

Şekillendirme:



Eğitçinin Araç Seti

DECOY
Developing Entrepreneurial
Capabilities Of Young
Women

PROJE NO.: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076



Co-funded by
the European Union

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





İÇERİK TABLOSU

01

Giriş

02

Alıştırmalar

120

Bizi tanıyın



GİRİŞ

"Şekillendirme: Eğitimcilerin Araç Seti", girişimci güçlendirme programlarına katılan gençlik çalışanlarına, potansiyel girişimci olan kadın genç göçmenlere özel olarak odaklanan doğrudan yönergeler sağlamak için hazırlanmış dijital bir araç setidir. Gerçekten de, bu araç seti, önyargıların azaltılmasını ele almak ve çok kültürlü ekiplerin yönetimini iyileştirmek için özel olarak tasarlanmış alıştırmalar içermekte ve gençlik çalışanlarına çeşitli ekiplere liderlik etmek için gereken becerileri geliştirmede yardımcı olmaktadır. Başka bir deyişle, kültürel farklılıkları etkin bir şekilde yönetmek, önyargıları azaltmak ve daha kapsayıcı bir ortam yaratmak için gerekli becerileri geliştirmelerine yardımcı olur.

Daha spesifik olarak, "Şekillendirme: Eğitimcilerin Araç Seti" toplam 25 alıştırmadan oluşur; Bir alıştırma seti, katılımcıların menşe ülkelerinin kültürel unsurlarını anlamaya ve paylaşmaya odaklanır. Bu faaliyetler katılımcıları kültürel geçmişlerini keşfetmeye teşvik ederek kültürel önyargıları azaltır. Bir diğer önemli tema ise, katılımcıların müşterilerinin ihtiyaçlarını ve deneyimlerini anlama ve bunlarla ilişki kurma becerilerini geliştirmek için tasarlanan ve güçlü müşteri ilişkileri kurmak için çok önemli olan alıştırmaların yapıldığı müşterilerle empati kurmaktır. Katılımcılara etkileşimlerinde beden dilini ve diğer sözel olmayan ipuçlarını nasıl etkili bir şekilde yorumlayacaklarını ve kullanacaklarını öğretmeyi amaçlayan alıştırmalarla sözel olmayan iletişim de önemli bir odak noktasıdır. Ek olarak, çok kültürlü ekipleri yönetmek, çeşitli ekiplere etkili bir şekilde liderlik etmek için stratejiler ve beceriler sağlayan kritik bir alandır. Ayrıca, araç seti, katılımcıların yerel iş toplulukları içinde değerli bağlantılar kurmalarına yardımcı olarak, sinerji oluşturma ve yerel işletmelerle ağ kurma konusunda alıştırmalar sunar.

Araç seti ayrıca ürün geliştirme, müzakere becerileri, sosyal girişimcilik ve ev sahibi ülkenin kültürünü anlamadaki yaratıcılığı ve yeniliği de ele alıyor. Katılımcıların menşe ülkelerinden ürün ithalatı, sürdürülebilirlik uygulamaları ve yasal ve finansal yönlerde gezinmek de dahil olmak üzere bağış toplama yetkinlikleri konusunda rehberlik sağlar. Ayrıca, araç seti pazar entegrasyon stratejilerini, iş planlaması için SWOT analizini ve mentorluk ve koçluk tekniklerini kapsar.

Öncelikle gençlik çalışanları için tasarlanmış olsa da, araç seti, Eğitim, Mesleki Eğitim ve Öğretim (MEÖ) ve işletme dahil olmak üzere çeşitli sektörlerdeki eğitimcilerin ve öğretmenlerin ihtiyaçlarını da karşılayacak şekilde uyarlanabilir olacak şekilde tasarlanmıştır.

Ayrıca, gençlik çalışanları için Sürekli Mesleki Gelişimi (CPD) ve Sürekli Mesleki Faaliyetleri (EBM) desteklemek için harmanlanmış öğrenme materyalleri içerir.



ALIŞTIRMA 1

İŞ MODELİ TUVALI



GİRİŞ

Girişimcilik tek bir konu değil, her bir kişisel gelişim için tüm okul düzeylerindeki tüm eğitim konularına kodlanması gereken disiplinler arası bir yaklaşımdır. Tüm öğrencileri girişimcilik becerileri ve araçlarıyla donatmak, bilgilerini ve özgüvenlerini geliştirir ve bu bireyler için iş yaratmaya yol açma olasılığı daha yüksektir. Bir iş fikrini kendiniz için bir iş fırsatına dönüştürürken şunlara ihtiyacınız vardır:

FİKİR KAYNAKLARI:

- Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri
- Çevreniz, örneğin eviniz, memleketiniz, ülkeniz
- Tanıdığınız kişiler, yani belirli uzmanlığa sahip arkadaşlar ve aile üyeleri

İŞ FİKRİ - AŞAĞIDAKİLERİ İÇEREN BİR CÜMLE:

- Ne yapacaksın?
- Bunu nasıl yapacaksın?
- Kime satacaksın?

BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinden bir veya daha fazlasına dayalı olarak iş fikrinizi tek bir cümleyle yazın:

BM'nin 4 numaralı Hedefine dayanan bir iş fikri örneği: "Şirketimiz, Otel ve Hizmet Yönetimini öğrenmekle ilgilenen kırsal kesimdeki insanlara internet üzerinden uzaktan eğitim sunuyor"



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu alıştırma, öğrencilerinize iş planı başlangıçlarını / şirketlerini oluşturmaları için destek olacak, girişimcinin bir işletmenin veya ürünün kilit aktörlerini, faaliyetlerini ve faaliyetlerini haritalandırması için gerekli dokuz bölümü içeren iş modeli tuvalini (bmc) kullanarak kendi iş fikirlerini yapılandırma aşamasında liderlik edeceksiniz. kaynaklar, hedef müşteriler için değer önerisi, müşteri ilişkileri, ilgili kanallar ve finansal konular. Hizmeti sunma gereksinimlerini ve daha fazlasını belirlemeye yardımcı olacak genel bir bakış sunar.

Girişimcinin geleceğe yönelik iyi bir stratejiyle iş planına ulaşıp ulaşılamayacağını öğrenmesi için bir blok oluşturmak için dokuz segmentin hepsine ihtiyaç var.

Egzersiz materyalleri:

- İş modeli Tuval şablonu (büyük ölçekte basılmıştır)
- Eşlenecek iş fikri
- Faturalı biletler (farklı renkler)
- Kalemler (farklı renkler)
- Bilgisayar ve internet

BUSINESS MODEL CANVAS					
KEY PARTNERS Who are your key partners?	KEY ACTIVITIES What are the activities you perform every day to deliver your value proposition?	VALUE PROPOSITION What is the value you deliver to your customer? What is the customer need that your value proposition addresses?		CUSTOMER RELATIONSHIPS What relationship does each customer segment expect you to establish and maintain?	CUSTOMER SEGMENTS Who are your customers?
	KEY RESOURCES What are the resources you need to deliver your value proposition?			CHANNELS How do your customer segments want to be reached?	
COST STRUCTURE What are the important costs you make to deliver the value proposition?			REVENUE STREAMS How do customers reward you for the value you provide to them?		

DESIGNED BY BUSINESS MODEL FOUNDRY AG

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Strategyzer
strategyzer.com

*The Business Model Canvas – 9 Steps to Creating a Successful Business Model – Startup Tips (Video)
<https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Dört ila altı öğrenci, iş kurulmasına yol açan dokuz segment bloğunun inşası üzerinde gruplar halinde birlikte çalışmalıdır. Grup içinde, üzerinde çalışılacak ortak bir fikir üzerinde anlaşmaya varmak için ilgili iş fikri üzerine tartışma yapılması için bir zaman (30 dakika) verilmelidir, ardından BMC kullanılarak fikrin gerçek haritalandırılması yapılmalıdır. Haritalama aşaması sırasında, öğrencilerin dokuz segmentin her biri için aşağıdaki soruları cevaplayabilmesi gerekmektedir:

1. MÜŞTERİ SEGMENTLERİ

(Kilit müşterileriniz kimler? Müşteri, ürününüz için ödeme yapan kişidir)

- İlk üç segmenti listeleyin
- En fazla gelir sağlayan segmentleri arayın

2. DEĞER ÖNERİSİ

(Müşterinize sunduğunuz değer nedir? Benzersiz Değer Önerisi: Neden farklı olduğunuzu ve denemeye değer olduğunuzu belirten tek, net ve ikna edici bir mesaj)

- Ürün ve hizmetleriniz nelerdir?
- Müşteriniz için yaptığınız iş nedir?

3. GELİR AKIŞLARI

(Müşteriler, onlara sağladığınız değer için sizi nasıl ödüllendirir?)

- En iyi üç gelir diliminizi listeleyin
- Bir şeyleri ücretsiz yaparsanız, onları da buraya ekleyin

4. KANAL

(Müşteri segmentlerinize nasıl ulaşılacak istiyor?)

- Müşterinizle nasıl iletişim kuruyorsunuz?
- Değer önerisini nasıl sunuyorsunuz?

5. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ

(Her müşteri segmenti sizden nasıl bir ilişki kurmanızı ve sürdürmenizi bekliyor?)

- Bu nasıl ortaya çıkıyor ve ilişkiyi nasıl sürdürüyorsunuz?

6. TEMEL FAALİYETLER

(Değer teklifinizi sunmak için her gün gerçekleştirdiğiniz faaliyetler nelerdir?)

- İş modelinizi yürütmek için her gün ne yapıyorsunuz?

7. ÖNEMLİ KAYNAKLAR

(Değer teklifinizi sunmak için ihtiyacınız olan kaynaklar nelerdir?)

- İşinizi yürütmek için ihtiyacınız olan insanlar, bilgi, araçlar ve para nelerdir?

8. KİLİT İŞ ORTAKLARI

(Kilit ortaklarınız kimler?)

- Onsuz iş yapamayacağınız ortakları listeleyin (tedarikçiler değil)

9. MALİYET YAPISI

(Değer teklifini sunmak için yaptığınız önemli maliyetler nelerdir?)

- Faaliyetlere ve kaynaklara bakarak en yüksek maliyetlerinizi listeleyin

GEREKLI ZAMAN

1. Gerekli süre: Toplam 4,30 dakika

- Otuz dakika hazırlık süresi
- İki saat, İş Modeli Kanvası'nın haritasını çıkarmak, bir iş fikri bulmak
- İki saat, başlangıç hakkında bir sunum yapmak ve bunu izleyicilerin (diğer öğrenci ve öğretmen grubu) önünde sunmak.
- Sunum ve sunum, start-up'a yatırım yapabilecek yatırımcılara yönelik olmalıdır

MOTIVASYON – HEDEF BECERİLERİ

Bu egzersiz, katılımcıların iş becerilerini geliştirmeyi ve kendi başlangıç şirketlerini kurma yolunda atılması gereken adımları anlamalarını artırmayı amaçlamaktadır. Katılımcılar, genç kadın girişimcilerin yerel koşullarına uygun, ihtiyaç ve hayallerine göre özelleştirilmiş stratejik bir iş planı geliştirmeyi öğreneceklerdir, bu süreçte ilgili yasal düzenlemelere uygunluğu sağlama konusunda dikkatli olunacaktır. Eğitimci olarak, grup çalışması sırasında onlara zaman zaman olumlu geri bildirimler vererek bir mentor rolü üstlenmelisiniz.

21. yüzyılın gerçeklerinde, iş piyasasındaki rekabet hızla artmaya devam ediyor, bu da birçok genci işsiz bırakıyor. Bu nedenle, hem bireyler hem de kuruluşlar tarafından yapılan girişimcilik, araştırmacılar, politika yapıcılar ve eğitimciler tarafından günümüz ekonomisinin ana ekonomik sürücülerinden biri olarak görülen küresel bir olgu haline gelmiştir. Ekonomik ortam giderek daha dinamik ve belirsiz hale geldikçe, bireyler, kuruluşlar ve hatta uluslar, başarı ve refahları için girişimci yaklaşımı merkezi bir öneme atfetmektedir. Girişimcilik, gerçekten de ulusal bir ekonomide ekonomik büyüme açısından önemli bir faktör olarak görülmektedir. İşverenler, çalışanlarının girişimci özelliklere sahip olmasını istemektedir. Ulusal ve uluslararası projelerin düzenlendiği birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede, öğrenciler iş raporları hazırlamaya ve pratik iş toplantılarına katılmaya teşvik edilmelidir ki girişimcilik kavramıyla tanışsınlar. Eğitim ile girişimcilik arasındaki bağlantı, son yıllarda çok önemli hale gelmiştir.

MOTIVATION - TARGET SKILLS

Özellikle, göç, işsizlik ve iklim değişikliği gerçeklerinde ve sürdürülebilir kalkınma çağrısında, dünya sakinlerinin çevreyi ve insanlığın refahını korumaya yardımcı olabilecek sürdürülebilir bir yaşam tarzı benimsemek için günlük alışkanlıklarını yeniden düşünmeleri gerektiği açıktır.

Burada iki önemli konu önemlidir:

- Okullardaki gençler iklim dostu bir yaşam tarzını nasıl benimseyebilir?
- Sürdürülebilir yaşam tarzlarını uygulamak için hangi günlük alışkanlıklar teşvik edilmelidir?

Bunlar, gençlerin kendilerine sorabilecekleri önemli sorulardır ve aynı zamanda sürdürülebilir yaşam tarzı alışkanlıklarını teşvik etmenin iyi bir yolu olacaktır. Her birimiz ev organizasyonuna günlük yaklaşımımızı yansıtabiliriz, böylece en sıradan faaliyetlerle başlayabiliriz. Yaşam tarzı planlaması aşağıdaki unsurları içerebilir:

- Yemekler ve pişirme süreci
- Giyim ve ev eşyası alımı
- Ulaşım araçları
- Çevre dostu boş zaman aktiviteleri
- Teknoloji kullanımı

Girişimcilik, okuldaki tüm derslerde işlenmesi gereken disiplinler arası bir konudur. Araştırmacılar girişimcilik için birden fazla tanım önermişlerdir. Örneğin:

- Girişimcilik, belirsizlik sürecidir. Bu, girişimcinin piyasalarda bir denge kurmaya çalıştığını söyleyebiliriz.
- Yenilik, girişimcilik için ana süreçtir. Bu, verimliliği artırmak ve yeni ürünler veya yeni yöntemler üretmek için kaynakların yeniden düzenlenmesi anlamına gelir.
- Girişimcilik, yeni mallar ve hizmetler, organizasyon şekilleri, pazarlar, süreçler ve ham maddeler sunmak için daha önce var olmayan çabaların organize edilmesiyle ilgili fırsatların keşfi, değerlendirilmesi ve kullanılması faaliyetidir.
- Girişimcilik, bir akıl yürütme, anlama ve ilerleme şekli olarak görülebilir.
- Girişimcilik, bireysel, kurumsal, kuruluştal ve toplumsal düzeylerde bulunabilen sosyal ve ekonomik bir olay olarak kabul edilir. Bu fenomen, bunu yaparken ekonomik ve sosyal değer yaratan ve büyüten bir girişimci tarafından yönlendirilir.
- Girişimcilik, bir iş fikrini bulma ve bunu uygulamaya dönüştürme bireysel yeteneğidir.
- Girişimcilik, fırsat kaynaklarının incelendiği, bu fırsatların keşfedildiği, değerlendirildiği ve kullanıldığı süreçlerden oluşan bir alan olarak tanımlanır.

MOTIVATION – TARGET SKILLS

Bu açıklamalara rağmen, girişimcilikle ilgili genel kabul görmüş bir tanım mevcut değildir. Ancak, bu tanımların çoğunda birkaç ortak öge bulunmaktadır:

- Fırsatlar – keşifleri, değerlendirmeleri ve kullanımları
- Uygulama – yeni organizasyonlar yaratmak veya mevcut organizasyonlar içinde yeni projeler geliştirerek fırsatları yakalamak için çabaların organize edilmesi ve yönetilmesi
- Yenilik – yenilikçi ürünler ve hizmetler geliştirmek için yaratıcılık kullanımı
- Kıtık – kaynak eksikliğine rağmen yukarıdakilerin başarılması
- Risk – risk alma isteği ve bununla başa çıkma yeteneği

Girişimciler ve girişimcilik, ulusal ekonomilerin ve işletmelerin performansı analiz edildiğinde önemli bir rol oynamaktadır. İş olanaklarının yaratılması ve ekonomik gelişim açısından bu önemlidir. Hem bireyler hem de kuruluşlar için, yenilik odaklı girişimciliği geliştirmek için çok çaba sarf edilmektedir. Yenilik tanımları iki ana ögeyi paylaşır:

- Yenilik, yenilik veya yaratıcı fikirler
- Bu yeni, yaratıcı fikirlerin ürün, hizmet veya süreçlere uygulanması

Böylece, yeni fikirlerin üretilmesi olarak yaratıcılık ve bunların uygulanması olarak yenilik, yenilik odaklı girişimcilikte kritik bileşenlerdir.

Burada geliştirilen girişimcilik başarıları modeli, iş dünyasında başarıya katkıda bulunabilecek en az üç ana süreci savunmaktadır:

- Merak
- Yaratıcılık
- Bağlılık

Gerekli kararlar verildikten sonra, iş planı hazırlama süreci başlayabilir. İş planları, tüm girişimcilik rehberlerinde çok önemli bir yön olarak kabul edilir. Bunlar, "işlem halinde" türünde bir belge oluştururlar ve çoğu girişimcilik uzmanı, iyi bir iş planı hazırlamanın temel olduğunu düşünmektedir. İş planı gereklidir çünkü:

- Yeni bir firmanın neden kurulduğunu, kurucu(lar)ın neyi başarmayı umduğunu ve beklenen geliri tam olarak inceleme ve ifade etme şansı sağlar.
- Kurucu(lar)a şimdiye kadar kullanılan mantığı sorguladır.
- Danışmanların önerileri değerlendirmesine ve rehberlik sağlamasına olanak tanır.
- Kredi başvuruları için bir temel oluşturur.
- Plan, ilerlemeyi ölçme ve gerekirse düzeltici işlemler yapma temeli oluşturur.
- Plan, dışarıdakilere firmanın durumunu, niyetlerini ve finansal ihtiyaçlarını açıklar.

MOTIVATION – TARGET SKILLS

Girişimcilik eğitimi, öğrenci disiplinine veya gelecekteki kariyer hedeflerine bakılmaksızın tüm öğrenenler için giderek daha önemli olarak görölmektedir. Öğrenciler yakın gelecekte iş kurmayı planlamasalar bile, literatür, girişimciliğin ve girişimci davranışların öğrencinin işe yerleşebilirliğini destekleyebileceğini vurgulamıştır ki bu, birçok eğitim kurumunun gündeminde yüksek bir yer tutmaktadır. Girişimcilik eğitimi, iki farklı yaklaşıma dayanmaktadır:

- Birinci yaklaşım, bir şirket veya iş yaratma ile ilgilidir. Bu yaklaşımla sağlanan eğitim, yönetim derslerini ve yeni bir şirket veya iş kurma ile ilgili konuları içerir.
- İkinci yaklaşım bireye odaklanır ve öğrencilerin girişimci tutumlarını ve davranışlarını geliştirmeyi amaçlar.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Bu egzersizin sonuçlarının değerlendirilmesi, grup önünüzde ve izleyiciler önünde planı sunduktan ve pazarladıktan sonra aşağıdaki on kritere dayanmaktadır:

- **YARATICILIK:** Yaratıcı olmak, cesur ve hayalperest olmak demektir; düşüncelerinizi zaten yapılmış olanlarla sınırlamayın.
- **TAKIM ÇALIŞMASI:** Bir kişinin tek başına büyük işler başarması nadirdir. Farklı perspektiflere, becerilere ve yeteneklere sahip takımları arayın.
- **KAMUOYU ÖNÜNDE KONUŞMA:** Fikriniz hakkında konuşma fırsatlarınız olduğunda, bunu mümkün olduğunca etkili bir şekilde yapmak istersiniz (bu pratik gerektirir!).
- **FİKİR ÜRETİMİ:** Yeniliğin anahtarı, aklınızın kanatlarını açıp uçmasına izin vermektir. Daha fazla fikir, daha iyidir; vahşi ve saçma fikirler de hoş karşılanır!
- **FIRSAT ANALİZİ:** Girişimciler, bir fikrin başarılı olup olmayacağını ve başlamak için doğru zaman olup olmadığını görmek için farklı kalıplar ve eğilimleri araştırır.
- **PAZAR ARAŞTIRMASI:** Potansiyel kullanıcılarınız hakkında bilgi toplamak önemlidir, böylece fikirlerinizi onların isteyeceği bir şeye dönüştürebilirsiniz.
- **TASARIM DÜŞÜNCESİ:** Etkili çözümler geliştirmek için, girişimcilerin kullanıcıyı öncelemesi ve kullanıcıları düşünerek tasarlamak için geri bildirim araması gerekir.
- **PROTOTİPLEME:** Girişimciler, fikirlerini açıklamak, geri bildirim almak ve ürünlerinin nasıl iyileştirilebileceğini öğrenmek için basit modeller olan prototipler oluşturur.
- **İŞ MODELİ:** İş modelleri, ürününüzü yapmanın maliyeti nedir? Ne değiştirmelisiniz? gibi sorulara cevaplar sağlar.
- **SUNUM YAPMAK:** Fikriniz etrafında insanları toplamak kritiktir! Potansiyel kullanıcılar ve yatırımcılara yapılan etkili "sunumlar" açık, kısa ve ikna edicidir.

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Bu egzersiz, İzlandalı koordinatörler adına birçok ülkede uygulanmıştır.

İki farklı Erasmus projesinde bu egzersizi kullandık; burada 13 ile 20 yaş arası öğrencilere yönelik on girişimcilik kampı düzenlendi (Norveç, Hollanda, Almanya, Finlandiya, İtalya, İspanya, Yunanistan, Portekiz, Hırvatistan ve iki kez İzlanda'da). Her yerde bu egzersiz büyük bir başarı oldu çünkü öğrenciler, olası bir iş fırsatı, kendi başlangıç şirketleri ve kariyerleri için bu tür bir "yaparak öğrenme" yaklaşımına katılmaya büyük ilgi gösterdiler. Bu deneylerin tümünde öğrencileri birkaç uluslararası gruba ayırdık ve onları "En İyi İş Planı Ödülü" için yarışmaya soktuk.

Bu öğrenme yaklaşımı başından itibaren tüm öğrenenler için çok ilginçti ve kısa süre sonra ödülü kazanmak için çok hevesli oldular.

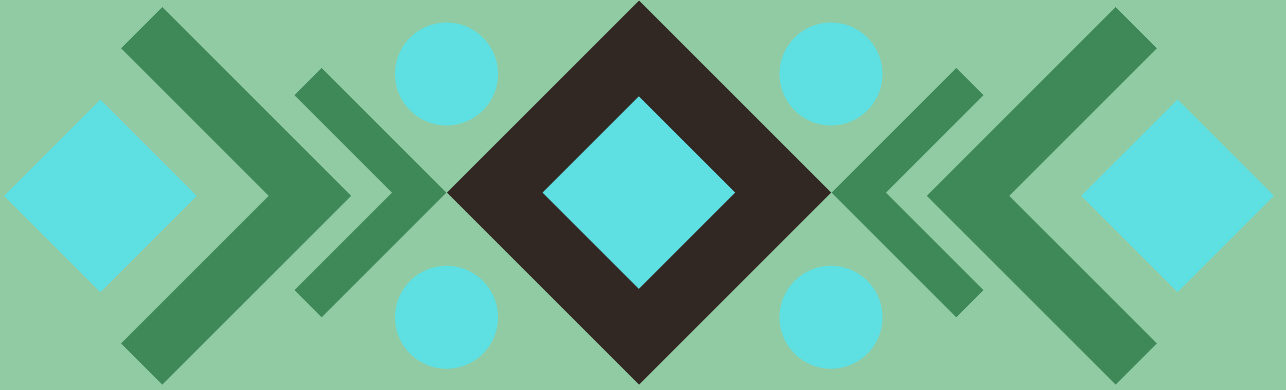
Öğretmenler için de gerçek bir sürpriz oldu, etkinliğe katılan öğrencilerin kavramın tamamını ne kadar hızlı anladıklarını ve her seferinde yerel kaynaklara dayalı çok yaratıcı ve profesyonel İş Planları ortaya çıkardıklarını görmek. Her ziyaretin ilk iki gününde çevreyi göstermek ve çiftlikler ile şirketleri ziyaret etmek için zaman ayırdık. (Örnekler: yerel yiyecekler, mutfak, festivaller, kültür, kırsal turizm, bağlar, zeytin ağaçları, elma ağaçları, limon ağaçları, yenilenebilir enerji, köpek kızı, buz balıkçılığı, ormancılık, geri dönüşüm vb.)

Bu zorluklar, çoğu kırsal bölgelerde yaşayan öğrencilerin, kutunun dışında düşünmelerini ve fırsatlarının kendi arka bahçelerinde yatabileceğini fark etmelerini sağladı. Gerçek fırsatlarını elde etmek için büyük şehirlere gitmeleri gerektiğini düşünmeleri gereksizdi. Bu gerçeklik, katılımcıların çoğu için gerçekten bir "sürpriz" oldu ve gelecekteki olası iş kariyerleri hakkında zihniyetleri tamamen değişti.



ALIŖTIRMA 2

KÖKEN ÜLKESİNİN KÜLTÜREL UNSURLARI ALIŖTIRMALARI



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu egzersizde, öğrencilerin kökenlerinden gelen kültürel unsurları iş piyasasına ve organizasyonel kültürün yönlerine aktarmalarına destek olacaksınız.

Egzersiz, katılımcıların beş dakika içinde bir seyirci önünde kültürlerinden gurur duydukları unsurları ifade etmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. Katılımcılara bir A4 kağıdı ve üzerinde dört ana konuşma noktası bulunan bir kalem verilecek. Katılımcınıza kısa ve sürelerini iyi yönetmeleri gerektiği konusunda talimat vermelisiniz.

Hazırlıktan sonra, katılımcı hazırladıkları A4 kağıdına dayanarak diğer katılımcılar önünde bir konuşma yapacak. Seyircilere, tüm konuşmaları alkışlamaları ancak anlamaya dayalı olarak ılımlı şiddette alkış yapmaları talimatı verilir. Bu strateji, tüm katılımcılara olumlu bir çerçeve sağlamanıza olanak tanır.

A4 kağıdı, konuşmanın yapısını temsil edecek bu dört ana noktayı basitçe belirtecektir:

- Köken ülkenizle gurur duymamı sağlayan şey: Köken ülkenizden olumlu sıfatlar listesi yapın ve bunları konuşmanıza dahil edin.
- Kültürümden bu ülkeye getireceğim olumlu şeyler: 3 öge listesi yapın.
- Kadın olmaktan gurur duymamı sağlayan şeyler: 3 öge listesi yapın.
- Kültürüm hakkında az insanın bildiği şeyler: 3 öge listesi yapın.
- Kültürümün unsurlarını mevcut/gelecekteki işimde nasıl aktaracağım?

GEREKLI ZAMAN

Bu egzersiz için gereken süre katılımcı sayısına bağlıdır. Tüm katılımcılara ortak olarak 15 dakika hazırlık süresi verilmelidir. 15 dakika sonunda, eğitmen katılımcıların oturduğu yerlere geçmeli ve hazırlık durumunu kontrol etmelidir.

Eğer hazırlık tamamlanmamışsa, eğitmen katılımcılara bazı önerilerde bulunarak desteklemeli ve ek olarak 10 dakika süre tanımalıdır. Eğitmen, katılımcıların serbest konuşmalarına fazla müdahale etmemelidir. Hazırlık aşamasından sonra, katılımcıya konuşmayı yapması için 5 dakikalık kronometre süresi verilir.

Bu egzersizi en fazla 12 katılımcı ile yapmanızı öneririm, böylece çok uzun oturumlar olmaz. Daha geniş bir kitle söz konusu olduğunda, katılımcıları milliyetlerine göre gruplara ayırmanızı ve her ülke adına konuşacak kişiyi ortak bir konuşma ile belirlemeleri için anlaşmalarını öneririm. Bu, tüm katılımcılar tarafından tanımlanan ortak bir konuşma ile gerçekleştirilebilir.

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Bu alıştırmayı, katılımcıları menşee kültürlerinin olumlu bir çerçevesini sağlamada desteklemeyi amaçlamaktadır.

Bu alıştırmayı, "önyargıyı azaltma" çerçevesinde çalışmasına rağmen, genç göçmen kadınların kültürlerine "olumlu bir çerçeve" önermelerini ve onları emek sektörüne aktarmalarını desteklemektedir.

İzleyicilerden yalnızca olumlu geri bildirimlerin kullanılması, öz yeterliliklerini güçlendirecektir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Bir eğitmen olarak egzersizi ılımlı hale getirmeli ve olumsuz geri bildirimlerin verilmesini önlemelisiniz.

Aynı zamanda, insanların benlik saygısını güçlendirmek için egzersizleri nasıl yaptıklarını gözlemlemelisiniz.

İşte bazı öneriler:

1. Bir katılımcının menşe kültürünün olumlu unsurlarını hatırlatmasının engellenmesi durumunda, aşağıdaki gibi soruları benimseyin:

"Yaşadığınız yıllarda yaşadığınız en güzel anılardan biri nedir?"

2. Katılımcının olumlu sıfatlar bulamaması durumunda, "Başka bir kişiden aldığınız en iyi iltifat nedir?"

Kültürel yönle olumsuz yorumlar gelebileceğini algılamanız durumunda, alıştırmayı gerçekleştirmeden önce şu cümleyi kullanın: "Bu alıştırmada tüm unsurlar benliklerini ifade etmekte özgür olmalıdır, bu nedenle katılımcıların konuşmasına sözlü olarak yorum yapmayacağız. konuşma".

Herkes için genel bir olumlu cevap olarak yalnızca alkışları kullanarak egzersizi değerlendirmeden tutabilirsiniz.

Alternatif olarak, alkışları kaydedebilir ve hacim açısından daha yoğun olanı ölçebilirsiniz.

"En yüksek hacmi" kaydeden kişiye sembolik bir fiyat vermenizi tavsiye ederim.

Bu, örneğin bir sonraki alıştırmanın başı veya ücretsiz bir koçluk seansı veya katılımcının özgüvenini daha da güçlendirecek başka bir sembolik ödül olabilir.

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Bu bölümde, bir katılımcıdan alınan örnek bir cevabı ve konuşmanın temel unsurlarını sunuyoruz. Bu sayede, bu egzersiz sırasında katılımcı aktivitesinden neler bekleyebileceğinizi öğrenebilirsiniz.

Adım Michela ve Güney İtalya'daki Foggia'dan geliyorum. Köken şehrim için üç olumlu sıfat: mutlu, sosyal ve analitik.

Buraya ülkemden üç ana unsur getireceğim: pozitif bir ruh hali teşvik etmek, gruplarda sosyal uyumu desteklemek ve çalışma takımındaki problemleri senaryolarda kritik analiz yapmak. Bir kadın olmaktan, köken şehrimin çalışma kültürü ve kritik senaryoları da pozitif bir çerçeveye dönüştürme ya da mizah kullanma şeklimiz nedeniyle gurur duyuyorum.

Çoğu insan, kültürümün, Puglia'da olmasına rağmen, bölge içindeki diğer lehçelerden ziyade Napoliten ile daha fazla dil benzerliği taşıdığını bilmez. Güney İtalya kültürleriyle ortak paylaştığımız birçok gurur unsuru var ki bu da özellikle geçmişte Güney İtalyalılara karşı önyargının daha belirgin olduğu dönemlerde bizim güneyli olmaktan gurur duymamızı sağladı. Kültürel unsurlarımızın gerçek iş ortamlarına aktarılabilir olduğuna inanıyorum. Müşterilerle ilgilenirken, olası olumsuz durumları yeniden çerçevelemek için mizahımızı kullanabiliriz veya farklı perspektiflere sahip müşterilerle empati ve mutlulukla etkileşime girebiliriz.

