване	Експериментиране	Запомняне	Редуване
Пресмятане	Прогнозиране	Моделиране	Споделяне
Формулиране	Наблюдаване	Разрешаване	
Копиране	Създаване	Получаване	Обучаване
Създаване	Получаване	Организиране	Логично мислене
Взимане на решение	Даване	Създаване	Превеждане
Определяне	Упътване	Възприемане	Печатане
Проектиране	Планиране	Модернизиране	Говорене
Откриване	Осъществяване	Предвиждане	Разбиране
Развиване	Подобряване	Подготовка	Изработване
Увеличаване	Даване на приоритет	Визуализиране	Писане

**Дейност 4.** След като вече сте определили вашите 30 най-добри умения, съкратете ги до 15. Запишете ги във формата по-долу като напомняне.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.



Erasmus+

10.  
11.



12.  
13.  
14.  
15.

**Дейност 5.** Моля определете 12–те качества, които най-добре ви описват като личност.

### Качества

Адаптивен	Услужлив	С чувство за хумор
Внимателен	Интелигентен	Толерантен
Хладнокръвен	Иновативен	Тактичен
Креативен	Любезен	Заслужаващ доверие
Последователен	Лоялен	Дълбоко мислещ
Съвестен	Привлекателен	Разбиращ
Способен	Зрял	Волеви
Грижовен		Мъдър
Уверен	Несубективен	Щедър
Честен	Щастлив	Чувствителен
Мотивиран	Оптимистичен	Подкрепящ
Непоколебим	С широк кръгзор	Прецизен
Решителен	На ти с природата	
Дисциплиниран	Позитивен	
Зависим	Учтив	
Динамичен	Търпелив	
Ентусиазиран	Пунктуален	
Съпричастен	Практичен	
Енергичен	Практичен	
Очарователен	Отговорен	
Гъвкав	Находчив	
Дружелюбен	Надежден	
Фокусиран	Гъвкав	
Благороден	Остроумен	

**Моля запишете 12-те качества:**

- 
- 
- 
- 

**Дейност 6.** Обсъдете по двойки или в групата, колко трудно или обратно, лесно е да се определят техните умения и качества; как бихте могли да пренесете вашият предишен трудов опит и образователни постижения, способности, умения, хобита и качества в някакъв бизнес?

**След като приключите с тази дейност, обсъдете резултата с вашият учител.**

## Практическо упражнение No 12

### За под модул 6

### Елате на моя пикник

#### Цел на упражнението:

- Създаване на възможност на учителите на възрастни да станат помощници, ангажиращи и мотивиращи обучаемите;
- особено внимание върху значението на уменията да слушаш когато подпомагаш обучението по От Предприемачество Към Бизнес.

#### Времетраене на упражнението: (10-15 мин.)

**Инструкции.** Създаване на мястото: обяснете на групата важността на уменията да слушат. Обяснете, че имате пикник, всички са поканени, но за да присъстват трябва да донесат със себе си по нещо, в зависимост от това какво донесат, ще се определят техните качества. Всичко трябва да започне с първо писмо от тяхно име, например „Джейн“ може да донесе „Джем“, но Бренда не може. Не забравяйте да поканите всеки индивидуално и да отговорите на всекиго например: **“Джейн, какво можеш да донесеш на пикника?”** в отговор Джейн иска да донесе хляб, а вие отговорете: **“Съжалявам Джейн, но не можеш да донесеш хляб на пикника”** и т.н., продължете така с останалите в групата, с напредването на упражнението някои от членовете ще схванат правилата, докато други няма и ще се разочароват, ако слушат внимателно ще разрешат проблема значително по-бързо.

*Учебният резултат от това упражнение е, че колкото повече емоции започваме да влагаме, без значение дали това е гняв, разочарование, объркване или радост, толкова по-малко имаме възможност ефективно да слушаме какво казва другия.*

## Практическо упражнение No 13

### За под модул 6

### Човек Монополи

**Цел на упражнението** – създаване на възможност в учителите за възрастни да развият в обучаемите комуникационни умения, учейки ги на стратегии за успешна съвместна работа.

**Времетраене на упражнението:** (10-15 мин.)

**Инструкции:** обяснете на групата от обучаеми, че те трябва да разпознаят, това което вие като помощник правите.

**“Аз съм отвън пред хотела, бутам кола и нямам пари”.**

През по-голямата част от времето хората ще задават затворени въпроси, които ще дават възможност само за отговори да или не. Отворени въпроси (Кой, Какво, Къде, Кога, Защо и Как), ще дават възможност за честен отговор, като по този начин пъзелът ще може да се нареди по-бързо. Например:

А: “Защо бутате колата?”

В: “Защото няма двигател.”

А: “А защо няма двигател?”

В: “Защото е кола играчка.”

А: “Значи какво правя? Играя монополи.

Ако зададете правилните видове въпроси, ще получите много повече информация. Това е от голямо значение при постигането на съгласие и общата комуникация.

**Резултат от обучението** за този вид дейност е от изключителна важност е да се зададат правилните видове въпроси. Задавайки отворени въпроси, ще получите максимално количество информация и ще подобрите комуникационните си умения.

### Повече информация за техниките за задаване на въпроси

Видовете задавани въпроси са описани по-долу, те са тези които трябва да се използват и тези, които не трябва да се използват при менторски взаимоотношения.



Erasmus+

**Отворени** въпроси (Кой, Какво, Къде, Кога, Защо и Как) са



добри, за да се накара другият човек да се поотвори.

**Затворените** въпроси обикновено изискват отговор Да или Не. Те са подходящи за получаването на специфична конкретна информация и за превенция на ненужното продължително говорене.

**Проучвателни** въпроси “Защо трябва да направите нещата по този начин?”, за да можете да продължите по-нататък с определена линия въпроси.

**Свързани** въпроси “По-рано споделихте, че обичате да играете футбол в свободното си време, кой отбор подкрепяте?” Такива въпроси помагат да се сравнява информацията, както и да покажете на другия човек, че не само чувате, но и слушате неговите отговори.

Техниките за задаване на въпроси, не само имат въздействие върху обмяната на информация, но могат и да разрушат постигнатото разбирателство между двамата.

### **Видове въпроси, които е добре да избягвате**

**Водещи** въпроси: “Ти не харесваш този човек, нали?”, “По каква причина?” едва ли е възможно другият човек да отрече, но друг е въпроса, колко тази информация е достоверна?

**Много** въпроси: “Правил ли си някога това и харесва ли ти.“ „А резултата добър ли беше?“. Ако не обърквате с въпросите си, то все пак ще имате възможност да получите отговор на част от тях.

**Неуместни** въпроси: “Значи харесваш ярки цветове?” опитите да фамилиарничите могат да се обърнат срещу вас и да се превърнат в настоянически.

Начина по който се задават въпросите, също е от голямо значение за отговорите, които ще получите. Трябва да дадете на отговарящия достатъчно време, за да може да формулира отговора си.

- **Бройте до десет**
- **Осигурете тишина**
- **Поддържайте зрителен контакт**

Ако видите, че отговарящия има проблеми с отговора и след предоставеното му време, то:

- **Перифразирайте въпроса си**
- **Сменете темата**





---

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само личните  
виждания на нейния автор и от Комисията не може да бъде търсена отговорност за използването на  
съдържащата се в нея информация.