Bu, bizi müşteri ilişkilerinde çok yönlü kılar ve takımların oluşturulmasını ve pekiştirilmesini hedefler.



ALİŖTIRMA 3

ÜLKENİZİN ÜRÜNLERİNİ DİĞER ÜLKELERİN VATANDAŖLARINA SATMAK



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu egzersizde, genç kadınları ev ülkelerinde veya yeni ülkelerinde bir kadın sorunu belirlemeleri ve yaratıcı bir çözüm geliştirmeleri için yönlendireceksiniz. Amaç, problem çözme becerilerini, takım çalışmasını, girişimci düşünceyi ve önyargı azaltımını teşvik etmektir. Bu egzersiz, katılımcıları gerçek dünya sorunları hakkında eleştirel düşünmeye ve uygulanabilir çözümler önermeye teşvik eder.

Herkes hedefleri anladığında, katılımcıları küçük gruplara ayırın, ideal olarak her biri farklı milliyetlerden 3-4 üye içerecek şekilde (çeşitli perspektifler getirmek için). Her gruba fikirlerini beyin fırtınası yapmak ve haritalamak için büyük kağıt sayfaları, işaretleyiciler ve yapışkan notlar sağlayın. Egzersize, her grubun ev ülkelerinde veya yeni ülkelerinde çözmeye tutku duydukları acil bir sorunu belirlemeleri için beyin fırtınası yaparak başlayın. Cinsiyet eşitsizliği veya eğitim kaynaklarının yetersizliği gibi geniş bir sorun yelpazesini düşünmelerini teşvik edin. Fikirlerini yapışkan notlara yazıp büyük bir kağıt sayfasına yapıştırmalıdır.

Sorun seçildikten sonra, gruplar potansiyel çözümler üzerinde beyin fırtınası yapmaya başlamalıdır. Fikirlerini haritalamak için işaretleyicileri ve kağıtları kullanabilirler.

Çözümler geliştirildikten sonra, gruplar görsel bir sunum hazırlamalıdır. Bu sunumları oluşturmak için her gruba afiş tahtası ve işaretleyiciler sağlayın. Fikirlerini açıklamak için çizimler, diyagramlar ve anahtar noktalar kullanabilirler. Şimdi sunum aşaması gelir, burada her grup çözümünü diğer katılımcılara sunar.

Egzersiz bitirmek için, katılımcıların inovasyon ve problem çözme hakkında neler öğrendiklerini paylaşabilecekleri bir yansıma aşaması yapın. Benzersiz bir oylama yöntemi için, her katılımcıya üç renkli etiket verin. En yenilikçi, uygulanabilir ve etkili buldukları çözümlerin yanına etiketlerini yapıştırmalarını isteyin. Hangi grubun çözümünün katılımcılar tarafından en çok beğenildiğini belirlemek için etiketleri sayın. Son olarak, en çok oy alan grubu açıklayın ve onlara küçük bir ödül veya tanınma, örneğin bir sonraki egzersizi yönetme hakkı verin.

Bu egzersizin en fazla 18 katılımcı ile (örneğin, 3'er kişilik 5 grup) yapılması önerilir, böylece oturumlar uzun sürmez.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Senaryoyu sağlayın. Katılımcılar bunu kullanabilir veya isterlerse başka yönlelere veya ifadelerle serbestçe gidebilirler.

Merhaba, benim adım [isminiz] ve bugün size [ürün/hizmet adı] sunacağım. [Ürün/hizmet] [ürünü tanımlayın, duyuşal öğeleri ekleyin - nasıl göründüğünü, hissettirdiğini veya ilgiliye tadını, işlevini belirtin]. Bu ürün [ülkeniz/bölgeniz/şehriniz]den geliyor ve hikayesi şu şekilde [ürünün hikayesini ekleyin, ürünün hazırlanmasında kadınların önemli rolünü varsa belirtin]. Bu ürünü şahsen kullandım [ürünle ilgili bir anekdotu, kişisel bir deneyimi veya ürünle ilişkinizi ekleyin].

Bu projeyi [ev sahibi ülke]de tanıtmak istiyorum ve bu nedenle size [ürünü] satın almanız için 3 neden söyleyeceğim.

[Ürünü] satın almanız için ana üç neden [en fazla detayla en az 3 nedeni sıralayın ve tanımlayın]. Bu şekilde kullanmanızı öneririm [ürün/hizmetin kullanım yollarını ve ek faydalarını 3 şekilde listele]. [Ev sahibi ülkede] [ürünün] kullanımını ve entegrasyonunu şu şekilde teşvik edebileceğimizi düşünüyorum [ürünün kombinasyonlarını, göz önünde bulundurulması gereken kültürel unsurları tanımlayın ve ürün/hizmeti "ev sahibi" ülkeye "aktarma" motivasyonunu ekleyin].

Her katılımcı konuşmasını sunduktan ve ürünler sunulduktan sonra, katılımcılar kendilerini daha çok ikna eden kişilere banknotları dağıtmalıdır. Katılımcılar kendi ürünlerine banknot atayamazlar. Tüm banknotlar dağıtıldıktan sonra, her katılımcı satın alma nedenini paylaşır, örneğin "Ürün X'e çoğunlukla banknotlarımı dağıttım çünkü..." gibi bir cümle ekleyerek.

GEREKLI ZAMAN

.....

Egzersiz yaklaşık 1 saat 40 dakika sürecek ve aşağıdaki gibi bölünecektir:

Giriş ve talimatlar: 10 dakika

Senaryoyu hazırlama ve doldurma süresi: 20 dakika

Sunumlar: Katılımcı başına 5 dakika (12 katılımcı için 60 dakika)

Banknot dağıtımı ve geri bildirimi: 15 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERİLERİ

.....

Bu alıştırma, katılımcıların topluluk önünde konuşma, pazarlama ve ikna edici iletişim becerilerini geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Genç kadın göçmenlerin kendilerini ve kültürel ürünlerini güvenle sunabilmeleri çok önemlidir.

Bu beceri, satış, pazarlama, müşteri hizmetleri ve girişimcilik dahil olmak üzere çeşitli işgücü sektörlerinde gereklidir.

Katılımcılar bu alıştırmaya katılarak düşüncelerini net bir şekilde ifade etmeyi, başkalarını ikna etmeyi ve eşsiz kültürel miraslarına güven duymayı öğrenecekler.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Bir eğitmen olarak, egzersiz sırasında aşağıdakileri izleyin:

- Katılımcıyı sunumlarını daha etkileşimli veya ilişkilendirilebilir hale getirmeye teşvik edin. Örnek: "Harika bilgileriniz var. Belki bir dahaki sefere izleyicilere sorular sorabilir veya daha ilgi çekici hale getirmek için kişisel bir hikaye paylaşabilirsiniz."
- Derin nefes alma veya ayna önünde pratik yapma gibi sınırları yönetme konusunda ipuçları sunun. Örnek: "Biraz gergin olduğunuzu fark ettim, ancak ürününüzün kültürel önemini açıklamak için harika bir iş çıkardınız. Biraz daha pratik yaparak kendinize daha da güveneceksiniz."
- Katılımcılar sıkışır, puanlarını detaylandırmalarına yardımcı olacak yol gösterici sorular sorun. Katılımcılar sıkışır veya sunumlarında daha fazla derinliğe ihtiyaç duyarsa, düşüncelerine yardımcı olacak yol gösterici sorular sorun.
- "Bu ürünle yaşadığınız unutulmaz bir deneyimi anlatabilir misiniz?", "Bu ürünle hangi kültürel gelenekler veya hikayeler ilişkilendirilir?", "Bu ürünü benzer ürünlerden farklı kılan özellikler nelerdir?", "Bu ürünle en çok kimin ilgileneceğini düşünüyorsunuz ve neden?"

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

Merhaba, benim adım Fatima ve bugün size Fas Argan Yağını sunacağım. Argan Yağı, hem yemek pişirme hem de kozmetik amaçlar için kullanılan çok yönlü bir yağdır. Yemek pişirmede kullanıldığında altın renginde ve zengin, fındık gibi bir aromaya sahiptir ve cilt ve saç üzerinde kullanıldığında nemlendirici ve yaşlanma karşıtı özellikleri ile bilinir. Bu ürün, geleneksel olarak yerel Berberi kadınlar tarafından hasat edilip işlendiği Fas'ın güneybatısındaki argan ormanlarından gelmektedir.

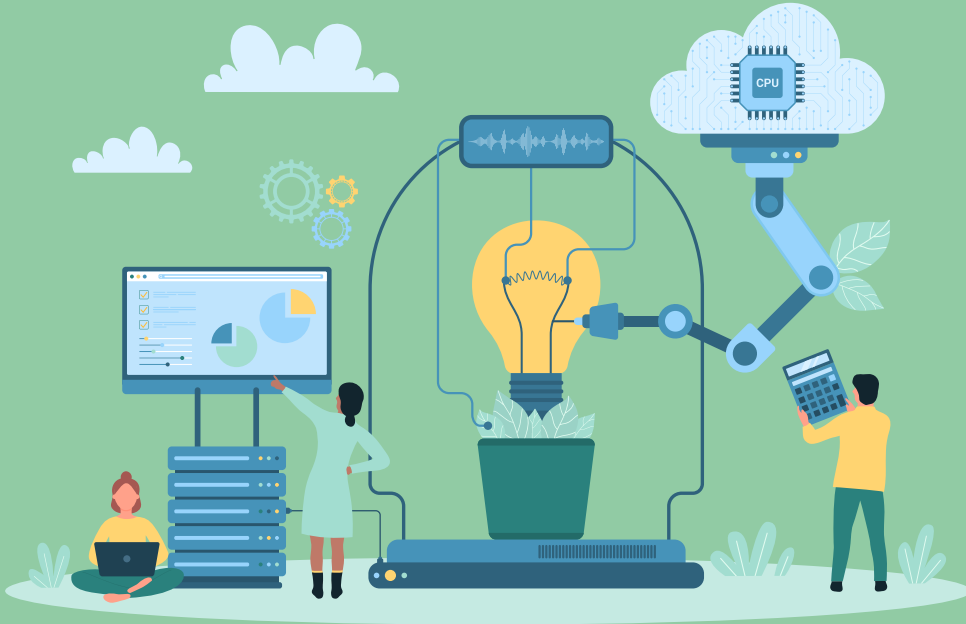
Bu ürünü şahsen saç bakım rutinim için kullandım ve saçlarımı daha yumuşak ve parlak hale getirdi. Ayrıca yemeklerime benzersiz bir tat katmak için pişirmede kullanmayı da çok seviyorum. Bu ürünü bu ülkede de tanıtmak istiyorum çünkü doğal ve organik bir ürün olup, yemeklerinizi güzelleştirmekten cilt ve saç bakım rutininizi iyileştirmeye kadar birçok sağlık ve güzellik faydası sağlar.

Bir düşünün: bu, cildinizi de besleyip yenileyebilir!



ALIŖTIRMA 4

KÜLTÜREL İNOVASYON LABORATUVARI: BİR FÜZYON ÜRÜNÜ ARACILIĞIYLA EMPATİ YARATMAK



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu egzersizde, öğrencilerinize köken ülkelerinden tipik bir ürün veya hizmet belirlemelerine ve bunu mevcut ikamet ülkelerinden bir ürün veya hizmetle birleştirerek bir füzyon ürünü oluşturmalarına destek olacaksınız. Amaç, katılımcıları kültürel miraslarını yenilikçi yollarla kullanmaya teşvik etmek ve girişimcilik fırsatlarını keşfetmelerine yardımcı olmaktır. Her katılımcı, füzyon ürününü beş dakikalık bir konuşma ile sunacak.

Katılımcılara bir A4 kağıdı ve kalem verilecek ve aşağıda verilen ana noktaları kullanarak konuşmalarını yapılandırmaları için talimat verilecektir. Katılımcılarınıza kısaca bilgi vermek ve zamanlarını etkili bir şekilde yönetmeleri gerektiğini söylemelisiniz. Ayrıca, her katılımcıya üç jeton verin. Hazırlıktan sonra, katılımcı hazırladığı A4 kağıdı üzerindeki içeriğe dayanarak diğer katılımcıların önünde bir konuşma yapacak.

A4 Kağıdı Üzerindeki Konuşmanın Yapısı:

- Orijinal ürünlerin tanımı: Köken ülkenizden tipik bir ürünü ve mevcut ikamet ülkenizden bir ürünü tanımlayıp açıklayın.
- Füzyon ürününün konsepti: Bu iki ürünün birleştirilmesi ardındaki fikri açıklayın.
- Kültürel önem: Bu füzyon ürününün her iki kültürün öğelerini nasıl yansıttığını tartışın.
- İyi özellikler: Bu füzyon ürününün neyin benzersiz ve değerli kıldığını vurgulayın.
- Pazar potansiyeli: Bu füzyon ürününün yeni bir pazarda potansiyel çekiciliğini tartışın.
- Pazarlama stratejisi: Mevcut topluluğunuzda veya pazarda bu füzyon ürünü tanıtmak için kısa bir pazarlama stratejisi geliştirin.

Tüm konuşmalar yapıldıktan sonra, katılımcılar en etkileyici buldukları füzyon ürünlere jetonlarını dağıtabilir. Bu, her katılımcının adıyla etiketlenmiş kavanozlar veya kaplar içine jeton koymak suretiyle yapılabilir. Oturumun sonunda, grubun en çok beğendiği füzyon ürününü belirlemek için jetonlar sayılır.

GEREKLI ZAMAN

Bu egzersiz için gereken süre, katılımcı sayısına bağlıdır. Tüm katılımcılara hazırlık için ortak olarak 15 dakika verilmelidir. 15 dakika sonunda, eğitmen katılımcıların yerlerinden geçerek hazırlıkların durumunu kontrol etmelidir. Eğer hazırlık tamamlanmamışsa, eğitmen katılımcılara bazı önerilerde bulunarak ve ek olarak 10 dakika süre tanıyarak destek olmalıdır. Eğitmen, katılımcıların serbest konuşmalarına fazla müdahale etmemelidir. Hazırlık aşamasından sonra, katılımcıya konuşmasını yapması için 5 kronometre dakikası verilir. Jetonları kavanozlara veya kaplara koymak için 5 dakika verilir.

Bu egzersizi, oturumların uzun sürmemesi için maksimum 8 katılımcı ile yapmak önerilir. Daha geniş bir kitle söz konusu olduğunda, katılımcılar milliyetleri veya benzer kültürel geçmişleri temel alınarak gruplandırılabilir ve her grup adına ortak bir konuşmacı sunum yapabilir.

MOTIVASYON – HEDEF BECERİLERİ

Bu egzersizin amacı, katılımcılara kültürel miraslarının değerini tanıma ve ifade etme becerilerini desteklerken yaratıcı ve girişimci yetenekler geliştirmelerine yardımcı olmaktır. Kültürel gururu, yeniliği ve kültürel olarak ilham alınmış ürünleri pazarlama yeteneğini teşvik eder. Seyirciden gelen yalnızca olumlu geri bildirimler, katılımcıların öz yeterliliklerini pekiştirecektir.

Ayrıca, füzyon ürünü, farklı müşteri gruplarının kültürel geçmişlerine duyarlılık göstererek kültürler arasında bir köprü görevi görür. Bu duyarlılık, bağlantı ve saygı duygusu geliştirebilir, müşterilerin değerli ve anlaşıldıklarını hissetmelerini sağlayabilir. Ek olarak, füzyon ürünü, her iki kültürle ilgili paylaşılan deneyimleri ve anıları uyandırabilir.

Müşteriler, üründe kendi kültürlerinin unsurlarını gördüklerinde, empati, aşinalık ve konfor duygusu yaratabilir, bu da daha güçlü bir duygusal bağlantıya yol açabilir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Eğitmen olarak, egzersizin olumsuz geri bildirim içermeyecek şekilde yönetilmesini sağlamalısınız.

Katılımcıların egzersizi nasıl gerçekleştirdiklerini gözlemleyerek öz saygılarını güçlendirmeye yardımcı olacak bazı öneriler şunlardır:

Bir katılımcı füzyon ürünü için unsurlar belirlemekte zorlanıyorsa, şu gibi sorular sorabilirsiniz: “Her iki kültürden hangi benzersiz yönleri birleştirerek yeni bir şey yaratabilirsiniz?” Katılımcı benzersiz nitelikler bulamıyorsa, şunu sorun: “Her ürünü özel kılan nedir ve bu özellikler birbirini nasıl tamamlayabilir?” Olumsuz yorumları öngörüyorsanız, egzersizden önce şu cümleyi kullanın: “Bu egzersizde, tüm elemanların kendilerini ifade etmelerine izin verilecek, bu yüzden konuşmaların özgür üretimine müdahale etmemek için konuşmalara sözlü olarak yorum yapmayacağız.”

Her katılımcıya üç jeton verin. Tüm konuşmalar yapıldıktan sonra, katılımcılar en etkileyici buldukları füzyon ürünlere jetonlarını dağıtabilir. Bu, her katılımcının adıyla etiketlenmiş kavanozlar veya kaplar içine jeton koymak suretiyle yapılabilir.

Oturumun sonunda, grubun en çok beğendiği füzyon ürününü belirlemek için jetonlar sayılır.

En çok jeton toplayan katılımcıya sembolik bir ödül verilebilir, örneğin bir sonraki egzersizi yönetme hakkı veya ücretsiz bir koçluk seansı alabilir.

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Merhaba herkese, benim adım Aisha, Fas'tanım ama şu anda Fransa'da yaşıyorum. Bugün sizlere, her iki dünyanın en iyisini birleştiren benzersiz bir ürün tanıtmak istiyorum. İlk olarak, füzyon yaratımımı ilham veren iki ürünün bahsedeyim. Fas'tan, kültürümüzün vazgeçilmezi olan Fas naneli çayını seçtim. Fransa'dan ise, birçok kişi tarafından sevilen narin ve şık bir pastane ürünü olan ünlü Fransız makaronunu seçtim. Bu iki ürünü birleştirerek Fas Naneli Çay Makaronu'nu yarattım.

Bu füzyon ürünün arkasındaki fikir, Fas naneli çayının ferahlatıcı ve aromatik lezzetlerini Fransız makaronlarının hafif, tatlı ve gevrek dokusuyla harmanlamaktır. Bu ürün, hem Fas'ın hem de Fransa'nın kültürel özünü yansıtarak, Fas misafirperverliğinin sıcaklığını ve Fransız pastacılığının sofistikeliğini bir araya getiriyor.

Bu ürünü benzersiz kılan, başka hiçbir yerde bulamayacağınız lezzet ve dokuların kombinasyonudur. Fas Naneli Çay Makaronu'nun büyük bir pazar potansiyeline sahip olduğuna inanıyorum. Bu ürün, hem Fas'ta hem Fransa'da, aynı zamanda uluslararası pazarlarda yiyecek meraklılarına, kültürel festivallere ve özel çay dükkanlarına hitap edebilir. İnsanlar her zaman yeni ve benzersiz mutfak deneyimleri arıyorlar ve bu ürün tam da bunu sunuyor.

Bu füzyon ürününü tanıtmak için pazarlama stratejim, kültürel öğelerin benzersiz karışımını vurgulamaya odaklanacaktır. Reklamlarımızda 'Her İki Dünyanın En İyisini Deneyimleyin' ve 'Fas Geleneği ile Fransız Zarafetinin Hoş Bir Füzyonu' gibi ifadeler kullanabiliriz.



ALIŖTIRMA 5

SÖZLÜ VE SÖZSÜZ İLETİŖİM YOLUYLA MENTORLUĞUN GÜÇLENDİRİLMESİ



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu egzersizde, genç kadınları kendi güçlü yönlerini ve başkaları için değerli olabilecek deneyimlerini tanımlamaları için teşvik edeceksiniz ve topluluklarındaki diğer kişiler için bir mentor veya temsilci olma rolünü keşfetmelerini sağlayacaksınız.

Amaç, özgüveni, liderlik becerilerini teşvik etmek ve gelecek liderleri destekleyip ilham vermek için bir sorumluluk duygusu geliştirmektir. Hedef, katılımcılara hem sözlü hem de sözsüz iletişim yoluyla gelecek liderleri destekleme ve ilham verme potansiyellerini tanımlamalarına yardımcı olmaktır.

Oturumu, hedefleri açıklayarak başlatın. Mentorluk ve temsilciliğin önemini vurgulayın ve bilgi ile deneyimlerini paylaşmanın başkaları üzerinde nasıl olumlu bir etki yaratabileceğini anlatın. Etkili mentorlukta sözsüz iletişimin rolünü, örneğin beden dili, yüz ifadeleri ve göz teması gibi unsurları öne çıkarın. Ayrıca gerekli malzemeleri sağlayın: büyük kağıtlar veya poster panoları, markerlar, kalem, fosforlu kalem ve katılımcıların güçlü yönlerini ve deneyimlerini ekleyebilecekleri basılı haritalar veya diyagramlar.

Sonra, bir yansıma/beyin fırtınası aşamasıyla devam edin: Katılımcılardan kendi becerileri, deneyimleri ve güçlü yönleri üzerine düşüncelerini isteyin. “Başkalarının karşılaşabileceği hangi zorlukların üstesinden geldiniz?” veya “Başkalarına fayda sağlayabilecek hangi beceri veya bilgilere sahipsiniz?” gibi sorular, bu yansıtıcı süreci başlatmalarına yardımcı olabilir.

Güçlü yönleri ve deneyimleri hakkında daha net bir fikir edindikten sonra, mentor haritası oluşturmaya geçin. Büyük kağıtları veya poster panolarını basılı haritalar veya diyagramlar ile dağıtın. Harita, kişisel güçlü yönler, önemli deneyimler, uzmanlık alanları, potansiyel menti profilleri ve mentorluk stratejileri için farklı bölümlere sahip olmalıdır. Katılımcıları bu bölümleri yaratıcı bir şekilde doldurmaları için teşvik edin, çizimler, renkler ve diyagramlar kullanarak haritalarını görsel olarak çekici hale getirsinler.

Sonrasında, her katılımcıyı mentor haritasını gruba sunmaya davet edin. Her katılımcı, güçlü yönlerini, deneyimlerini ve başkalarına nasıl mentorluk yapmayı veya temsil etmeyi planladıklarını açıklayan kısa, 5 dakikalık bir konuşma yapmalıdır. Son olarak, her katılımcının tercih ettiği mentor veya temsilci için oy kullandığı bir oylama oturumu yapın. Oylama pusulaları sağlayın veya dijital bir oylama yöntemi kullanın ve oyları anonim olarak toplayın. Oyları sayın ve en çok oy alan katılımcıyı seçilmiş mentor veya temsilci olarak ilan edin.

Bu egzersizi, oturumların uzun sürmemesi için maksimum 5 katılımcı ile yapmanız önerilir. Daha geniş bir kitle söz konusu olduğunda, katılımcılar milliyetleri veya benzer kültürel geçmişleri temel alınarak gruplandırılabilir ve her grup adına ortak bir konuşmacı sunum yapılabilir.

GEREKLI ZAMAN

Mentorluğun önemini açıkladığınız bir girişle başlayın. Mentorların nasıl rehberlik, destek ve fırsatlar sağlayabileceğini ve mentor olmanın kişisel ve profesyonel olarak büyümelerine nasıl yardımcı olabileceğini tartışın. Bu giriş yaklaşık 5 dakika sürmelidir.

Yansıma ve beyin fırtınası aşaması için yaklaşık 10 dakika ve mentor haritasının oluşturulması için 20 dakika bekleyin.

Son oylama ve tartışma aşaması, katılımcı sayısına bağlı olarak yaklaşık 25 dakika sürmelidir.

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Bu alıştırmada, genç kadınların potansiyellerini akıl hocası ve lider olarak tanımlarına ve başkalarını desteklemek ve ilham vermek için gerekli becerileri geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Hem sözlü hem de sözsüz öz farkındalık, liderlik ve iletişim becerilerini geliştirir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Bir eğitmen olarak, egzersiz sırasında katılımcıların katılımını ve yaratıcılığını gözlemleyin.

İşte bazı değerlendirme önerileri:

- Katılımcıların güçlü yanlarını ve deneyimlerini ne kadar net belirlediklerini değerlendirin.
- Bir sonraki alıştırmaaya liderlik etmek gibi son oylamayı “kazanan” katılımcıya sembolik bir ödöl vermeyi düşünün.
- Her sunumdan sonra, sözel olmayan iletişime odaklanan yapıcı geri bildirim sağlayın. Örneğin: "Duruşunuz mükemmeldi; uzun durdun ve kendinden emin görünüyordun. Böyle devam et!", "Ağırlığınızı çok fazla sallamaktan veya kaydırmaktan kaçınmaya çalışın. Bir amaç için hareketsiz durmak, kendinize daha güvende görünmenizi sağlayacaktır.", "Sadece bir kişiyle değil, izleyicideki farklı insanlarla göz teması kurmayı unutmayın. Bu, herkesin dahil olmasına yardımcı olur.", "El hareketleriniz noktalarınızı vurgulamada çok etkiliydi. Aferin!", "Yüz ifadelerinize dikkat edin; bazen söylediklerinle tam olarak uyuşmuyorlardı. Aynanın önünde pratik yapmak yardımcı olabilir."

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Katılımcı: İspanya'dan Sofya

"Herkes merhaba, benim adım Sofya ve başkalarına akıl hocası olmayı umuyorum. Ben güçlü bir iletişimciyim ve etkinlik planlama konusundaki çalışmalarım mükemmel organizasyon becerileri geliştirdim. Ayrıca çok empatik ve iyi bir dinleyiciyim, bu da başkalarını etkili bir şekilde anlamama ve desteklememe yardımcı oluyor. Üstesinden geldiğim önemli bir zorluk, işyerinde cinsiyet önyargılarıyla yüzleşmekti, bu da beni benzer zorluklarla karşılaşan diğer kadınları destekleme konusunda tutkulu kıldı.

Uzmanlık alanlarım arasında etkinlik planlama, iletişim becerileri ve kültürel uyum yer alıyor. Ayrıca mesleki gelişim konusunda güçlü bir geçmişim var ve kariyer gelişimi konusunda rehberlik sunabilirim. Profesyonel bir ortamda yeni olan genç kadınlara, yeni bir kültüre uyum sağlayanlara veya iletişim ve organizasyon becerilerini geliştirmek isteyen herkese yardım edebileceğime inanıyorum.

Mentorluk yaklaşımım, zorlukları tartışabileceğimiz ve hedefler belirleyebileceğimiz bire bir oturumları, iletişim ve kariyer gelişimi üzerine atölye çalışmaları düzenlemeyi ve deneyimleri ve tavsiyeleri paylaşabileceğimiz çevrimiçi bir destek grubu oluşturmayı içerecektir."

Sofya sunumu sırasında kendinden emin bir beden dili kullanıyor, izleyicileriyle göz temasını sürdürüyor ve kilit noktaları vurgulamak için jestler kullanıyor ve etkili mentorlukta sözsüz iletişimin önemini gösteriyor.



ALIŖTIRMA 6

ÇOK KÜLTÜRLÜ EKİP ÇALIŖMASI YOLUYLA KADIN SORUNLARINA ÇÖZÜMLER GELİŖTİRMEK



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu egzersizde, genç kadınları ev ülkelerinde veya yeni ülkelerinde bir kadın sorunu belirlemeleri ve yaratıcı bir çözüm geliştirmeleri için yönlendireceksiniz. Amaç, problem çözme becerilerini, takım çalışmasını, girişimci düşüncüyü ve önyargı azaltımını teşvik etmektir. Bu egzersiz, katılımcıları gerçek dünya sorunları hakkında eleştirel düşünmeye ve uygulanabilir çözümler önermeye teşvik eder.

Herkes hedefleri anladığında, katılımcıları küçük gruplara ayırın, ideal olarak her biri farklı milliyetlerden 3-4 üye içerecek şekilde (çeşitli perspektifler getirmek için). Her gruba fikirlerini beyin fırtınası yapmak ve haritalamak için büyük kağıt sayfaları, işaretleyiciler ve yapışkan notlar sağlayın. Egzersize, her grubun ev ülkelerinde veya yeni ülkelerinde çözmeye tutku duydukları acil bir sorunu belirlemeleri için beyin fırtınası yaparak başlayın. Cinsiyet eşitsizliği veya eğitim kaynaklarının yetersizliği gibi geniş bir sorun yelpazesini düşünmelerini teşvik edin. Fikirlerini yapışkan notlara yazıp büyük bir kağıt sayfasına yapıştırmalıdır.

Sorun seçildikten sonra, gruplar potansiyel çözümler üzerinde beyin fırtınası yapmaya başlamalıdır. Fikirlerini haritalamak için işaretleyicileri ve kağıtları kullanabilirler.

Çözümler geliştirildikten sonra, gruplar görsel bir sunum hazırlamalıdır. Bu sunumları oluşturmak için her gruba afiş tahtası ve işaretleyiciler sağlayın. Fikirlerini açıklamak için çizimler, diyagramlar ve anahtar noktalar kullanabilirler.

Şimdi sunum aşaması gelir, burada her grup çözümünü diğer katılımcılara sunar. Egzersizi bitirmek için, katılımcıların inovasyon ve problem çözme hakkında neler öğrendiklerini paylaşabilecekleri bir yansıma aşaması yapın. Benzersiz bir oylama yöntemi için, her katılımcıya üç renkli etiket verin. En yenilikçi, uygulanabilir ve etkili buldukları çözümlerin yanına etiketlerini yapıştırmalarını isteyin. Hangi grubun çözümünün katılımcılar tarafından en çok beğenildiğini belirlemek için etiketleri sayın.

Son olarak, en çok oy alan grubu açıklayın ve onlara küçük bir ödül veya tanınma, örneğin bir sonraki egzersizi yönetme hakkı verin.

Bu egzersizin en fazla 18 katılımcı ile (örneğin, 3'er kişilik 5 grup) yapılması önerilir, böylece oturumlar uzun sürmez.

GEREKLI ZAMAN

.....

Giriş: 10 dakika

Bir sorun seçme ve beyin fırtınası çözümleri: 20 dakika

Sunum oluşturma: 20 dakika

Çözümlerin sunulması: Katılımcı sayısına bağlı olarak 30 dakika

Yansıtma ve oylama: 10 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

.....

Bu alıştırma, katılımcıları çok kültürlü ekip çalışmasını, girişimci düşünceyi ve önyargıyı azaltmayı teşvik ederken problem çözme yeteneklerinin değerini tanımada ve ifade etmede desteklemeyi amaçlamaktadır.

Katılımcıları gerçek dünya sorunları hakkında eleştirel düşünmeye ve eyleme geçirilebilir çözümler geliştirmeye teşvik eder. Ayrıca, yenilik yapma ve toplulukları üzerinde olumlu bir etki yaratma yeteneklerine güven oluşturmak için de faydalı olacaktır.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Bir eğitmen olarak rolünüz, egzersizi denetlemek, olumlu ve yapıcı geri bildirim sağlamak ve katılımcıların öğrenme deneyimlerini yansıtmaalarına yardımcı olmaktır.

İşte sonuçları değerlendirmek için bazı öneriler:

- Çözümlerin pratikliğini ve potansiyel etkisini göz önünde bulundurun. Örnek: "Bu çok yenilikçi bir fikir! Pratikliği artırmak için, bağlantısı zayıf alanlarda internet erişimini nasıl sağlayacağınızı düşündünüz mü? Belki yerel telekom sağlayıcılarıyla ortaklık yapmak yardımcı olabilir".
- Katılımcıların alıştırmada sırasında ne kadar iyi işbirliği yaptıklarını ve birbirlerini desteklediklerini değerlendirin: "Bazı iletişim zorlukları yaşayan ekipler için net roller ve her üyenin kesintisiz konuşması için bir zaman belirlemeyi deneyin. Bu, farklı görüşleri yönetmeye ve herkesin katkıda bulunmasını sağlamaya yardımcı olabilir."

Benzersiz bir oylama yöntemi için her katılımcıya üç renkli çıkartma verin. Çıkartmalarını, bir grafikte en yenilikçi, uygulanabilir ve etkili buldukları çözümlerin yanına yerleştirmelerini isteyin. Katılımcılar tarafından hangi grubun çözümünün en çok tercih edildiğini belirlemek için etiketleri işaretleyin. Son olarak, grubu en çok oyla duyurun ve onlara bir sonraki alıştırmaya liderlik etmek gibi küçük bir ödül veya takdir hakkı verin.

GRUP SUNUMU ÖRNEĞİ

Sorun: Kırsal kesimdeki kadınların eğitim kaynaklarına erişiminin olmaması

"Herkes merhaba, bugün kırsal kesimdeki kadınlar için eğitim kaynaklarına erişim eksikliği sorununu ele almak istiyoruz. Bu sorun, öğrenmeye hevesli ancak kaliteli eğitime erişim araçlarına veya fırsatlarına sahip olmayan birçok kadını etkilemektedir. Aslında, birçok kırsal alanda kadınlar, okullara sınırlı erişim, internet bağlantısının olmaması ve sosyo-kültürel kısıtlamalar dahil olmak üzere eğitimin önündeki engellerle karşı karşıyadır.

Çözümümüz, eğitim kaynaklarını doğrudan kırsal kesimdeki kadınlara ulaştıran “Mobil Eğitim Birimleri” (MEU) oluşturmaktır.

Bu birimler kitaplar, dijital öğrenme araçları ve internet erişimi ile donatılacak ve kadınların toplumlarını terk etmek zorunda kalmadan eğitimlerine devam etmelerini sağlayacak.

Meus'u gerekli öğrenme materyalleri ve teknolojiyle tasarlamak ve donatmak istiyoruz ve MEUS'UN farklı kırsal alanları düzenli olarak ziyaret etmesi için bir program oluşturacağız.

Bu şekilde kırsal kesimdeki kadınların eğitime erişimini artırabilir, onları bilgi ve becerilerle güçlendirebilir ve cinsiyet eşitliğini teşvik edebiliriz.”



ALIŖTIRMA 7

SÜRDÜRÜLEBİLİR GİRİŖİMCİLİK 1



GİRİŞ

Sürdürülebilir Girişimcilik Kartları tatbikatı, katılımcıların sürdürülebilir iş uygulamaları anlayışını ve girişimcilik bağlamlarındaki uygulamalarını zenginleştirmeye yönelik titizlikle tasarlanmış bir faaliyettir. Bu oturumun kolaylaştırıcıları olarak, sürdürülebilir girişimciliğin modern iş paradigmalarını şekillendirmedeki derin önemini kabul etmek çok önemlidir.

Bu ilgi çekici alıştırma sayesinde, katılımcılara sürdürülebilirlik entegrasyonunun inceliklerini çözmek için gerçek dünyadaki vaka çalışmalarından ve stratejik analizlerden yararlanarak bir keşif yolculuğuna rehberlik etmeyi amaçlıyoruz. Dinamik tartışmaları ve işbirliğine dayalı beyin fırtınasını teşvik ederek, katılımcıları rekabet gücünü artırmaya ve girişimleri içinde olumlu toplumsal ve çevresel etkileri teşvik etmeye elverişli eyleme geçirilebilir içgörüler ve stratejilerle güçlendirmeye çalışıyoruz.

Amaç: Sürdürülebilir girişimciliğin temel ilkelerini keşfederken ve girişimci girişimlere entegrasyonları için pratik stratejiler beyin fırtınası yaparken katılımcıları eğlenceli ve etkileşimli bir öğrenme deneyimine dahil etmek.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Giriş:

- Sürdürülebilir girişimciliğin kavramını öz olarak açıklayarak başlayın, çağdaş iş manzaralarındaki önemini vurgulayın. Sürdürülebilir girişimciliğin, uzun vadeli değer yaratmak için iş uygulamalarına çevresel ve sosyal hususları nasıl entegre ettiğini öne çıkarın.
- Oturumun hedeflerini net bir şekilde belirtin, sürdürülebilir girişimciliğin temel prensiplerini keşfetmek ve pratik entegrasyon stratejileri üzerine beyin fırtınası yapmak olmak üzere çift amaç üzerinde durun. Bu egzersizin, katılımcıları girişimcilik girişimlerini geliştirecek uygulanabilir içgörülerle donatma önemini vurgulayın.

Katılımcıları Ayırın ve Materyalleri Dağıtın

- Katılımcıları ideal olarak her biri 3-4 kişiden oluşan küçük gruplara organize edin.
- Tartışmaları zenginleştirmek için uzmanlık, deneyim ve perspektifler gibi faktörleri göz önünde bulundurarak gruplar içinde çeşitliliği sağlayın.
- Her katılımcıya, sürdürülebilir girişimciliğin temel prensiplerini içeren basılı kartlar seti verin. (Ekleri kontrol edin)
- Bu materyallerin, grup tartışmalarını yönlendirmede ve sürdürülebilir iş uygulamalarını keşfetmede önemini vurgulayın.

Oyun Kurulumu

- Katılımcılara kart oyununun kurallarını açıklayın, etkinliğin işbirlikçi doğasını vurgulayın.

Kuralların Açıklanması:

- Her grup sırayla, sürdürülebilir girişimciliğin temel prensiplerini içeren desteden bir kart çekecek.
- Bir kart çekildiğinde, grup, karttaki ilkenin girişimcilik girişimlerine nasıl uygulanabileceğini tartışacak. Katılımcılar, ilkeyi gerçek dünya iş senaryolarına entegre etmek için pratik stratejiler üzerine beyin fırtınası yapmaya odaklanmalıdır.
- Tartışmalar için katı bir zaman sınırlaması yoktur, ancak katılımcıların tüm prensipleri kapsayacak şekilde zamanlarını etkin bir şekilde yönetmeleri teşvik edilmelidir.
- Eğitmenler, oyun boyunca gerektiğinde rehberlik ve destek sağlamak için hazır olacaklar.

İşbirlikçi Katılım:

- Etkinliğin işbirlikçi doğasını vurgulayın, tüm grup üyelerinin tartışmalara aktif olarak katılmalarını teşvik edin.
- Katılımcıların, konuşmayı zenginleştirmek için kolektif bilgi ve deneyimlerinden yararlanarak birbirlerinin perspektiflerini dinlemelerini ve göz önünde bulundurmalarını teşvik edin.
- Katılımcıların, tüm fikirlerin değerli olduğu ve katkıların teşvik edildiği saygılı ve kapsayıcı bir ortamı sürdürmelerini hatırlatın.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Tartışmayı Kolaylaştırma - Etkili Yönlendirme İçin İpuçları

Aktif Dinleme:

- Katılımcıların tartışmalarını dikkatle dinleyin, fikirlerine ve bakış açılarına yakından odaklanın.
- Katılımcıların katkılarını tanıyarak ve onaylayarak empati ve anlayış gösterin.

Açık Uçlu Sorular:

- Daha derin düşünmeyi teşvik etmek ve katılımcıları konunun farklı açılarını keşfetmeye teşvik etmek için açık uçlu sorular kullanın.
- Örnekler: "Bu noktayı açabilir misiniz?" veya "Bu ilkenin farklı bir bağlamda nasıl uygulanabileceğini düşünüyorsunuz?"

Katılımı Teşvik Etme:

- Daha sessiz katılımcıları, doğrudan girdi isteyerek veya fikirlerini paylaştıklarında onaylayarak katkıda bulunmaya teşvik edin.
- Tüm seslerin değerli ve saygı gördüğü destekleyici bir ortam yaratın.

İşbirliğini Kolaylaştırma:

- Gruplar içinde işbirliğini teşvik edin, katılımcıların birbirlerinin fikirleri ve bakış açıları üzerine kurmalarını teşvik edin.
- Grup tartışmalarını yönlendirerek konuşma akışını yönlendirin ve tüm katılımcıların katkıda bulunma fırsatı bulmalarını sağlayın.

Açıklama ve Özetleme:

- Gerektiğinde soru sorarak veya ek bilgi sağlayarak herhangi bir yanlış anlaşılma veya belirsizliği açıklığa kavuşturun.
- Katılımcılar tarafından paylaşılan ana noktaları ve içgörülerini özetleyerek anlayışı pekiştirin ve tartışmaları doğru yönde tutun.

Zamanı Etkili Yönetme:

- Zamanı takip ederek tartışmaların ayrılan zaman çerçevesi içinde sorunsuz bir şekilde ilerlemesini sağlayın.
- Katılımcıları ana fikirlere öncelik vermeye ve entegrasyon için uygulanabilir stratejiler üretmeye odaklanmaya teşvik edin.

Tarafsız ve Tarafsız Kalma:

- Tartışmalar boyunca tarafsızlığı ve bağımsızlığı koruyun, kişisel görüşlerinizi veya önyargılarınızı dayatmaktan kaçının.
- Katılımcıları çeşitli bakış açılarını keşfetmeye ve sunulan bilgilere dayanarak kendi sonuçlarına varmaya yönlendirin.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Eleştirel Düşünmeyi Teşvik Etme:

- Katılımcıları, sürdürülebilir girişimcilik prensiplerinin her birinin gerçek dünya girişimcilik girişimlerine nasıl uygulanabileceği konusunda eleştirel olarak düşünmeye teşvik edin.
- Katılımcıları, girişimlerine sürdürülebilirliği entegre etmenin fırsatlarını ve zorluklarını düşünmeye teşvik edin.

Yansıma ve Eylem Planlamayı Kolaylaştırma:

- Katılımcıları, kart oyunundan ana alınacak noktalar üzerine yansıtmaya ve sürdürülebilir girişimcilik prensiplerini girişimlerine uygulamak için eylem planları oluşturmaya yönlendirin.
- Katılımcıları, uygulama için belirli hedefler ve zaman çizelgeleri belirlemeye teşvik edin, sürdürülebilirliğe olan bağlılığı ve hesap verebilirliği teşvik edin.

Kapanış ve Geri Bildirim:

- Oturumu, katılımcıları kart oyunu deneyimleri hakkında düşüncelerini ve geri bildirimlerini paylaşmaya davet ederek sonlandırın.
- Kapanış konuşması yaparak, sürdürülebilir girişimciliğin önemini ve iş dünyasında olumlu etki potansiyelini yineleyin.
- Katılımcılar tarafından paylaşılan içgörülü gözlemleri ve yaratıcı fikirleri vurgulayarak öğrenmeyi pekiştirin ve daha fazla katılımı teşvik edin.

GEREKLI ZAMAN

60 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Sürdürülebilir Girişimcilik Kartları alıştırması, sürdürülebilir iş uygulamalarını keşfetmek için dinamik bir platform sunarak katılımcılara ilham vermek üzere tasarlanmıştır. İşbirlikçi tartışmalar ve stratejik analiz yoluyla katılımcılar eleştirel düşünme, problem çözme ve iletişim becerilerini geliştirir.

Sürdürülebilirliği girişimci girişimlere entegre etmek için pratik stratejiler beyin fırtınası yaparak katılımcılar, olumlu toplumsal ve çevresel etki için eyleme geçirilebilir içgörüler ve planlar geliştirirler.

Bu etkileşimli oturum, yalnızca sürdürülebilir girişimciliğin daha derin bir anlayışını teşvik etmekle kalmaz, aynı zamanda katılımcıları endüstrilerinde değişim için katalizör olmaya ve daha sürdürülebilir bir geleceğe doğru ilerlemeye teşvik eder.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Egzersizin sonuçlarını ve katılımcıların materyalle olan etkileşimlerini etkin bir şekilde değerlendirmek için eğitmenler, gözlem, soru sorma ve geri bildirim de dahil olmak üzere çeşitli değerlendirme yöntemlerini kullanabilirler. İşte sorulacak bazı sorular:

Katılımcı Katılımı ve Etkileşimi:

- Egzersiz sırasında tartışmalara aktif olarak katılmanız teşvik edildi mi?
- Grup üyelerinizle etkili bir şekilde işbirliği yapabildiniz mi ve herkesin katkıda bulunma fırsatı oldu mu?
- Egzersiz sırasında grup üyeleri arasındaki katılım ve etkileşim seviyesini nasıl değerlendirirsiniz?

Sürdürülebilir Girişimcilik Kavramlarının Anlaşılması:

- Bu egzersize katıldıktan sonra sürdürülebilir girişimcilik prensiplerini daha iyi anladığınızı hissediyor musunuz?
- Egzersiz sırasında gerçek dünya girişimcilik senaryolarına sürdürülebilirlik kavramlarını nasıl uyguladığınıza dair örnekler verebilir misiniz?
- Özellikle kavramakta zorlandığınız kavramlar veya prensipler oldu mu ve eğer olduysa, neden?

Eleştirel Düşünme ve Problem Çözme Becerileri:

- Egzersiz, sürdürülebilirliği girişimcilik girişimlerine entegre etme konusunda eleştirel düşünmenizi teşvik etti mi?
- Sürdürülebilirlik zorluklarını ele almak için yenilikçi çözümler ve pratik stratejiler üretebildiniz mi?
- Egzersiz, sürdürülebilirlik entegrasyonu ile ilgili fırsatları tanıma ve engelleri aşma yeteneğinizi nasıl geliştirdi?

İletişim ve İşbirliği Etkinliği:

- Fikirlerinizi gruba rahat bir şekilde iletebildiniz mi ve katkılarınız akranlarınız tarafından değerli bulundu mu?
- Grubunuz işbirliğini nasıl kolaylaştırdı ve üretken tartışmaları teşvik etmede hangi stratejiler etkili oldu?
- Egzersiz sırasında karşılaştığınız iletişim zorlukları veya işbirliği engelleri oldu mu?

Eylem Planlama ve Hedef Belirleme:

- Eylem planlama sürecini, girişimcilik girişimlerinde sürdürülebilirlik prensiplerini uygulama stratejileri geliştirmede faydalı buldunuz mu?
- Egzersiz sırasında geliştirilen eylem planını uygulama konusunda kendinize güveniyor musunuz ve başarılı olmak için hangi desteğe ihtiyacınız var?
- Eylem planına dayanarak sürdürülebilirlik girişimlerini uygulamak için kendinizi ve ekibinizi nasıl sorumlu tutmayı planlıyorsunuz?

Bu sorular, katılımcıların kendi katılımları, öğrenme sonuçları ve egzersizle genel deneyimleri hakkındaki perspektiflerini değerlendirmeye yardımcı olabilir, eğitmen ve katılımcılar için değerli geri bildirimler sağlar.

FAALİYET ÖRNEĞİ

Katılımcılar:

- Sarah: Sürdürülebilirlik konusunda tutkulu ve çevre dostu küçük bir moda girişimi yürüten genç bir girişimci.
- Alex: Kurumsal sürdürülebilirlik konusunda geçmişe sahip deneyimli bir iş danışmanı.
- Kim: Yeni başlayanlar için sürdürülebilir pazarlama stratejilerini keşfetmekle ilgilenen bir pazarlama uzmanı.

Oyun Kurulumu:

Eğitmen katılımcıları küçük gruplara ayırır ve Sarah, Alex ve Kim bir takım oluşturur. Her katılımcıya sürdürülebilir girişimcilik ilkelerini içeren bir dizi basılı kart verilir.

Çizim Kartları:

Sarah desteden "Dairesel Ekonomi" kartını çekiyor. Grup, bu prensibi Sarah'nın moda başlangıcına nasıl uygulayabileceklerini tartışmaya başlar.

Tartışma:

Sarah, giyim hattında organik ve geri dönüştürülmüş malzemeler kullanma konusundaki mevcut uygulamalarını paylaşıyor, ancak döngüsellik yönünü tam olarak düşünmediğini itiraf ediyor. Alex, müşterilerin eski giysileri geri dönüşüm veya geri dönüşüm için iade edebilecekleri bir geri alma programı uygulamayı önerir. Kim, döngüsel modayı teşvik etmek ve tekstil atıklarını azaltmak için yerel tasarruf mağazalarıyla ortaklık kurmayı öneriyor.

Sonraki Kart:

Alex "Etik Kaynak Bulma" kartını çizer. Sarah'nın tedarik zincirinin etik standartlarla uyumlu olmasını nasıl sağlayabileceğini tartışıyorlar., adil işgücü uygulamaları ve çevresel etki göz önüne alındığında.

Beyin fırtınası:

Grup, etik kaynak kullanımı uygulamalarını sağlamak için Adil Ticaret sertifikalı tedarikçilerden malzeme tedarik etmek, tedarikçi denetimleri yapmak ve tedarikçilerle şeffaf iletişim kanalları kurmak gibi seçenekleri araştırıyor.

Yansıma ve Eylem Planlaması:

Her bir kartı tartıştıktan sonra, grup önemli paket servislere ve beyin fırtınası eylem planlarına yansır. Bir pilot geri alma programı uygulamaya ve Sarah'nın başlangıcı için potansiyel etik tedarikçileri araştırmaya karar verirler.

Tamamla:

Eğitmen oturumu sonlandırır ve katılımcılardan geri bildirim davet eder. Sarah, Alex ve Kim, sürdürülebilirliği girişimci girişimlere entegre etmek için pratik stratejileri beyin fırtınası yapmalarına nasıl yardımcı olduğunu belirterek faaliyete duydukları coşkuyu dile getiriyorlar.

EKLER

Kültürel Çeşitlilik

Tanım: Girişimcilikte farklı kültürel geçmişleri, bakış açılarını ve deneyimleri kucaklamak ve kutlamak. Yenilikçi iş fırsatları yaratmak için kültürel varlıklardan, geleneklerden ve ağlardan yararlanmayı içerir.

Uygulama: Kültürel geçmişinizin girişimcilik yolculuğunuzu nasıl etkilediğini ve bunu işinizde kendi yararınıza nasıl kullanabileceğinizi tartışın.

Dil Erişimi

Tanım: Girişimcilikteki dil engellerini aşmak için dil destek hizmetlerine ve kaynaklarına erişimin sağlanması. Çeviri yardımı, dile özgü eğitim materyalleri ve çok dilli iletişim kanalları sağlamayı içerir.

Uygulama: Daha geniş pazarlara ulaşmak için iş iletişimi ve müşteri etkileşimlerindeki dil engellerini aşmanın yollarını beyin fırtınası yapın.

Üçlü Alt Çizgi

Tanım: Sürdürülebilirliğin üç temel boyutunu göz önünde bulunduran bir iş çerçevesi: sosyal, çevresel ve finansal. Ekonomik refahı sosyal eşitlik ve çevresel yönetimle dengeleyerek uzun vadeli değer yaratmayı amaçlar.

Uygulama: Girişiminizin insanlar, gezegen ve kar üzerindeki etkisini göz önünde bulundurarak başarıyı karın ötesinde nasıl ölçebileceğinizi tartışın.

Döngüsel Ekonomi

Tanım: Ürünleri, bileşenleri ve malzemeleri yeniden kullanım, geri dönüşüm ve rejenerasyon yoluyla mümkün olduğunca uzun süre kullanımda tutarak atıkları en aza indirmeyi ve kaynak verimliliğini en üst düzeye çıkarmayı amaçlayan ekonomik bir model.

Uygulama: Döngüsel bir ekonomiye katkıda bulunmak için dayanıklılık, onarılabilirlik ve geri dönüştürülebilirliğe odaklanarak ürün ve hizmetler tasarlayanın yollarını beyin fırtınası yapın.

EKLER

Paydaş Katılımı

Tanım: Çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, topluluklar ve yatırımcılar da dahil olmak üzere tüm paydaşların ihtiyaçlarını, endişelerini ve beklentilerini anlamaları ve bunları karar alma süreçlerine entegre etmeleri için dahil etmek ve onlara danışmanlık yapmak.

Uygulama: Topluluk forumlarına ev sahipliği yapmak veya çalışan geri bildirim mekanizmalarını uygulamak gibi paydaşları sürdürülebilirlik girişimlerine dahil etme stratejilerini keşfedin.

Karbon Nötrlüğü

Tanım: Yayılan karbondioksit miktarını, tipik olarak yenilenebilir enerjinin benimsenmesi, enerji verimliliği iyileştirmeleri ve karbon dengeleme projeleri yoluyla tutulan veya dengelenen eşdeğer bir miktarla dengeleyerek net sıfır karbon ayak izi elde etmek.

Uygulama: Girişiminizin operasyonları ve tedarik zincirindeki sera gazı emisyonlarını azaltma fırsatlarını keşfedin ve karbon nötrlüğüne ulaşmak için karbon dengeleme projelerine yatırım yapın.

Etik Kaynak Kullanımı

Tanım: Mal ve hizmetlerin etik standartlara uygun, insan haklarına saygılı, adil işgücü uygulamalarını teşvik edecek ve tedarik zinciri boyunca çevreye zararı en aza indirecek şekilde tedarik edilmesi.

Uygulama: Tedarikçi denetimleri yapmak veya sertifikalı etik tedarikçilerden kaynak sağlamak gibi tedarik zincirlerinde şeffaflığı ve izlenebilirliği sağlamanın yollarını tartışın.

Esneklik ve Uyarlanabilirlik

Tanım: Girişimcilikteki zorlukların, aksiliklerin ve belirsizliklerin üstesinden gelmek için esneklik ve uyarlanabilirlik becerilerinin geliştirilmesi.

Uygulama: Geçmiş esneklik deneyimlerini yansıtın ve esneklik oluşturmak ve işinizdeki değişen koşullara uyum sağlamak için stratejiler belirleyin.



ALIŖTIRMA 8

BAĖIŖ TOPLAMA STRATEJILERI VE YASAL UYUMLULUK



GİRİŞ

Bu alıştırma, katılımcıların bağış toplama yetkinliklerini iyileştirmeyi ve girişimlerin finansmanında yasal uyumluluk gereklilikleri hakkındaki anlayışlarını geliştirmeyi amaçlamaktadır. Katılımcılar, genç kadın girişimcilerin ihtiyaçlarına uygun stratejik bağış toplama planları geliştirerek ilgili mevzuata uyumu sağlayacaklar.

Bu alıştırma sayesinde katılımcılar, çeşitli finansman seçeneklerini belirlemeyi, yasal düzenlemeleri göz önünde bulundurmayı ve genç kadın girişimcilerin finansmana erişimde karşılaştıkları benzersiz zorlukları ele almayı öğrenecekler. Sonuçta katılımcılar, genç kadın girişimcileri girişimcilik hedeflerine ulaşmalarında desteklemek için daha donanımlı olacaklar.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Bu alıştırmada eğitmenler, katılımcılara girişimcilikte fon yaratma stratejileri ve yasal uyumluluk anlayışlarını derinleştirmeyi amaçlayan yapılandırılmış bir süreç boyunca rehberlik edeceklerdir. İlk olarak, katılımcılar etkili işbirliğini ve tartışmayı kolaylaştırmak için çiftlere veya küçük gruplara ayrılacaktır. Eğitmenler, katılımcılara, başlangıç girişimi için fon arayan genç bir kadın girişimciyi tanımlayan ve senaryonun girişimcilik yolculuğundaki gerçekçi zorlukları ve fırsatları kapsamasını sağlayan özenle hazırlanmış bir varsayımsal senaryoyu tanıtacak. Bunu takiben, eğitmenler bağış toplama ve finansman çabalarıyla ilgili yasal düzenlemelerin anlaşılmasının önemini etkileyeceklerdir. Vergi sonuçları, menkul kıymet yasaları ve yerel düzenlemelere uyum gibi temel yasal hususlar, katılımcıların bu karmaşıklıkları etkili bir şekilde anlamalarına ve gezinmelerine yardımcı olacak ek kaynaklarla kapsamlı bir şekilde tartışılacaktır.

Katılımcılar daha sonra senaryodaki genç kadın girişimcinin ihtiyaç ve isteklerine göre uyarlanmış kapsamlı bir bağış toplama stratejisi beyin fırtınası yapmak ve oluşturmakla görevlendirilecek. Geleneksel krediler, hibe fırsatları ve ağdaş kitle fonlaması platformları dahil olmak üzere bir dizi finansman seçeneğini keşfetmeye teşvik edilen katılımcılar, her bir finansman yoluyla ilişkili yasal sonuçları değerlendireceklerdir. Bu süreç boyunca eğitmenler açık diyalogu kolaylaştıracak ve katılımcıları varsayımsal senaryo bağlamında çeşitli stratejilerin fizibilitesini ve potansiyel etkisini analiz etmeye teşvik edecektir.

Ek olarak, katılımcılar genç kadın girişimcilerin bağış toplama ortamında karşılaşabilecekleri belirli zorlukları ve avantajları keşfedeceklerdir. Tartışmalar, cinsiyetle ilgili potansiyel önyargıları ve engelleri ve bağış toplama çabalarında benzersiz gl yönlerden ve bakış açılarından yararlanmaya yönelik yenilikçi yaklaşımları kapsayacaktır. Eğitmenler, grup tartışmalarını aktif olarak yönetecek ve tüm katılımcıların igrlerine ve fikirlerine katkıda bulunma fırsatına sahip olmalarını sağlayacaktır. Gerektiğinde yasal uyumluluk gerekliliklerine ilişkin rehberlik ve açıklama sağlanacak ve işbirliğine dayalı problem çözmeye elverişli destekleyici bir ortam teşvik edilecektir. Katılımcılar varsayımlara meydan okumaya, alternatif yaklaşımları keşfetmeye ve bağış toplama zorluklarını ele alırken yaratıcı düşünmeye teşvik edilecektir. Eğitmenler, belirlenen zaman dilimi içinde yolda kalmalarını sağlamak için her grubun ilerlemesini yakından izleyerek zaman yönetimi kilit öneme sahip olacaktır. Yasal uyum gerekliliklerinin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesini sürdürürken, fon yaratma stratejisinin temel unsurlarına öncelik verilmesi, alıştırma yoluyla vurgulanacaktır.

GEREKLI ZAMAN

45 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Bu alıştırma, katılımcıların bağış toplama yetkinliklerini iyileştirmeyi ve girişimlerin finansmanında yasal uyumluluk gereklilikleri hakkındaki anlayışlarını geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Katılımcılar, genç kadın girişimcilerin ihtiyaçlarına ve koşullarına uygun stratejik bağış toplama planları geliştirmeyi ve ilgili mevzuata uyumu sağlamayı öğrenecekler.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Egzersiz sırasında eğitmenler, katılımcıların grupları içindeki katılımını ve işbirliğini aktif olarak izlemelidir. Egzersizin etkinliğini değerlendirmek için eğitmenler aşağıdaki soruları sormayı düşünebilir:

- Bağış toplama ve finansmanla ilgili yasal düzenlemeleri ne kadar iyi anladığınızı düşünüyorsunuz?
- Çeşitli finansman seçeneklerini ve bunların yasal uyumluluk etkilerini etkin bir şekilde değerlendirebildiniz mi?
- Varsayımsal senaryoyu ve bunun bağış toplama stratejileriyle olan ilişkisini ne kadar kapsamlı bir şekilde analiz ettiğinize inanıyorsunuz?
- Bağış toplama yaklaşımlarınızda herhangi bir kültürel veya cinsiyete özgü hususu tespit edip ele alabildiniz mi?
- Bağış toplama stratejilerinizi geliştirirken ne düzeyde yaratıcılık ve yenilik sergilediğinizi düşünüyorsunuz?
- Kapsamlı bir bağış toplama planı geliştirmek için grubunuz içinde ne kadar iyi işbirliği yaptığınızı ve iletişim kurduğunuzu düşünüyorsunuz?
- Genç kadın girişimcilerin finansmana erişimde karşılaştıkları potansiyel zorluklar ve fırsatlar konusunda farkındalık gösterdiniz mi?
- Tatbikat sırasında tespit edilen yasal uyumluluk sorunlarına ne kadar etkili çözümler önerdiğinizize inanıyorsunuz?
- Yasal gereklilikleri yerine getirmede zorluklarla karşılaştığınızda rehberlik ve kaynak aramaya istekli olduğunuzu gösterdiniz mi?
- Girişimcilikte, özellikle olumsuz sonuçları öğrenme fırsatları olarak yeniden çerçevelemede, bağış toplama ve yasal uyumluluğun karmaşıklıklarını ne kadar iyi yansıttığınızı düşünüyorsunuz?

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Grubumuzda, yasal düzenlemeleri göz önünde bulundurarak farklı bağış toplama yollarını keşfederek senaryoya coşkuyla daldık.

Her seçeneğin girişimciyi ve girişimini nasıl etkileyebileceğini düşünerek geleneksel krediler, hibeler ve kitle fonlaması hakkında konuştuk. Kapsayıcılığı hedefleyen bağış toplama stratejimizi etkileyebilecek kültürel veya cinsiyetle ilgili faktörleri de dikkate aldığımızdan emin olduk.

Tartışmalarımız canlıydı, herkes kendi fikirlerini masaya getiriyordu. Yasal sorunlar gibi barikatları aştığımızda yardım istemekten ve birlikte beyin fırtınası yapmaktan çekinmedik.

Bu alıştırma, girişimcilikte para toplama ve yasal uyumun karmaşıklığına gerçekten gözlerimizi açtı. Şimdi gerçek dünyada bu zorlukların üstesinden gelmeye daha hazırlıklı hissediyoruz.



ALİŖTIRMA 9

PAZARA GİRİŖ VE ÜRÜNÜN YEREL PAZARA ENTEGRASYONU / PAZARINIZI NASIL TANIRSINIZ



GİRİŞ

Bu alıştırmada, pazar entegrasyonu ve anlayışının büyüleyici alanını keşfedeceğiz. Amacımız, ürün veya hizmetleri yerel pazarlara etkin bir şekilde tanıtmak için gerekli beceri ve içėörülerle donatmaktır.

Kendimizi varsayımsal senaryolara kaptırarak ve işbirliğine dayalı tartışmalara katılarak, tüketici davranışının, rakip analizinin ve kültürel adaptasyonun inceliklerini ortaya çıkaracağız.

Uygulamalı etkinlikler ve yansıtıcı diyalog yoluyla, pazarınızı tanıma ve hedef kitlenizle rezonansa giren entegrasyon stratejileri oluşturma sanatını derinlemesine inceleyeceğiz.

Öyleyse bu yolculuğa birlikte çıkalım ve başarılı pazar entegrasyonunun sırlarını açalım!

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Pazara Giriş ve Ürünün Yerel Pazara Entegrasyonu / Pazarınızı Nasıl Tanıyacağınız" alıştırmasında eğitmenler, katılımcılara pazar entegrasyon stratejileri hakkındaki anlayışlarını geliştirmeyi amaçlayan kapsamlı bir süreç boyunca rehberlik edecektir. Eğitmenler için talimatlar aşağıdaki gibidir:

Katılımcılar, işbirliğini ve aktif tartışmayı teşvik etmek için küçük gruplara veya çiftlere bölünecektir. Bu grup oluşumu, katılımcılar arasında etkili beyin fırtınası ve fikir alışverişini kolaylaştıracak ve farklı bakış açılarını teşvik edecektir. Eğitmenler, her grubu, genç bir kadın girişimcinin yerel pazarlarında yeni bir ürün veya hizmet başlatmasını içeren varsayımsal bir senaryo ile tanıştıracaklar. Senaryo, ürün / hizmet, hedef pazar demografisi ve rekabet ortamı hakkında ayrıntılı bilgi sağlayarak katılımcıların kendilerini pazar bağlamına sokmalarına zemin hazırlayacaktır.

Katılımcılar, yerel pazar dinamikleri, müşteri tercihleri ve rakip stratejileri hakkında fikir edinmek için pazar araştırması yapmakla görevlendirilecektir. Eğitmenler, katılımcıları kapsamlı veri toplamak için anketler, röportajlar ve çevrimiçi araştırma gibi çeşitli araştırma yöntemlerini kullanmaya teşvik edecektir. Katılımcılar, pazar araştırması bulgularına dayanarak, ürünü / hizmeti yerel pazara etkin bir şekilde tanıtmak için entegrasyon stratejileri geliştireceklerdir. Eğitmenler, stratejilerin yerel kültür, tüketici davranışı ve pazar eğilimleriyle uyumlu hale getirilmesinin, katılımcılar arasında yaratıcılığı ve stratejik düşünmeyi teşvik etmenin önemini vurgulayacaktır.

Her grup, entegrasyon stratejilerini katılımcıların geri kalanına sunacak, gerekçelerini ve pazar araştırmalarından elde ettikleri temel bilgileri açıklayacaktır. Eğitmenler, gruplar arasında yapıcı geri bildirim ve tartışmayı kolaylaştıracak, işbirliğini ve akran öğrenimini teşvik edecektir. Sunumların ardından eğitmenler, katılımcıların farklı gruplar tarafından önerilen entegrasyon stratejileri arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları analiz edecekleri bir yansıtma oturumunu kolaylaştıracak. Katılımcılar, ürünleri / hizmetleri yerel pazarlara başarılı bir şekilde entegre etmek için ortak temaları ve en iyi uygulamaları belirlemeye teşvik edilecektir. Son olarak, eğitmenler bu alıştırmaadan elde edilen içgörülerin gerçek dünya senaryolarına nasıl uygulanabileceği konusunda bir tartışmaya öncülük edeceklerdir. Devam eden pazar araştırmasının ve değişen piyasa koşullarına uyumun önemine vurgu yapılarak, katılımcılara pazarın karmaşıklıklarında etkin bir şekilde gezinmek için pratik beceriler kazandırılacaktır.

GEREKLI ZAMAN

60 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Bu alıştırma, katılımcıların pazar entegrasyon stratejileri hakkındaki anlayışlarını ve pazar araştırmalarını etkin bir şekilde yürütme yeteneklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Katılımcılar, pazar eğilimlerini belirleme, tüketici davranışlarını anlama ve pazarlama stratejilerini yerel pazarlara uyarlama becerilerini geliştireceklerdir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- Katılımcıların pazar araştırması yapma ve pazar dinamiklerini etkin bir şekilde analiz etme yeteneklerini değerlendirin.
- Her grup tarafından önerilen entegrasyon stratejilerinin yaratıcılığını ve uygulanabilirliğini değerlendirin.
- Egzersiz sırasında gruplar içindeki işbirliği ve katılım düzeyini gözlemleyin.
- Sunumların netliği ve etkinliği hakkında geri bildirim sağlayın.
- Katılımcıları öğrenme çıktıları üzerinde düşünmeye ve gelecekteki pazar entegrasyon çabaları için eyleme geçirilebilir öngörülerini belirlemeye teşvik edin.

Değerlendirme Soruları:

- Grubunuzun yerel pazar dinamikleri, müşteri tercihleri ve rakip stratejileri hakkında bilgi toplamak için pazar araştırması yaptığınızı ne kadar etkili bir şekilde düşünüyorsunuz?
- Grubunuz tarafından önerilen entegrasyon stratejilerinin yaratıcı, uygulanabilir ve yerel pazar trendleriyle uyumlu olduğuna inanıyor musunuz?
- Egzersiz sırasında grup üyelerinizle ne ölçüde işbirliği yaptınız ve etkileşimde bulundunuz?
- Grubunuzun sunumunun entegrasyon stratejilerinizi iletmede ne kadar açık ve tutarlı olduğunu düşünüyorsunuz?
- Öğrenme çıktılarınızı düşündünüz ve gelecekteki pazar entegrasyon çabaları için eyleme geçirilebilir öngörülerini belirlediniz mi?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

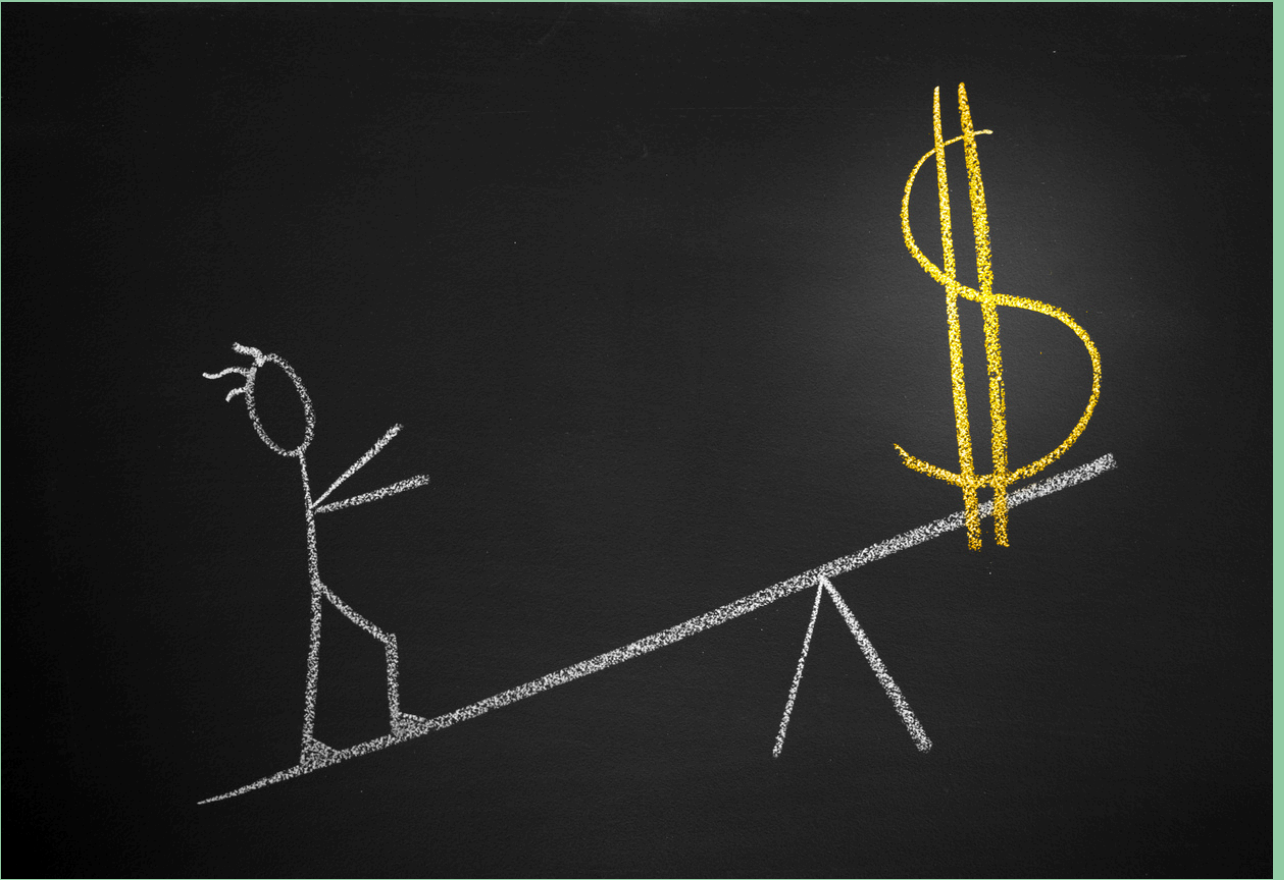
Grubumuzda, mücadelenin üstesinden gelmek için heyecanla senaryoya daldık. Tüketici tercihleri ve rakip stratejileri hakkında bilgi edinerek yerel pazarı kapsamlı bir şekilde araştırdık. Tartışmalarımız canlıydı ve hedef kitlemizle rezonansa gireceğine inandığımız yaratıcı bir strateji geliştirdik.

Sunum sırasında stratejimizi paylaştık ve meslektaşlarımızdan yararlı geri bildirimler aldık. Geriye dönüp baktığımızda, esnek kalmanın ve yaklaşımımızı pazar anlayışlarına göre uyarlamanın önemini fark ettik. Genel olarak, bu değerli bir öğrenme deneyimiydi ve ürünleri yerel pazarlara etkin bir şekilde entegre etme yeteneğimizden kendimizi daha güvende hissediyoruz.



ALIŞTIRMA 10

GİRİŞİMCİLİK İÇİN TEKNOLOJİDEN YARARLANMA



GİRİŞ

Bu alıştırmada, teknolojinin girişimcileri yenilik yapma, sũreçleri dũzene sokma ve iş bũyũmesini teşvik etme konusunda nasıl gũçlendirebileceėini keşfedeceğiz.

İşbirlikçi tartışmalar ve uygulamalı etkinlikler aracılığıyla, teknolojinin genç kadın girişimciler için zorlukları çũzmede ve fırsatları değerlendirmede önemli bir rol oynadığı varsayımsal senaryolara dalacağız.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

- **Grup Oluşumu:** İşbirliğini ve tartışmayı teşvik etmek için katılımcıları küçük gruplara veya çiftlere ayırın. Çeşitli bakış açılarını kolaylaştırmak için grup kompozisyonunda çeşitlilik sağlayın.
- **Girişimcilikte Teknolojiye Giriş:** Süreçleri düzene sokma, verimliliği artırma ve yenilikçi çözümler üretme potansiyelini vurgulayarak, teknolojinin modern girişimcilikteki rolüne genel bir bakış sağlayın. Başarılı teknoloji odaklı girişimlerin örneklerini ve teknolojinin çeşitli endüstriler üzerindeki etkisini vurgulayın.
- **Senaryo Sunumu:** Her gruba, işini büyütmek için teknolojiden yararlanmak isteyen genç bir kadın girişimcinin yer aldığı varsayımsal bir senaryo sunun. Bir dijital pazarlama stratejisi geliştirmek, e-ticaret çözümleri uygulamak veya AI veya blockchain gibi gelişmekte olan teknolojileri benimsemek gibi karşılaşılabileceği belirli zorlukları veya fırsatları ana hatlarıyla belirtin.
- **Tartışma ve Beyin Fırtınası:** Katılımcıları, teknolojinin senaryoda sunulan zorlukları ele alabileceği ve belirlenen fırsatlardan yararlanabileceği yenilikçi yollarla beyin fırtınası yapmaya teşvik edin. Girişimcinin hedefleri ve hedef pazarıyla uyumlu çeşitli teknoloji araçlarını, platformlarını ve stratejilerini dikkate almalarını isteyin.
- **Uygulamalı Keşif:** Katılımcılara senaryo ile ilgili ilgili teknoloji araçlarını ve platformlarını keşfetmeleri için zaman sağlayın. Bu, araştırma yapmayı, yazılım veya uygulamalarla denemeler yapmayı veya teknoloji odaklı işletmelerin vaka çalışmalarını analiz etmeyi içerebilir.
- **Strateji Geliştirme:** Her grubun zorlukları ele almak veya senaryoda sunulan fırsatları değerlendirmek için teknoloji odaklı bir plan oluşturduğu bir strateji geliştirme oturumunu kolaylaştırın. Uygulamaya yönelik eyleme geçirilebilir adımlar ve zaman çizelgeleri tasarlarırken yaratıcılığı ve stratejik düşünmeyi teşvik edin.
- **Sunum ve Geri Bildirim:** Her grup, teknoloji odaklı stratejilerini katılımcıların geri kalanına sunacak, gerekçelerini, temel içgörülerini ve önerilen uygulama taktiklerini açıklayacaktır. Öğrenmeyi ve işbirliğini geliştirmek için gruplar arasında yapıcı geri bildirim ve tartışmayı teşvik edin.
- **Yansıtma ve Uygulama:** Alıştırmayı, katılımcıların farklı teknoloji odaklı stratejilerin etkinliğini analiz ettiği ve gerçek dünyadaki girişimcilik çabalarına yönelik potansiyel uygulamaları tartıştığı bir yansıtma oturumuyla sonuçlandırın. Katılımcıları, kendi girişimlerinde teknolojiden nasıl yararlanabileceklerini düşünmeye teşvik edin veya başarı için teknolojiden yararlanmada başkalarını destekleyin.

GEREKLI ZAMAN

60 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Bu alıştırma, katılımcıların teknolojinin girişimcilikteki rolünü anlamalarını iyileştirmeyi ve iş zorluklarını ve fırsatlarını ele almak için teknolojiden etkin bir şekilde yararlanma yeteneklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Katılımcılar, günümüzün teknoloji odaklı dünyasında başarı için gerekli olan stratejik düşünme, problem çözme ve inovasyon becerilerini geliştireceklerdir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- Her grup tarafından önerilen teknoloji odaklı stratejilerin yaratıcılığını ve uygulanabilirliğini değerlendirin.
- Egzersiz sırasında katılımcıların katılımını ve işbirliğini değerlendirin.
- Sunumların netliği ve etkinliği hakkında geri bildirim sağlayın.
- Teknoloji odaklı stratejilerin gerçek dünyadaki girişimcilik zorluklarına pratik uygulamaları üzerine düşünmeyi teşvik edin.

Değerlendirme Soruları:

- Egzersizi tamamladıktan sonra teknolojinin girişimcilikteki rolünü anladığınızdan ne kadar eminsiniz?
- Grup tartışmalarına ve etkinliklerine katıldığınızı ve dahil olduğunuzu hissettiniz mi?
- Varsayımsal senaryo için teknoloji odaklı bir strateji geliştirmenin en zorlu yönü neydi?
- Teknolojiden yararlanma hakkında öğrendiklerinizi kendi girişimcilik çabalarınızda nasıl uygulamayı planlıyorsunuz?
- Genel olarak, alıştırma, teknolojinin girişimcilikteki potansiyeli hakkındaki anlayışınızı nasıl geliştirdi?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Genç bir kadın girişimci olan Sophia, daha geniş bir kitleye ulaşmak ve operasyonları kolaylaştırmak için teknolojiden yararlanarak zanaatkar fırıncılık işini genişletmeyi hedefliyor.

Katılımcının Yanıtı: Grubumuz, yoğun şehir müşterilerini hedef alan çevrimiçi sipariş ve teslimat hizmetlerini etkinleştirmek için bir e-ticaret platformu uygulamayı önerdi. Ayrıca, müşterilerle etkileşim kurmak ve marka sadakati oluşturmak için sosyal medya pazarlaması ve e-posta kampanyalarından yararlanmanızı tavsiye ettik. Bulut tabanlı envanter yönetimi yazılımını benimseyen Sophia, tedarik zincirini optimize edebilir ve envanteri gerçek zamanlı olarak izleyebilir, israfı azaltabilir ve verimliliği artırabilir.



ALIŞTIRMA 11

MENTORLUK VE KOÇLUK



GİRİŞ

Bu alıştırmada, mentorların ve koçların kadın girişimcileri başarıya giden yolculuklarında yönlendirmek ve desteklemek için oynadıkları hayati rolleri inceleyeceğiz.

Etkileşimli etkinlikler aracılığıyla, mentorluk ve koçluk rollerinde başarılı olmanız için sizi pratik beceriler ve içgörülerle donatmayı hedefliyoruz.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

- Grup Oluşumu: Katılımcıları çiftlere veya küçük (2-3) gruplara ayırın. Her grubun farklı perspektifler için bir deneyim seviyeleri ve geçmişleri karışımına sahip olduğundan emin olun.
- Mentorluk ve Koçluğa Giriş: Mentorluk ve koçluğu tanımlayarak başlayın: Mentorluk, deneyimli bir bireyin (mentor) daha az deneyimli bir kişiye (mentee) rehberlik, destek ve bilgelik sağladığı bir ilişkidir. Koçluk, bir koçun bireylerin belirli hedefler belirlemesine ve bunlara ulaşmasına yardımcı olduğu, yol boyunca destek ve hesap verebilirlik sunduğu yapılandırılmış bir süreci içerir.
- Senaryo Sunumu: Her gruba bir kadın girişimcinin karşılaştığı bir zorluğu betimleyen gerçekçi bir senaryo sunun. Örnekler arasında finansman sağlamak, pazar rekabetinde gezinmek veya iş-yaşam dengesini yönetmek sayılabilir.

Senaryo:

1.Finansmanı Güvence Altına Almak: Sarah, sürdürülebilir bir moda başlangıcı için çığır açan bir fikri olan genç bir kadın girişimcidir. Ancak, işini başlatmak için finansman sağlamak için mücadele ediyor. Sağlam bir iş planına ve net bir vizyona sahip olmasına rağmen, Sarah nispeten yeni bir pazara yatırım yapmakta tereddüt eden yatırımcıların reddiyle karşı karşıya. Vizyonunu gerçeğe dönüştürmek için yatırımcılara etkili bir şekilde nasıl yaklaşacağı, sahasını nasıl iyileştireceği ve alternatif finansman kaynaklarını nasıl belirleyeceği konusunda rehberliğe ihtiyacı var.

2.Pazar Rekabetinde Gezinme: Alexandra'nın zanaat hamur işlerinde uzmanlaşmış küçük bir fırını var. Bölgesinde büyük zincir fırınların yükselişiyle Alexandra kendini zorlu bir rekabetle karşı karşıya bulur. Eşsiz tariflerine ve sadık müşteri tabanına rağmen, pazar payını korumaktan ve rekabet ortamında güncel kalmaktan endişe ediyor. Alexandra, markasını nasıl farklılaştıracağı, yeni müşteriler çekeceği ve iş stratejisini rakiplerini gölgede bırakacak şekilde nasıl uyarlayacağı konusunda tavsiye istiyor.

3.İş-yaşam dengesini yönetmek: Maria çalışan bir anne ve bir teknoloji girişiminin kurucusudur. İşini aile sorumluluklarıyla yürütmenin taleplerini hokkabazlık etmek Maria için çok zor olduğunu kanıtıyor. Sık sık kendini çocuklarıyla vakit geçirmek ve kendini şirketinin büyümesine adanmak arasında parçalanmış bulur. Maria, mesleki ve kişisel hayatı arasında bir denge bulma, zamanını etkili bir şekilde yönetme ve girişimci hayallerinin peşinden koşarken tükenmişliği önleme konusunda destek arar.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Tartışma ve Beyin Fırtınası: Grupları, mentorluğun veya koçluğun senaryoda sunulan zorlukların üstesinden gelmeye nasıl yardımcı olabileceğini tartışmaya teşvik edin. Mentorların veya koçların kullanabileceği belirli stratejiler, kaynaklar ve yaklaşımlar hakkında hızlı tartışmalar:

Finansmanı Güvence Altına Almak:

- Strateji: Saha İyileştirme Konusunda Mentorluk
- Açıklayın: Mentorlar, girişimcinin iş sahası hakkında geri bildirim sağlayabilir ve sunumu daha çekici ve yatırımcı dostu hale getirmek için iyileştirmeye yardımcı olabilir.
- Strateji: Ağ Oluşturma Konusunda Koçluk
- Açıklayın: Koçlar, girişimciye ağ oluşturma becerilerini geliştirmede yardımcı olabilir, potansiyel yatırımcılarla ilişkilerin nasıl kurulacağı konusunda rehberlik edebilir ve ağ oluşturma etkinliklerinde etkili bir şekilde gezinebilir.
- Strateji: Kaynak Tanımlama
- Açıklayın: Mentorlar ve koçlar, girişimcinin iş modeli ve değerleriyle uyumlu hibeler, kitle fonlaması platformları veya melek yatırımcılar gibi alternatif finansman kaynaklarının belirlenmesine yardımcı olabilir.

Pazar Rekabetinde Gezinme:

- Strateji: Pazar Analizi
- Açıklayın: Mentorlar ve koçlar, girişimcinin boşlukları ve fırsatları belirlemek, ürün tekliflerini iyileştirmek ve yeni müşteri segmentlerini hedeflemek için kapsamlı bir pazar analizi yapmasına yardımcı olabilir.
- Strateji: Marka Farklılaştırması
- Açıklayın: Koçlar, benzersiz tarifleri vurgulamak, sürdürülebilirliğe yönelik taahhütleri vurgulamak veya müşteri deneyimini geliştirmek gibi girişimcinin markasını farklılaştırmaya yönelik stratejileri araştırabilir.
- Strateji: Rekabet Analizi
- Açıklayın: Mentorlar ve koçlar, rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerini anlamak ve iş stratejisini buna göre ayarlamak için girişimciye rekabet analizi yapma konusunda rehberlik edebilir.

İş-yaşam dengesini yönetmek:

- Strateji: Zaman Yönetimi Teknikleri
- Açıklayın: Koçlar, mesleki ve kişisel sorumlulukları dengelemeye yardımcı olmak için önceliklendirme, yetkilendirme ve sınır belirleme gibi etkili zaman yönetimi tekniklerini öğretebilir.
- Strateji: Stres Yönetimi
- Açıklayın: Mentorlar ve koçlar, girişimcilik ve ebeveynliğin baskılarıyla başa çıkmaya yardımcı olmak için farkındalık uygulamaları, egzersiz rutinleri veya gevşeme teknikleri gibi stres yönetimi stratejileri sağlayabilir.
- Strateji: Destek Sistemleri
- Açıklayın: Mentorlar ve koçlar, gerektiğinde duygusal destek, çocuk bakımı yardımı veya iş tavsiyesi sağlayabilecek aile, arkadaşlar ve diğer girişimcilerden oluşan bir destek ağı oluşturmayı teşvik edebilir.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

- Rol Yapma Alıştırması: Katılımcıları, sağlanan senaryolara göre mentorluk veya koçluk oturumlarını simüle edecekleri rol yapma alıştırma çalışmalarına dahil edin. Her grup, rehberli etkileşimlere aktif olarak katılan mentorların, koçların ve girişimcilerin rollerini üstlenecektir. Katılımcıları egzersiz boyunca aktif dinleme, empati ve problem çözme becerilerini uygulamaya teşvik edin.
- 1.Kurulum:
 - Katılımcıları küçük gruplara ayırarak her grubun farklı deneyim düzeylerinden ve geçmişlerden temsil edilmesini sağlayın.
 - Girişimcinin, akıl hocasının ve koçun senaryo içindeki rollerini belirterek her gruba daha önce sunulan senaryolardan birini sağlayın.
- 2.Rol Ataması:
 - Her grup içinde roller atayın: bir katılımcı zorlukla karşılaşan girişimci rolünü oynayacak, diğerleri ise mentor ve antrenör rollerini üstlenecek.
 - Karakterlerinin bakış açılarını, motivasyonlarını ve hedeflerini göz önünde bulundurarak katılımcıları kendi rollerine dalmaya teşvik edin.
- 3.Simülasyon:
 - Her grubun sağlanan senaryoya göre bir mentorluk veya koçluk etkileşimi gerçekleştirmesine izin vererek rol yapma oturumunu kolaylaştırın.
 - Katılımcıları, girişimcinin ihtiyaçlarını ve endişelerini anlamak için aktif dinleme pratiği yaparak diyaloga aktif olarak katılmaya teşvik edin.
 - Mentorlar, koçlar ve girişimciler arasında ilişki ve güven oluşturmada empatinin önemini vurgulayın.
- 4.Problem Çözme:
 - Katılımcılardan senaryoda sunulan zorluklara yönelik potansiyel çözümleri işbirliği içinde çözmelerini ve keşfetmelerini isteyin.
 - Mentorların ve koçların uzmanlığından ve içgörülerinden yararlanarak girişimcinin ihtiyaçlarını karşılamada yaratıcı düşünmeyi ve becerikliliği teşvik edin.
- 5.Geri Bildirim ve Yansıma:
 - Her rol yapma seansından sonra, katılımcıların deneyimleri hakkında yapıcı eleştiriler ve yansımalar sağladıkları geri bildirim tartışmalarını kolaylaştırın.
 - Katılımcıları iletişim etkinlikleri, girişimciyle empati kurma yetenekleri ve işbirlikçi problem çözme becerileri hakkında düşünmeye teşvik edin.
 - Bu rol yapma alıştırmalarına katılarak katılımcılar, mentorluk ve koçluk ilkelerini pratik bir bağlamda uygulama, kişilerarası becerilerini geliştirme ve kadın girişimciler için etkili destek stratejileri hakkında değerli bilgiler edinme fırsatına sahip olacaklar.

Kazanılan içgörülerin gerçek dünyadaki mentorluk ve koçluk ilişkilerine nasıl uygulanabileceğini tartışarak çalışmayı sonuçlandırın. Katılımcıları kendi mentorlukları veya koçluk çabaları için eyleme geçirilebilir hedefler koymaya teşvik edin.

GEREKLI ZAMAN

90 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Tatbikat, kadın girişimciliğini güçlendirmede etkili mentorluk ve koçluk için gerekli becerileri geliştirmeyi amaçlıyor.

Etkileşimli etkinlikler aracılığıyla katılımcılar aktif dinleme, empati, iletişim ve liderlik yetenekleri geliştirir.

Bu becerileri geliştirerek, inovasyon ve büyüme için daha kapsayıcı ve destekleyici bir ekosistemi teşvik edebilirler.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- Grup işbirliğini ve tartışmalara ve rol yapma oyunlarına katılımı değerlendirin.
- Mentorluk ve koçluk rolleri ve ilkelerinin anlaşılma derinliğini değerlendirin.
- Rol yapma alıştırması sırasında sağlanan ve alınan geri bildirimlerin kalitesine dikkat edin.
- Katılımcıları kişisel içgörüler ve öğrenilen ilkelerin uygulanabilirliği hakkında düşünmeye teşvik edin.
- Çalıştığınız katılımcıların mentorluk ve koçluğa olan anlayışı ve güveni üzerindeki genel etkisi hakkında geri bildirim toplayın.

Değerlendirme Soruları:

- Grubunuzun egzersiz sırasında ne kadar iyi işbirliği yaptığını düşünüyorsunuz?
- Senaryodaki girişimcinin ihtiyaçlarını anlayabildiniz mi?
- Mentorluk ve koçluk rolleri anlayışınıza güvendiniz mi?
- Rol yapma alıştırması sırasında grubunuz ne kadar etkili bir şekilde işbirliği yaptı?
- Senaryoda girişimcinin ihtiyaçlarını tespit edip ele alabildiniz mi?
- Rol yapma alıştırması, mentorluk ve koçluk rolleri anlayışınızı geliştirdi mi?
- Egzersiz sırasında kendi rollerinizde ne kadar rahattınız?
- Akranlarınız tarafından sağlanan geri bildirimleri faydalı buldunuz mu?
- Çalıştığınızdan ne gibi bilgiler edindiniz ve bunları nasıl uygulamayı planlıyorsunuz?
- Bu çalıştığınızdan sonra mentorluk veya koçluk ilişkilerine girme yeteneğinize ne kadar güveniyorsunuz?
- Egzersizden kişisel olarak ne gibi içgörüler elde ettiniz?
- Gelecekte öğrendiklerinizi uygulama olasılığınız nedir?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Beyin fırtınası oturumu sırasında grubumuz, birbirlerinin bakış açılarını aktif olarak dinleyerek ve çeşitli fikirlere katkıda bulunarak etkili bir şekilde işbirliği yaptı.

Sarah'nın sürdürülebilir moda girişimi için finansman sağlamak için mücadele ettiği senaryosunu tartışırken, sahasını iyileştirme ve alternatif finansman kaynaklarını keşfetme konusunda rehberlik ihtiyacını belirledik. Mentorluk ve koçluk rolleri anlayışımızdan emin olduk, mentorların Sarah'nın sahasında geri bildirim sağlamasının önemini kabul ederken, antrenörler etkili bir şekilde ağ kurmasına yardımcı olabilir.

Rol yapma alıştırmasında, Sarah'ya iş sahasında geri bildirim sağlayan akıl hocasının rolünü canlandırdım. Diyaloga girerken, Sarah'nın zorluklarıyla empati kurmayı ve sunumunu geliştirmesine yardımcı olacak yapıcı tavsiyeler sunmayı amaçladım. Akranlarımla performansım ile ilgili geri bildirimleri anlayışlıydı ve yaklaşımıma daha da geliştirmeme yardımcı oldu.

Genel olarak, bu alıştırma, özellikle kadın girişimcilerin karşılaştığı belirli zorlukların ele alınmasında mentorluk ve koçluk rolleri anlayışımı güçlendirdi. Gelecekteki mentorluk veya koçluk ilişkilerinde uygulamayı planladığım etkili iletişim ve problem çözme stratejileri hakkında fikir edindim. Bu çalıştay, kadın girişimcileri destekleme konusundaki güvenimi artırdı ve başarılarını teşvik etmek için değerli araçlar sağladı.



ALIŞTIRMA12

BAĞIŞ TOPLAMA STRATEJİLERİ: PITCH PERFECT



GİRİŞ

Bu alıştırma, katılımcıların bağış toplama yetkinliklerini iyileştirmeyi amaçlamaktadır. Bağış toplama, girişimciliğin kritik bir yönüdür ve zorlayıcı bir adım genellikle bir girişim için gerekli finansmanı sağlamanın kapısıdır. "Pitch Perfect" alıştırması, kadın girişimcilere bağış toplama amacıyla atış ve müzakere becerilerini geliştirmede pratik deneyim sağlamak için tasarlanmıştır.

Amaç:

"Pitch Perfect" uygulamasının temel amacı, kadın girişimcileri ikna edici sahalar sunma ve potansiyel yatırımcılarla etkili bir şekilde müzakere etme konusunda güven ve uzmanlıkla güçlendirmektir. Rol yapma senaryoları aracılığıyla katılımcılar, iş fikirlerini ifade etme, yatırımcı endişelerini ele alma ve uygun koşulları müzakere etme yeteneklerini geliştireceklerdir.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Giriş (10 dakika):

- Katılımcıları selamlayın ve egzersizin hedeflerine genel bir bakış sağlayın.
- Bağış toplamada etkili atış ve müzakerenin önemini vurgulayın:

Girişimcilik ve bağış toplama bağlamında, bir adım, bir iş fikrinin veya girişimin potansiyel yatırımcılara veya paydaşlara kısa ve ikna edici bir sunumunu ifade eder. Tipik olarak, faiz ve yatırım toplamak amacıyla benzersiz değer teklifi, hedef pazar, gelir modeli ve büyüme stratejisi gibi işletmenin temel unsurlarını ana hatlarıyla belirtir.

İyi hazırlanmış bir adım, işletmenin yatırımcılar için getiri sağlama potansiyelini etkili bir şekilde iletir ve sahip olabilecekleri endişeleri veya itirazları giderir. Esasen, bir adım, girişimcilerin, girişimleri için finansman veya destek sağlama nihai hedefi ile vizyonlarını, tutkularını ve iş planlarını yürütme yeteneklerini sergilemeleri için bir araç görevi görür.

Bağış toplamada müzakere, finansman arayan girişimciler ile potansiyel yatırımcılar arasındaki stratejik tartışmayı ve pazarlığı içerir. Yatırım tutarları, özkaynak payları, değerlendirme, yönetim hakları ve yatırım anlaşmasının diğer önemli yönleriyle ilgili karşılıklı olarak kabul edilebilir şartlara ulaşma sürecini kapsar. Bağış toplamada etkili müzakere, girişimcilerin girişimlerinin çıkarlarını savunmalarını, yatırımcıların endişelerini ve hedeflerini anlamalarını ve ele almalarını ve nihayetinde her iki taraf için de olumlu bir sonuç elde etmeyi amaçlamalarını gerektirir.

Egzersizin yapısını ve zaman çizelgesini kısaca açıklayın.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Saha Hazırlığı (15 dakika):

- Katılımcıları, biri "Kurucu", diğeri "Yatırımcı" olmak üzere çiftlere ayırın."
- Her "Kurucuya" varsayımsal bir başlangıç veya iş fikri hakkında kısa bir genel bakış sağlayın.

Varsayımsal Başlangıç Fikri:

- Başlangıç Adı: EcoTech Solutions
- Açıklama: EcoTech Solutions, çevresel zorlukları ele almak için yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklanan yeşil bir teknoloji girişimidir. Amiral gemisi ürünü, gelişmekte olan ülkelerdeki kırsal topluluklar için tasarlanmış güneş enerjili bir su arıtma sistemidir.

Sistem, güneş enerjisinden yararlanarak temiz ve güvenli içme suyuna erişim sağlayarak, su kaynaklı hastalıkların azaltılmasına ve yetersiz hizmet verilen alanlarda sağlık sonuçlarının iyileştirilmesine yardımcı oluyor. Ek olarak, teknoloji, afet yardımı çabalarında ve uzak şebeke dışı konumlarda uygulama potansiyeli ile ölçeklenebilir ve uyarlanabilir.

- "Kurucuları", benzersiz değer tekliflerine ve girişimlerinin potansiyel etkilerine odaklanan kısa bir adım hazırlamaya teşvik edin. Ve onlara bir sahanın nasıl hazırlanacağına dair talimatlar verin. (Eki Kontrol Edin)

Saha Seansı (20 dakika):

- 5 Dakikalık saha seansları için zamanlayıcıyı başlatın.
- "Kurucular" iş fikirlerini not alacak ve sorular hazırlayacak olan "Yatırımcılara" sunacaklar.
- "Kurucuları" vizyonlarını net bir şekilde ifade etmeye ve "Yatırımcılar" tarafından ortaya atılan potansiyel endişeleri gidermeye teşvik edin."

Geri Bildirim ve Yansıma (15 dakika):

- Her saha seansından sonra, bir geri bildirim turunu kolaylaştırın. Hem "Kuruculardan" hem de "Yatırımcılardan" yapıcı geri bildirimleri teşvik edin.
- " Atış etkinliğini artırmaya yönelik güçlü yönleri, iyileştirme alanlarını ve stratejileri tartışın.

Müzakere Simülasyonu (20 dakika):

- Rollerini değiştirin, "Yatırımcılar" "Kurucu" olur ve bunun tersi de geçerlidir.
- "Kurucular" finansman için pazarlık ederken, "Yatırımcılar" teklifleri değerlendirir ve şartları müzakere eder. Gerçekçi müzakere taktiklerini teşvik edin ve kazan-kazan sonuçlarını vurgulayın.

GEREKLI ZAMAN

90 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

"Mükemmel Adım" alıştırması, tümü müreffeh bağış toplama girişimleri için vazgeçilmez olan iletişim, ikna, müzakere ve esneklik gibi önemli yetenekleri geliştirme hedefiyle yönlendirilir. Sürükleyici rol yapma simülasyonları sayesinde katılımcılar, kendilerini gerçek saha ve müzakere senaryolarına kaptırır, pratik içgörülerini teşvik eder ve yatırımcıları büyüleme ve işletmeleri için finansman sağlama kapasitelerine duydukları güveni güçlendirir.

İş kavramlarının açık ve ikna edici bir şekilde ifade edilmesi, değer önermelerinin etkin bir şekilde iletilmesi, finansman koşullarının ustaca müzakere edilmesi ve geri bildirimde esnek uyum gibi belirli becerileri hedefleyen bu alıştırma, katılımcıları fon yaratmanın inceliklerinde gezinmek için gerekli olan çok yönlü araç setiyle donatıyor. İncelikle.

EGZERSIZIN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Değerlendirmek:

- Perde Kalitesi: Her perdenin netliğini, ikna ediciliğini ve tutarlılığını değerlendirin. "Kurucuların" değer tekliflerini ne kadar iyi ifade ettiklerini değerlendirin ve yatırımcı endişelerini giderin.

Müzakere Becerileri:

- Katılımcıların müzakere taktiklerini ve stratejilerini gözlemleyin.
- Yatırımcı çıkarlarını göz önünde bulundurarak girişimlerini savunabilme yeteneklerini değerlendirin.

Geri Bildirim Alımı:

- Katılımcıların geri bildirimleri nasıl aldıklarını ve sunum ve müzakere yaklaşımlarına nasıl entegre ettiklerini değerlendirin.
- Yapıcı eleştiriye açıklıklarını ve stratejileri uyarlama istekliliklerini değerlendirin.

Genel Performans:

- Katılımcıların hem atış hem de müzakere rollerindeki genel performansını göz önünde bulundurun.
- Bağış toplama stratejilerinde iyileştirme için güç alanlarını ve fırsatları belirleyin.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Sorulacak sorular:

- Saha, iş fikrini ve benzersiz değer teklifini etkili bir şekilde iletmi mi?
- Sahanın sorun beyanı, çözüm, pazar fırsatı ve etki gibi temel unsurları açıkça ifade edildi mi?
- Stajyer, saha oturumu sırasında yatırımcının gündeme getirdiği soru ve endişelere ne kadar iyi yanıt verdi?
- Stajyer sahayı sunarken güven, coşku ve tutku gösterdi mi?
- Stajyer, simülasyon sırasında yatırımcı ile finansman koşullarını ne kadar etkili bir şekilde müzakere etti?
- Stajyer, yatırımcının bakış açısını ve endişelerini anladığını gösterdi mi?
- Stajyer tarafından uygulanan müzakere taktikleri uygun muydu ve karşılıklı yarar sağlayan bir anlaşmaya varmaya elverişli miydi?
- Stajyer, alıştırma sırasında yatırımcı ve meslektaşları tarafından sağlanan geri bildirimlere ne kadar açıktı?
- Stajyer, yapıcı eleştiriyi atış ve müzakere stratejilerine dahil etme ve dahil etme konusunda istekli olduğunu gösterdi mi?
- Stajyer, alıştırma sırasında alınan geri bildirimlere dayanarak yaklaşımlarını ne kadar etkili bir şekilde uyarladı?
- Stajyer, egzersiz sırasında karşılaşılan geri bildirimlere ve zorluklara yanıt olarak esneklik ve olumlu bir tutum sergiledi mi?
- Stajyerin egzersiz sırasındaki performansının güçlü yönleri nelerdi?
- Stajyerin atış ve müzakere becerilerine göre hangi iyileştirme alanları belirlendi?
- Stajyer, alıştırma boyunca hedef iletişim, ikna, müzakere ve esneklik becerilerini ne kadar iyi gösterdi?
- Stajyerin performansına dayanarak, gelecekte bağış toplama stratejilerini geliştirmelerine yardımcı olmak için hangi eyleme geçirilebilir geri bildirim veya rehberlik sağlanabilir?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Bir katılımcının bakış açısına göre, "Mükemmel Adım" alıştırmasına katılmak, bağış toplama konusundaki atış ve müzakere anlayışımı derinden etkileyen dönüştürücü bir deneyimdi.

Saha hazırlık aşamasında, girişimimizin benzersiz değer önerisini ve potansiyel etkisini ifade etmek için ortağımla işbirliği yapmak sadece aydınlatıcı olmakla kalmadı, aynı zamanda ekip çalışması ve ortak vizyon duygusunu da teşvik etti. Seans sırasında sunumumuzu yaparken, iş fikrimizi sergilemenin heyecanıyla temperlenmiş bir sinirlilik dalgası yaşadım.

Hem akranlardan hem de eğitmenlerden geri bildirim almak, sahamız hakkındaki algımı şekillendirmede etkili oldu. Yapıcı eleştiri başlangıçta göz korkutucu gelse de, nihayetinde iyileştirme arzusunu ve etkili iletişimin nüansları için yeni keşfedilen bir takdiri körükledi. Müzakere simülasyonlarına geçerken, yatırımcının bakış açısıyla empati kurarken, girişimimizi savunmanın incelikleriyle boğuşurken buldum kendimi.

Müzakere süreci zorlu ama canlandırıcıydı, finansman tartışmalarında daha fazla güven ve incelikle gezinme kararlılığını ateşliyordu. Bir bilgilendirme ve tartışma ile sonuçlandırmak, egzersizi akranlarımla birlikte yansıtmak sadece sürekli öğrenmenin önemini pekiştirmekle kalmadı, aynı zamanda bir dostluk ve ortak büyüme duygusu aşıldı.

Genel olarak, alıştırma, ilk beyin fırtınası oturumlarından canlandırıcı müzakerelere kadar zengin bir deneyim yelpazesi sağladı ve derin bir güçlendirme duygusu ve gerçek dünyadaki bağış toplama zorluklarıyla başa çıkmaya hazır olma duygusuyla sonuçlandı.

EKLER



Saha Hazırlığı:

- Sorunu Tanımlayın: Başlangıç adreslerinizin sorunu vurgulayarak başlayın. Bu durumda, kırsal topluluklarda temiz içme suyuna erişim eksikliğini vurgulayarak sağlık sorunlarına ve çevresel bozulmaya yol açmaktadır.
- Benzersiz Değer Önerisi: Çözümünüzü mevcut alternatiflerden ayıran şeyleri açıkça ifade edin. EcoTech Çözümleri için, sürdürülebilir, uygun maliyetli ve çevre dostu olan su arıtımı için güneş enerjisinin kullanımını vurgulayın.
- Pazar Fırsatı: Çözümünüz için pazar fırsatı hakkında fikir verin. Hedef pazarın büyüklüğünü, büyüme potansiyelini ve ilgili eğilimleri veya demografiyi tartışın.
- İş modeli: Girişiminizin nasıl gelir elde etmeyi planladığını açıklayın. Örneğin, EcoTech Çözümleri, su arıtma sistemlerini devreye almak için STK'lar, hükümetler ve yerel topluluklarla ortaklık kurarak bir sosyal girişim modeli benimseyebilir.
- Etki: Girişiminizin potansiyel etkisini vurgulayın. Halk sağlığını iyileştirmek, karbon emisyonlarını azaltmak ve sürdürülebilir kalkınmayı teşvik etmek gibi çözümünüzün elde edebileceği olumlu sonuçları tartışın.
- Ekip: Kurucu ekibi ve ilgili uzmanlıklarını tanıttın. Ekibinizin iş planını başarılı bir şekilde yürütme yeteneğini gösteren nitelikleri, deneyimleri veya başarıları vurgulayın.
- Sorun: Potansiyel yatırımcılardan ne aradığınızı açıkça belirtin. Ürün geliştirme, stratejik ortaklıklar veya pazar genişlemesi için tohum finansmanı olsun, isteğinizin spesifik olduğundan ve girişiminizin büyüme hedefleriyle uyumlu olduğundan emin olun.

Pitch teslimat ipuçları:

- Yaklaşık 5-7 dakikalık bir perde süresini hedefleyerek özlü ve odaklanmış tutun. Sunumunuzu desteklemek için slayt veya prototip gibi görseller kullanın.
- Netlik, güven ve sorunsuz teslimat sağlamak için adınızı birden çok kez uygulayın.
- Onlar için en alakalı ve ilgi çekici yönleri vurgulayarak perdenizi hedef kitlenize göre uyarlayın.
- Saha sırasında ve sonrasında yatırımcıların sorularını yanıtlamaya ve endişelerini gidermeye hazır olun.



ALIŖTIRMA 13

GIRIŖIMCILIK İÇİN TEKNOLOJİDEN YARARLANMA 2



GİRİŞ

Günümüzün dijital çağında teknoloji, özellikle kadın girişimci adayları için işletmelerin başarısında çok önemli bir rol oynamaktadır. Bu alıştırma, katılımcıları süreçleri kolaylaştırabilecek, üretkenliği artırabilecek ve girişimlerinde büyümeyi teşvik edebilecek çeşitli teknoloji araçlarıyla tanıştırmayı amaçlamaktadır. Bu araçları birlikte keşfederek, kadın girişimcileri işlerinde teknolojiyi etkin bir şekilde kullanmak için ihtiyaç duydukları bilgi ve becerilerle güçlendirmeyi umuyoruz.

Amaç:

Bu alıştırmanın amacı, kadın girişimcileri web sitesi oluşturucular, sosyal medya yönetim platformları, proje yönetim araçları ve daha fazlası dahil olmak üzere farklı kategorilerdeki bir dizi teknoloji aracıyla tanıştırmaktır. Katılımcılar bu araçları uygulamalı olarak keşfetme, temel özelliklerini ve faydalarını anlama ve işletmeleri için potansiyel uygulamaları beyin fırtınası yapma fırsatına sahip olacaklar.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Giriş (5 dakika)

- Girişimcilikte teknolojinin önemini kısaca tanıttın.
- Oturumun amacını açıkla: işletmelerine fayda sağlayabilecek çeşitli teknoloji araçlarını keşfetmek.

Buzkırın Aktivitesi (10 dakika)

- Herkesi rahatlatmak ve meşgul etmek için hızlı bir buzkıran yapın. Örneğin, katılımcılar kendilerini kısaca tanıtabilir ve şu anda işlerinde kullandıkları bir teknoloji aracını (varsa) paylaşabilirler.

Alet Keşfi (20 dakika)

- Katılımcıları küçük gruplara ayırın (varsa).
- Önceden seçilmiş teknoloji araçlarının (ör. Web sitesi oluşturucular, sosyal medya yönetim platformları, proje yönetim araçları vb.) Bir listesini sağlayın. (Eki kontrol edin)
- Her gruba keşfedilecek bir veya iki araç atayın.
- Katılımcılara, temel özelliklere, kullanım kolaylığına ve işletmeleri için potansiyel faydalara odaklanarak atanan araç (lar) ı keşfetmek için yaklaşık 10 dakika harcamalarını söyleyin.

Araç Sunumu (15 dakika)

- Her grup, araştırdıkları araç (lar) a kısa bir genel bakış sunar.
- İçgörüler, artıları, eksileri ve uygulama için yenilikçi fikirleri paylaşmaya teşvik edin.

Soru-Cevap ve Tartışma (10 dakika)

- Sorular ve tartışmalar için zemini açın.
- Katılımcıların bu araçları işlerine nasıl entegre etmeyi düşündükleri hakkında kısa bir tartışmayı kolaylaştırın.
- Yaygın endişeleri veya yanlış anlamaları giderin.

Toplama (5 dakika)

- Oturumdan önemli çıkarımları özetleyin.
- Katılımcıları, işletmelerindeki teknoloji araçlarını keşfetmeye ve denemeye devam etmeye teşvik edin.
- Daha fazla öğrenme için kaynaklar veya sonraki adımlar sağlayın.

GEREKLI ZAMAN

60 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Bu alıştırma, katılımcıların teknolojinin girişimcilikteki rolü hakkındaki anlayışlarını iyileştirmeyi ve teknolojiden etkin bir şekilde yararlanma yeteneklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Artan verimlilik, iyileştirilmiş müşteri katılımı ve genişletilmiş pazar erişimi gibi teknolojiyi işlerine entegre etmenin potansiyel faydalarını vurgulayarak katılımcıları motive edin.

Ayrıca, farklı teknoloji araçlarını ve bunların işlevlerini tanımak ve bu araçları uygulamak için yenilikçi yollar beyin fırtınası yaparken eleştirel düşünmeyi ve yaratıcılığı teşvik ederken hangi araçların iş ihtiyaçları ve hedefleriyle en iyi uyum sağladığını değerlendirme yeteneği sağlamak.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- Araç keşif ve sunum oturumları sırasında katılımcıların katılımını ve aktif katılımını değerlendirin.
- Tartışmalar sırasında katılımcılar tarafından paylaşılan içgörü ve fikirlerin kalitesini değerlendirin.
- Katılımcılardan atölye ile ilgili deneyimleri ve işletmelerindeki teknoloji araçlarını daha fazla keşfetmek ve uygulamak için ihtiyaç duyabilecekleri ek destek veya kaynaklar hakkında geri bildirim toplayın.

Değerlendirme Soruları:

- Egzersizi tamamladıktan sonra teknolojinin girişimcilikteki rolünü anladığınızdan ne kadar eminsiniz?
- Oturum sırasında teknoloji araçlarını keşfetme sürecini nasıl buldunuz? Etkinlikte aktif olarak yer aldığınızı hissettiniz mi?
- Dikkatinizi çeken veya ilginizi çeken herhangi bir özel araç veya özellik var mıydı?
- Seans sırasında soru sorarken veya düşüncelerinizi paylaşırken kendinizi rahat hissettiniz mi?
- Araç keşif ve sunum oturumundan önemli çıkarımlarınız nelerdi?
- İşletmenizdeki teknoloji araçlarını uygulamak için herhangi bir yeni fikir veya yenilikçi fikir keşfettiniz mi?
- Bu araçların iş operasyonlarınıza nasıl fayda sağlayabileceğine dair anlayışınıza ne kadar güveniyorsunuz?
- Genel olarak, egzersizle ilgili deneyiminizi nasıl değerlendirirsiniz? Hangi yönleri en değerli buldunuz?
- Oturum sırasında belirlediğiniz herhangi bir zorluk veya iyileştirme alanı var mıydı?
- Bugün tartışılan teknoloji araçlarını daha fazla araştırmak ve uygulamak için hangi ek desteğe veya kaynaklara ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsunuz? Gelecekte hakkında daha fazla bilgi edinmek istediğiniz belirli araçlar veya konular var mı?
- Öğrenilen kavramları ve araçları iş uygulamalarınıza dahil etme konusunda kendinize ne kadar güveniyorsunuz?
- Eğitimci veya kolaylaştırıcının, işinizde teknolojiyi uygulamada başarılı olmanıza yardımcı olmak için sürekli destek veya mentorluk sağlayabileceğini nasıl düşünüyorsunuz?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Maria, kendi sürdürülebilir yaşam tarzı markası ecobloom'u kurmayı düşündüğü için girişimcilik için teknolojiden yararlanma tatbikatına katılmaktan heyecan duyuyordu. Kolaylaştırıcı, modern işletmelerde teknolojinin önemini ortaya koyarken, Maria, gelecekteki girişimi için önemini kabul ederek bilgiyi hevesle emdi.

Buzkıran Etkinliği:

Buzkıran faaliyeti sırasında Maria, diğerlerinin işlerinde mevcut teknoloji araçlarını kullanmalarını paylaşıırken dikkatle dinledi. Hikayelerinden ilham aldı ve benzer araçların gelecekteki çabalarına nasıl fayda sağlayabileceğini öğrenmeye hevesliydi.

Alet Keşfi:

Maria'nın grubu iki aracı keşfetmekle görevlendirildi: Canva ve Mailchimp. Canva'ya daldıkça, Maria'nın heyecanı, EcoBloom için görsel olarak çekici marka malzemeleri yaratma potansiyelini fark ettikçe arttı. Mailchimp'e geçtiklerinde Maria, müşteri iletişimini ve pazarlama kampanyalarını yönetme yetenekleriyle ilgisini çekti.

Materyal Sunumu: Sunum oturumu sırasında Maria, grubunun Canva ve Mailchimp'e genel bakışına aktif olarak katkıda bulundu. Canva'nın tasarım özelliklerine duyduğu coşkuyu paylaştı ve ecobloom'u tanıtmak için Mailchimp'in e-posta pazarlama işlevselliğinden yararlanmak için beyin fırtınası yaptı.

Soru-Cevap ve Tartışma: Maria, Soru-Cevap oturumuna hevesle katılarak Mailchimp'i e-ticaret platformları ve sosyal medya kanallarıyla entegre etme konusunda düşünceli sorular sordu. Ayrıca, teknoloji araçlarının sürdürülebilir yaşam tarzı markasını piyasaya sürmedeki potansiyel zorlukların üstesinden gelmesine nasıl yardımcı olabileceği konusunda tartışmalara katıldı.

Tamamla: Çalıştay sona erdiğinde Maria, girişimcilik için teknoloji araçlarını keşfetmekten elde edilen değerli içgörülerini yansıttı. İş fikirlerini hayata geçirmek için teknolojiden yararlanma yeteneğinden daha emin hissetti ve Ecobloom'u başlatma yolculuğuna devam etmekten heyecan duyuyordu.

Genel olarak Maria, etkinlikle ilgili deneyimini çok olumlu değerlendirdi. Girişimci hayallerini gerçekleştirmede çok önemli bir rol oynayacaklarını bilerek, teknoloji araçlarının uygulamalı keşfini ilham verici ve güçlendirici buldu. İleriye baktığımızda Maria, girişimcilik yolculuğuna çıkarken yeni teknolojileri öğrenmeye ve keşfetmeye devam etmek için motive oldu.

EK1- MATERYAL LİSTESİ

- Web Sitesi Oluşturucular:
 - Wix
 - Squarespace
 - WordPress
 - Shopify
- Sosyal Medya Yönetimi:
 - Hootsuite
 - Buffer
 - Sprout Social
 - Later
- Proje Yönetimi:
 - Trello
 - Asana
 - Monday.com
 - ClickUp
- İletişim ve İş birliği:
 - Slack
 - Microsoft Teams
 - Zoom
 - Google Workspace
- Email Marketing:
 - Mailchimp
 - Constant Contact
 - ConvertKit
 - AWeber
- Halkla İlişkiler Yönetimi (İK):
 - HubSpot CRM
 - Salesforce
 - Zoho CRM
 - Pipedrive
- Muhasebe ve finans:
 - QuickBooks Online
 - Xero
 - FreshBooks
 - Wave Financial
- Grafik Tasarımı:
 - Canva
 - Adobe Spark
 - PicMonkey
 - Crello
- Analitik ve İçgörüler:
 - Google Analytics
 - Facebook Business Manager
 - LinkedIn Analytics
 - Twitter Analytics

EK 1 – MATERYAL LİSTESİ

- E-ticaret Platformları:
 - Etsy
 - Big Cartel
 - WooCommerce
 - Magento
- Sanal Etkinlik Platformları:
 - Hopin
 - Remo
 - Zoom
 - Airmeet
- Müşteri Destek ve Yardım masası:
 - Zendesk
 - Freshdesk
 - Help Scout
 - Intercom
- İçerik oluşturma ve Pazarlama:
 - BuzzSumo
 - SEMrush
 - Grammarly
 - CoSchedule

Bu araçlar, bir işletmeyi yürütmek ve büyütmek için gerekli olan bir dizi işlevi kapsar. Katılımcıları oturum sırasında bu araçları daha fazla keşfetmeye ve hangilerinin kendi özel iş ihtiyaçları ve hedefleriyle en iyi şekilde uyumlu olduğunu görmeye teşvik edin.

EK 2 – EKSTRA KAYNAKLAR

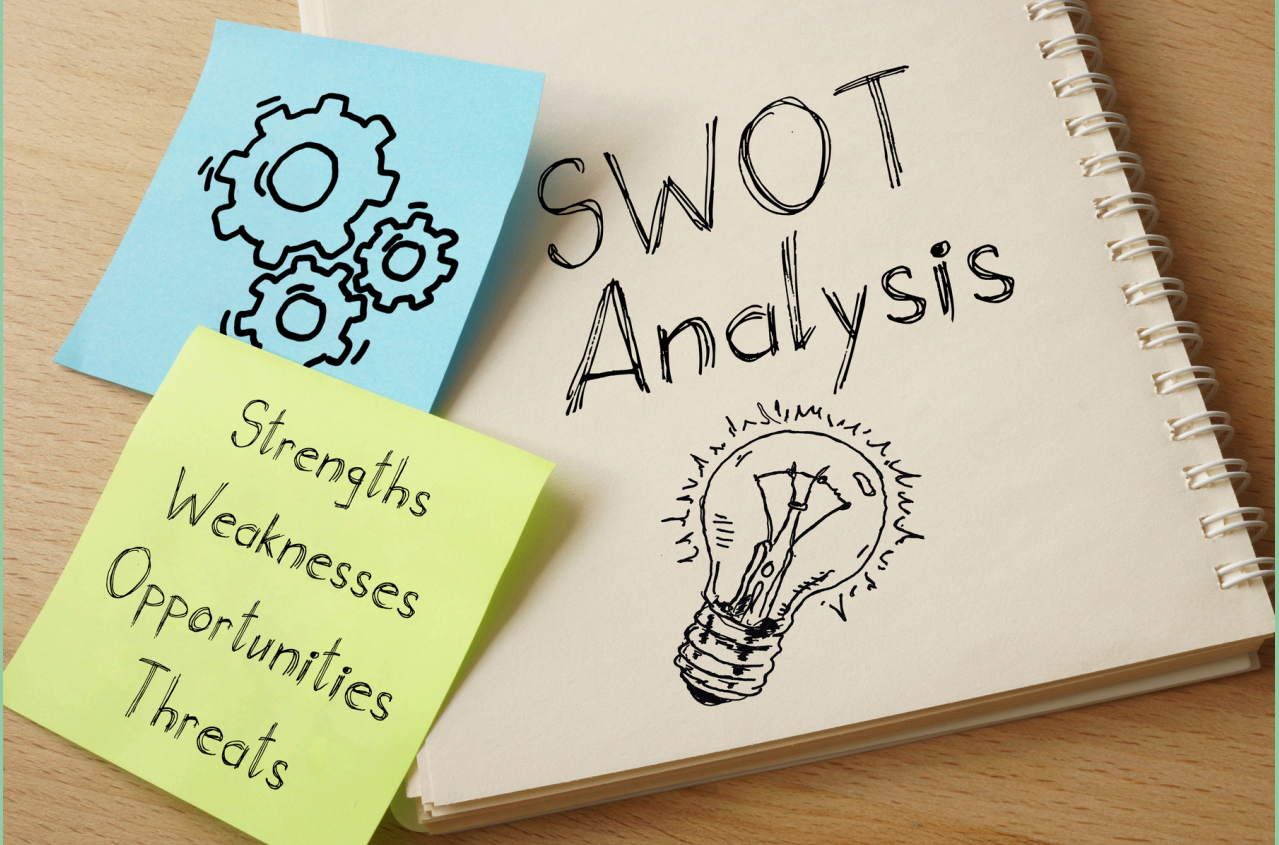
- Çevrimiçi Eğitimler ve Kurslar:
 - Udemy, Coursera ve LinkedIn Learning gibi platformlar, girişimcilik için belirli teknoloji araçlarını ve dijital becerileri kullanma konusunda çok çeşitli kurslar sunar.
 - Web sitesi geliştirme, sosyal medya pazarlaması, proje yönetimi ve daha fazlası gibi konularda kurslar arayın.
- Teknoloji Blogları ve Web Siteleri:
 - Girişimcilikle ilgili teknoloji trendleri ve araçlarıyla ilgili en son güncellemeler için TechCrunch, Mashable ve Wired gibi teknoloji bloglarını ve web sitelerini takip edin.
 - Yeni araçlar ve stratejilerden haberdar olmak için haber bültenlerine veya RSS yayınlarına abone olun.
- Topluluk Forumları ve Grupları:
 - Reddit'in r / Girişimcisi veya Ağ oluşturma, akran desteği ve teknoloji araçları ve girişimcilik üzerine tartışmalar için Teknoloji kullanan Kadınlar gibi çevrimiçi topluluklara ve forumlara katılın.
 - Grup tartışmalarına katılın, sorular sorun ve diğer girişimcilerle deneyimlerini paylaşın.
- Kitaplar ve Yayınlar:
 - Teknoloji odaklı işletmeler kurma ve ölçeklendirme hakkında fikir edinmek için Eric Ries'in "Yalın Başlangıç" veya Steve Blank ve Bob Dorf'un "Başlangıç Kullanım Kılavuzu" gibi girişimcilik ve teknoloji üzerine kitapları keşfedin.
 - Girişimci veya Inc. gibi iş dergilerine abone olun. iş başarısı için teknolojiden yararlanmaya ilişkin makaleler ve vaka çalışmaları için.

Katılımcıları bu kaynakları keşfetmeye ve girişimcilik için teknolojiyi kullanma becerilerini öğrenmeye ve geliştirmeye devam etmek için proaktif adımlar atmaya teşvik edin.



ALIŖTIRMA 14

SWOT ANALIZI VE STRATEJİ GELİŖTİRME



GİRİŞ

Bu çalıştayda, sürdürülebilir girişimcilik için çok önemli olan temel bir çerçeve olan SWOT analizinin stratejik dünyasına giriyoruz. Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditlerin kısaltması olan SWOT, girişimlerin başarısını etkileyen iç ve dış faktörleri değerlendirmek için yapılandırılmış bir yaklaşım sağlar. Sürdürülebilir girişimcilik bağlamında, SWOT analizi, dayanıklılığı ve uzun ömürlülüğü teşvik etmede hayati bir rol oynar.

Girişimciler, bu bileşenleri sistematik olarak inceleyerek yalnızca büyüme ve yenilik yollarını belirlemekle kalmaz, aynı zamanda riskleri azaltabilir ve zorlukları çevresel ve sosyal düşüncelerle uyumlu bir şekilde ele alabilirler. Bu, girişimlerin sadece kısa vadede değil, uzun vadede de değer yaratmasını sağlayarak hem işletmenin hem de daha geniş ekosistemin sürdürülebilirliğine katkıda bulunur.

Bu oturum boyunca, sürdürülebilir girişimcilik bağlamında SWOT analizinin nasıl etkili bir şekilde uygulanacağını keşfedeceğiz ve sizi hem iş başarısını hem de olumlu toplumsal etkiyi yönlendiren bilinçli kararlar vermeniz için bilgi ve becerilerle donatacağız.

Amaç: Katılımcıları SWOT analizi çerçevesine alıştırmak ve belirli bir senaryo için bir SWOT grafiği oluşturmada onlara rehberlik etmek, ardından tartışma ve stratejik öneriler sunmak.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Giriş (10 dakika):

- Katılımcıları selamlayın ve çalıştayın amacını tanıtır: SWOT analizi çerçevesini anlamak ve uygulamak.
- İşletmeler için stratejik planlamada SWOT analizinin önemini açıkla.

Grup Oluşturma ve Senaryo Sunumu (10 dakika):

- Katılımcıları 2-3 kişiden oluşan küçük gruplara ayırın.
- Senaryonun basılı kopyalarını her gruba dağıtın.
- Arka plan bilgileri, hedefler ve girişimin mevcut piyasa konumu dahil olmak üzere senaryoyu kısaca açıklayın.

SWOT Analizi (30 dakika):

- Her gruba tablo biçiminde bir SWOT analizi şablonu sağlayın. (Ek 1)
- Katılımcılara, sağlanan senaryoya göre SWOT grafiğini birlikte doldurmalarını söyleyin. (Ek 2)
- Girişimin güçlü, zayıf yönlerini, fırsatlarını ve tehditlerini kullanarak onları her kategori için beyin fırtınası yapmaya ve ilgili faktörleri belirlemeye teşvik edin.
- Rehberlik etmek ve soruları cevaplamak için gruplar arasında dolaşın.

Tartışma ve Strateji Geliştirme (30 dakika):

- Her grubun tamamlanmış SWOT analizini katılımcıların geri kalanına sunduğu bir tartışmayı kolaylaştırın.
- Diğer grupları soru sormaya ve geri bildirim sağlamaya teşvik edin.
- SWOT analizi bulgularına dayanarak stratejik öneriler geliştirmeye yönelik tartışmayı yönlendirin. Güçlü yönlerden yararlanmayı, zayıf yönleri ele almayı, fırsatlardan yararlanmayı ve tehditleri azaltmayı vurgulayın.

Yansıma ve Uygulama (10 dakika):

- Katılımcıların alıştırmadan ortak temaları ve içgörülerini analiz ettiği bir yansıma oturumuna liderlik edin.
- Öğrenilen kavramların gerçek dünyadaki girişimcilik çabalarında nasıl uygulanabileceğini tartışın.

Sonuç (5 dakika):

- Atölyeden önemli çıkarımları özetleyin.
- Katılımcıları girişimci girişimlerinde SWOT analizi yapmaya devam etmeye teşvik edin.

GEREKLI ZAMAN

90 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Bu alıştırma, katılımcıları pratik stratejik analiz ve planlamaya dahil etmeyi ve varsayımsal bir girişim senaryosunda içsel güçlü, zayıf yönlerin yanı sıra dış fırsatları ve tehditleri belirleme konusunda uygulamalı deneyim sunmayı amaçlamaktadır.

Katılımcılar, SWOT çerçevesini uygulayarak stratejik düşünme, problem çözme ve karar verme becerilerini geliştirirken, küçük gruplar içinde işbirliğini ve iletişimi teşvik ederler.

Bu alıştırma, katılımcıları girişimciliğin karmaşıklıklarında gezinmek için gereken temel becerilerle donatarak, bilinçli stratejik kararlar almalarını ve iş başarısı için eyleme geçirilebilir öneriler geliştirmelerini sağlar.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- SWOT Analizinin Bütünlüğü ve Alaka Düzeyi:
 - Her grup tarafından oluşturulan SWOT grafiklerinin eksiksizliğini ve alaka düzeyini değerlendirin.
 - Belirlenen güçlü, zayıf yönlerin, fırsatların ve tehditlerin verilen senaryoyu doğru bir şekilde yansıtır yansıtmadığını ve kanıtlarla desteklenip desteklenmediğini değerlendirin.
- Kursiyerler için Sorular:
 - Grubunuz, SWOT çizelgesini doldururken girişimin tüm yönlerini iyice değerlendirdi mi?
 - Belirlenen güçlü ve zayıf yönler, girişimin hedeflerine ve pazar konumuna özgü ve ilgili miydi?
 - Tespit edilen fırsatların ve tehditlerin gerçekçi ve etkili olmasını nasıl sağladınız?
- Stratejik Tavsiyelerin Kalitesi:
 - Her grup tarafından önerilen stratejik tavsiyelerin kalitesini ve uygulanabilirliğini değerlendirin.
 - Önerilerin güçlü yönlerden etkili bir şekilde yararlanıp yararlanmadığını, zayıf yönleri ele alıp almadığını, fırsatlardan yararlanıp yararlanmadığını ve SWOT analizinde tanımlanan tehditleri azaltıp azaltmadığını düşünün.
- Kursiyerler için Sorular:
 - Grubunuz hangi stratejik tavsiyelere odaklanacağına nasıl öncelik verdi?
 - Önerilen öneriler eyleme geçirilebilir miydi ve girişimin hedefleriyle uyumlu muydu?
 - Grubunuz tavsiyelerin uygulanmasında olası riskleri ve zorlukları göz önünde bulundurdu mu?
- Katılım ve Katılım Düzeyi:
 - Egzersiz sırasında gruplar içindeki katılım ve katılım düzeyini gözlemleyin.
 - Grup üyelerinin SWOT analizine ve stratejik planlama tartışmalarına ne kadar aktif katkıda bulunduğuna dikkat edin.
- Kursiyerler için Sorular:
 - Grubunuzun her bir üyesi SWOT analizi ve stratejik planlama tartışmalarına aktif olarak katkıda bulundu mu?
 - Grubunuz karar verirken tüm bakış açılarının dikkate alınmasını nasıl sağladı?
 - Grubunuz işbirliğini ve katılımı teşvik etmek için hangi stratejileri kullandı?

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

- Sunumların Netliği ve SWOT Analizi Kavramlarının Uygulanması:
 - Grup tartışmaları sırasında sunumların netliği ve SWOT analizi kavramlarının uygulanması hakkında geri bildirim sağlayın.
 - Grupların SWOT analizi bulgularını ve stratejik önerilerini katılımcıların geri kalanına etkin bir şekilde iletip iletmediğini değerlendirin.
- Kursiyerler için Sorular:
 - Grubunuz, SWOT analizi bulgularınızın katılımcıların geri kalanına net bir şekilde iletilmesini nasıl sağladı?
 - Sunum sırasında stratejik önerilerinizi ifade etmede herhangi bir zorluk var mıydı?
 - SWOT analizi sonuçlarının ve tavsiyelerinin etkili bir şekilde iletilmesinde ne gibi iyileştirmeler yapılabilir?
- Öğrenmenin Yansıması ve Uygulanması:
 - Katılımcıları öğrenmeleri üzerinde düşünmeye ve alıştırmadan elde edilen içgörülerini belirlemeye teşvik edin.
 - Öğrenilen kavramların gerçek dünyadaki girişimcilik bağlamlarında nasıl uygulanabileceğini tartışın.
- Kursiyerler için Sorular:
 - SWOT analizini yürütmekten ve stratejik öneriler geliştirmekten ne gibi içgörüler elde ettiniz?
 - Gelecekteki girişimcilik çabalarında öğrenilen kavramları nasıl uygulamayı düşünüyorsunuz?
 - Gerçek dünyadaki durumlarda SWOT analizi ve stratejik planlama kavramlarının uygulanmasında hangi zorlukları öngörüyorsunuz ve bunların üstesinden nasıl gelmeyi planlıyorsunuz?

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

SWOT Analizinin Bütünlüğü ve Alaka Düzeyi:

Katılımcı Yanıtı: "Grubumuz, yenilikçi iş modelimiz gibi güçlü yönleri, lojistik zorluklar gibi zayıf yönleri, büyüyen çevrimiçi gıda pazarındaki fırsatları ve yerleşik rakiplerin tehditlerini belirleyerek gıda dağıtım başlangıç senaryosunu kapsamlı bir şekilde analiz etti."

Stratejik Tavsiyelerin Kalitesi:

Katılımcı Yanıtı: "Teslimat yollarını optimize etmek için teknolojiye yatırım yapmak ve girişimin hedefleriyle uyumlu olarak üçüncü taraf teslimat hizmetleriyle ortaklıklar kurmak gibi eyleme geçirilebilir öneriler önerdik."

Katılım ve Katılım Düzeyi:

Katılımcı Yanıtı: "Her grup üyesi aktif olarak katkıda bulundu, işbirliğini teşvik etti ve anlayışlı fikirler ve öneriler üretti."

Sunumların Netliği ve SWOT Analizi Kavramlarının Uygulanması:

Katılımcı Yanıtı: "Noktalarımızı etkili bir şekilde göstermek için senaryodan görsel yardımlar ve örnekler kullanarak bulgularımızı net bir şekilde sunduk."

Öğrenmenin Yansıması ve Uygulanması:

Katılımcı Yanıtı: "Bu çalıştay girişimcilikte stratejik analiz anlayışımı güçlendirdi. İş hedeflerine ulaşmak için gelecekteki girişimlerde SWOT analizi kavramlarını uygulamayı planlıyorum."

EK 1: AÇIKLAMALI SWOT TABLOSU

Güçler	Zayıf Yönler	Fırsatlar	Zorluklar
- Girişime elverişli iç faktörler	- Girişimin başarısını engelleyen iç faktörler	- Girişime fayda sağlayan dış faktörler	- Girişim için zorluklar veya riskler oluşturan dış faktörler
- Girişimin sahip olduğu avantajlar veya kaynaklar	- Girişimin kaynak veya yeteneklerden yoksun olduğu alanlar	- Girişimin yararlanabileceği pazar eğilimleri veya gelişmeler	- Rekabet baskıları veya piyasa riskleri
- Girişimi rakiplerinden ayıran olumlu yönler	- Girişimin karşılaşılabileceği zorluklar veya sınırlamalar	- Büyüme veya genişleme için yeni olanaklar	- Sektördeki engeller veya olası aksamalar

EK 1: SWOT TABLOSU

.....

Güçler	Zayıf Yönler	Fırsatlar	Zorluklar

EK 2: SENARYO

Bir metropolde bir gıda dağıtım başlangıcı başlatmayı planlayan bir grup girişimci girişimcisiniz. Girişim, 30 dakika içinde müşterilerin kapılarına teslim edilen yerel restoranlardan gurme yemeklerin eşsiz bir karışımını sunarak gıda dağıtım endüstrisinde devrim yaratmayı amaçlıyor.

Kurucular ilk finansmanı sağladılar ve girişimi başlatmaya hazırlar.

Hedefler:

- Müşterilere uygun ve verimli bir yemek dağıtım hizmeti sunun.
- Çok çeşitli yüksek kaliteli yemekler sunmak için çok çeşitli yerel restoranlarla ortak olun.
- Rekabetçi gıda dağıtım pazarında güçlü bir marka varlığı ve müşteri sadakati oluşturun.

Mevcut Piyasa Pozisyonu:

Şehirdeki gıda dağıtım pazarı, endüstriye hakim birkaç yerleşik oyuncuyla oldukça rekabetçidir. Yemek dağıtım hizmetlerine olan talep artarken, müşteriler uzun teslimat süreleri ve sınırlı menü seçeneklerinden memnuniyetsizliklerini dile getirdiler.

Not: Katılımcılar bu senaryoyu SWOT analizlerinin temeli olarak kullanmalı, başlangıç girişiminin içsel güçlü ve zayıf yönlerini, ayrıca pazardaki dış fırsatları ve tehditleri belirlemelidir. Daha sonra, girişimin hedeflerine ulaşmak için güçlü yönlerden yararlanmak, zayıf yönleri ele almak, fırsatları değerlendirmek ve tehditleri azaltmak için stratejik öneriler geliştirebilirler.



ALİŖTIRMA 15

SÜRDÜRÜLEBİLİR GİRİŖİMCİLİK 2



GİRİŞ

Sürdürülebilir girişimcilik, özünde, iş zekasının çevresel ve toplumsal sorumlulukla kaynaşmasını somutlaştırır. Gezegenin ve sakinlerinin refahına aktif olarak katkıda bulunurken ekonomik değer yaratan girişimler yaratma ve yönetme pratiğini kapsar. Günümüzün dinamik iş ortamında, işletmeler acil çevresel ve sosyal zorlukları ele almak için artan baskıyla karşı karşıya kaldıklarından, sürdürülebilir girişimcilik sadece bir seçenek değil, bir zorunluluktur.

Bu gelişmiş alıştırmada katılımcılar, sürdürülebilir girişimcilik alanına girerek ilkelerini, zorluklarını ve fırsatlarını keşfedecekler. Sadece başarılı sürdürülebilir işletmelerin vaka çalışmalarını analiz etmekle kalmayacak, aynı zamanda sürdürülebilirliği kendi girişimci girişimlerine entegre etmek için eyleme geçirilebilir planlar geliştirme yolculuğuna çıkacaklar. Sürdürülebilir girişimciliğin özünü anlayarak ve onu pratik stratejilere dönüştürerek katılımcılar, çevrelerindeki dünya üzerinde olumlu bir etki yaratırken modern işin karmaşıklıklarında gezinmek için donanımlı olacaklar.

Amaç: Genç kadınları sürdürülebilirliği girişimci girişimlerine entegre etmek için pratik stratejilerle donatmak ve onları uygulamaya yönelik eyleme geçirilebilir planlar geliştirmeleri için güçlendirmek.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

1. Katılımcıları küçük gruplara ayırarak başlayın (2-3), geçmişlerde ve perspektiflerde çeşitlilik sağlayın.
2. Sürdürülebilir girişimcilik için eyleme geçirilebilir planlar geliştirmenin önemini vurgulayarak alıştırmaya genel bir bakış sağlayın.
3. Sağlanan örneklerde alaka düzeyi ve çeşitliliği sağlayarak sürdürülebilir işletmelerin vaka çalışmalarını her gruba dağıtın. Örnekler arasında yenilenebilir enerji, sürdürülebilir moda, çevre dostu tüketici ürünleri veya topluluk ihtiyaçlarını karşılayan sosyal girişimler yer alabilir.(Alıştırmada kullanılacak vaka çalışmaları için ek 1'i kontrol edin)
4. Grupların vaka çalışmalarını kapsamlı bir şekilde analiz etmeleri ve sürdürülebilir uygulamalara ilişkin içgörüler çıkarmaları için yeterli zaman ayırın. (30 dakika)
5. Aktif katılımı ve diyalogu teşvik ederek her grup içinde işbirliğine dayalı tartışmaları kolaylaştırın: Girişimcilik girişimlerimizin benzersiz ihtiyaçları ve hedefleri ile uyumlu hale getirmek için vaka çalışmalarında belirlenen sürdürülebilir uygulamalara nasıl öncelik verebiliriz?
6. Sürdürülebilirliği hem iç hem de dış girişimlerimize entegre etmeye yönelik potansiyel engelleri veya direnci aşmak için hangi stratejileri uygulayabiliriz? Sürdürülebilir girişimcilik eylem planımızın uygulanmasını desteklemek için grubumuzdaki uzmanlık ve kaynakları hangi yollarla kullanabiliriz?
7. Vaka çalışmalarını analiz ettikten sonra, katılımcıları eylem planlama aşamasına geçişte yönlendirin. Ölçülebilir hedefler belirlemek, kaynakları ve destek ağlarını belirlemek ve zaman çizelgeleri oluşturmak da dahil olmak üzere katılımcıların eylem planlarını geliştirmelerine yardımcı olacak bilgi istemleri ve şablonlar sağlayın. (Şablon için Ek 2'yi kontrol edin)
8. Katılımcıları, sürdürülebilir uygulamaları kendi girişimlerine nasıl entegre edebilecekleri konusunda yaratıcı ve gerçekçi düşünmeye teşvik edin. Eylem planlama sürecinde gerektiği şekilde destek ve rehberlik sunun.
9. Her grubun eylem planlarını katılımcıların geri kalanına sunması, akran öğrenimini ve geri bildirimini teşvik etmesi için zaman ayırın.

GEREKLI ZAMAN

30 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Bu alıştırma, katılımcıların günümüz iş dünyasında hayati bir beceri olan sürdürülebilir girişimcilik anlayışını geliştirmeyi amaçlamaktadır.

Katılımcılar, gerçek dünyadaki örnekleri keşfederek ve sürdürülebilir uygulamaları belirleyerek sürdürülebilirliği kendi girişimlerine entegre etme yeteneklerini geliştirecek, böylece pazar çekiciliğini ve uzun vadeli başarılarını geliştireceklerdir.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Egzersizin sonuçlarını ve katılımcıların materyalle etkileşimini etkin bir şekilde değerlendirmek için şu adımları izleyin:

Gözlem: Katılımcılar arasında katılım, katılım ve işbirliği düzeylerini belirterek grup dinamiklerini izleyin. İlgi ve katılımı ölçmek için beden dili ve jestler gibi sözel olmayan ipuçlarını gözlemleyin.

Sorgulama: Katılımcıların vaka çalışmaları hakkındaki anlayışlarını ve belirledikleri sürdürülebilir uygulamaları değerlendirmek için sondalama soruları sorun. Gibi sorular sorarak eleştirel düşünmeyi ve düşünmeyi teşvik edin:

- "Sürdürülebilir uygulama seçiminizin ardındaki mantığı açıklayabilir misiniz?"
- "Bu uygulamaların uzun vadeli iş başarısına katkıda bulunmasını nasıl bekliyorsunuz?"
- "Bu uygulamaları gerçek dünya girişimcilik bağlamında uygularken ne gibi zorluklar ortaya çıkabilir?"

Geri bildirim: Egzersiz sırasındaki performanslarına ve katkılarına göre bireylere ve gruplara yapıcı geri bildirim sağlayın. Güçlü yönleri vurgulayın, iyileştirme için özel öneriler sunun ve katılımcıları öğrendiklerini düşünmeye ve bunları girişimcilik çabalarına nasıl uygulayacaklarını düşünmeye teşvik edin.

Yansıma:

- Katılımcıların sürdürülebilir girişimcilik ilkelerinin kendi isteklerine uygunluğunu yansıtabilecekleri destekleyici bir ortam yaratın. Sürdürülebilir uygulamaları girişimlerine nasıl entegre edebileceklerini düşünmeleri ve topluluklarına ve çevreye olumlu katkıda bulunmaları için onları teşvik edin.

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Sürdürülebilir Uygulamalara Öncelik Vermek: Grubum, vaka çalışmalarında tanımlanan sürdürülebilir uygulamaları tartışıyor ve bunların girişimci girişimlerimizle alaka düzeylerini değerlendiriyor. Fizibilite ve potansiyel etki gibi faktörleri göz önünde bulundurarak hedeflerimiz ve değerlerimizle uyumlu uygulamalara öncelik veriyoruz.

Engelleri Aşmak: Potansiyel engelleri aşmak için stratejiler veya sürdürülebilirliği girişimlerimize entegre etmeye yönelik direnç hakkında beyin fırtınası yapıyoruz. Kaynak kısıtlamaları ve kültürel direniş gibi iç zorlukların yanı sıra pazar rekabeti ve düzenleyici engeller gibi dış zorluklara yönelik çözümleri araştırıyoruz.

Uzmanlık ve Kaynaklardan Yararlanma: Eylem planımızın uygulanmasını desteklemek için grubumuzdaki uzmanlık ve kaynaklardan yararlanıyoruz. İlgili deneyim veya bilgiye sahip bireyleri belirler ve sorumlulukları buna göre tahsis ederiz. Ayrıca endüstri ağları ve destek kuruluşları gibi dış kaynakları da araştırıyoruz.

Eylem Planlaması:

Sağlanan şablonu kullanarak grubum, sürdürülebilir uygulamaları girişimci girişimlerimize entegre etmek için bir eylem planı geliştiriyor. Eyleme geçirilebilir adımları, sorumlu tarafları, zaman çizelgelerini ve kaynak ihtiyaçlarını belirleyerek misyonumuz ve değerlerimizle uyumlu belirli, ölçülebilir hedefler belirleriz. Mevcut kaynaklarımızı ve kısıtlamalarımızı göz önünde bulundurarak eylem planımızın gerçekçi ve ulaşılabilir olmasını sağlıyoruz.

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Sürdürülebilir Uygulamaları Girişimci Girişimimize Entegre Etmek için Eylem Planı

Hedef:

Çevre dostu ambalaj çözümleri uygulayarak sürdürülebilir bir tedarik zinciri oluşturmak ve çevresel ayak izimizi azaltmak.

Uygulanacak Sürdürülebilir Uygulamalar:

1. Kaynak çevre dostu ambalaj malzemeleri
2. Verimli ambalaj tasarımı sayesinde israfı en aza indirin
3. Müşterileri sürdürülebilir paketleme seçenekleri konusunda eğitin

Kaynaklar ve Destek Ağları:

- Sürdürülebilir ambalaj tedarikçileri
- Çevre dostu uygulamaları teşvik eden endüstri dernekleri
- Sürdürülebilir ambalaj tasarımı için çevrimiçi kaynaklar

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

Eylem Adımları:

- Çevre dostu ambalaj tedarikçilerini araştırın ve tanımlayın (1-2. Haftalar, Tedarik Zinciri Yöneticisi).
- Tedarikçi örneklerini kalite ve sürdürülebilirlik açısından değerlendirin (1-2. Haftalar, Tedarik Zinciri Yöneticisi).
- Seçilen tedarikçilerle sözleşmeleri müzakere edin (2-3. Haftalar, Tedarik Zinciri Yöneticisi).
- Atık azaltma fırsatları için mevcut ambalajı değerlendirin (3-4. Haftalar, Ürün Geliştirme Ekibi).
- Yenilikçi ambalaj tasarımları üzerinde işbirliği yapın (3-4. Haftalar, Ürün Geliştirme Ekibi).
- Pilot testler yapın ve geri bildirim toplayın (4-5. Haftalar, Ürün Geliştirme Ekibi).
- Sürdürülebilir ambalaj konusunda eğitim materyalleri geliştirin (5-6. Haftalar, Pazarlama Ekibi).
- Sürdürülebilir mesajlaşmayı pazarlama materyallerine entegre edin (5-6. Haftalar, Pazarlama Ekibi).
- Müşteri katılımı girişimlerini başlatın (6-7. Haftalar, Pazarlama Ekibi).

Uygulama için Zaman Çizelgesi:

- 1-2. Hafta: Sürdürülebilir ambalaj tedarikçilerini araştırın ve seçin

- 3-4. Hafta: Verimli ambalaj tasarımı geliştirmek ve uygulamak

- 5-6. Hafta: Müşterileri sürdürülebilir paketleme seçenekleri konusunda eğitmek için pazarlama kampanyası başlatın

Değerlendirme ve İzleme:

- Metrikler: Ambalaj atıklarında azalma, sürdürülebilir ambalaj seçenekleri hakkında müşteri geri bildirimi

- İzleme: Paketleme süreçlerinin ve malzemelerinin düzenli olarak gözden geçirilmesi, sürdürülebilirlik girişimlerine müşteri yanıtının izlenmesi

- İzleme: Paketleme süreçlerinin ve malzemelerinin düzenli olarak gözden geçirilmesi, sürdürülebilirlik girişimlerine müşteri yanıtının izlenmesi

BİR KATILIMCININ CEVABINA BİR ÖRNEK

.....

Eylem Planı Sunumu:

Hedeflerimizi, stratejilerimizi ve beklenen sonuçlarımızı ifade ederek eylem planımızı katılımcıların geri kalanına sunuyoruz. Akranlarımızdan gelen geri bildirimleri ve yapıcı eleştirileri memnuniyetle karşılıyoruz ve planımızı güçlendirmek için öneriler ekliyoruz. Sürdürülebilirlik girişimlerimizin etkinliğini sağlamak için sürekli değerlendirme ve adaptasyonun önemini vurguluyoruz.

Yansıtma ve Değerlendirme:

Tatbikattan sonra sürdürülebilir girişimcilik ilkelerinin girişimcilik özelemlerimle olan ilişkisini düşünüyorum. Sürdürülebilir uygulamaları girişimime nasıl entegre edebileceğimi ve topluluğuma ve çevreye nasıl olumlu katkıda bulunabileceğimi düşünüyorum. Sürdürülebilir girişimcilik için eyleme geçirilebilir stratejiler geliştirmek için gerçek dünya örneklerinden öğrenme ve diğer katılımcılarla işbirliği yapma fırsatını takdir ediyorum.

EK 1: VAKA ÇALIŞMALARI

Örnek Olay 1:

Yunanistan'ın Atina kentinde, göçmenleri desteklemeye adanmış bir dernek, Filistinli kadınların mutfak yeteneklerini sergileyen eşsiz bir girişime öncülük etti. Dernek, etkinlikler düzenlerken, evde geleneksel Filistin yemekleri hazırlayan ve onları gelir elde etmek için etkinliklere getiren bu kadınlara ikramları emanet ediyor. Bu girişim sadece göçmen kadınlara ekonomik fırsatlar sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda Filistin kültürünü kutluyor ve toplum entegrasyonunu teşvik ediyor. Kültürel koruma, ekonomik güçlendirme ve sosyal içermeyi teşvik ederek, bu catering hizmeti, sürdürülebilir girişimcilik ilkelerini çeşitli ve canlı bir şehir manzarasında somutlaştırır.

Bu vaka çalışmasının sürdürülebilir uygulamaları şunları içerir:

Yerel Tedarik: Catering hizmeti, malzemeleri yerel olarak tedarik ederek ulaşım ile ilişkili karbon ayak izini azaltır ve yerel çiftçileri ve pazarları destekler.

Evde Pişirme: Evde pişirme kullanımı, tipik olarak ticari mutfaklarda oluşan atıkları en aza indirir ve kaynak verimliliğini artırır.

Kültürel Koruma: Girişim, kültürel çeşitliliğin takdir edilmesini teşvik ederek ve geleneksel tariflerin ve pişirme tekniklerinin korunmasını teşvik ederek Filistin mutfak mirasını kutluyor.

Ekonomik Güçlendirme: Filistinli göçmen kadınlara gelir getirici fırsatlar sunarak, catering hizmeti göçmen topluluklar içinde ekonomik dayanıklılığı ve güçlenmeyi teşvik ediyor.

Sosyal İçerme: Girişim, göçmen kadınları yemek işine dahil ederek sosyal entegrasyonu teşvik ediyor ve farklı topluluklar arasında kültürler arası anlayışı ve empatiyi teşvik ediyor.

EK 1: VAKA ÇALIŞMALARI

Örnek Olay 1:

Yunanistan'ın Atina kentinde, göçmenleri desteklemeye adanmış bir dernek, Filistinli kadınların mutfak yeteneklerini sergileyen eşsiz bir girişime öncülük etti. Dernek, etkinlikler düzenlerken, evde geleneksel Filistin yemekleri hazırlayan ve onları gelir elde etmek için etkinliklere getiren bu kadınlara ikramları emanet ediyor. Bu girişim sadece göçmen kadınlara ekonomik fırsatlar sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda Filistin kültürünü kutluyor ve toplum entegrasyonunu teşvik ediyor. Kültürel koruma, ekonomik güçlendirme ve sosyal içermeyi teşvik ederek, bu catering hizmeti, sürdürülebilir girişimcilik ilkelerini çeşitli ve canlı bir şehir manzarasında somutlaştırır.

Bu vaka çalışmasının sürdürülebilir uygulamaları şunları içerir:

- Yerel Tedarik: Catering hizmeti, malzemeleri yerel olarak tedarik ederek ulaşım ile ilişkili karbon ayak izini azaltır ve yerel çiftçileri ve pazarları destekler.
- Evde Pişirme: Evde pişirme kullanımı, tipik olarak ticari mutfaklarda oluşan atıkları en aza indirir ve kaynak verimliliğini artırır.
- Kültürel Koruma: Girişim, kültürel çeşitliliğin takdir edilmesini teşvik ederek ve geleneksel tariflerin ve pişirme tekniklerinin korunmasını teşvik ederek Filistin mutfak mirasını kutluyor.
- Ekonomik Güçlendirme: Filistinli göçmen kadınlara gelir getirici fırsatlar sunarak, catering hizmeti göçmen topluluklar içinde ekonomik dayanıklılığı ve güçlenmeyi teşvik ediyor.
- Sosyal İçerme: Girişim, göçmen kadınları yemek işine dahil ederek sosyal entegrasyonu teşvik ediyor ve farklı topluluklar arasında kültürler arası anlayışı ve empatiyi teşvik ediyor.

EK 1: VAKA ÇALIŞMALARI

Örnek Olay 2:

ABD'nin New York şehrinin hareketli sokaklarında, mutfak çeşitliliğini kutlamak ve mülteci ve göçmen topluluklarını güçlendirmek için öncü bir girişim sürüyor. "Sıra Dışı Yemek", mülteci ve göçmen şeflerin mutfak miraslarını dünyayla paylaşmaları, aynı zamanda geçim ücreti kazanmaları ve yeni vatanlarına entegre olmaları için bir platform sunarak, yemeğin dönüştürücü gücünün bir kanıtı olarak duruyor. Aslen Lübnanlı olan kardeşler Manal Kahi ve Wissam Kahi tarafından kurulan Eat Offbeat, Suriye, Nepal, Irak ve Eritre gibi ülkeler de dahil olmak üzere mülteci ve göçmen kökenli yetenekli şeflerle işbirliği yapıyor. Birlikte, müşterilere sınırları ve kültürleri aşan eşsiz bir mutfak deneyimi sunarak masaya bir lezzet kaleydoskopu getiriyorlar. Sıra Dışı Yemek, mutfak girişimciliğinin sosyal etki, ekonomik güçlendirme ve kültürel değişim için nasıl bir araç olabileceğini gösteren bir umut ve fırsat ışığı görevi görür. Yenilikçi iş modelleri ve sürdürülebilirliğe olan bağlılıkları sayesinde, kapsayıcı girişimcilik ahlakını somutlaştırarak, topluluklarının dokusunu her seferinde bir tabak zenginleştiriyorlar.

Bu vaka çalışmasının sürdürülebilir uygulamaları şunları içerir:

Mülteci Şeflerin Güçlendirilmesi: Sıra Dışı Yemek mülteci ve göçmen şefler için anlamlı istihdam fırsatları sunarak mutfak yeteneklerini sergilemelerini ve kendilerini ve ailelerini yeni evlerinde desteklemelerini sağlar.

Kültürel Koruma: Eat Offbeat, çeşitli menü teklifleri aracılığıyla mülteci ve göçmen topluluklarının zengin mutfak geleneklerini kutluyor, kültürel mirası koruyor ve kültürler arası anlayış ve takdiri teşvik ediyor.

Sosyal Entegrasyon: Mülteci şeflerin hikayelerini ve yeteneklerini paylaşarak, Sıra Dışı Yemek sosyal entegrasyonu teşvik eder ve klişelere meydan okuyarak müşteriler ve daha geniş toplum arasında empati ve bağlantı fırsatları yaratır.

Yerel Kaynak Kullanımı: Kaynak kullanımı uygulamalarıyla ilgili özel ayrıntılar hazır olmasa da, Sıra Dışı Yemek de dahil olmak üzere birçok catering şirketi, mümkün olduğunda yerel olarak malzeme tedarikine öncelik vererek yerel çiftçileri destekler ve çevresel etkiyi azaltır.

Çevresel Sorumluluk: Web sitelerinde açıkça belirtilmemekle birlikte, Eat Offbeat dahil olmak üzere birçok catering şirketi, gıda atıklarını kompostlamak ve tek kullanımlık plastikleri en aza indirmek gibi çevre dostu uygulamaları giderek daha fazla benimsiyor.

Not: Örnek olay incelemelerini kullanırken, katılımcıları yalnızca bu şirketlerin sürdürülebilirlik girişimlerini değil, aynı zamanda iş modellerini, pazar stratejilerini ve paydaşlar üzerindeki etkilerini de analiz etmeye teşvik edin. Bu bütünsel yaklaşım, katılımcıların değerli bilgiler edinmelerini ve bunları kendi girişimci girişimlerine uygulamalarını sağlayacaktır.

Ayrıca, bu vaka çalışmaları, dünya çapında tanınan şirketlerin sürdürülebilirliği iş modellerine nasıl entegre ettikleri konusunda değerli bilgiler sağlayarak, onları faaliyette tartışmayı ve analizi teşvik etmek için ideal hale getirir.

EK 2

.....

Sürdürülebilir Uygulamaları Girişimcilik Girişimime Entegre Etmek için Eylem Planı
Hedef:
[Spesifik, ölçülebilir, ulaşılabilir, ilgili, zamana bağlı hedef]
Uygulanacak Sürdürülebilir Uygulamalar:
1. [Uygulama 1]
2. [Uygulama 2]
3. [Uygulama 3]
Kaynaklar ve Destek Ağları:
- Sürdürülebilir iş ağları ve organizasyonları
- Endüstri dernekleri ve sertifikalar
- Devlet hibe ve teşvikleri
- Sürdürülebilir tedarikçiler ve hizmet sağlayıcılar
- Mentorlar, danışmanlar ve uzmanlar

EK 2

.....

Eylem Adımları:
Uygulama için Zaman Çizelgesi:
- [Önemli Kilometre Taşları ve Son Tarihler]
Değerlendirme ve İzleme:
- [İlerlemeyi ölçmek için Metrikler ve Göstergeler]
- [İzleme ve Değerlendirme Mekanizmaları]
- [Geri Bildirim Mekanizmaları]

Not: Katılımcılar tabloyu girişim ve sürdürülebilirlik hedefleriyle ilgili belirli ayrıntılarla doldurabilirler. Bu biçim, eylem adımlarının, sorumlulukların, zaman çizelgelerinin, kaynakların ve ilerleme izlemenin net bir şekilde düzenlenmesini sağlayarak eylem planının etkin bir şekilde uygulanmasını ve değerlendirilmesini kolaylaştırır.



ALIŖTIRMA 16

TURIZM - KÜLTÜREL YETKİNLİK VE İLETİŖİM BECERİLERİNİN GELİŖTİRİLMESİ



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Kurulum:

Katılımcılar arasında tartışmaya ve karşılıklı anlayışa elverişli bir ortamı teşvik etmek için eğitim alanı daire şeklinde sandalyelerle düzenlenmelidir. Bu kurulum sadece estetik için değildir; Tartışacağımız kültürün açık yönlerini yansıtan görünürlük ve eşitlik kavramını fiziksel olarak somutlaştırır.

Etkinlik 1:

"Kültürel Buzdağı" kavramını tanıtarak başlayın." Belirgin bir şekilde görüntülenen bir buzdağının büyük bir diyagramını kullanın. Şu hattının üzerinde görünenin, yemek, kıyafet ve festivaller gibi kolayca gözlemlenen kültür unsurlarını temsil ettiğini açıklayın. Bu, çoğu insanın ilk karşılaştığı yüzeysel kültür katmanıdır. Bununla birlikte, buzdağının daha önemli kısmı yüzeyin altındadır ve inançlar, değerler ve düşünce süreçleri dahil olmak üzere kültürün daha derin, genellikle görünmez yönlerini temsil eder.

Tartışma:

Katılımcıları, su hattının hem üstünden hem de altından örnekler belirleyerek ve paylaşarak kendi kültürlerini yansıtmaya davet edin. Bu unsurların çok kültürlü bir işyerindeki, özellikle kültürel yeterliliğin kritik olduğu turizmdeki etkileşimleri nasıl etkilediğini düşünmeye teşvik edin.

Derin Dalış:

Bu etkinlik sadece kültürel özellikleri listelemek değil, etkilerini anlamakla ilgilidir. Örneğin, bir katılımcı, ülkelerinden görünür bir kültürel özelliğin, canlı ve kapsayıcı olan geleneksel dans olduğunu paylaşabilir. Görünmez bir özellik, bu dansın temelini oluşturan, bireysel performansa göre sosyal uyumu ve kolektif zevki vurgulayan toplumsal değerler olabilir.

Tartışılabilir Açı:

Tartışma daha sonra daha tartışmalı bir açıya dönmelidir: "Görünür kültürel unsurlar, kişinin kültürel kimliğinin derinliğini doğru bir şekilde temsil ediyor mu?" Bu soru, katılımcıları yüzeysel kültürel belirteçlerin çok kültürlü bir ortamda klişelere veya yanlış anlamalara ne ölçüde yol açabileceğini tartışmaya davet ediyor.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Etkinlik 2:

"Rol Yapma Senaryoları" - Tartışmanın ardından katılımcılar, görünür özelliklere dayalı olarak kültürleri hakkında yanlışları olan turistlerle karşılaştıkları rol yapma senaryolarına katılacaklar. Her katılımcı, kültürlerinin daha az görünür yönlerini açıklayarak bu yanlış anlamaları incelik ve derinlikle düzeltmeye çalışacaktır. Örnek Senaryo: Katılımcı, bir turistin kıyafet gibi görünür kültürel işaretlere dayalı bir varsayımda bulunduğu bir otelde hizmet sağlayıcı olarak rol oynar. Katılımcı, kıyafetin arkasındaki kültürel önemi açıklar ve turisti daha derin kültürel kavramlarla tanıştırmakla turisti anlayışını ve takdirini artırır.

Yansıma ve Geri Bildirim:

Etkinliği, katılımcıların deneyimlerini yansıttığı bir geri bildirim oturumu ile sonlandırın. Kültürel derinliği iletmede hangi stratejilerin etkili olduğunu ve bu stratejilerin gerçek dünya turizm ortamlarında nasıl uygulanabileceğini tartışın. Yalnızca neyin iyi iletildiğine değil, aynı zamanda katılımcıların kültürel farklılıklara daha derin bir anlayış ve saygı geliştirme yaklaşımlarını nasıl geliştirebileceklerine odaklanan geri bildirimleri teşvik edin.

Tartışma:

Her rol oyunundan sonra neyin iyi gittiğini ve neyin geliştirilebileceğini tartışın. Açık iletişime, kültürel farklılıklara saygılı olmaya ve etkili problem çözmeye odaklanın. Uyarlamalar: Özellikle katılımcıların yerel bağlamında oluşabilecek senaryoları içerir.

Teşvik:

Katılımcıları etkili iletişim ve yaratıcı çözümler için övün; Onları turistin durumunda nasıl hissedeceklerini düşünmeye teşvik edin.

Beceri Transferi:

Bu alıştırma yoluyla geliştirilen becerilerin turizm endüstrisinde çalışan herkes için hayati önem taşıdığını vurgulayın. Karşılıklı saygı ve anlayış ortamını teşvik ederek hem turistler hem de hizmet sağlayıcılar için olumlu deneyimler sağlamaya yardımcı olurlar.

İlgili Bağlantılar:

Kültürel Buzdağlarını Anlamak: <https://www.culturematters.com/what-is-the-cultural-iceberg/> Turizmde Etkili İletişim: <https://www.tourismteacher.com/communication-in-tourism/>

İletişim becerilerinin Değerlendirilmesi:

<https://www.skillsyouneed.com/rhubarb/evaluating-communication.html>

GEREKLI ZAMAN

Toplam Süre: 90 dakika

- Kültürel Buzdağına Giriş: 15 dakika
- Rol Yapma Senaryoları: 60 dakika
- Tartışma ve Geri Bildirim: 15 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Beceri: Kültürel Yetkinlik ve iletişim

Önem: Bu beceriler, genellikle farklı kültürel geçmişlerden insanlarla etkileşime girmeyi içeren turizm endüstrisinde hayati öneme sahiptir. Bu becerilerin geliştirilmesi, karşılıklı saygı ve anlayış ortamını teşvik ederek hem turistler hem de hizmet sağlayıcılar için olumlu deneyimler sağlamaya yardımcı olur.

EGZERSIZIN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Gözlem:

Katılımcıların farklı kültürlerle nasıl etkileşimde bulunduğunu izleyin ve iletişimi yönetin. Beden diline, ses tonuna ve empati iletme yeteneğine dikkat edin.

Geri bildirim:

Kültürel hatlar arasında ne kadar etkili iletişim kurdukları ve etkileşimde bulundukları konusunda özel geri bildirim sağlayın. İyileştirme için hem güçlü yönleri hem de alanları vurgulayın.

Kritik Durumlar:

Bir katılımcı bir senaryo ile mücadele ederse, turistin bakış açısını anlamalarına ve alabilecekleri diğer yaklaşımları beyin fırtınası yapmalarına yardımcı olun.

Kültürel Duyarlılık:

Tüm tartışmaların saygılı ve kapsayıcı olmasını sağlayarak katılımcıların farklı geçmişlerine dikkat edin.

Engellenen Katılımcılar:

Birisi katılmakta tereddüt ediyorsa, önce onları gözlemlemeye teşvik edin ve ardından güven oluşturmak için daha küçük bir grup ortamında onlara yardımcı olun.

Olumlu Çerçeve:

Öğrenme ve büyüme fırsatlarını vurgulayarak geri bildirimleri her zaman olumlu bir şekilde çerçeveleyin.

KATILIMCININ CEVAPLARINA ÖRNEK

.....

Rol Yapma Oyununda:

"Yemek için iyi bir yer aradığımı fark ettim. Yakınlarda ülkenizden yemekler sunan harika bir yerel restoranımız var. Yol tarifini ister misin?"

Tartışma Geri Bildirimi:

"Turistin diyet kısıtlamalarına saygı göstererek harika bir iş çıkardınız ve düşünceli bir öneri sundunuz. Bir dahaki sefere alerjileri olup olmadığını da sorabilirsiniz."



ALIŖTIRMA 17

HIZMET SEKTÖRÜ - MÜŖTERİ HİZMETLERİ MÜKEMMELLİĞİNE HAKİM OLMAK



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Kurulum: Hizmet sektöründeki odağa bağlı olarak perakende mağaza kurulumu veya simüle edilmiş restoran alanı gibi sahte bir hizmet ortamı oluşturun.

Etkinlik 1: "Müşteri Karşılama"

Amaç: Müşteriler için davetkar bir ortam oluşturmada çok önemli olan etkili selamlama teknikleriyle katılımcıları olumlu bir ilk izlenim bırakma sanatında eğitin.

Giriş ve Rol Yapma: Hizmet sektöründe ilk izlenimlerin önemini tartışarak başlayın. İlk etkileşimin tüm müşteri deneyiminin tonunu belirleyebileceğini açıklayın. Katılımcılar daha sonra çevreye giren müşterileri selamlayan servis personeli olarak sırayla rol oynayacaklar. Örneğin, bir katılımcı bir müşteriyi sıcak bir gülümsemeyle ve coşkulu bir karşılama ile selamlayabilir ve bugün onlara nasıl yardımcı olabileceklerini sorabilir.

Eleştirel Tartışma: Her rol oyunundan sonra, neyin etkili olduğu ve neyin geliştirilebileceği konusunda bir grup tartışması yapın. Katılımcıları ses tonu, beden dili ve kullanılan kelimelerin seçimi üzerine düşünmeye teşvik edin. Tartışma noktasına bir örnek, kültürler arasında önemli ölçüde değişebilen arkadaş canlısı olmakla kişisel alana saygı duymak arasındaki denge olabilir.

Faaliyet 2: "Şikayetlerin Ele Alınması"

Amaç: Katılımcıları, müşteri şikayetlerini zarif ve etkili bir şekilde ele alma becerileriyle donatın, böylece potansiyel olarak olumsuz deneyimleri olumlu sonuçlara dönüştürün.

Örnek Senaryo: Rol yapma oyununda, katılımcı yanlış sipariş alan bir müşteriden gelen bir şikayeti ele alabilir. Katılımcı hatayı kabul eder, içtenlikle özür diler ve siparişi değiştirmek ve rahatsızlık için indirim sağlamak gibi hızlı ve uygun bir çözüm sunar.

Senaryo Tabanlı Eğitim: Katılımcılar, yanlış siparişler veya gecikmiş hizmet gibi yaygın müşteri şikayetlerini içeren rol yapma senaryolarına katılacaklardır. Her katılımcı, empati, aktif dinleme ve problem çözmeye odaklanarak bu şikayetlere yanıt verme pratiği yapacaktır.

Geri Bildirim ve Analiz: Her senaryodan sonra ayrıntılı geri bildirim sağlayın. Müşterinin hayal kırıklığını kabul etmede empati kullanımını, önerilen çözümün etkinliğini ve kullanılan iletişim tarzını tartışın. Stres altında soğukkanlılığı ve profesyonelliği korumanın önemini vurgulayın.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Grup Tartışması: Her etkinlikten sonra, hangi stratejilerin etkili olduğu ve katılımcıların etkileşimlerini nasıl geliştirebilecekleri hakkında bir tartışma yapın.

Uyarlamalar: Senaryoları, katılımcıların yerel alanındaki veya amaçlanan iş ortamlarındaki yaygın durumları yansıtacak şekilde uyarlayın.

Teşvik: Olumlu geri bildirim sağlayın ve müşteri etkileşimlerinde sabır ve empatinin değerini vurgulayın.

Beceri Transferi: Alıştırmaları perakende, otelcilik ve diğer hizmet sektörlerindeki gerçek iş senaryolarına bağlayarak bu becerilerin müşteri memnuniyetini ve iş başarısını nasıl etkilediğini tartışın.

İlgili Bağlantılar:

İlk izlenimlere hakim olmak:
<https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2020/01/14/mastering-first-impressions/>

Müşteri Şikayetlerinin Ele Alınması: <https://hbr.org/2020/07/how-to-handle-customer-complaints>

Hizmet Mükemmelliği Yönergeleri: <https://www.serviceexcellence.com/>

GEREKLI ZAMAN

Toplam Süre: 120 dakika
Müşteri Karşılama Egzersizi: 30 dakika
Şikayetlerin Ele Alınması Rol Yapma: 60 dakika
Grup Tartışması ve Geri Bildirim: 30 dakika

MOTIVASYON-GEREKLI BECERILER

Beceri: Müşteri Hizmetleri Mükemmelliği

Önem: Hizmet sektöründe başarı için gerekli olan iyi müşteri hizmetleri becerileri, iş büyümesi ve kişisel kariyer gelişimi için çok önemli olan daha yüksek müşteri memnuniyetine, tekrarlanan işe ve olumlu ağızdan ağıza yol açar.

EGZERSIZIN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Gözlem:

Katılımcıların etkileşimler sırasında ses tonunu, beden dilini ve dinleme becerilerini nasıl kullandıklarını gözlemleyin. Stresli durumları şikayetlerle nasıl yönettiklerine dikkat edin.

Geri bildirim:

İyileştirme için belirli iyi uygulama örnekleri ve ipuçları sağlayın. Etkili problem çözme ve empatik etkileşimleri vurgulayın.

Kritik Durumlar:

Bir katılımcı telaşlanır veya bunalırsa, destek sunmak, sakın problem çözme sergilemek ve durumu çözmek için atabilecekleri adımları yıkmak için adım atın.

Kültürel Duyarlılık:

Katılımcıların farklı geçmişlerini kabul ederek senaryoların ve geri bildirimlerin kültürel açıdan saygılı ve kapsayıcı olmasını sağlayın.

Engellenen Katılımcılar:

Katılımla mücadele edenleri bir gösteriyi izlemeye teşvik edin ve ardından daha küçük, daha destekleyici bir grupta tekrar deneyin.

KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

Bir Rol Oyununda: "Yanlış siparişi aldığınız için neden üzgün olduğunuzu anlıyorum. Bunu sizin için derhal düzeltmeme izin verin ve işte rahatsızlıktan dolayı özür olarak bir sonraki ziyaretiniz için bir kupon."

Tartışma Geri Bildirimi: "Hatayı kabul ederek ve derhal bir çözüm sunarak bu durumu çok iyi ele aldınız. Gelecekte göz temasını sürdürmek ve sakin bir ton kullanmak da müşteriyi rahatlatmaya yardımcı olacaktır."



ALIŖTIRMA 18

TARIM - SÜRDÜRÜLEBİLİR TARIM UYGULAMALARI



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Kurulum:

Katılımcıların doğrudan tarım teknikleriyle etkileşime girebilecekleri küçük bir arsa veya simüle edilmiş ortamlar (kentsel tarım için kaplar gibi) içeren pratik bir kurulum düzenleyin. Bu fiziksel etkileşim, sürdürülebilir tarımın dokunsal ve pratik yönlerini anlamak için çok önemlidir.

Etkinlik 1: "Dikim Teknikleri"

Amaç: Arazi kullanımını optimize eden ve çevre sağlığını destekleyen çeşitli sürdürülebilir ekim tekniklerini gösterin ve uygulayın.

Talimat ve Uygulamalı Uygulama:

Sıra dikimi, yayın dikimi ve yükseltilmiş yatak bahçeciliği gibi farklı dikim tekniklerinin gösterilmesiyle başlayın. Her teknik, tartışılan avantajları ve potansiyel zorlukları ile gösterilecektir. Örneğin, sıralı dikim daha kolay bakım ve hasadı kolaylaştırabilirken, yükseltilmiş yataklar drenajı iyileştirebilir ve toprak sıkışmasını azaltabilir.

Katılımcılar daha sonra bu teknikleri uygulayarak her yöntemin nüanslarını ve etkinliğini ilk elden deneyimlemelerine olanak tanıyacaklar. Bu pratik uygulama, bu tür tekniklerin kendi tarım durumlarına nasıl uyarlanabileceğini anlamak için hayati öneme sahiptir.

Tartışma ve Tartışma:

Teknikleri uyguladıktan sonra, her yöntemin sürdürülebilirliği hakkında bir tartışmaya öncülük edin. Katılımcılara su kullanımı ve toprak sağlığı gibi çevresel etkileri ve bu yöntemlerin farklı çevresel koşullarda nasıl optimize edilebileceğini düşünmeleri için meydan okuyun.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Etkinlik 2: "Haşere Yönetimi"

Amaç:

Kimyasal pestisitlere olan bağımlılığı azaltan, böylece biyolojik çeşitliliği ve ekosistem sağlığını destekleyen doğal haşere yönetimi stratejilerini tanıtır. Etkileşimli Öğrenme: Faydalı böceklerin kullanımı, neem yağı ve diğer organik yaklaşımlar gibi çeşitli doğal haşere kontrol yöntemlerini sunar. Katılımcılar, bu yöntemleri belirlenmiş tesislere karıştıracak ve uygulayacak ve uygulamalarının ve etkililiklerinin uygulamalı olarak anlaşılmasını sağlayacaktır.

Örnek Senaryo:

Neem yağının haşere kovucu ve böcek ilacı olarak kullanımını gösterin, nasıl çalıştığını açıklayın ve geleneksel kimyasal böcek ilaçlarına kıyasla faydalarını ve sınırlamalarını tartışın.

Grup Tartışması:

Grubu, doğal haşere yönetimini kullanmanın daha geniş etkileri hakkında bir tartışmaya dahil edin. Tartışma konuları, etkili haşere kontrolü ile çevresel sorumluluk arasındaki dengeyi ve bu uygulamaların genellikle geleneksel tarımdan elde edilen ürünlere daha alışkın olan tüketicilere nasıl iletebileceğini içerebilir.

Beceri Transferi:

Öğrenilen becerilerin küçük bir çiftliği veya topluluk bahçesini yönetmeye nasıl doğrudan uygulanabileceğini tartışın. Daha az kimyasal satın almaktan kaynaklanan maliyetlerin düşürülmesi ve daha iyi mahsul verimine yol açan gelişmiş toprak verimliliği gibi sürdürülebilir uygulamaların uygulanmasının ekonomik ve çevresel faydalarını vurgulayın.

Uyarlamalar:

İçeriği, yerel alanda yaygın olarak yetiştirilen ürünlere ve orada karşılaşılan belirli tarımsal zorluklara odaklanacak şekilde özelleştirin. Teşvik: Deneyleri teşvik edin ve katılımcılardan kendi deneyimlerini veya geleneksel yöntemlerini kültürlerinden paylaşmalarını isteyin.

Beceri Transferi:

Sürdürülebilir uygulamaların ekonomik ve çevresel faydalarını vurgulayarak, bu becerilerin küçük bir çiftliği veya topluluk bahçesini yönetmeye nasıl doğrudan uygulanabileceğini tartışın.

İlgili Bağlantılar:

Farklı Dikim Teknikleri Rehberi: <https://www.farmersalmanac.com/best-time-to-plant-vegetables>

Yatak Bahçeciliğinin Temelleri: <https://www.gardeners.com/how-to/raised-beds/5061.html>

Doğal Haşere Kontrol Yöntemleri: <https://www.planetnatural.com/pest-problem-solver/Haşere Yönetiminde Neem Yağı Kullanımı>: <https://www.arbico-organics.com/category/neem-oil-uses-tips>

Sürdürülebilir Tarım Teknikleri: <https://www.sare.org/resources/>

Kentsel Tarım Teknikleri ve Yönetimi: <https://www.urbanfarm.org/>

GEREKLI ZAMAN

Toplam Süre: 180 dakika

- Giriş ve Kurulum: 30 dakika
- Dikim Teknikleri: 50 dakika
- Haşere Yönetimi: 50 dakika
- Grup Tartışması: 50 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Beceri:

Sürdürülebilir Tarım Teknikleri

Önem:

Bu beceriler, genellikle farklı kültürel geçmişlerden insanlarla etkileşime girmeyi içeren turizm endüstrisinde hayati öneme sahiptir. Bu becerilerin geliştirilmesi, karşılıklı saygı ve anlayış ortamını teşvik ederek hem turistler hem de hizmet sağlayıcılar için olumlu deneyimler sağlamaya yardımcı olur.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Gözlem:

Katılımcıların farklı kültürlerle nasıl etkileşimde bulunduğunu izleyin ve iletişimi yönetin. Beden diline, ses tonuna ve empati iletme yeteneğine dikkat edin.

Geri bildirim:

Kültürel hatlar arasında ne kadar etkili iletişim kurdukları ve etkileşimde bulundukları konusunda özel geri bildirim sağlayın. İyileştirme için hem güçlü yönleri hem de alanları vurgulayın.

Kritik Durumlar:

Bir katılımcı bir senaryo ile mücadele ederse, turistin bakış açısını anlamalarına ve alabilecekleri diğer yaklaşımları beyin fırtınası yapmalarına yardımcı olun.

Kültürel Duyarlılık:

Tüm tartışmaların saygılı ve kapsayıcı olmasını sağlayarak katılımcıların farklı geçmişlerine dikkat edin.

Engellenen Katılımcılar:

Birisi katılmakta tereddüt ediyorsa, önce onları gözlemlemeye teşvik edin ve ardından güven oluşturmak için daha küçük bir grup ortamında onlara yardımcı olun.

Olumlu Çerçeve:

Öğrenme ve büyüme fırsatlarını vurgulayarak geri bildirimleri her zaman olumlu bir şekilde çerçeveleyin.

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Bir Rol Oyununda: "Yemek için iyi bir yer aradığınızı fark ettim. Yakınlarda ülkenizden yemekler sunan harika bir yerel restoranımız var. Yol tarifini ister misin?"

Tartışma Geri Bildirimi: "Turistin diyet kısıtlamalarına saygı göstererek harika bir iş çıkardınız ve düşünceli bir öneri sundunuz. Bir dahaki sefere alerjileri olup olmadığını da sorabilirsiniz."



ALİŖTIRMA 19

AVRUPA ÜLKELERİNE EV SAHIPLIĞI YAPAN GÖÇMEN KADIN GİRİŖİMCİLER İÇİN MÜZAKERE BECERİLERİ



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

1- Giriş ve Buzkıran (15 dakika):

Kendinizin ve oturumun temasının kısa bir tanıtımıyla başlayın.

Katılımcılardan kendilerini tanıtımlarını ve işleriyle ilgili bir konuda müzakere etmeleri gereken kısa bir deneyimi paylaşmalarını isteyin (örneğin, tedarikçiler, müşteriler veya ortaklarla müzakere etmek).

2- Müzakereyi Anlamak (20 dakika):

Temel müzakere kavramlarını kapsayan kısa bir sunum yapın (Bkz. Ek 1):

Çıkarlar ve Pozisyonlar: Belirtilen taleplere karşı temel ihtiyaçları anlamak.

Hazırlık: Hedeflerinizi, alternatiflerinizi ve diğer tarafın çıkarlarını bilmenin önemi.

Stratejiler: Kazan-kazan çözümleri, BATNA (Anlaşılabilir Bir Anlaşmaya en iyi alternatif) ve aktif dinleme.

Göçmen kadın girişimcilerle ilgili gerçek hayattan örnekler kullanın (örneğin, bir tedarikçiyle müzakere şartları (bkz. Ek 2), bir müşteriyle fiyatlandırma veya ortaklık anlaşmaları).

3- Rol Yapma Egzersizi (45 dakika):

Amaç, göçmen kadınların gerçekçi iş senaryolarında müzakere becerilerini uygulamalarına yardımcı olmaktır. Katılımcıları çiftlere ayırın. Her çiftte göçmen kadın girişimcilerin karşılaştığı ortak müzakere durumlarını yansıtan bir senaryo atayın. Örnekler:

Senaryo 1: Bir tedarikçiyle daha iyi bir fiyat pazarlığı yapmak.

Senaryo 2: Bir ortaklık anlaşmasının başka bir işletmeyle tartışılması.

Senaryo 3: Bir müşteriyle ödeme koşullarını müzakere etmek.

Her çiftin sırayla her iki rolü de oynamasına izin verin (müzakereci ve diğer taraf). Her rol yapma oyunu, hazırlık ve gerçek müzakere dahil olmak üzere yaklaşık 15 dakika sürmelidir.

Her rol oyunundan sonra, neyin iyi gittiği ve neyin geliştirilebileceği hakkında çift içinde kısa bir tartışma yapın.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

4- Grup Tartışması ve Geri Bildirim (30 dakika):

Grubu tekrar bir araya getirin ve her çiftten senaryolarını, kullandıkları müzakere stratejilerini ve sonuçlarını paylaşmalarını isteyin.

Ortak zorluklar, başarılı taktikler ve öğrenilen dersler hakkında bir grup tartışmasını kolaylaştırın.

Bu konuda yardımcı olmak için, burada bazı ilgili sorular:

Genç bir kadın girişimci olarak müzakereler sırasında karşılaştığınız bazı özel zorluklar nelerdir?

Cinsiyetinizin müzakere sürecini etkilediğini hissettiğiniz bir durumu tarif edebilir misiniz?

Müzakerelerinizde en etkili strateji veya taktikleri buldunuz mu?

Bu taktikleri başarıyla kullandığınızı hissettiğiniz bir müzakere örneğini paylaşabilir misiniz?

Müzakere deneyimlerinizden öğrendiğiniz en önemli dersler nelerdir?

Diğer genç kadın girişimcilere müzakere konusunda bir tavsiyede bulunabilseydiniz, bu ne olurdu?

Etkili müzakere için yapıcı geri bildirim ve ek ipuçları sunun.

5- Sonuç ve Değerlendirme (10 dakika):

Oturum sırasında tartışılan kilit noktaları özetleyin.

Katılımcıların oturum hakkındaki geri bildirimlerini toplamak için kısa bir değerlendirme formu dağıtın. (Ek 3'teki değerlendirme formu örneğine bakın)

Katılımcıları herhangi bir ek düşünce veya soruyu paylaşmaya teşvik edin.

GEREKLI ZAMAN

Toplam: 2 saat

- Tanıtım ve Isınma Aktivitesi: 15 dakika
- Müzakere Anlama: 20 dakika
- Rol Yapma Egzersizi: 45 dakika
- Grup Tartışması ve Geri Bildirim: 30 dakika
- Sonuç ve Değerlendirme: 10 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Bu çalışmanın amacı, göçmen kadın girişimcileri, iş operasyonlarını geliştirmek, daha iyi anlaşmalar sağlamak ve bulundukları ülkelerde başarılı işletmeler kurmak için etkili müzakere becerileriyle güçlendirmektir.

EGZERSİZİN SONUÇLARINI NASIL DEĞERLENDİREBİLİRİZ

Katılımcı Geri Bildirimi: Katılımcıların oturumla ilgili anlayışlarını ve memnuniyetlerini ölçmek için değerlendirme formlarını toplayın ve gözden geçirin.

Gözlem: Rol yapma ve tartışmalar sırasında, katılımcıların katılımını, anlayışını ve müzakere stratejilerini uygulamalarını gözlemleyin.

Öz Değerlendirme: Katılımcılardan, oturum öncesi ve sonrası iş anlaşmalarında müzakere yapma konusundaki güvenlerini değerlendirmelerini isteyin. İşte kullanılacak ölçek örneği:

Oturumdan Önce: Bu oturuma katılmadan önce iş müzakere becerilerinizde ne kadar kendinize güveniyordunuz? 1'den 5'e kadar bir ölçek kullanarak değerlendirin.

Hiç güvenmiyorum
Biraz güveniyorum
Orta derecede güveniyorum
Çok güveniyorum
Son derece güveniyorum

Oturumdan Sonra: Bu oturuma katıldıktan sonra iş müzakere becerilerinizde ne kadar kendinize güveniyorsunuz? 1'den 5'e kadar bir ölçek kullanarak değerlendirin.

Hiç güvenmiyorum
Biraz güveniyorum
Orta derecede güveniyorum
Çok güveniyorum
Son derece güveniyorum

BİR KATILIMCININ CEVABINA ÖRNEK

.....

Senaryo: Bir Tedarikçi ile Daha İyi Fiyat Üzerine Müzakere

Müzakereci: Katılımcı A (İşletme Sahibi)

Diğer Taraf (Tedarikçi): Katılımcı B

Diyalog:

Katılımcı A (Müzakereci): "Geçen yıl boyunca sürekli büyük miktarlarda sipariş veren sadık bir müşteriniz oldum. Maliyetlerimi yönetmeme ve uzun vadeli ilişkimizi sürdürmeme yardımcı olmak için toplu alımlar için potansiyel bir indirim görüşmek istiyorum."

Katılımcı B (Tedarikçi): "İşinize değer veriyoruz, ancak fiyatlarımız zaten rekabetçi. Sipariş hacminizi artırırsanız küçük bir indirim yapmaya ne dersiniz?"

Katılımcı A (Müzakereci): "Teklifinizi takdir ediyorum. 500 birimin üzerindeki siparişler için %10 indirim konusunda anlaşabilirsek, düzenli olarak bu tür siparişler vermeyi taahhüt edebilirim ve böylece sürekli bir talep sağlamış olurum."

Değerlendirme:

Katılımcı A: "Sadakatimi ve uzun vadeli değerimi vurgulayarak müzakere ederken kendimi daha güvende hissettim. Daha esnek olmam ve alternatif faydalar keşfetmem gerekiyor."

Katılımcı B: "Şirketin karlılığını korurken müşterinin önemini kabul etmeye çalıştım. Orta yolu bulmak için faydalı bir egzersizdi."

EK 1: GİRİŞİMCİLİKTE ETKİLİ MÜZAKERE BECERİLERİ

Girişimcilikte, etkili müzakere becerileri, kaynakların güvence altına alınması, ortaklıkların kurulması ve iş hedeflerine ulaşılması için kritik öneme sahiptir. İşte girişimcilerin anlaması gereken temel müzakere kavramları:

1. Çıkarlar ve Pozisyonlar

- Çıkarlar: İnsanları motive eden temel ihtiyaçlar, arzular ve endişeler.
- Pozisyonlar: Müzakere sırasında yapılan belirli talepler veya ifadeler.
- Kavram: Ortak bir zemin bulmak ve karşılıklı yarar sağlayan sonuçlar elde etmek için pozisyonlardan ziyade çıkarlara odaklanın.

2. BATNA (Müzakere Edilen Anlaşmanın En İyi Alternatifi)

- Tanım: Müzakere başarısız olursa alabileceğiniz en iyi eylem planı.
- Kavram: BATNA'nızı bilmek, size avantaj sağlar ve olumsuz şartları kabul etmenizi önler.

3. ZOPA (Olası Anlaşma Alanı)

- Tanım: Her iki taraf için de tatmin edici olan anlaşmanın kapsamı.
- Kavram: ZOPA'nın belirlenmesi, her iki tarafın çıkarlarının nerede örtüştüğünü anlamaya yardımcı olur ve anlaşmayı mümkün kılar.

4. Hazırlık

- Kavram: Başarılı bir müzakere, kapsamlı bir hazırlıkla başlar. Bu, şunları içerir:
 - Karşı tarafın çıkarlarını ve kısıtlamalarını araştırmak.
 - Hedeflerinizi ve önceliklerinizi tanımlamak.
 - BATNA'nızı ve olası alternatiflerinizi belirlemek.

5. Kazan-Kazan ve Kazan-Kaybet

- Kazan-Kazan: Her iki taraf da değerli bir şey kazandığını hisseder.
- Kazan-Kaybet: Bir tarafın kazancı, diğer tarafın kaybı olarak algılanır.
- Kavram: Uzun vadeli ilişkiler ve sürdürülebilir anlaşmalar inşa etmek için kazan-kazan sonuçlarına ulaşmayı hedefleyin.

6. Aktif Dinleme

- Kavram: Karşı tarafın bakış açısını anlamak ve empati göstermek için dikkatlice dinleyin. Bu, güven inşa etmeye ve gerçek çıkarları ortaya çıkarmaya yardımcı olur.

7. Demirleme

- Tanım: Müzakereye tonunu belirleyen ilk teklif.
- Kavram: İlk teklif genellikle bir demir noktası olarak hizmet eder ve müzakerenin sonucunu önemli ölçüde etkileyebilir. Açılış teklifinizde stratejik olun.

8. Tavizler

- Kavram: Tavizler genellikle gereklidir, ancak planlı ve stratejik olmalıdır. Her taviz, karşı taraftan bir tavizle karşılanmalıdır.

EK 1: GİRİŞİMCİLİKTE ETKİLİ MÜZAKERE BECERİLERİ

9. Duygusal Zeka

Kavram: Müzakerelerde, kendi duygularınızın farkında olmak ve onları yönetmek, ayrıca başkalarının duygularını anlamak ve etkilemek önemlidir. Yüksek duygusal zeka, gergin veya karmaşık tartışmalarda yol almanıza yardımcı olur.

10. Güç Dinamikleri

Kavram: Müzakerelerdeki güç, uzmanlık, kaynaklar, alternatifler ve ilişkiler gibi çeşitli kaynaklardan gelebilir. Bu dinamikleri anlamak ve kullanmak, müzakere pozisyonunuzu güçlendirebilir.

11. İlişki Kurma

Kavram: Güven ve yakınlık oluşturmak, daha işbirlikçi ve başarılı müzakerelere yol açabilir. Uzun vadeli iş başarısı genellikle güçlü ilişkilere dayanır.

12. Kültürel Farkındalık

Kavram: İletişim ve müzakere tarzlarını etkileyebilecek kültürel farklılıkların farkında olun ve bunlara duyarlı davranın. Bu, özellikle uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren girişimciler için önemlidir.

13. Sorun Çözme Yaklaşımı

Kavram: Müzakereleri bir savaş olarak değil, bir sorun çözme süreci olarak ele alın. Her iki tarafın çıkarlarını da ele alan yaratıcı çözümler bulmaya odaklanın.

EK 2: BİR TEDARİKÇİ İLE MÜZAKERE ŞARTLARI

.....

İşte göçmen kadın girişimcilerin tedarikçiyle etkili bir şekilde müzakere etmelerine yardımcı olacak yapılandırılmış bir yaklaşım:

1. Hazırlık

- Tedarikçiyi Araştırın: Tedarikçinin işini, itibarını ve diğer müşterilerle önceki ilişkilerini anlayın.
- İhtiyaçlarınızı Bilin: Tedarikçiden ne istediğinizi net bir şekilde tanımlayın (örneğin, ürün özellikleri, kalite standartları, teslimat süreleri).
- Hedeflerinizi Belirleyin: İsteddiğiniz sonuçları ve önceliklerinizi belirleyin (örneğin, daha düşük fiyatlar, daha iyi ödeme koşulları, daha yüksek kalite).
- BATNA'nızı Belirleyin: Müzakere Edilen Anlaşmanın En İyi Alternatifini bilin, bu, müzakereler planlandığı gibi gitmezse size avantaj sağlar.
- Pazar Analizi: Müzakere sırasında bilgili argümanlar sunabilmek için piyasa fiyatlarını ve koşullarını anlayın.

2. İlk Temas

- Yakınlık Kurun: Tedarikçi ile olumlu bir ilişki kurun. Güven ve yakınlık, daha avantajlı şartlara yol açabilir.
- Açık İletişim Kurun: İhtiyaçlarınızı ve beklentilerinizi net bir şekilde ifade edin. Gereksinimleriniz ve kısıtlamalarınız konusunda dürüst olun.

3. Müzakere Edilecek Anahtar Şartlar

- Fiyat: Makul bir kar marjı sürdürmenizi sağlayacak rekabetçi fiyatlandırmayı hedefleyin. Daha iyi oranlar için hacim indirimlerini veya uzun vadeli sözleşmeleri düşünün.
- Kalite Standartları: Kalite standartlarını belirtin ve kalite kontrol ve güvence mekanizmalarının olmasını sağlayın.
- Ödeme Koşulları: Uzatılmış ödeme süreleri, erken ödeme indirimleri veya taksit planları gibi uygun ödeme koşullarını müzakere edin.
- Teslimat Programı: İş operasyonlarınızla uyumlu güvenilir ve zamanında teslimat programlarını sağlayın.
- İade ve Geri Ödeme Politikaları: Kusurlu ürünlere karşı işinizi korumak için iadeler, değişimler ve geri ödemeler için net şartlarda anlaşın.
- Minimum Sipariş Miktarı (MOQ): İşletmenizin büyüklüğüne ve tahmini talebine uygun minimum sipariş miktarını tartışın.
- Tekelcilik ve Taahhütler: Tedarikte tekelcilik ihtiyacınız olup olmadığını veya tedarikçinin sizden herhangi bir taahhüt bekleyip beklemediğini belirleyin.
- Nakliye ve Taşıma: Nakliye maliyetlerinden, sigortadan ve taşıma prosedürlerinden kimin sorumlu olduğunu açıklayın.
- Sözleşme Süresi ve Yenileme Şartları: Anlaşmanın süresini ve yenileme veya sonlandırma koşullarını belirleyin.

EK 2: BİR TEDARİKÇİ İLE MÜZAKERE ŞARTLARI

.....

4. Müzakere Taktikleri

- Güçlü Bir Demir Noktasıyla Başlayın: Size uygun ancak makul bir teklifle başlayın ve tavizler için alan bırakın.
- Dinleyin ve Sorular Sorun: Tedarikçinin bakış açısını ve kısıtlamalarını anlayın. Bu bilgileri ortak bir zemin bulmak için kullanın.
- Kademeli Tavizler Verin: Küçük tavizler verin ve karşılığında taviz isteyin. Bu, müzakere etme isteğinizi gösterirken çıkarlarınızı korur.
- Değere Odaklanın: Uzun vadeli bir ortaklığın ve potansiyel iş büyümesinin değerini vurgulayın; bu, tedarikçiler için çekici olabilir.
- Sessizliği Kullanın: Stratejik sessizlik, tedarikçiyi daha iyi şartlar sunmaya zorlayabilir.

5. Anlaşmayı Sonuçlandırma

- Her Şeyi Belgelerle Kayıt Altına Alın: Tüm anlaşılmış şartların resmi bir sözleşmede belgelendiğinden emin olun. Bu, fiyatlar, ödeme koşulları, teslimat programları, kalite standartları ve diğer koşulları içerir.
- Sözleşmeyi Gözden Geçirin: Gerekirse tüm şartların adil ve uygulanabilir olduğundan emin olmak için sözleşmeyi yasal yardım alarak dikkatlice gözden geçirin.
- Bir Kontenjan Planı Oluşturun: Tedarikçi üzerinde anlaşmaya varılan şartları karşılayamazsa ne yapacağınıza dair bir plan yapın.

Müzakere Diyaloğu Örneği

Senaryo: Fiyat ve Ödeme Koşullarını Müzakere Etme

Girişimci (E): "Başlangıç teklifini verdiğiniz için teşekkür ederim. Büyüyen bir işletme olarak, maliyet etkinliği bizim için çok önemli. Pazar araştırmama dayanarak, karşılıklı yarar sağlayacak bir fiyat bulabileceğimize inanıyorum. Daha büyük miktarlarda sipariş vermek için potansiyel bir indirim görüşebilir miyiz?"

Tedarikçi (S): "İlginize teşekkür ederiz. Fiyatlarımız rekabetçi olsa da toplu siparişlerde indirim düşünebiliriz. Kaç birim sipariş vermeyi planlıyorsunuz?"

E: "Aylık 1.000 birimlik bir sipariş düşünüyoruz. Bu hacim göz önüne alındığında, birim fiyatında %10 indirim yapabilir miyiz?"

S: "%10 indirim oldukça önemli. Bu hacim için %7 indirim sunabiliriz. Ayrıca, nakit akışınızı destekliorsa uzatılmış ödeme koşullarını da görüşebiliriz."

E: "%7 iyi bir başlangıç. Nakit akışımızı daha etkili bir şekilde yönetmemize yardımcı olmak için 30 gün yerine 45 günlük bir ödeme süresinde de anlaşabilir miyiz?"

S: "45 günlük ödeme süresine uyabiliriz. Bir yıllık sözleşmeyi taahhüt edebilirsiniz, indirim %8'e çıkarmayı da düşünebiliriz."

E: "Bir yıllık sözleşme bizim için uygundur. %8 indirim ve 45 günlük ödeme süresi ile anlaşalım ve başarılı bir ortaklık kurmayı dört gözle bekliyoruz."

S: "Anlaştık. İncelemeleriniz için bu şartlarla sözleşmeyi hazırlayacağız."

EK 3: DEĞERLENDİRME FORMU: MÜZAKERE BECERİLERİ EĞİTİMİ OTURUMU

.....

Müzakere becerileri eğitim oturumumuza katıldığınız için teşekkür ederiz. Geri bildiriminiz bizim için değerlidir ve gelecekteki oturumların iyileştirilmesine yardımcı olacaktır. Lütfen bu formu doldurmak için birkaç dakika ayırın.

Kişisel Bilgiler (İsteğe Bağlı)

Ad:

E-posta:

Oturum İçeriği

Oturumun genel içeriğini nasıl değerlendirirsiniz?

- ☐ Mükemmel
- ☐ İyi
- ☐ Orta
- ☐ Zayıf

Konuların genç kadın girişimci olarak ihtiyaçlarınıza uygunluğu nasıldı?

- ☐ Çok Uygun
- ☐ Uygun
- ☐ Biraz Uygun
- ☐ Uygun Değil

Oturumun hangi bölümünü en faydalı buldunuz? (Lütfen belirtiniz)

Kolaylaştırıcı

Kolaylaştırıcının etkinliğini nasıl değerlendirirsiniz?

- ☐ Mükemmel
- ☐ İyi
- ☐ Orta
- ☐ Zayıf

Kolaylaştırıcı katılımı teşvik etti ve kapsayıcı bir ortam yarattı mı?

- ☐ Kesinlikle Katılıyorum
- ☐ Katılıyorum
- ☐ Tarafsız
- ☐ Katılmıyorum
- ☐ Kesinlikle Katılmıyorum

Grup Tartışması Ortak zorluklar, başarılı taktikler ve alınan derslerle ilgili grup tartışmasını ne kadar faydalı buldunuz?

- ☐ Çok Faydalı
- ☐ Faydalı
- ☐ Biraz Faydalı
- ☐ Faydalı Değil

Grup tartışmasından hangi önemli çıkarımları edindiniz? (Lütfen belirtiniz)

EK 3: DEĞERLENDİRME FORMU: MÜZAKERE BECERİLERİ EĞİTİMİ OTURUMU

Genel Deneyim

Bu eğitim oturumundaki genel deneyiminizden ne kadar memnunsunuz?

- ☐ Çok Memnunum
- ☐ Memnunum
- ☐ Tarafsızım
- ☐ Memnun Değilim
- ☐ Hiç Memnun

Değilim Oturumda en çok neyi beğendiniz?

Gelecek oturumlar için ne geliştirilebilir?

Başka eklemek istediğiniz yorum veya öneriler var mı?

Gelecek Eğitimler

Gelecek eğitim oturumlarında ele alınmasını istediğiniz başka konular var mı?

Geri bildiriminiz için teşekkür ederiz!



EV SAHIBI ÜLKENİN KÜLTÜRÜ BİLGİSİ



EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

Göçmen kadınların ev sahibi ülke toplumunun kültürünü anlamalarına yardımcı olmak ve hem eğitici hem de ilgi çekici olabilecek bir rol yapma egzersizi düzenlemek faydalı olabilir. Önerilen senaryo: Bir markette etkileşimler. İşte adım adım bir rehber:

Rol Yapma Egzersizinin Amaçlarını Net Bir Şekilde Tanımlayın:

- Katılımcılara, kültürel duyarlılığı teşvik etmek için ev sahibi ülkenin geleneklerini, değerlerini ve inançlarını anlama becerisi kazandırmak.
- Katılımcıların, uygun dil kullanımı ve sözsüz ipuçlarına odaklanarak, kültürel sınırlar ötesinde etkili bir şekilde iletişim kurma becerilerini geliştirmek.
- Katılımcıların, ev sahibi ülkedeki günlük sosyal durumlarda ve kamu hizmetlerinde kendilerini daha iyi ifade etmelerini ve kendi kendine yeterliliklerini artırmalarını sağlamak.

Senaryoyu Tanımlayın: Katılımcılar, ev sahibi ülkede tipik bir market ziyaretini, personel ve diğer müşterilerle etkileşimlerini canlandıracaklar.

Katılımcılara Roller Verin:

- Müşteriler (göçmen kadınlar).
- Market personeli (örneğin kasiyerler, reyon görevlileri).
- Diğer müşteriler (gerekirse).

Rol Yapma İçin Gerekli Malzemeleri Hazırlayın:

- Sahte para veya ödeme yöntemleri.
- Yerel dilde alışveriş listeleri.
- Market ürünleri, alışveriş sepetleri ve mağaza tabelaları gibi aksesuarlar.

Odayı Bir Market Gibi Düzenleyin:

- Market ürünleri ile masaları veya alanları düzenleyin.
- Bir kasa ve ödeme seçenekleriyle bir ödeme alanı oluşturun.

İlk Etkileşim:

- **Mağazaya Giriş:** Katılımcılar (müşteriler) mağazaya girer, personeli selamlar ve alışveriş sepeti veya arabası alır.
- **Ürünleri Bulma:** Katılımcılar alışveriş listelerindeki ürünleri arar ve bir şeyi bulamazlarsa personelden yardım ister.
- **Sözsüz İletişim:** Göz teması, gülümseme ve nazik jestler gibi sözsüz ipuçlarını gözlemlemeye ve uygulamaya vurgu yapın.

EĞİTMENLER İÇİN TALİMATLAR

- Yardım İsteme:

Dil Pratiği: Katılımcıları yerel dilde, "Süt nerede bulabilirim?" veya "Bu ürün indirimde mi?" gibi sorular sormaya teşvik edin.

Kültürel Normlar: Personelle uygun şekilde iletişim kurmayı öğretin, örneğin nazik hitap şekillerini kullanmak ve yardımları için teşekkür etmek.

- Ödeme Süreci:

Sırada Bekleme: Kuyrukta bekleme, kişisel alana saygı gösterme ve sıranın sonunu belirtmenin uygun yollarını uygulayın.

Kasiyerle Etkileşim: Katılımcılar, kasiyeri selamlamak, ödeme yapmak ve "Sadakat kartınız var mı?" veya "Poşet ister misiniz?" gibi sorulara yanıt vermek de dahil olmak üzere ödeme sürecinden geçişler

- Sorunlarla Baş Etme:

Sorun Çözme: Yaygın sorunları, örneğin fiyat farkı veya stokta olmayan bir ürünü rol yapma şeklinde canlandırın ve bu sorunları nazik bir şekilde ele almanın yollarını uygulayın.

- Geri Bildirim Oturumu:

Öz Değerlendirme: Katılımcılardan deneyimlerini, kolay veya zor buldukları şeyleri ve etkileşimler sırasında nasıl hissettiklerini düşüncelerini isteyin.

Grup Tartışması: Fark edilen kültürel farklılıklar, etkili iletişim stratejileri ve geliştirme yolları hakkında bir tartışma yapın.

- Soru-Cevap Oturumu:

Katılımcıların rol yapma senaryosu veya karşılaşılabilecekleri gerçek yaşam durumları hakkında herhangi bir soruları varsa onları sormaya teşvik edin.

GEREKLI ZAMAN

60/90 dakika

MOTIVASYON – HEDEF BECERILERI

Bu çalışmanın amacı, gmen kadın girişimcilerin ev sahibi ülkenin toplumunun kültürünü anlamalarına yardımcı olmaktır. Bu, onlara ev sahibi ülkenin geleneklerini, değerlerini ve inançlarını anlamalarını sağlamaktır. Aynı zamanda, dilin ve sözsüz ipuçlarının uygun kullanımı üzerinde durarak kültürel sınırlar ötesinde etkili iletişim kurma yeteneklerini geliştirmekle ilgilidir. Son olarak, günlük sosyal durumların yönetiminde güvenlerini artırmaktır.

MOTIVASYON – HEDEF BECERİLERİ

.....

- **Kültürel Çeşitliliği Anlama:**

Ev sahibi ülkedeki kültürel çeşitliliğin farkındalığını ve takdirini geliştirin. Yerel kültürde yaygın olan gelenekleri, değerleri ve inançları anlayın.

- **Etkili Kültürlerarası İletişim:**

Katılımcılara kültürel sınırların ötesinde etkili iletişim kurma becerileri kazandırın. Farklı iletişim tarzları, sözsüz ipuçları ve dilin uygun kullanımı hakkında bilgi edinin.

- **Kültürel Hassasiyet:**

Kültürel farklılıklara ve potansiyel kültürel önyargılara karşı duyarlılığı teşvik edin. Farklı bakış açıları, uygulamalar ve davranışlara saygı göstermeyi teşvik edin.

- **Yeni Bir Kültüre Uyarlanma:**

Yeni bir kültürel ortamda uyum sağlamak ve başarılı olmak için stratejiler sunun. Yerel görgü kuralları, davranış normları ve sosyal beklentiler hakkında bilgi edinin.

- **Kültürel Çatışmalarda Yol Almak:**

Katılımcılara kültürel çatışmaları ve yanlış anlamaları yapıcı bir şekilde nasıl yönetebileceklerini öğretin. Empati, aktif dinleme ve çeşitli etkileşimlerde ortak bir zemin bulmayı teşvik edin.

- **Kültürel Yeterlilik:**

Katılımcıların kültürel yeterliliğe ulaşmasını hedefleyin. Farklı kültürlerden insanlarla etkili etkileşim için gerekli bilgi, beceri ve tutumlara sahip olun.

EGZERSİZİN SONUÇLARI NASIL DEĞERLENDİRİLİR

Katılım ve Katılımı Değerlendirin:

Gözlem:

- Katılımcıların tartışmalara ve etkinliklere katılımını izleyin.

Sorular:

- "Bugünkü etkinliklere katılmak ne kadar rahat hissettirdi?"
- "Tartışmaları ilgi çekici ve alakalı buldunuz mu?"
- Kültürel Normların Anlaşılmasını Değerlendirin:

Tartışma:

- Ele alınan temel kültürel normlar hakkında kısa bir tartışma düzenleyin.

Sorular:

- "Ev sahibi ülkenin ilginizi çeken bir kültürel normunu tanımlayabilir misiniz?"
- "Bu normları anlayanın göçmen kadınlar için neden önemli olduğunu düşünüyorsunuz?"

Kültürel Bilginin Uygulamasını Gözlemleyin:

Rol Yapma İncelemesi:

- Katılımcıları rol yapma senaryoları sırasında izleyin ve kültürel bilgilerini nasıl kullandıklarını not edin: ev sahibi ülkenin geleneklerini, değerlerini ve inançlarını anlamaları ve iletişim kurma ve dil ile sözsüz ipuçlarını kullanma becerileri.

Sorular:

- "Rol yapma egzersizinde öğrendiğiniz kültürel normları nasıl uyguladınız?"
- "Uygun dili veya sözsüz ipuçlarını nasıl kullandığınıza dair bir örnek verebilir misiniz?"

Geri Bildirim Alın:

Geri Bildirim Oturumu:

- Grup tartışması yoluyla geri bildirim toplayın.

Sorular:

- "Sağlanan bilgiler, deneyimlerinize uygun ve yararlı mıydı?"
- "Egzersizin hangi yönlerini en faydalı veya zor buldunuz?"

BİR KATILIMCININ HİKAYESİNE ÖRNEK

.....

"Benim adım Rajae ve Fas'ın başkenti Rabat'tan geliyorum. Eylül 2022'de Fransa'ya geldim. Estetik tedavilerdeki eğitimim ve deneyimim sayesinde ikinci haftada iş buldum. Bir yıl sonra girişimci olarak kendi işimi kurdum.

Dil öğrenmek benim için ilk zorluktu ve Fransızca konuşmak, insanlarla daha iyi iletişim kurmak ve onları anlamak için çok önemliydi. Market rol yapma egzersizi bu konuda özellikle faydalı oldu. Fransız kültürel normlarını ve uygulamalarını anlamam için bana pratik ve ilgi çekici bir yol sundu. Market personeli ve diğer müşterilerle etkili bir şekilde nasıl etkileşim kuracağımı öğrendim ki bu da benim için büyük bir özgüven artırıcı oldu.

Egzersiz öncesinde, belirli selamlaşmaları ne zaman kullanmam gerektiği veya birinden nasıl yardım isteyeceğim gibi sosyal normlar konusunda sık sık belirsizlik yaşıyordum. Rol yapma senaryoları, bu etkileşimleri destekleyici bir ortamda uygulama fırsatı verdi. Örneğin, resmi unvanları ne zaman kullanacağımı ve yanaklardan öpüşmek gibi Fransız selamlaşmalarının inceliklerini nasıl yöneteceğimi öğrendim.

Birçok Fransız'ın sıcak misafirperverliği ve samimi ilgisine rağmen, yine de kültürel yanlış anlamalar yaşadım. Egzersiz, kültürel çatışmaları ele almak için stratejiler sağlayarak ve empati ve aktif dinlemeyi teşvik ederek bu zorlukların üstesinden gelmeme yardımcı oldu. Ayrıca, günlük etkileşimlerde hayati önem taşıyan sözsüz iletişimin önemini vurguladı.

Genel olarak, market rol yapma egzersizi entegrasyon sürecimde önemli bir fark yarattı. Bana daha etkili iletişim kurma ve günlük görevleri özgüvenle yerine getirme becerilerini kazandırdı. Bu deneyim, profesyonel yolculuğumla birleştiğinde, Fransız kültürünü anlamamı zenginleştirdi ve yeni evimde anlamlı bağlantılar kurmama yardımcı oldu."

BIZI TANIYIN!





**IGOR VITALE INTERNATIONAL
S.R.L.**



IGOR VASLAV VITALE

.....

Psikolog, 25 Avrupa ve Avrupa Dışı Ülkede 71 Erasmus projesinde deneyime sahip Uluslararası Eğitimci.

Dr. Vitale, LUMSA Üniversitesi'nde Çalışma Gruplarının Psikolojisi ile ilgili konularda, Roma "La Sapienza" Üniversitesi'nde AB projesi tasarımı ve Padova Üniversitesi'nde Doktor-hasta etkileşiminde Sözsüz İletişim konusunda dışarıdan öğretim görevlisidir. Eski Roma Tor Vergata Üniversitesi'nde (OTAN tarafından akredite edilmiş 1. ve 2. seviye lisansüstü yüksek lisans programı için) Sözsüz İletişim ve Yalan Tespiti dersleri vermiştir.

Dr. Vitale, Urbino Üniversitesi'nde İş Psikolojisi ve Padova Üniversitesi'nde Sosyal, İş ve İletişim Psikolojisi alanında her iki durumda da 110 tam puanla mezun olmuştur.

Uluslararası Şirketler, Bakanlıklar, Kamu kurumları, Okullar, Psikoterapi Okulları, Kolluk Kuvvetleri, Psikoloji Bölgesel Düzeni (Friuli Venezia Giulia ve Veneto), UNESCO Biyoetik Kürsüsü (Hayfa, İsrail) ve kendi organize ettiği kurslarda toplamda 13.600'den fazla öğrenciye eğitimlik yapmıştır. Yüz Hareket Kodlama Sistemi hakkında bir araştırma yayınlamıştır. Ana dili: İtalyanca. İngilizce'de, 8 yıllık İngilizce eğitim deneyimine sahip yetkin bir konuşmacıdır.

Romence dilinde temel düzeyde anlama ve kelime üretme yeteneğine sahiptir. Web geliştirme (WordPress, Wix), e-öğrenme platformları (LearnDash, Moodle, LearnPress), eğitsel etkileşimli içerik oluşturma (H5F aracılığıyla programlama), dijital araçlar aracılığıyla paylaşım ve tanıtım faaliyetleri için hizmetler (GetResponse, Facebook Ads) konularında yetkin bir yazılım kullanıcısıdır ve 160.000'den fazla indirmeye 28 çevrimiçi eğitim materyali oluşturmuştur.



MARIELLA SEGRETI

Mariella Segreti, Roma'daki La Sapienza Üniversitesi'nden Bilişsel Sinirbilim ve Psikolojik Rehabilitasyon alanında yüksek onur derecesiyle yüksek lisans mezunu. 2023 yılında Bilişsel Sinirbilim Mükemmeliyet Programı için seçilmiş ve aynı üniversitede Davranışsal Sinirbilim doktora programına kabul edilmiştir. Igor Vitale International'da Erasmus+ projeleri konusunda yazar ve uzman olup, araştırma, pilot uygulama ve eğitim içeriği üretimiyle ilgili içerik oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.



AGNESE FEDERICA GOBBI

Teknisyen, fotoğrafçı, video yapımcısı; Gıda, Kültür, Tarım ve Turizm ile ilgili 10 Erasmus+ projesinde deneyim sahibi, mutfak işleri ve Ancarano Belediyesi'nde liderlik rolleri, barmen ve şef olarak deneyime sahiptir. Guglielmo Marconi Üniversitesi - Roma'da Psikolojik Bilim Teknikleri alanında lisans derecesine sahiptir.





IZLANDA

SAMBAND SVEITARFÉLAGA Á SUÐURNESJUM



MS. JOHANNA INGVARSDOTTIR

Jóhanna Ingvarsdóttir, İzlanda'daki küçük ve orta ölçekli işletme Hofdi Horizon'un CEO'sudur ve İzlanda'daki okullar ve organizasyonlar için yönetim ve koordinasyon görevlerini yürütmektedir. Erasmus+ projelerine katılmaktadır. Johanna, İzlanda Üniversitesi'nden insan kaynakları yönetimi diploması ve ABD, Southern Illinois University of Carbondale'den kitle iletişimi ve gazetecilik alanında lisans derecesine sahiptir. Proje yönetimi, teklif yazımı ve iş kurma konularında birçok seminere katılmış ve uluslararası işbirliği ve proje geliştirme konularında birçok Avrupa ve İskandinav temas seminerine ve kongresine katılmıştır. İzlanda'da 25 yılı aşkın gazetecilik deneyimi, Innovation Center Iceland'da beş yıllık proje yöneticiliği deneyimi ve şu anda Erasmus+ alanında bağımsız proje yöneticisi ve koordinatör olarak on yıllık deneyime sahiptir.



MR. ETIBAR MIKAYILOV

Etibar Mikayilov, Hofdi Horizon için proje yöneticisi olup, akademi, çevresel sürdürülebilirlik ve sosyal inovasyonun kesişim noktasında kalıcı değişiklikler yapma misyonuyla hareket eden öncü bir figürdür. Şu anda İtalya'daki Politecnico di Bari'de Makine ve Yönetim Mühendisliği alanında doktora çalışmalarına başlayan Etibar, akademik yolculuğunda mükemmeliyet ve üstünlük örneğidir. Akademik yolculuğu, Azerbaycan'daki Bakü Devlet Üniversitesi'nden Kimya Mühendisliği alanında onur derecesiyle başlamıştır. Bu temelin üzerine Etibar, İtalya'daki Torino Politeknik Üniversitesi'nde Petrol ve Çevre Mühendisliği alanında yüksek lisans yapmıştır. İtalya Hükümeti (MAECI) tarafından, İtalya Cumhurbaşkanı Sayın Sergio Mattarella tarafından 2018 yılında şahsen takdim edilen prestijli bir burs ile akademik yetenekleri tanınmıştır. Özellikle, yüksek lisans tezi, küresel enerji dönüşümünün çevresel etkilerini ele almış ve küresel zorluklara yönelik kararlılığını vurgulamıştır. Etibar, kısa bir süre önce Stanford Üniversitesi'nde "Girişimcilik ve Ürün İnovasyonu" programına kabul edilmiş olup, bilgi ve inovasyon arayışındaki kararlılığı, prestijli One League bursu ile daha da tanınmıştır.





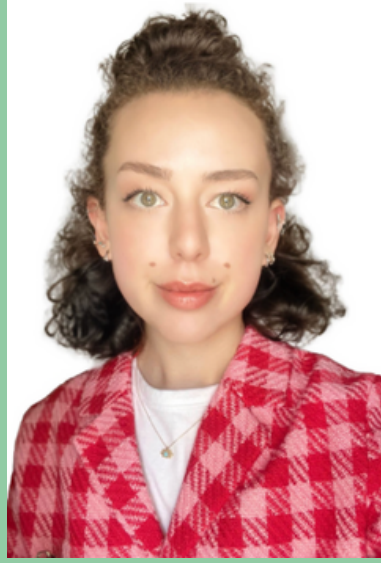
YUNANISTAN

**ΕΤΗΙΑ IN ACTION
ΣΥΛΛΟΓΟΣ
ΔΡΑΣΗΣ ΚΑΙ
ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟΥ**



MSC(C) NICHAN MEMET

Avrupa proje yönetimi ve araştırma konusundaki uzmanlığıyla tanınan saygın bir bilim insanı. İngilizceye akıcı bir şekilde hakim olan ve stratejik iletişim konusunda yetenekli olan bu bilim insanı, disiplinler arası iş birliklerini ustalıkla yönetmektedir. Mükemmellik konusundaki kararlılığı, sosyal medya etkileşimi ve yaygınlaştırma becerilerindeki yetkinliğiyle birleştiğinde, akademik söylemin küresel düzeyde ilerlemesine olan katkısını değerli kılmaktadır.



MR. NIKOLAOS STASINOS

Nikolaos Stasinou, Fthia in Action'ın Başkanı ve yasal temsilcisidir. Atina Ekonomi ve İşletme Üniversitesi'nden Finans alanında uzmanlaşarak mezun olmuştur. SALTO tarafından sertifikalı bir eğitmen, moderatör ve başarılı bir ana konuşmacı olan Stasinou, dünya genelinde konferanslar, seminerler ve eğitim kurslarına katılarak geniş uluslararası deneyime sahiptir. İngilizce, İspanyolca ve Portekizce dillerinde akıcı olup, farklı kültürler arasında etkili iletişimi teşvik etmektedir. Kapsayıcı öğrenmeyi savunan ve eğitimde erişilebilirlik ve eşitliği teşvik eden girişimlere öncülük etmektedir.





FRANSA

CERCLE AUGUSTIN D'HIPPONE



MR. AZEDDINE SEFRIQUI

26 yılı aşkın web sitesi yönetimi ve geliştirme, veritabanı yönetimi, BT proje yönetimi ve kullanıcı eğitimi deneyimine sahip. Bilgisayar bilimi, bilgi bilimleri, belgesel teknikleri, işletme yönetimi, yazı teknikleri ve psikoloji alanlarında mezun veya eğitim almış. Birkaç yıldır “Cercle Augustin d'Hippone” ve “SkillsLab21” için Erasmus+ projelerine asistanlık yapmış ve içerik yazarlığı yapmaktadır.





TÜRKİYE

ANTALYA TOPLUMSAL GELİŞİM DERNEĞİ



NEBİ DEMİR

Nebi Demir, seçkin bir eğitimcidir. Yüksek lisans derecesine sahip olan ve okul öncesinden yetişkin eğitimine kadar tüm eğitim seviyelerinde 16 yıllık öğretmenlik deneyimiyle kendini çok yönlü ve adanmış bir İngilizce öğretmeni olarak kanıtlamıştır. Nebi, ayrıca Savunma Bakanlığı için Tercüman olarak çalışmış ve AB tarafından finanse edilen projeleri yönetmede yaklaşık 12 yıllık deneyime sahiptir.

Nebi, AB projelerinin yazımı ve uygulanması konusundaki uzmanlığıyla yüksek takdir görmektedir ve bu konuda bölgesindeki diğer eğitimcilere çeşitli dersler vermiştir. Kadınların güçlendirilmesine odaklanan birçok projede çalışmış ve kadınlar için cinsiyet eşitliği ve eğitim fırsatlarına olan bağlılığını göstermiştir. Yerel yetkililer tarafından başarısı ve AB tarafından finanse edilen projelerde diğer kurumlara verdiği destek nedeniyle ödüllendirilmiştir. Eğitime, proje yönetimine ve kadınların güçlendirilmesine olan bağlılığı, topluluğu ve ötesinde önemli bir etki yaratmıştır.



DR. MURAT AYDOĞMUŞ

Dr. Murat Aydoğmuş, eğitim yönetimi alanında seçkin bir akademisyen ve başarılı bir liderdir. Eğitim Yönetimi, Planlama ve Ekonomisi alanında doktora derecesine sahiptir ve şu anda İstanbul Üniversitesi AB ve Uluslararası Projeler Birimi'nin koordinatörlüğünü yürütmektedir.

Dr. Aydoğmuş, Ulusal Ajanslar (NAs) tarafından sağlanan prestijli Eğitimcilerin Eğitimi kursu da dahil olmak üzere birçok eğitim programına katılmış ve başarıyla tamamlamıştır. Proje koordinasyonu ve yönetimindeki kapsamlı deneyimi, yıllar içinde çeşitli projelere aktif katılımıyla tamamlanmaktadır.

Akademik ve profesyonel başarılarının yanı sıra, Dr. Aydoğmuş, eğitim sektöründe kadınların rol ve fırsatlarını geliştirmeye kendini adanmıştır. Eğitim ve öğretim yoluyla toplumsal cinsiyet eşitliğini teşvik etmeyi ve kadınları güçlendirmeyi amaçlayan birçok projede kilit rol oynamıştır.





DECOY
Developing Entrepreneurial
Capabilities Of Young
Women

Proje No: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076

FERAGATNAME: AVRUPA KOMİSYONU'NUN BU YAYININ ÜRETİLMESİNE
YÖNELİK DESTEĞİ, YALNIZCA YAZARLARIN GÖRÜŞLERİNİ YANSITAN
İÇERİĞİN ONAYLANDIĞI ANLAMINA GELMEZ VE KOMİSYON, BURADA YER
ALAN BİLGİLERİN KULLANIMIYLA İLGİLİ HERHANGİ BİR SORUMLULUK KABUL
ETMEZ.

